

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2013 р., № 2 (72)



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. Головка, 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
М.Г. Пивоваров, доктор економічних наук, доцент
О.В. Покатаєва, доктор економічних наук,
доктор юридичних наук, професор
В.Л. Осецький, доктор економічних наук, професор
К.С. Салига, доктор економічних наук, доцент
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
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. Пелих, 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

ISSN 1814-1161

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
27 березня 2013 р., протокол № 7

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 28.02.2013.
Підписано до друку 26.04.2013.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 26-11Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Антофій Н.М.</i> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ	5
<i>Більцан А.О.</i> РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ: ІСТОРИЧНА ДОВІДКА	9
<i>Ільяшенко В.А.</i> РОЗВИТОК ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	15
<i>Кулішов В.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	21
<i>Топільницька Я.О.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СУТЬ ТА МЕТОДИКА ВИМІРЮВАННЯ	25
<i>Yagan M.</i> THE ANALYSIS OF RUSSIA INFLUENCE ON THE TRANSFORMATION OF ENERGY STRATEGY OF THE EUROPEAN UNION.....	29

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Андрушків Б.М., Погайдак О.Б., Кирич Н.Б., Керничний Б.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	33
<i>Волощенко Л.М.</i> ОЦІНКА ДИНАМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ І РЕГІОНУ	40
<i>Домашенко С.В.</i> СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	44
<i>Дятлова В.В.</i> ЛІДЕРСТВО КРАЇН У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ НА ЗАСАДАХ АКТИВНОЇ УЧАСТІ У РОЗВИТКУ СТАНДАРТИЗАЦІЇ	50
<i>Залунін В.Ф., Щеглова О.Ю., Лаже М.В.</i> ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БУДІВНИЦТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ	55
<i>Кучмішов А.В.</i> ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ	60
<i>Медвідь В.Ю.</i> СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	66
<i>Гнеушева В.О.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У СЕКТОРІ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ ТА В УКРАЇНІ	71

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Афанасьєва М.Г.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКУ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА	77
<i>Кравець Т.В., Петрик М.В.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ СВІТОВОГО РИНКУ ЗЕРНОВИХ МЕТОДОМ СИНГУЛЯРНОГО СПЕКТРАЛЬНОГО АНАЛІЗУ	83
<i>Трофименко Г.С.</i> АНАЛІЗ МЕТОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУР У СФЕРІ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	88
<i>Шапошников К.С.</i> СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: КРЕАТИВНИЙ АСПЕКТ	93

**ЕКОНОМІКА,
УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ**

<i>Височин І.В.</i> СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	96
<i>Григор'єв С.М., Головань О.О.</i> СТРАТЕГІЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ НА ПРИКЛАДІ ВИКОРИСТАННЯ ГУБЧАСТОГО ФЕРОВОЛЬФРАМУ	103
<i>Закаблук Г.О.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ І СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЗА МОТИВАЦІЙНИМ ТА СТИМУЛЮЮЧИМИ МЕХАНІЗМАМИ	109
<i>Зенюк Л.А.</i> РОЛЬ КАЧЕСТВА В ЕКОНОМІКЕ	115
<i>Зикіна В.О.</i> ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	119
<i>Кармінська-Белоброва М.В.</i> СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	123
<i>Карчевська Г.Г.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	127
<i>Корінев В.Л., Мокроусова Ю.О.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	132
<i>Корінев В.Л., Олійник І.В.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	136
<i>Король С.А.</i> ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ.....	140
<i>Криворотько І.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ УМОВАХ	151
<i>Нусінов В.Я., Турило А.М., Афанасьєв І.Є.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯКІ БЕЗПОСЕРЕДНЬО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ У ПРОЦЕСІ РОЗПОДІЛУ ЗАПАСІВ РЕСУРСІВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ.....	155
<i>Приходько І.П.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	162
<i>Семенов Г.А., Семенов А.Г., Єлькін А.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	166
<i>Семенов Г.А., Складанна К.І.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	174
<i>Семенов А.Г., Юсипчук Л.А.</i> РЕЗЕРВИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ	182
<i>Тунік А.Г.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ ПБК "СЛАВУТИЧ"	186
<i>Юхновська Ю.О.</i> МЕТОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР	190

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Апарова О.В.</i> АНАЛІЗ ПРОЗОРОСТІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ	195
<i>Буряк О.П.</i> БАНКІВСЬКА КРИЗА: СУТЬ, ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ	199
<i>Дроботя Я.А.</i> ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ: ПОГЛЯД У МИНУЛЕ	203
<i>Марчук О.О.</i> ОСНОВНІ ВІХИ У ФОРМУВАННІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	207
<i>Стичінська О.О.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ	211
<i>Тарасов І.Ю.</i> МАРКЕТИНГОВА МАКРОСЕГМЕНТАЦІЯ ВКЛАДНИКІВ БАНКІВ	219

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>Сачовський І.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА НА ІВАНО-ФРАНКІВЩИНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	224
<i>Шмиголь Н.М., Антонюк А.А.</i> АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БРЕНДА	228
<i>Ярошевська О.В., Світла А.О.</i> ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА	232

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

<i>Гальцова О.Л.</i> МАЛИЙ БІЗНЕС: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ	243
<i>Семенов Г.А., Трелецька Г.В.</i> СУЧАСНЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЯКІСНИЙ СКЛАД КАДРІВ УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ	249
<i>Фесенко В.І., Гетьман А.О., Перова Т.К., Суббота Ю.В.</i> ОЗДОРОВЧЕ ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ СУСПІЛЬСТВА.....	254

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

<i>Лельохін О.В., Прокопченко П.О.</i> ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ КАТЕГОРІЇ “ОСВІТНЯ ПОСЛУГА” І “ОСВІТНІЙ ПРОДУКТ” У ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ, ПОСЛУГ І ПРОДУКТІВ.....	260
ДО УВАГИ АВТОРІВ	264

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 330.567.2/4

Н.М. Антофій

доктор економічних наук, доцент
Новокаховський політехнічний інститут

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

З огляду на зміщення акцентів у сучасних економічних системах із виробничої у споживчу сферу систематизовано наукові погляди на трактування економічної сутності кінцевого споживання у межах прихильників відтворювального підходу та концепції людського капіталу.

Ключові слова: виробництво, відтворення, кінцеве споживання, людський капітал.

I. Вступ

Характерною рисою розвитку сучасних економічних систем є зміщення акцентів із виробничої у споживчу сферу. За такого загального розуміння і для подальшої конкретизації ролі споживання в економічному розвитку необхідно звернутись до системи фундаментальних понять споживання і їх економічного змісту.

Насамперед слід зазначити, що споживання – категорія історична, споживання еволюціонує одночасно із перетвореннями у сфері виробництва. Також значний вплив на неї здійснюють інститути ринку, держави, власності, сім'ї.

В індустріальній економіці споживання відіграє підпорядковану роль щодо виробництва. Відповідно будується і парадигма економічної науки. Суспільна думка і економічна теорія на перший план висувають речове багатство й послуги, їх виробництво і зростання. Дослідники вказують на те, що кінцeve споживання в економічній теорії ніколи не було представлено адекватно, тобто відповідно до тієї ролі, яку воно відіграє не тільки у відтворенні людини як економічного ресурсу, нехай визначального, але й відповідно до її сутності, ідеалів, інтересів, невиробничої діяльності. З цього приводу російський вчений В. Єльмеев зазначає: "Про виробниче споживання, яке збігається з матеріальним виробництвом, написано чимало книг. Про людське споживання із соціально-економічної літератури ми дізнаємося лише те, що цим закінчується призначення виробленого для особистого споживання продукту" [3, с. 100]. В ортодоксальній економічній теорії, яка адекватно відображала індустріальний етап економічного розвитку, споживання і споживча діяльність розглядаються як такі, що не створю-

ють нової вартості, і, відповідно, вилучаються із відтворювального механізму.

У рамках сучасної концепції розвитку споживання пов'язане з розвитком і саме його спричинює. Кінцеве споживання – процес перетворення матеріально-речової форми економічних благ у фізичні, розумові й творчі властивості та здібності людини, які використовуються як в економічній діяльності, так і поза її межами. У такому розумінні споживання стає предметом дослідження в модерній парадигмі розвитку.

Незважаючи на значення кінцевого споживання для функціонування економічної системи, до сьогодні немає усталеного визначення економічної сутності цієї категорії, а термінологічно-понятійний апарат потребує уточнення. Економічні аспекти споживання тісно переплітаються із психологічними, культурологічними, соціальними аспектами і мотивами людської поведінки, отже, ця категорія може бути адекватно досліджена лише на стику наук. Економічні й соціальні аспекти кінцевого споживання досліджуються у працях таких учених, як Л. Банникова, Д. Блекуел, Ж. Бодрійяр О. Грішнова, В.Єльмеев, В. Радаєв, О. Стефанишин, М. Туган-Барановський, В. Харченко та ін. Складність і важливість проблем споживання стимулюють розвиток міждисциплінарного підходу до його дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – з огляду на зміщення акцентів у сучасних економічних системах із виробничої в споживчу сферу систематизувати наукові підходи до трактування економічної сутності категорії "кінцеве споживання" з метою адекватного відображення його ролі та місця в розвитку національних економік.

III. Результати

Систематизація поглядів вітчизняних і зарубіжних економістів на кінцеве спожив-

вання дає змогу виділити два основних підходи до вивчення невиробничого споживання та його ролі в соціально-економічному розвитку: відтворювальний підхід (у межах формаційної концепції розвитку) та підхід з точки зору людського капіталу й людського розвитку (у межах цивілізаційної концепції розвитку). Розглянемо зазначені підходи детальніше.

1. *Відтворювальний підхід.* Основні концептуальні підходи до визначення сутності споживання в рамках відтворювального підходу можна сформулювати таким чином:

а) споживання – кінцева фаза відтворення, у якій задовольняються потреби. Відтворювальний підхід ґрунтується на розумінні споживання як останньої фази суспільного відтворення, у якій відбувається задоволення потреб, і довго займав панівне становище у вітчизняній економічній науці. Використовується для визначення сутності споживання в економічних словниках та енциклопедіях, а також у навчальних посібниках і підручниках з економічної теорії. Так, у радянській Економічній енциклопедії споживання визначається як “використання суспільного продукту в процесі задоволення економічних потреб, заключна фаза процесу відтворення” [4, с. 308]. В українській Економічній енциклопедії споживання визначається як “кінцева фаза суспільного відтворення, у якій суспільний продукт використовується для задоволення потреб населення” [5, с. 448]. На цій методологічній передумові ґрунтуються визначення інших дослідників. Споживання є кінцевою стадією суспільного відтворення, а його метою – задоволення потреб;

б) єдність виробництва і споживання. У концепції відтворення визначальною характеристикою споживання є його єдність із виробництвом. У Великій Радянській енциклопедії стверджується, що “За будь-якого суспільного устрою виробництво і споживання перебувають в єдності” [4, с. 308]. Нерозривність виробництва і споживання становить підґрунтя економічного аналізу споживання. “Суспільна система споживання може бути пояснена тільки в єдності із системою виробництва”, – зазначає Банникова. Загальноприйнятий науковий підхід до дослідження споживання передбачає розуміння того, що “виробництво і споживання становлять один і той самий великий процес відтворення продуктивних сил і їх контролю” [2, с. 112].

в) нерозривна єдність аж до певної тотальності.

Погодимося з В. Предборським та Б. Гарінім, які стверджують, що “аналіз відтворення показує, що виробництво та споживання – це значною мірою тотожні поняття, які збігаються одне з одним і характеризують ті самі економічні процеси. Це стосуєть-

ся, у першу чергу, так званого виробничого споживання товарів і послуг” [6, с. 220]. Погоджуючись у цілому з таким розумінням єдності споживання і виробництва, вважаємо за можливе застосовувати його не лише для виробничого споживання, яке за сутністю ідентичне виробництву, але й поширити його на кінцеве споживання в тій частині, у якій споживання бере участь у “виробництві” (відтворенні) людини. Отже, споживання значною частиною (в плані виробничого споживання і ролі у створенні людини) тотожне виробництву;

г) суперечлива єдність. Обсяги, величина споживання розглядається як категорія, котра складним чином, прямими й зворотними зв'язками взаємопов'язана із розвитком виробництва. Чим більші масштаби і темпи розвитку виробництва, тим, загалом, більші потенційні можливості споживання. Водночас суперечлива єдність споживання і виробництва зумовлює різний ступінь реалізації потенційної можливості залежно від стратегічних пріоритетів, поточної економічної політики, яка може мати або загальну споживчу, або виробничу спрямованість. Зростання виробництва, з одного боку, покращує можливості споживання і, за інших рівних умов, сприяє вдосконаленню людської складової продуктивних сил, її фізичного здоров'я, навичок і продуктивних знань, а також реалізації кінцевої мети прогресу – людського розвитку. З іншого боку, обмежує споживання необхідністю вилучення частини національного продукту задля забезпечення майбутнього кінцевого споживання шляхом забезпечення виробничого споживання [1, с. 23];

д) другорядна, підпорядкована виробництву роль споживання. Споживання є кінцевою фазою суспільного виробництва і водночас передумовою його наступного циклу: “Без виробництва не може бути споживання, але якби не було споживання, то виробництво втратило б будь-який сенс” [4, с. 308]. У такій єдності панує виробництво, а споживання відіграє другорядну, підпорядковану роль. Споживання створює лише передумову наступного виробництва і не становить самостійної цінності. “Виробництво панує над споживанням. Це виявляється в тому, що виробництво створює продукти для споживання; воно розвиває потреби в нових продуктах і веде за собою споживання, визначаючи, зрештою, його рівень і структуру” [4, с. 308].

Мета розвитку і засоби її досягнення при такому підході міняються місцями. Так, В.А. Предборський вказує, що “дослідження суспільного відтворення дає змогу з'ясувати, “...яке значення мають розподіл та споживання суспільного продукту сьогодні для продовження процесу виробництва завтра” [6, с. 220]. Підхід, як видається, суто

технологічний, традиційний для Економікс, виключно з точки зору домінування виробництва, за якого виробництво сьогодні і в майбутньому є мета; споживання за такого підходу не має власної функції і власної цінності. Питання має ставитись по-іншому. Наприклад, так: “Яке значення має виробництво, його обсяги й структура, кількісні і якісні зміни для забезпечення споживання населення сьогодні і завтра?”.

е) споживання – знищення вартості, безповоротна втрата результатів виробництва. “Заключною сферою (фазою) суспільного відтворення є споживання, оскільки в ній відбувається знищення створених благ” [9, с. 498].

В.В. Радаєв, трактуючи сутність споживання, особливо наголошує на тому, що споживання пов'язане із безповоротним витрачанням вартості. “Споживання – це використання корисних властивостей того чи іншого блага, пов'язане із задоволенням особистих потреб людини і витрачанням (знищенням) вартості цього блага” [10, с. 6].

Домінування такого підходу до трактування споживання у вітчизняній науці зумовило ситуацію, коли “споживання і споживча діяльність, яка не створює нової вартості..., вилучається із відтворювального економічного механізму. У нього включаються тільки купівля-продаж товарів і послуг, яка супроводжує споживання і отожднюється із ним” [3, с. 98];

ж) споживання є об'єктивною умовою відтворення індивідуальної і суспільної робочої сили. Домінантною основою нового типу виробництва стає творчо-індивідуальна діяльність людини.

Отже, у рамках відтворювального підходу споживання розглядається як кінцева фаза суспільного відтворення, у якій відбувається задоволення потреб населення. Виробництво і споживання являють собою діалектичну єдність, зумовлюючи одне одного; єдність є настільки тісною, що певною мірою (в плані виробничого споживання і споживання, що бере участь у створенні людини) тотожні; єдність суперечливу, адже перерозподіл продукту на користь споживання означає скорочення виробництва, і навпаки; у цій єдності одна складова (виробництво) виконує домінуючу роль; споживання є знищенням виробленого продукту і вартості; споживання є необхідною умовою відтворення робочої сили. Таким чином, роль споживання в суспільно-економічному розвитку полягає в забезпеченні виробництва, оскільки виробництво панує над споживанням.

2. Підхід до визначення споживання в концепції людського капіталу.

Другий підхід до визначення економічної сутності споживання – підхід з точки зору людського капіталу і людського розвитку.

Ґрунтується на розумінні органічної єдності споживання і розвитку людини як мети суспільного прогресу:

а) висхідною точкою дослідження споживання в цьому випадку також є потреби, пріоритетність яких визначається, виходячи з їх ролі у формуванні та відтворенні людини як носія людського капіталу (потреби та освіти, охороні здоров'я, освоєнні знань та інформації). Людина є головним економічним ресурсом і основною складовою національного багатства, а споживання розглядається як задоволення вищезазначених потреб;

б) безпосередня єдність між виробництвом і споживанням фіксується з точки зору не виробництва, а з погляду людини як основного економічного ресурсу і носія людського капіталу. Закріплена ще К. Марксом у категоріях “споживче виробництво” і “виробниче споживання”, які використовуються донині.

Так само, як виробництво розглядається як процес, у якому людина не тільки витрачає, але й розвиває свої здібності, уречевлює й персоніфікує себе в продукті, так і споживання можна розглядати як специфічний вид виробництва, де відбувається не тільки знищення, витрата, присвоєння, але й формування, відтворення та розвиток виробничих сил людини, як фізичних, так і розумових. Виробництво і споживання перебувають водночас у роздвоєності та єдності; у сенсі відтворення людини вони збігаються, є тотожними;

в) споживання – не тільки знищення і не стільки знищення, але й створення вартості. Насправді, як робоча сила створює вартість, так споживання створює людину і її здатність до будь-якої праці; “робоча сила – явище життя” [7]. Без споживання немає життя, немає людини, немає її здатності до праці, відповідно, немає вартості. Першоосновою суспільного розширеного відтворення є праця людини, а людина як цілісна єдність біологічних, фізичних, соціальних, психічних якостей, що становлять передумову здатності до праці, і відповідно, до прогресивного розвитку, є продукт споживання. Визнання створення нової вартості в споживанні, носієм якої є людина, – умова визнання виробничого (інвестиційного) характеру споживання в теорії постіндустріального розвитку. Така точка зору, хоча і має дискусійний характер [8], сьогодні набуває поширення у вітчизняній економічній науці.

Діяльність щодо споживання можна розглядати як єдність процесу знищення і створення. З одного боку, це процес знищення вартості економічних благ, а з іншого – створення фізичних і розумових здібностей людини як ресурсу, які отримують вартісну

оцінку в ринкових умовах господарювання, і як мети соціально-економічного розвитку.

IV. Висновки

У суспільній свідомості все більше утверджується розуміння того, що споживання не тільки формує людський капітал, який втілений у людях і є продуктивним у ринковому смислі (смислі застосування в економічних процесах та отримання доходів від його застосування), "але і є умовою виробництва самого індивіда, при його використанні у вільний час" [11, с. 90]. Перевагою такого підходу є фокусування уваги на терміні "індивід", який у цьому випадку застосовується для позначення людини як ресурсу і водночас мети прогресу, а метою прогресу є не тільки продуктивне використання людини, але і його життєдіяльність у широких соціально-культурно-психологічних аспектах, які в усі попередні періоди розглядались як приватні процеси, що не мають стосунку до економічної науки.

Список використаної літератури

1. Бикова А.Л. Нагромадження капіталу в процесі економічного розвитку (історія, форми, інститути) : монографія / А.Л. Бикова, О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2007. – 167 с.
2. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – М. : Республика, 2006. – 269 с.
3. Ельмеев В.Я. К новой парадигме социально-экономического развития и познания общества / В.Я. Ельмеев. – СПб, 1999. – 140 с.
4. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / под ред. А.М. Румянцева. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – Т. 3. – 624 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3 т. / під ред. С.В. Мочерного. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Економічна теорія / під ред. В.А. Предборського. – К. : Кондор, 2003. – 492 с.
7. Кара-Мурза С. Кризис индустриальной цивилизации: политэкономическая модель производства [Электронный ресурс] / С. Кара-Мурза. – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Artical/Ecotheory/civilcrisis.html>.
8. Кара-Мурза С.Г. Постиндустриальное общество как объект гипостазирования [Электронный ресурс] / С. Кара-Мурза. – Режим доступа: <http://Palmira.livejournal.com/>.
9. Мочерний С.В. Політична економія : навч. посіб. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.В. Фомішин. – Херсон : Дніпро, 2002. – 794 с.
10. Радаев В.В. Социология потребления: основные подходы / В.В. Радаев // Социс. – 2005. – № 1. – С. 5–9.
11. Харченко В.Е. Человеческий капитал: проблемы накопления и использования / В.Е. Харченко. – Белгород : Бел ГТАСМ, 2001. – 248 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013.

Антофий Н.Н. Экономическая сущность конечного потребления: методологические аспекты

Учитывая смещение акцентов в современных экономических системах из производственной в потребительскую сферу, систематизированы научные взгляды на трактовку экономической сущности конечного потребления в рамках сторонников воспроизводственного подхода и концепции человеческого капитала.

Ключевые слова: производство, воспроизводство, конечное потребление, человеческий капитал.

Antofiy N. The economic essence of final consumption: methodological aspects

In this article, in view of the shift of emphasis from industrial to consumer sphere in the modern economic systems, are systematized scientific views on the interpretation of the economic essence of final consumption within the supporters of reproductive approach and concept of human capital.

Key words: production, reproduction, final consumption, human capital.

УДК 351.84:330.8

А.О. Більцан

викладач

Фінансово-економічний коледж

Буковинського державного фінансово-економічного університету, м. Чернівці

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ: ІСТОРИЧНА ДОВІДКА

*У статті досліджено розвиток соціального захисту в історичному аспекті, з'ясовані ви-
токи форм соціального страхування та виникнення системи обов'язкового державного соці-
ального страхування.*

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, історія розвитку.

I. Вступ

Проблеми соціального захисту населення стають одними з найбільш обговорюваних у світі. Загальносвітова економічна криза, погіршення демографічних процесів, збільшення людей похилого віку та зменшення кількості працездатного населення є основними чинниками, що загострюють цю проблему. Саме в умовах ринкових трансформацій соціальне страхування поступово стає пріоритетною формою реалізації прав громадян на соціальний захист і продовжує активно розвиватись під впливом факторів економічного та демографічного характеру в жорстких умовах його функціонування.

За цих умов протягом останнього десятиліття відбувається активне реформування усіх форм соціального захисту населення, яке спрямоване на зменшення частки державного фінансування на користь загальнообов'язкового державного та приватного соціального страхування. У зв'язку з цим неможливо досконало зрозуміти та усвідомити сучасну державну модель соціального захисту населення, не ознайомившись з історією розвитку соціального забезпечення.

Перші прояви соціального забезпечення простежуються ще в морально-психологічних складових будь-якого суспільного об'єднання. Поступово з появою держави, права та моральних засад підтримки існування людського соціуму необхідність подальшого захисту слабких, хворих, немічних і дітей набуває нового забарвлення, зокрема оформлюється організаційно.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити процес еволюції соціального захисту у світовому суспільстві.

III. Результати

Особиста добросчинність була притаманна людському суспільству ще з доісторичних часів. З перших кроків цивілізації сім'я чи домогосподарство були основним виробничим осередком у суспільстві, тому опіку-

вання непрацездатними особами покладали на інших членів сім'ї. На допомогу громади могли розраховувати ті, хто залишився безпомічним поза сім'єю, або вся сім'я, яка опинилася у скрутному становищі [15, с. 95].

Найбільшого розвитку страхування набуло у Стародавньому Римі, яке застосовували різні організації, корпорації, колегії, що об'єднували своїх членів на основі професійних, матеріальних та особистих інтересів (підтримка в разі втрати працездатності, забезпечення поховання). Згідно із положеннями Статуту ланувімської колегії (м. Ланувім, 133 р. до н. е.) передбачалося внесення початкового й щомісячного грошових платежів, призначених для одержання певної суми на поховання у разі смерті члена колегії [1, с. 72].

Початковими формами соціального забезпечення стали благодійництво і громадська опіка як своєрідне виявлення ще не остаточно сформованої соціальної політики [2, с. 76].

На теренах давньої України ініціатива у введенні певних видів соціальних нарахувань виходила від князів. У 996 р. князь Володимир своїм уставом доручив церковним структурам та їх очільникам нагляд за лікарнями, притулками для самотніх і встановив відому "десятину" для благодійних закладів. Незаперечними доказами його постаті як соціального реформатора є заснування богадільні, училища для навчання убогих людей, запровадження народних свят, невід'ємною складовою яких виступало "годування" сиріт, удів, убогих, роздача щедрих милостинь. Нащадок князя Ярослав став першим законодавцем, за якого звичаєві права та обов'язки були чітко виписаними. Ярославова "Руська Правда" була першим слов'янським законом, у якому закріплювалось щось схоже на сучасну соціальну програму для населення [5].

У XIII ст. в місті Дубровник, було проголошено програму страхування здоров'я шляхом відповідних внесків [6, с. 130].

Разом з розвитком приватної благодійності держава починає розглядати злидні і бідність як порок і боротися з ними адміністративними методами. Держава вважає бідність джерелом соціальної нестабільності у суспільстві, тому в ряді країн Європи було прийнято закони проти окремих соціальних груп населення – бродяг, жебраків, осиротілих і хворих. Так, в Англії з 1531 р. дозволяється просити милостиню тільки калікам і людям похилого віку, а з 1536 р. жебрацтво було оголошено злочином [8].

Витоки форм соціального страхування, найближчі до сучасних, знаходимо в Середньовіччі, коли гірники Німеччини заснували спільні каси для підтримки рідних померлих від нещасних випадків, нужденних членів суспільства [13].

У Росії імператриця Катерина II підняла систему соціального захисту на новий рівень своїм Маніфестом про заснування виховних будинків для сиріт (1 вересня 1763 р.) та Указом про опіку для всіх цивільних верств (1775 р.). Розуміння необхідності державної підтримки соціально незахищеним верствам було піднесено на новий рівень, по суті, було закладено підвалини соціальної політики [3, с. 200].

Теоретичне розроблення ідеї обов'язкового страхування було започатковане майже за 100 років до його впровадження в життя англійським ученим Джоном Ванкувером. У книзі 1796 р. "An enquiry into the causes and production of poverty" ("Дослідження причин і наслідків бідності") він запропонував організувати особливі ощадні каси, які повинні були виплачувати своїм учасникам гроші на лікування і поховання, пенсію інвалідам, людям похилого віку, сиротам і підтримувати безробітних [18].

У найбільш розвинутих капіталістичних країнах Європи – в Англії і Франції – добровільне страхування набуло помітного поширення вже в середині XVIII ст. В Англії, зокрема, виникли так звані "дружні товариства", основним завданням яких була взаємодопомога у випадку різноманітних нещасних випадків через хвороби і смерть. Наприкінці XVIII і протягом першої половини XIX ст. професійні робочі союзи з'являються у всіх капіталістичних країнах Європи та Америки. Розпочався процес страхування не лише робочих, але і їх родин; подекуди організується страхування від безробіття. Оскільки добровільне страхування переважно лягало на плечі робітників і значною мірою обтяжувало їхній бюджет, то воно було доступно найбільш забезпеченим верствам населення. У зв'язку з цим виникла необхідність організації нової форми соціального страхування – у вигляді обов'язкового страхування, завданням якого було усунення недоліків добровільного страхування, зокрема об-

меженості розповсюдження і недостатньої інтенсивності наданої допомоги [11].

З кінця XVIII ст. в Європі та Росії починає формуватися державно-адміністративна система суспільної опіки (інституційне становлення системи допомоги, формування правової бази, адміністративне управління, що включає територіальні структури, часткове фінансування державою соціальної допомоги). Особливістю цього етапу є те, що держава не прагне до прямого виконання соціальних функцій, а тільки сприяє в цьому іншим інститутам: особистій і суспільній добродійності, благодійним організаціям, корпоративному соціальному страхуванню, місцевій владі, церкві. Дві основні характеристики етапу (поява в державі власне соціальних функцій і спрямованість соціальної політики на всіх членів суспільства) взаємозалежні, вони базуються на необхідності консолідувати суспільство, що переживає прогресуюче антагоністичне розшарування. Однак принцип солідарності, що прямо впливає з теорії суспільного договору чи соціального контракту, відповідно до якого суспільство має зобов'язання перед своїми членами, не може бути реалізованим лише через суспільну добродійність, що й зумовлює виникнення власне соціальних державних функцій [9, с. 45].

Новий етап у становленні соціального забезпечення розпочався в 1863 р. з утворення у Швейцарії на основі філантропічної організації "Суспільна користь" товариства Червоного Хреста як спеціальної інституції з надання допомоги пораненим у боях. Ця організація відіграла значну роль у допомозі інвалідам, військовополоненим, сиротам, створювала шпитали, пункти харчування, проводила санітарну освіту населення. Осередок товариства Червоного Хреста в Україні було відкрито в 1918 р. у Києві. Незважаючи на те, що така соціальна опіка здебільшого мала громадський характер і не могла повністю задовольнити зростаючі потреби в соціальному захисті, саме вона стала тим моральним підґрунтям, на основі якого сформувалась громадська думка та уявлення соціуму про обов'язок суспільства та про основні візії організації державного соціального забезпечення [3, с. 200].

До XIX ст. соціальний захист мав епізодичний характер і ґрунтувався на принципах самопомоги, сімейного забезпечення й добродійності. Сучасна ж система соціального захисту, яка діє у світі, на думку більшості науковців, почала формуватися у XIX ст. із розвитком промислового виробництва (індустріального розвитку) та створенням великих підприємств із залученням найманої праці. За нових економіко-демографічних умов на заміну старій доктрині соціального захисту почала формуватися

нова, що декларувала відповідальність суспільства загалом за добробут його членів [15, с. 100].

Так, наприклад, у 90-ті р. XIX ст. деякі підприємці Херсонської губернії почали страхувати своїх робітників на випадок смерті, інвалідності й непрацездатності у приватних страхових товариствах. Таке страхування набуло поширення в Одесі (у 1894 р. були застраховані робітники 22 підприємств), Миколаєві, Херсоні та деяких інших містах губернії. У 1899 р. в Одесі почало діяти Товариство взаємного страхування фабрикантів і ремісників від нещасних випадків, яке через три роки уже налічувало 7000 застрахованих. У 1905 р. на його зразок було створено Чорноморське товариство взаємного страхування судновласників від нещасних випадків із їх робітниками та службовцями. Воно діяло в усіх портах Чорного й Азовського морів та в приморських річкових портах [6].

Цілий ряд соціально спрямованих законів було прийнято в Російській імперії 1912 р., які започаткували нову форму соціального захисту – державне страхування. Це такі, як Закон “Про забезпечення робітників на випадок хвороби”, “Про затвердження закладів у справах страхування робітників”, “Про страхування робітників від нещасних випадків на виробництві” тощо. Народний комісаріат праці (Наркомпраці), який повинен був здійснювати політику у сфері охорони праці та соціального забезпечення, створюється 27 жовтня 1917 р. Далі запроваджується страхування на випадок безробіття та хвороби. Після проголошення політики “воєнного комунізму” соціальне страхування було замінено соціальним забезпеченням на підставі “Положення про соціальне забезпечення трудящих”, затвердженого 31 жовтня 1918 р. Надання соціальних виплат за рахунок страхових внесків було замінено на пряме фінансування за рахунок асигнувань з бюджету. Декрет РНК “Про соціальне страхування осіб, зайнятих найманою працею” був підписаний 15 листопада 1921 р. Страхування поширювалося на всі види тимчасової та повної втрати працездатності, на випадок безробіття, а також смерті. Сплата страхових внесків повністю покладалася на підприємства й установи (приватні – у більшому розмірі). На органи соціального страхування було покладено функції з фінансування медичної допомоги населенню через страхові каси. З 1924 р. органи соціального страхування розпочали організацію санаторно-курортного лікування і будинків відпочинку, які до цього часу були у віданні органів охорони здоров'я та профспілок [16, с. 79].

Саме в нормативно-законодавчих актах радянської Росії вперше і було використано

термін “соціальне забезпечення”, який змінив тезу про “соціальне страхування”, що визначала засади соціального захисту в європейській документації того часу. Пріоритетність походження терміну з основ радянської документації була доведена нещодавно. Раніше авторство “соціального забезпечення” зарубіжна наука приписувала Ф.Д. Рузвельту та його змінам “New Deal” [17, с. 79].

В Англії закони про соціальне страхування були прийняті під тиском робочого руху лише у 1908–1911 рр. Поряд з гарантіями у зв'язку з безробіттям, хворобою і пенсійним забезпеченням система соціального страхування містила елементи охорони здоров'я [17, с. 124].

Вперше термін “соціальний захист” був використаний у Законі про соціальний захист США в 1935 р., що законодавчо визначив новий етап для цієї країни, ввівши інститут обов'язкового страхування на випадок старості, смерті, інвалідності й безробіття. Незабаром цей термін став широко застосовуватися в багатьох країнах світу, він виражав сутність проблеми щодо організації національних систем допомоги непрацездатним і громадянам похилого віку. Після Великої депресії в 30–60-х рр. XX ст. відбувається подальший розвиток систем соціального страхування. Економічна криза початку 1930-х рр. дала імпульс усвідомленню необхідності поширення дії соціального законодавства на всіх робітників, фактично на все населення, і зумовила втручання держави в соціально-економічні процеси. У цей час почався другий етап розвитку систем соціального захисту, що супроводжувався формуванням національних систем соціального страхування та забезпечення. Його головна особливість полягала в зміні ролі держави щодо робітників. Від конфронтації держава перейшла до соціального партнерства [15, с. 101].

Більшість дослідників пов'язують виникнення повноцінної системи обов'язкового державного соціального страхування в другій половині XIX ст. з діяльністю німецького канцлера Отто фон Бісмарка (1815–1898) та прийняттям у Німеччині законів щодо соціального страхування населення [16, с. 124].

Система Бісмарка ґрунтувалася на принципах:

- забезпечення, що базувалося виключно на праці, а тому обмежене лише особами, які зуміли завоювати це право своєю працею;
- обов'язкове забезпечення існує лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких є нижчою за визначену мінімальну суму, тобто для тих, хто не може користуватися індивідуальним страхуванням;

- забезпечення побудовано на методології страхування, що встановлює паритетне співвідношення між внесками найманих працівників та працедавців, а також між виплатами й внесками;
- забезпеченням управляють самі працедавці та наймані працівники;
- обов'язковість соціального страхування [20, с. 22].

У цей самий період були опубліковані ряд документів, які мали велике значення для подальшого розширення діяльності країн у сфері соціального захисту, зокрема Атлантична хартія, Філадельфійська декларація МОП і доповідь У. Беверіджа. У 1942 р. У. Беверідж представив свою працю "Соціальне страхування і союзницькі послуги" (Social Insurance and Allied Services), більш відому як "Доповідь Беверіджа", у якій автор викладає принципи, котрі лежать в основі "держави загального добробуту". У. Беверідж розробив стратегію, спрямовану на вирішення важливих соціальних проблем. Ця стратегія передбачала запровадження соціального страхування для створення всезагальної системи соціального захисту (соціального забезпечення) (включаючи допомоги багатодітним сім'ям) і універсальної національної служби охорони здоров'я. Саме У. Беверідж одним із перших дав визначення поняттю "соціальне забезпечення": "Соціальне забезпечення означає забезпечення мінімального доходу для того, щоб скасувати систему отримання доходів від безробіття, хвороби, аварії, звільнення по старості і запобігти збиткам від утримання інших людей, а також вирішити проблему виняткових видатків, що виникали у разі народження, смерті, шлюбу" [20].

У своїй концепції У. Беверідж базується на запровадженні не лише інституту соціального страхування (система соціального забезпечення на основі внесків), а й на використанні інших соціальних заходів, які мають поширюватися на ті верстви населення, які або не охоплюються системою соціального страхування, або чиї потреби недостатньо покриваються нею. Таким чином, У. Беверідж у своєму документі сформулював цілісну систему соціального захисту населення, яка включає в себе всі форми: соціальне страхування, соціальне забезпечення та соціальну допомогу [19].

Французький уряд, який перебував у Великобританії під час Другої світової війни, під впливом доповіді У. Беверіджа опублікував Устав Національної ради Опору (Charte du Conseil National de la Resistance, 1944), який закликав до організації "системи повного соціального забезпечення, покликаної гарантувати усім громадянам засоби для підтримки існування з моменту втрати ними можливості добувати їх своєю працею...".

Доповідь У. Беверіджа була використана у післявоєнні роки у формуванні соціальної політики урядами Бельгії, Данії, Нідерландів, Швеції, частково Німеччини [19].

Характеризуючи план У. Беверіджа, Ф.А. Гаєк (1899–1992) у праці "Конституція свободи" зазначив: "План Беверіджа, який, за задумом, не мав би бути інструментом перерозподілу доходу, але завдяки політикам швидко перетворився у план такого типу, – це тільки найвідоміший серед них. Проте якщо у вільному суспільстві можливо всім надавати мінімальний рівень добробуту, то таке суспільство несумісне з розподілом доходу відповідно до деякого викривленого поняття справедливості. Гарантія однакового мінімуму для всіх, хто перебуває у злиднях, передбачає, що цей мінімум надається тільки при доведенні потреби і що нічого, за що не заплачено особистим внеском, не дається без такого доведення" [4, с. 310].

У 1948 р. на рівні ООН була прийнята "Загальна декларація прав людини". У ст. 25 закріплюються права кожної людини "на такий життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, який є необхідним для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, і право на забезпечення в разі безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів для існування через незалежні від неї обставини" [7].

Вперше соціальну державу як принцип конституційного права було закріплено ст. 20 Конституції ФРН у 1949 р., яка визначала Німеччину "демократичною і соціальною федеративною державою". Згідно зі ст. 1 Конституції Франції 1958 р. "Франція є непорушною, світською, соціальною, демократичною Республікою" [10].

На початку ХХ ст. у багатьох європейських країнах (Австрії, Бельгії, Данії, Швейцарії, Португалії, Норвегії) почали регламентувати соціально-економічні відносини.

У 50-х рр. ХХ ст. у багатьох країнах світу відбулися кардинальні зміни в соціальній політиці, які зумовили необхідність систематизації та координації різнопланових сегментів й інститутів соціальної сфери з позиції характеристики її захисних функцій. Система соціального захисту пов'язана з особливостями організації соціального господарства, метою якого є підвищення добробуту та життєвого рівня громадян, тобто соціальний захист є проявом соціально орієнтованої економіки.

У ХХ ст. системи соціального забезпечення були запроваджені майже в усіх державах світу [16, с. 79].

Законодавче закріплення основних тенденцій соціального захисту досягло нових

вершин: прийняття нових нормативних кодексів, законів. Зокрема: 1889 р. (Швеція) – Закон “Про охорону праці”; 1911 р. (Франція) – Закон “Про страхування”; 1913–1915 рр. (Швеція) – Закон “Про обов’язкове державне соціальне страхування через настання старості та інвалідності”; 1929 р. (Франція) – Закон “Про страхування через хворобу”; 1934 р. (США) – Закон “Про пенсійне забезпечення працівників залізниць”; 1935 р. (США) – Закон “Про соціальний захист”; 1946 р. (Швейцарія) – “Федеральний закон про страхування та у разі втрати годувальника”; 1956 р. (Франція) – Кодекс соціального забезпечення; 1975 р. (Угорщина) – Акт про соціальний захист; 1989 р. (Німеччина) – Соціальний кодекс; 1995 р. (Чехія) – Закон “Про пенсійне страхування”; 1997 р. (Німеччина) – Зміни до Соціального кодексу; 1998 р. (Польща) – Закон “Про систему соціального страхування”; 1999 р. (Болгарія) – Кодекс обов’язкового соціального страхування тощо [14].

Офіційним документом, який визначив термін “соціальне забезпечення”, є Міжнародний пакт про економічні, соціальні й культурні права, ухвалений Генеральною асамблеєю ООН 16 грудня 1966 р., згідно з яким, “держави, які беруть участь у цьому Пакті, визначають право кожної людини на соціальне забезпечення, включаючи соціальне страхування” [12].

IV. Висновки

Особиста добродійність притаманна людському суспільству ще з доісторичних часів. До XIX ст. соціальний захист мав епізодичний характер і ґрунтувався на принципах самодопомоги та добродійності.

Сучасна система соціального захисту, яка діє у світі, почала формуватися у XIX ст. із розвитком промислового виробництва (індустріального розвитку) та створенням великих підприємств із залученням найманої праці. У XX ст. системи соціального забезпечення були запроваджені майже в усіх державах світу та законодавчо закріплені.

Офіційним документом, який визначив термін “соціальне забезпечення”, є Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права, ухвалений Генеральною асамблеєю ООН 16 грудня 1966 р., згідно з яким, “держави, які беруть участь у цьому Пакті, визначають право кожної людини на соціальне забезпечення, включаючи соціальне страхування” [12].

Список використаної літератури

- Басаков М.И. Страхование дело в вопросах и ответах : учеб. пособ. для студентов экономических вузов и колледжей / сост. М.И. Басаков. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 256 с.
- Безпалько О.В. Благодійні інституції України: сучасний стан та перспективи розвитку (за результатами соціологічного дослідження) / О.В. Безпалько, Ю.М. Галустьян, А.В. Гулевська-Черниш. – К. : Книга плюс, 2008. – 120 с.
- Волгин Н.А. Социальное государство : [учебник] / Н.А. Волгин, Н.Н. Гриценко, Ф.И. Шарков. – М., 2003. – 274 с.
- Гаск Ф.А. Конституція свободи / Ф.А. Гаск. – Л. : Літопис, 2002. – 555 с.
- Грушевський М. Історія України-Руси / М. Грушевський. – К., 1996. – 832 с.
- Губар О.Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту / О.Є. Губар // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 130–137.
- Загальна декларація прав людини. – К. : Право, 1995. – 12 с.
- Калашников С.В. Очерки теории социального государства / С.В. Калашников. – М. : Экономика, 2006. – 362 с.
- Калашников С. Социальное рыночное хозяйство и социальное государство / С. Калашников // Человек и труд. – 2003. – № 9. – С. 45.
- Конституции государств Европы : в 3 т. / под общ. ред. и со вступ. ст. дир. инст. зак-ва и сравнит. правовед. при Правительстве Российской Федерации Л.А. Окунькова. – М. : НОРМА, 2001. – Т. 1. – 394 с.; Т. 2. – 658 с.; Т. 3. – 371 с.
- Мальований М.І. Історія розвитку соціального захисту у світі / М.І. Мальований // Інноваційна економіка. – 2011. – № 22. – С. 253–258.
- Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права від 16 грудня 1966 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_042&fpage=1&text.
- Мусієнко В.Д. Соціальне страхування: світовий історичний досвід, проблеми і напрямки їх вирішення на етапі трансформаційної економіки України / В.Д. Мусієнко, Н.А. Молозіна, М.І. Молозін // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2010. – № 2 (22). – С. 8–12.
- Сімкіна О.В. Основні засади та історичні етапи становлення й розвитку соціального забезпечення (на прикладах країн Європи та України) [Електронний ресурс] / О.В. Сімкіна // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ “Магістр”, 2010. – Вип. 4 (31). – 468 с. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_4/doc/3/22.pdf.
- Скуратівський В.А. Основи соціальної політики : навч. посіб. / В.А. Скуратівський, О.М. Палій. – К. : МАУП, 2002. – 200 с.
- Социальная структура и социальные процессы : [словарь-справочник] / под ред. В. Осипова. – М. : Наука, 1990. – 346 с.

17. Социальная политика буржуазного государства / отв. ред. д. э. н. С.Н. Надель. – М. : Наука, 1987. – 208 с.
18. Anne Brunon-Ernst. L'abondance frugale: etude des propositions de J. Bentham pour reguler la pauvrete a la fin du XVIIIe siecle [Электронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.centrebentham.fr/Articles/Abondance_Frugale_ABE.pdf.
19. Charte du Conseil National de la Resistance, 15 mars 1944 [Электронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.port.ac.uk/special/france1815to2003/chapter8/documents/filedownload,18136,en.pdf>.
20. William Beveridge, Social Insurance and Allied Services, Report, 1942. – 20 p.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2013.

Бильцан А.А. Развитие социального страхования: историческая справка

В статье исследованы развитие социальной защиты в историческом аспекте, выяснены истоки форм социального страхования и возникновения системы обязательного государственного социального страхования.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, история развития.

Biltsan A. Development of social insurance: historical background

The article is devoted to the development of social protection in the historical aspect, clarified the origins of forms of social insurance and the emergence of a system of State social insurance.

Key words: social protection, social security, the history of development.

УДК 336.226.11

В.А. Ільяшенкодоктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет**РОЗВИТОК ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

У статті проаналізовано розвиток податкової системи України в умовах євроінтеграції. Запропоновано організаційну консолідацію податкових органів та перехід від податкових адміністрацій за адміністративно-територіальним принципом до податкових округів і міжрайонних інспекцій.

Ключові слова: податкова політика, спрощена система оподаткування, Податковий кодекс.

I. Вступ

Висвітлюючи проблему наближення податкової системи України до європейських стандартів (з урахуванням наших інтеграційних прагнень), слід одразу ж зауважити, що уніфікувати повною мірою оподаткування на міжнародному рівні в принципі неможливо. Це пов'язано з тим, що податкова політика є однією зі складових внутрішньої політики держави. Однак у межах Європейського співтовариства діють Директиви ЄС, через які робляться спроби синхронізувати в тому числі питання оподаткування на наднаціональному рівні. Говорити про їх беззастережне дотримання Україною зарано, оскільки наша держава не набула членства в ЄС. Проте час уже вести мову про апроксимацію до прийнятих у Європі умов та заповнення її досвіду в тій частині, що може породжувати найближчим часом позитивні соціально-економічні ефекти. Особливо це важливо щодо тих податків, основні умови застосування яких не зафіксовано Директивами, оскільки інші під час вступу буде введено у відповідність до вимог.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати розвиток податкової системи України в умовах євроінтеграції.

III. Результати

Проблема гармонізації податкової системи України з аналогічними системами розвинутих країн, що нас оточують, актуалізується ще й у зв'язку із взаємозумовленістю розвитку сучасної держави та податків. Вона полягає в дуже простому, на перший погляд, зв'язку: з одного боку, податки – метод акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для розвитку держави та розширення спектра її функцій; з іншого – функції податків та способи їх адміністрування залежать від рівня розвитку самої держави. Однак в умовах ХХІ ст., коли людство об'єктивно обрало глобалізацію головною моделлю

економічного розвитку сучасної цивілізації, постають нові проблеми, пов'язані із забезпеченням збереження культури окремих народів, національної ідентичності їх представників, колективної безпеки країн тощо. Таким чином, поряд з традиційними функціями держави досить швидко виявляють себе нові: національно-культурного самозбереження та колективно-наднаціональні. На перший погляд, вони суперечать одна одній. Разом з тим, логіка сучасного суспільно-економічного розвитку вимагатиме їх збалансованого поєднання. Це означатиме зростання потреб сучасної держави у фінансових ресурсах у зв'язку з розширенням спектра її функцій. Водночас, приєднуючись до колективно-наднаціональних структур, сучасна держава у майбутньому може отримати й нові організаційно-управлінські можливості розширення фіску (зокрема, за рахунок використання баз даних міжнародного рівня, налагодження взаємодії контролюючих органів, колективного вироблення нових засад оподаткування суб'єктів світогосподарських зв'язків тощо). Україна в цьому контексті не виняток, що й зумовлює потребу дослідження зазначеної проблеми [1, с. 45].

Однак слід зауважити: на сьогодні саме маєтні громадяни найбільше тінюють свої доходи та уникають оподаткування. Тому існує думка, що перенесення тягаря податків на високодохідні верстви не матиме успіху, а відповідні рішення спровокують лише втрати бюджету. На наше переконання, протидіяти зазначеному можна шляхом упровадження нових методів адміністрування податку, про які йтиметься нижче. Основними ж методами зміщення податкового тягаря є зміна складу податкового кредиту, запровадження нових податкових скидок, перегляд пільг та зміна шкали ставок. У результаті має забезпечуватися виконання принципів рівності, соціальної орієнтованості та економічної доцільності. Зокрема, цей податок повинен слугувати створенню умов

та передбачати механізми перерозподілу фінансових ресурсів на користь сімей з дітьми й малозабезпечених громадян. Для досягнення зазначених цілей реформування необхідними є такі заходи:

- реальне звільнення від оподаткування доходів, необхідних для підтримання життєдіяльності громадян і їхніх сімей на рівні мінімальних соціальних стандартів, а також для забезпечення діяльності найманого працівника;
- врахування необхідності фінансування загальних сімейних потреб (при визначенні пільг, знижок та складу податкового кредиту);
- більш повне врахування складу сімей та різниці в можливостях отримання доходів обома членами подружжя;
- застосування додаткових фіскально-адміністративних важелів для включення у процес перерозподілу надвисоких доходів.

Порядок упровадження зазначеного в Україні ми докладно характеризували. Тут же доцільно звернути додаткову увагу на те, що легалізація тінізованих доходів, виходячи з досвіду європейських держав, не відбувається автоматично, а потребує застосування адекватних адміністративних важелів. Адже, крім іншого, за умови впровадження наведених пропозицій щодо лібералізації податкового законодавства виявляться чинники психологічного та організаційно-управлінського характеру, які дестимулюють легалізацію доходів населення. Це реакція платників, що виявляє себе в двох напрямках:

- побоювання покарання за приховування доходів у попередні періоди;
- прояв психології власника, що не бажає віддавати державі збільшену частку своїх доходів у майбутньому.

Досвід податкових реформ зарубіжних країн свідчить, що подолати дію цих чинників можна за умови впровадження таких заходів:

- амністії щодо порушень податкового законодавства, вчинених платниками в дореформений період;
- посилення податкового контролю та відповідальності платників за порушення законодавства в пореформений період.

Таким чином, значна частина доходів платників податків – фізичних осіб виводиться з-під оподаткування. Причому практика показує, що довести відповідні факти шляхом застосування наявної методики контролю-перевірочної та оперативно-розшукової роботи в більшості випадків неможливо. Єдиним способом протидії ухиленню від оподаткування фізичних осіб є застосування непрямих методів контролю за визначенням податкових зобов'язань (за витратами платника).

Виходячи з реалій України, що занадто часто демонструють зухвалі ухилення від оподаткування, непрямі методи визначення податкових зобов'язань слід застосовувати в практиці адміністрування податків як у випадку повної відсутності інформації для справляння, так і за наявності підстав сумніватися в її достовірності. При цьому, звичайно, необхідно на законодавчому рівні чітко регламентувати умови та процес прийняття відповідних рішень.

Однак можна передбачити, що запровадження непрямих методів визначення об'єктів оподаткування, у свою чергу, спричинить низку проблем. Серед них основними, очевидно, стануть:

- організаційно-методична складність масового застосування;
- витратність застосування.

З метою забезпечення застосування непрямих методів визначення податкових зобов'язань доцільно передбачити запровадження таких обов'язків:

- для торговельних організацій – вести аналітичний облік придбань громадянами коштовних товарів та надавати відомості підрозділам податкової служби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків);
- для митних органів та підрозділів реєстрації транспорту МВС – надавати відомості до податкової служби про ввезені громадянами з-за кордону транспортні засоби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків);
- для митної служби – надавати відомості підрозділам податкової служби про ввезені громадянами з-за кордону вироби з хутра та ювелірні вироби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків);
- для нотаріусів – надавати відомості підрозділам податкової служби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків) про угоди купівлі-продажу громадянами транспортних засобів та об'єктів нерухомості;
- для Бюро технічної інвентаризації – надавати відомості підрозділам податкової служби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків) про права власності на об'єкти нерухомості та про суб'єктів цих прав;
- для будівельних компаній, інвестиційних організацій (щодо інвестування в житлове будівництво) – надавати відомості підрозділам податкової служби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного

- реєстру фізичних осіб – платників податків) про інвестовані кошти громадянами;
- для організацій, у власності яких перебувають житлові комплекси, – надавати відомості підрозділам податкової служби (у розрізі ідентифікаційних номерів з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків) про оренду житла громадянами та її вартість.

При донарахуваннях податку з використанням непрямих методів актуалізують питання доведення правомірності таких дій зацікавленою стороною. У зарубіжних країнах це може бути як податкова служба, так і платник (у разі незгоди з висновками службовців). Зокрема, обов'язок доведення законності стягнення суми та застосування міри відповідальності покладається на податкові органи в Австрії, Бельгії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Норвегії, Іспанії, Швеції та Швейцарії. Аналогічною практикою мала б скористатися й Україна. Адже протилежний варіант рішення у вітчизняних умовах був би недоцільним та невиправданим з таких причин:

- під час перевірок платник податку, як правило, надає всі обґрунтування своєї позиції, тому в разі незгоди податкової служби саме вона повинна доводити підстави власних висновків;
- не виключена, на жаль, можливість зловживань з боку державних службовців під час перевірок.

З метою врегулювання окреслених питань та створення цивілізованих умов оподаткування, характерних для європейських країн, доцільною є розробка окремого проекту Закону України "Про непрямі методи визначення об'єкта оподаткування податком з доходів фізичних осіб".

Практика більшості розвинутих країн Європи свідчить, що податкові служби є структурними підрозділами Міністерства фінансів. Україна ж має окремий орган центральної виконавчої влади, що відповідає за справляння податків і зборів. Спробуємо відповісти на запитання: чому так склалося і чи доцільно продовжувати таку практику в майбутньому?

У перші роки становлення незалежної України було виявлено значну особливість вітчизняного державного управління – відсутність відповідного досвіду та власної методологічної й методичної бази, адекватних новим економічним умовам, що зумовлювала значні вади економічної політики в цілому та податкової зокрема. Разом з тим перехід до нових умов господарювання потребував кардинальної перебудови перерозподільних механізмів. Іншими словами, треба було напрацьовувати нову методику справляння податків. Проблеми надвисокого дефіциту бюджету на фоні загальноекономічних стагфляційних процесів спричиняли не-

обхідність якнайскорішого вирішення цього завдання. Природно, що саме окрема управлінська структура могла в найбільш стислі терміни максимально консолідуватися для виконання таких завдань загальнонаціонального масштабу.

Державна податкова адміністрація (далі – ДПА) справді змогла забезпечити сталість та стабілізацію надходження податків до бюджету. Це було досягнуто як на основі вдосконалення структури служби в напрямі забезпечення її інтегрованості, так і завдяки напрацюванню методологічної та методичної бази адміністрування податків.

Однак у перспективі, у ході еволюційного реформування податкової системи, на наш погляд, необхідність подальшого існування окремого податкового відомства зникне. Державна податкова адміністрація вичерпала можливості автономного забезпечення поступального розвитку підсистеми адміністрування податків як в організаційному, так і в методичному та методологічному плані. На тлі цього особливо яскраво виявляють себе суперечності, які виникли внаслідок рішення про створення відповідного органу державної виконавчої влади:

- значне розширення апарату державного управління, що породжує додаткове навантаження на бюджет країни;
- деяка неузгодженість політики відомств щодо дохідної та видаткової частин бюджету. Дві неподільні частини бюджету виявилися в компетенції різних органів виконавчої влади (Міністерства фінансів та ДПА) [2, с. 321].

Виходячи з викладеного, на наше переконання, в Україні виникла необхідність використання позитивного досвіду розвинутих країн та реорганізації податкової служби на умовах включення її органів до структури Міністерства фінансів (з відповідним скороченням надлишкових управлінських підрозділів і штатних одиниць).

Якщо зосередитися на внутрішніх резервах системи податкової служби в досягненні якісно нового рівня адміністрування податків, незалежно від підпорядкування, то в процесі модернізації служби передусім передбачається зміна структури її організації. Природно, що в цьому контексті на перший план виходять питання структуризації за територіальною ознакою. Географічний принцип структурного поділу завжди відіграє вирішальну роль саме в разі фізичного розосередження підрозділів.

Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р., затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 07.04.2003 р. № 160, серед іншого передбачав організаційну консолідацію податкових органів та перехід від податкових адміністрацій за адміністративно-територіальним принципом до податко-

вих округів і міжрайонних інспекцій. Орієнтовно планувалася така кількість податкових органів:

- на центральному рівні – ДПА України;
- на регіональному рівні – 6–10 міжобласних ДПА;
- на районному рівні – 120–150 міжрайонних податкових інспекцій, які мали б у своєму складі близько 600 місцевих відділень.

Зазначене в комплексі з низкою інших заходів, без сумніву, може сприяти поліпшенню фіскально-адміністративної системи держави. Насамперед, це означало б подолання проблеми громіздкості її управлінських структур та здешевлення за рахунок цього процесів адміністрування податків і платежів.

Однак упровадження запланованого може породити нову проблему, пов'язану з рівнозначністю (наближеністю) потенціалу областей у складі податкових округів (з метою рівномірного забезпечення доходів бюджетів усіх рівнів та вирівнювання розвитку регіонів). Пропонуючи один з варіантів її вирішення, Л. Тарангул зазначає, що для того, щоб створення міжобласних податкових округів не спричинило ускладнення у вирішенні фінансових проблем адміністративно-територіальних одиниць, не позбавило можливості оперативно управляти фінансовими ресурсами на місцях, необхідно ретельно підійти до відбору критеріїв стосовно об'єднання обласних державних податкових адміністрацій. На її думку, при виділенні податкових округів варто врахувати:

- їх територіальну цілісність;
- рівень соціально-економічного розвитку;
- обсяг податкового потенціалу;
- кількість платників податків.

Також запропоновано взяти за основу формування податкових округів один з варіантів поділу території України на соціально-економічні райони, розроблений М. Пістунном. З урахуванням зазначених вище критеріїв поділу подано таку схему податкових округів:

- Південно-західний (державні податкові адміністрації Львівської, Закарпатської, Чернівецької, Івано-Франківської областей);
- Північно-західний (державні податкові адміністрації Волинської, Рівненської областей);
- Центральний (державні податкові адміністрації Київської, Чернігівської, Черкаської, Житомирської областей, м. Києва);
- Північно-східний (державні податкові адміністрації Сумської, Полтавської, Харківської областей);
- Східний (державні податкові адміністрації Донецької, Луганської областей);

- Південно-східний (державні податкові адміністрації Кіровоградської, Запорізької, Дніпропетровської областей);
- Подільський (державні податкові адміністрації Тернопільської, Вінницької, Хмельницької областей);
- Автономна Республіка Крим (державні податкові адміністрації АРК та м. Севастополя);
- Південний (державні податкові адміністрації Одеської, Миколаївської, Херсонської областей) [3, с. 423].

Принагідно слід зазначити, що формально Державна податкова адміністрація ще не визначила переліку та меж податкових округів. Існує лише концептуальне бачення в складі програми модернізації податкової служби та відповідних розробок Департаменту розвитку й модернізації державної податкової служби України. Виходячи із згаданих документів, можна зробити висновок про те, що центральний податковий орган схиляється до створення 10 податкових округів на території країни:

- Кримський (Автономна Республіка Крим та м. Севастополь);
- Київський (м. Київ, Київська та Чернігівська області);
- Львівський (Львівська, Волинська та Рівненська області);
- Івано-Франківський (Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська області);
- Вінницький (Вінницька, Хмельницька, Житомирська області);
- Одеський (Одеська, Миколаївська, Херсонська області);
- Дніпропетровський (Дніпропетровська, Запорізька області);
- Донецький (Донецька, Луганська області);
- Черкаський (Черкаська, Полтавська, Кіровоградська області);
- Харківський (Харківська, Сумська області) [4, с. 65].

Із зазначеного випливає, що підходів щодо вирішення цього питання багато, але існує думка, що говорити про мережу податкових округів однакової потужності досить складно, оскільки через природні, соціально-економічні, демографічні фактори рівень розвитку регіонів різний. Різні також їх податкова база та податковий потенціал.

На нашу думку, у випадку із середньою ланкою податкової служби (обласний рівень) можуть бути використані окремі теоретичні положення корпоративного управління. Так, розглядаючи питання злиття корпорацій, теоретики виокремлюють дві площини цієї проблеми:

- перша – стосується стратегії групи в цілому;
- друга – окремої господарської одиниці в її складі.

Екстраполювати наявні теоретичні висновки з корпоративного управління на умови діяльності державних служб було б доволі складно. Тому запропонуємо наше бачення зазначених площин розгляду проблеми в застосуванні до державної податкової служби.

Так, з характеристик економічного потенціалу регіонів України бачимо, що для Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Івано-Франківської та Чернівецької областей характерна провідна роль машинобудування. Друге місце тут належить харчовій промисловості (цукровобурякова, борошномельна, плодоовочево-консервна, м'ясна, маслосиробна, виноробна, коньячна, кондитерська, тютюнова тощо). Важливу роль відіграє хімічна галузь (гірнична й основна хімія, хімія органічного синтезу, лісохімія, побутова хімія). Волинська, Рівненська, Житомирська, Хмельницька, Вінницька області відрізняються переважанням харчової та легкої промисловості поряд з машинобудуванням. Місто Київ, Київська, Чернігівська, Сумська, Полтавська, Черкаська області характеризуються майже рівнозначним поєднанням чотирьох основних галузей: машинобудування, хімічної, легкої й харчової промисловості (з випереджальним зростанням машинобудування, легкої та харчової галузей). Для Харківської, Луганської, Донецької, Дніпропетровської, Запорізької області характерним є значне переважання в структурі виробництва машинобудування, енергетики, металургії, хімії. У цьому регіоні також відчуваються відмінності організації бізнесу, оскільки тут переважають великі виробничо-бізнесові об'єкти з вертикальною, жорстко централізованою системою управління. Це потребує від фіскальних органів переважного застосування методів роботи з консолідованими платежами та протидії відповідним специфічним схемам мінімізації податкових зобов'язань. Кіровоградська, Одеська, Миколаївська, Херсонська області, Автономна Республіка Крим та м. Севастополь вирізняються розгалуженим за структурою машинобудуванням, значною питомою вагою в обсягах виробництва харчової та легкої промисловості. Основу виробництва тут становлять такі міжгалузеві комплекси, як АПК, рекреаційний, рибопереробний. Особливе значення цього регіону полягає в наявності потужної моретранспортної системи [5, с. 24].

Таким чином, наша спроба поєднання та одночасного врахування соціально-економічних, історичних і традиційно-ментальних факторів дала змогу визначити податкові округи на території України в такому варіанті:

- Галицько-Буковинський округ із центром у м. Івано-Франківську (Закарпатська,

Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька області);

- Полісько-Подільський округ із центром у м. Хмельницькому (Волинська, Рівненська, Житомирська, Хмельницька, Вінницька області);
- Центральний округ із центром у м. Черкаси (м. Київ, Київська, Чернігівська, Сумська, Полтавська, Черкаська області);
- Східний округ із центром у м. Дніпропетровськ (Харківська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька області);
- Південний округ з центром у м. Миколаїв (Кіровоградська, Одеська, Миколаївська, Херсонська області, Автономна Республіка Крим та м. Севастополь).

Центри податкових округів ми визначили лише за ознакою зручності географічного розташування (крім Центрального округу). Передбачаємо, що найбільші суперечки може викликати два питання:

- включення Криму до складу одного з округів;
- визначення “столицею” Центрального округу м. Черкаси (а не м. Києва).

IV. Висновки

Отже, забезпечення ефективного управління процесом справляння податків потребує подальших змін структури задіяних органів. Викладене нами бачення шляхів вирішення проблеми є лише одним з варіантів, що може розглядати влада під час чергових спроб реформування відповідних служб та наближення до європейських реалій.

Таким чином, удосконалення майнового та прибуткового оподаткування населення, а також системи адміністрування податків, на нашу думку, є пріоритетними (на цьому етапі) напрямками модернізації податкової системи, орієнтованими на наближення до європейських стандартів. Порядок та умови справляння інших податків і зборів (у тому числі тих, що регулюються Директивами ЄС) можуть бути приведені відповідно до вимог організації безпосередньо перед вступом до переліку необхідних заходів з набуття членства.

Список використаної літератури

1. Максимов Ю.Ю. Аудиторская практика в государственном секторе и государственный контроль [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Максимов, Ю.Н. Максимов // Финансы. – 2007. – № 11. – Режим доступа: <http://unpan1.un.org/>.
2. Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / ред. кол.: М.Я. Азаров (голова) та ін. – К.: НДФІ, 2004. – Т. 4: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша та ін. – 368 с.
3. Колпаков В.К. Адміністративне право України: підруч. / В.К. Колпаков, О.В. Ку-

- зьменко. – К. : Юрінком Інтер, 2003. – 544 с.
4. Кузнецова Ю.А. Повышение качества и эффективности бюджетных услуг: обобщение опыта зарубежных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.anrb.ru/isei/cf2006/d897.htm>.
5. Соціально-економічне становище України за січень – липень 2011 року: повідомлення Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2013.

Ильашенко В.А. Развитие налоговой системы Украины в условиях евроинтеграции

В статье проанализировано развитие налоговой системы Украины в условиях евроинтеграции. Предложено организационную консолидацию налоговых органов и переход от налоговых администраций по административно-территориальному принципу до налоговых округов и межрайонных инспекций.

Ключевые слова: налоговая политика, упрощенная система налогообложения, Налоговый кодекс.

Ilyashenko V. Development tax system of Ukraine in european integration

The problem of harmonization of tax system of Ukraine with similar systems of the developed countries which surround us, is staticized also in connection with interconditionality of development of the modern state and taxes. It consists in very simple, at first sight, communications: on the one hand, taxes - a method of accumulation of the financial resources necessary for development of the state and expansion of a range of its functions, with another - functions of taxes and ways of their administration depend on a level of development of the state. However in the conditions of the XXI century When the mankind objectively chose globalizations by dominating model of economic development of a modern civilization, there are the new problems connected with ensuring safety of culture of the separate people, national identity of their representatives, collective security of the countries and etc. Thus, along with traditional functions of the state the new quickly enough will prove: national and cultural self-preservation and collectively supranational. At first sight, they contradict each other. At the same time the logic of modern socioeconomic development will demand their balanced combination. It means growth of needs of the modern state in financial resources in connection with expansion of a range of its functions. Time, joining to collectively supranational structures, the modern state in the future can have and new organizational and administrative opportunities of expansion фуска (in particular, at the expense of use of databases of the international level, adjustment of interaction of supervisory authorities, collective development of the new principles of the taxation of subjects world economic communications, etc.). Ukraine in this context not an exception, also demands research of this problem.

Therefore, ensuring effective management with process of collection of taxes demands further changes of structure of the involved bodies. The vision of solutions of a problem stated by us is only one of options which can be considered by the authorities during the next attempts of reforming of the relevant services and approach to the European realities. Thus, improvement of the property and income taxation of the population, and also system of administration of taxes, in our opinion, are priority (at this stage) the directions of modernization of the tax system, focused on approach to the European standards. The order and conditions of collection of other taxes and fees (including EU regulated by Directives) can be brought into accord with organization requirements just before the introduction in the list of necessary actions for membership.

Key words: tax policy, simplified tax system, Tax code.

УДК 33.1(075.8)

В.В. Кулішовкандидат економічних наук, професор
ДВНЗ “Криворізький національний університет”**ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У статті розкрито особливості сучасної світової глобалізації, процеси глобального розвитку, глобалізація міжнародних відносин, інтернаціоналізація господарського, політичного, культурного та інших аспектів життя суспільних організацій; наведено різні точки зору науковців щодо поняття “глобалізація”; запропоновано декілька підходів щодо визначення глобалізації автором; розкрито сутність глобалізації на макро- та мікрорівнях; окреслено деякі позитивні наслідки глобалізаційних процесів на сучасному етапі розвитку суспільства.

Ключові слова: глобалізація, світова економіка, макрорівень, мікрорівень, інтернаціоналізація, транснаціоналізація, процес.

I. Вступ

Поступовий і неухильний розвиток суспільства до вершин прогресу актуалізує проблему світової економіки в нинішніх умовах глобалізації економіки, господарської діяльності, створення конкурентоспроможної продукції, професіоналізм, вміння створювати нове, прогресивне, що формує в кінцевому підсумку пристосування соціуму до різних видів економічної діяльності в умовах дослідження глобалізації світової економіки [2, с. 150].

Проблемі глобалізації світової економіки останнім часом присвячується багато досліджень. Теоретичні основи сучасної світової глобалізації та її наслідки змістовно розглядають і дають належну оцінку вітчизняні й зарубіжні науковці: А. Беттлер [1], М. Вачевський [2], А. Гальчинський [3], М. Кастельс [4], В. Кулішов, П. Мазурок, Б. Одягайло, Ю. Павленко [6], О. Сазонець [5] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідження технологій світової глобалізації в економічних процесах та її наслідків на сучасному етапі розвитку суспільства.

III. Результати

Глобалізація стала найважливішою реальною характеристикою сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, що визначають хід розвитку нашої планети. Згідно з панівною точкою зору на глобалізацію, жодну дію, жоден процес у суспільстві (економічний, політичний, юридичний, соціальний тощо) не можна розглядати обмежено тільки як такий. Глобалізація міжнародних відносин – це посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер суспільного життя і діяльності у сфері міжнародних відносин. Вона зачіпає практично всі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, куль-

туру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також самі умови існування людства.

Процеси глобального розвитку, у рамках яких структури національного виробництва і фінансів стають взаємозалежними, прискорюються в результаті збільшення кількості укладених і реалізованих зовнішніх операцій. Глобалізація, що охопила всі регіони і сектори світового господарства, принципово змінює співвідношення між зовнішніми і внутрішніми чинниками розвитку національних господарств на користь перших. Жодна національна економіка, незалежно від розмірів країн (великі, середні, малі) і рівня розвитку (розвинуті, такі, що розвиваються або перехідні), не може більше бути самодостатньою, виходячи з наявних чинників виробництва, технологій і потреби в капіталі. Жодна держава не в змозі раціонально формувати і реалізовувати економічну стратегію розвитку, не враховуючи пріоритети і норми поведінки основних учасників світогосподарської діяльності [5, с. 15].

Останніми роками термін “глобалізація” вживається в різних аспектах. Нерідко він використовується як синонім інтернаціоналізації господарського життя і вrostання національних економік у світогосподарську систему або як еквівалент лібералізації міжнародної торгівлі й інвестування, або навіть як інший вираз процесу інтеграції національних господарств.

Інтернаціоналізація господарського, політичного, культурного та інших аспектів життя суспільних організацій, що функціонують як національно-державні макроструктури, – найбільш загальне поняття наростаючої взаємодії між такими організаціями (країнами), тобто міжнародного спілкування на його різних історичних стадіях – від перших проявів міжнародного поділу праці до сучасної складної й багаторівневої системи міжнародних зв'язків і взаємозалежностей та в найрізноманітніших його просторових

масштабах – від двостороннього до регіонального й глобального рівнів. Отже, інтернаціоналізація економічного розвитку зумовлена зростанням рівня взаємопов'язаності та взаємозумовленості окремих національних економічних систем.

З одного боку, глобалізація – це просторова характеристика інтернаціоналізації господарського життя на тому історичному етапі, коли вона прийняла всесвітні масштаби, тобто в другій половині XX ст. і особливо в останні десятиріччя. Таке кількісне розширення ареалу інтернаціоналізації до гранично можливих масштабів додало їй нову якість. Великі суб'єкти господарського життя перетворилися на гравців глобального масштабу, принципово змінилося співвідношення ендогенних і екзогенних чинників розвитку національних суспільних організаційно-політичних інструментів, що забезпечують функціонування таких організацій.

Таким чином, якщо глобалізація – це стадія гранично можливого розвитку інтернаціоналізації вище, то інтеграція – найвищий ступінь розвитку її углиб. Отже, в одному випадку мова йде про кількісні процеси, а в іншому – про якісні.

Хоча поняття “глобалізація” є таким, що останнім часом найчастіше зустрічається в економічній літературі, до повної ясності цього терміну як в концептуальному плані, так і в практичному, ще дуже далеко. Глобалізаційні процеси оцінюються неоднозначно. Наведемо різні точки зору.

На думку вітчизняного науковця А. Гальчинського, потрібно бути методологічно коректними насамперед при використанні поняття “глобалізація”, яке увійшло в науковий обіг відносно недавно – лише в 70-ті рр. минулого століття і кореспондує з новим етапом цивілізаційного розвитку, насамперед з особливостями постіндустріалізму. Нинішній етап глобалізації пов'язаний лише з початком становлення постіндустріальної системи глобальних економічних відносин. У цьому плані він є перехідним, містить у собі різнопорядкові визначення [3, с. 5].

Професор соціології Каліфорнійського університету (США) М. Кастельс визначив глобалізацію як “нову капіталістичну економіку”, перерахувавши як основні її характеристики такі: інформація, знання й інформаційні технології, що є головними джерелами зростання продуктивності та конкурентоспроможності; ця нова економіка організовується переважно через мережеву структуру менеджменту, виробництва і поділу, а не окремих фірм, як раніше, і вона є глобальною [4, с. 51].

Автори (П. Мазурок, Б. Одягайло, В. Кулішов) пропонують також декілька підходів щодо визначення глобалізації [5, с. 114].

З позиції першого підходу, глобалізацію світової економіки можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності та взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, що виражається в поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили, інформації і знань.

Процес глобалізації охоплює різні сфери світової економіки, а саме:

- зовнішню, міжнародну, світову торгівлю товарами, послугами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності;
- міжнародний рух чинників виробництва (робочої сили, капіталу, інформації);
- міжнародні фінансово-кредитні й валютні операції (безвідплатне фінансування і допомога, кредити і позики суб'єктів міжнародних економічних відносин, операції з цінними паперами, спеціальні фінансові механізми й інструменти, операції з валютою);
- виробнича, науково-технічна, технологічна, інжинірингова й інформаційна співпраця.

Сучасна глобалізація світової економіки виражається в таких процесах:

- поглибленні, перш за все, інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, як це було раніше. Інтернаціоналізація виробництва виявляється в тому, що у створенні кінцевого продукту в різних формах і на різних стадіях беруть участь виробники багатьох країн світу. Проміжні товари і напівфабрикати займають все більшу частку у світовій торгівлі і в міжкорпоративних трансферах. Інституційною формою інтернаціоналізації виробництва виступають ТНК;
- поглибленні інтернаціоналізації капіталу, що полягає у зростанні міжнародного руху капіталу між країнами, перш за все, у вигляді прямих інвестицій (причому обсяги прямих іноземних інвестицій зростають швидше, ніж зовнішня торгівля і виробництво), інтернаціоналізації фондового ринку;
- глобалізації продуктивних сил через обмін засобами виробництва і науково-технічними, технологічними знаннями, а також у формі міжнародної спеціалізації і кооперації, що зв'язують господарські одиниці в цілісні виробничо-споживчі системи; через виробничу співпрацю, міжнародне переміщення виробничих ресурсів;
- формуванні глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що забезпечує здійснення міжнародної співпраці;

- посиленні інтернаціоналізації обміну на основі поглиблення міжнародного поділу праці, зростання масштабів і якісної зміни характеру традиційної міжнародної торгівлі упредметненими товарами. Все більш важливим напрямом міжнародної співпраці стає сфера послуг, яка розвивається швидше за сферу матеріального виробництва;
- збільшенні масштабів міжнародної міграції робочої сили. Вихідці з бідних країн знаходять застосування як некваліфікована або малокваліфікована робоча сила в розвинутих країнах. При цьому країни, що використовують іноземну працю для заповнення певних ніш на ринку праці, пов'язаних з низькою кваліфікованою роботою, намагаються утримувати імміграцію в певних межах. Водночас сучасні телекомунікаційні технології відкривають нові можливості у цій сфері і дають змогу безболісно обмежити імміграційні процеси. Будь-яка компанія в Європі, Північній Америці або Японії може з легкістю доручити виконання, наприклад, комп'ютерних робіт виконавцеві, що знаходиться в іншій країні, і негайно отримати готову роботу у своєму офісі;
- інтернаціоналізації дії виробництва і споживання на навколишнє середовище, що викликає зростання потреби в міжнародній співпраці, спрямованій на вирішення глобальних проблем сучасності.

На макроекономічному рівні глобалізація виявляється в прагненні держав та інтеграційних об'єднань до економічної активності поза своїми межами за рахунок лібералізації торгівлі, усунування торговельних та інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі тощо. Крім того, процеси глобалізації й інтеграції охоплюють міждержавні узгоджені заходи з цілеспрямованого формування світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного) простору у великих регіонах світу.

На мікроекономічному рівні глобалізація виявляється в розширенні діяльності компанії за межі внутрішнього ринку. Більшості транснаціональних корпорацій доводиться діяти в глобальних масштабах: їх ринком стає будь-який регіон з високим рівнем споживання, вони мають бути здатні задовольняти попит споживачів скрізь, незалежно від меж і національної належності. Компанії мислять у глобальних категоріях покупців, технологій, витрат, постачань, стратегічних альянсів і конкурентів. Різні ланки і стадії проектування, виробництва та збуту продукції розміщуються в різних країнах, уніфікуючись у міжнародному масштабі. Створення та розвиток транснаціональних фірм дає

змогу обійти безліч бар'єрів (за рахунок використання трансфертних постачань, цін, сприятливих умов відтворення, кращого врахування ринкової ситуації, додаткового прибутку тощо).

Враховуючи, що для ТНК (особливо багатонаціональних і глобальних) зовнішньо-економічна діяльність у більшості випадків має важливіше значення, ніж внутрішні операції, вони виступають основним суб'єктом глобалізаційних процесів. Транснаціональні корпорації – це основа глобалізації, її головна рушійна сила.

Нагальною потребою стає формування єдиного глобального світового економічного, правового, інформаційного, культурного простору для вільної й ефективної підприємницької діяльності всіх суб'єктів господарювання, створення єдиного планетарного ринку товарів і послуг, капіталів, робочої сили, економічне зближення і об'єднання окремих країн в єдиний світовий господарський комплекс.

Як стверджує канадський дослідник А. Беттлер, найбільш транснаціоналізованою країною, а за його термінологією, "світовим гегемоном", передусім за критерієм ВВП (більше ніж 8,3 трлн дол. США в 1999 р.), є США, Японія відстає за цим показником. Він становив, відповідно, 4 трлн дол. США. Далі йде Німеччина – 2,1 трлн дол. США. Інші країни значно відстають від цього рівня [1, с. 74].

Глобалізація економіки охоплює всі аспекти виробництва й обміну. Вона розширює до планетарних масштабів не тільки фінансові ринки та інформаційні потоки, не тільки ринки багатьох товарів і послуг, але й ринки чинників виробництва – капіталу й праці. Світова економіка поступово трансформується у своєрідну систему сполучених посудин, у якій міжнародне перетікання продуктивних капіталів і трудових послуг визначається різницею рівнів доходів (прибутку на капітал і величини оплати праці) в різних частинах цієї системи. І капітал, і праця перетікають з регіонів з низьким рівнем доходів в регіони з високим їх рівнем.

Вказане актуалізує важливість відповідних досліджень з розвитку теорії економічної глобалізації. На цьому цілком слушно робить акцент український учений Ю. Павленко, який розглядає цю проблематику як "матрицю наукової парадигми XXI століття" [6, с. 15].

Глобалізаційні процеси на ранньому етапі (80-ті рр. XX ст.) виявляються, насамперед, як транснаціоналізація виробничих та обмінних процесів. Суттєвими ознаками цього етапу є інтенсифікація товарних потоків. На наступному етапі (90-ті рр. XX ст.) відбувається інтенсифікація вартісних потоків, виникають і розвиваються транснаціо-

нальні утворення, локалізується й здобуває самостійність фінансовий сектор, основною ознакою якого є нагромадження капіталів (інвестицій) для створення економіки, що спонукається інвестиціями. Ступінь транснаціоналізації на цих етапах вимірюється через показники зростання міжнародних потоків товарів факторів, виробництва, капіталів.

У сучасних умовах глобалізаційні процеси здійснюються шляхом раціонального вибору (комбінації) інвестиційних та неінвестиційних форм транснаціоналізації.

У цілому у світовому господарстві наявна концентрація системних ознак обмеженого глобального характеру, а тому сучасна глобальна економіка є перехідною економікою від стадії, що рухається інвестиціями, до стадії, що спонукається інноваціями. На початку XXI ст. глобалізація вступила в третій етап свого розвитку – етап формування інноваційної економіки як такої, що повинна усунути перепони на шляху розширення притаманних їй процесів на основі чинників розвитку глобалізаційних процесів та їхніх наслідків.

Позитивне значення глобалізації важко переоцінити: незмірно збільшуються можливості людства, більш повно враховуються всі сторони його життєдіяльності, створюються умови для гармонізації. Глобалізація світової економіки створює серйозну основу рішення загальних проблем людства.

IV. Висновки

Отже, кінцевим результатом глобалізації, як сподівається багато фахівців, має стати загальне підвищення добробуту у світі. Доведено, що сьогодні глобалізація, насамперед, торкається економіки, зокрема, фінансової політики.

Список використаної літератури

1. Беттлер А. Контуры мира в первой половине XXI века и чуть далее / А. Беттлер // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 1. – С. 73–80.
2. Вачевський М.В. Теоретико-методичні засади формування у майбутніх маркетологів професійної компетенції: монографія / М.В. Вачевський. – К.: Професіонал, 2005. – 364 с.
3. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 5.
4. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура: пер. з англ. / М. Кастельс; під наук. ред. О.І. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЕ, 2000. – С. 51.
5. Мазурок П.П. Глобальна економіка: навч. посіб. / П.П. Мазурок, Б.М. Одягайло, В.В. Кулішов, О.М. Сазонец. – Л.: Магнолія 2006, 2011. – С. 15–17.
6. Павленко Ю. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства / Ю. Павленко // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – 208 с.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2013.

Кулішов В.В. Особенности мировой глобализации в современных условиях

В статье раскрыты особенности современной мировой глобализации, процессы глобального развития, глобализация международных отношений, интернационализация хозяйственного, политического, культурного и других аспектов жизни общественных организаций; даны разные точки зрения ученых относительно определения “глобализация”; предлагается несколько подходов определения глобализации автором; раскрыто сущность глобализации на макро- и микроуровнях; определены некоторые позитивные последствия глобализационных процессов на современном этапе развития общества.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, макроуровень, микроуровень, интернационализация, транснационализация, процесс.

Kulishov V. Features of the world globalization in modern terms

The article deals with the features of modern globalization, the processes of global development, globalization of international relations, internationalization of economic, political, cultural and other aspects of social life, different views of scholars concerning the definition of “globalization” were defined, several approaches to the definition of globalization were offered by the author, the substance of globalization at the macro and micro levels was given, some of the positive effects of globalization processes at the present stage of development were outlined.

Key words: globalization, world economy, macro and micro levels, internationalization, transnationalization, process.

УДК 347.77

Я.О. Топільницька

аспірант
Львівська державна фінансова академія**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: СУТЬ ТА МЕТОДИКА ВИМІРЮВАННЯ**

Проаналізовано погляди учених щодо дефініції “інтелектуальний капітал”, на основі чого обґрунтовано її власне бачення. Проведено порівняльний аналіз діючих методик оцінювання інтелектуального капіталу та виявлено головні проблеми його виміру. Запропоновано рекомендації щодо визначення критеріїв оптимального вибору та практичного використання методів оцінювання інтелектуального капіталу.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, методи оцінювання інтелектуального капіталу, Skandia Navigator, Balanced Scorecard, Celemi Monitor, метод оцінювання вартості нематеріальних активів.

I. Вступ

Сучасні тенденції розвитку світової економіки переконливо доводять, що для економічного зростання України та утримання нею гідних конкурентних позицій на світових ринках не може бути іншого шляху, ніж формування економіки нового типу – економіки знань. У постіндустріальному суспільстві фірма вже розглядається не як підприємство, що створює певний, кінцевий продукт, а як спільність, пронизана елементами творчості. Таким чином, зміна парадигми економічного розвитку полягає у зниженні матеріально-ресурсних і просторових характеристик розвитку та підвищенні значення інтелектуальних й енергетичних параметрів. У контексті цих умов перед вітчизняною наукою постає питання якомога повнішого пізнання інтелектуального капіталу та його оцінювання.

За останнє десятиліття інтелектуальний капітал став об'єктом пильної уваги багатьох дослідників. Значний внесок у становлення теорії інтелектуального капіталу зробили П. Друкер, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, М. Мелоун, Т. Стюарт та ін. Однак в Україні питання побудови інституту інтелектуального капіталу недостатньо висвітлене. Через це більшість вітчизняних компаній не можуть адекватно оцінити свої активи і, відповідно, управляти ними, а це послаблює їх конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

II. Постановка завдання

Мета статті – виявити суть інтелектуального капіталу та визначити основні параметри універсальної методики його оцінювання.

III. Результати

Поняття інтелектуального капіталу є відносно новим поняттям економічної думки, тому серед дослідників ще немає єдиного підходу щодо його сутності. У сучасній науці

сформувалися три напрями дослідження дефініції – за цінністю, за процесом, за результатом. Прихильники першого напряму стверджують, що “інтелектуальний капітал” – це сукупність цінностей. Однак проблема полягає у визначенні цих цінностей. Одні науковці відносять до таких цінностей лише знання [6], інші – знання та інформацію [3, с. 340]. Ми вважаємо, що віднесення до складу інтелектуального капіталу лише знань та інформації залишає поза увагою інші його компоненти – створені людьми засоби, що використовуються у процесі інтелектуальної праці, тому поділяємо точку зору Б. Леонтєва, який стверджує, що вартість інтелектуального капіталу формується із вартості усіх наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні та набуті розумові здібності й навички, а також нагромаджені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [2].

Прихильниками другого підходу дефініція тлумачиться як актив, що має здатність до відтворення, залучення в процесі кругообігу [6]. А науковці, що досліджують інтелектуальний капітал з позицій результату, розглядають його як підґрунтя конкурентних переваг [2].

Проаналізувавши наведені підходи, ми сформували власне уявлення щодо сутності категорії і дійшли висновку, що “інтелектуальний капітал” – це сукупність різноманітних інтелектуальних цінностей, які в процесі свого обігу та кругообігу забезпечують додаткову вартість, а також конкурентні переваги особі, підприємству чи державі.

Пріоритетним завданням, актуальним для всіх підприємств, є ефективне управління інтелектуальним капіталом. Для управління інтелектуальним капіталом і отримання економічних вигод від нього, необхідно ідентифікувати компоненти, що входять до його складу, та оцінити ефективність їх використання. Оцінювання інтелектуального

капіталу дає змогу визначити реальну вартість компанії, що є необхідним для інформаційних потреб зовнішніх користувачів, прийняття раціональних управлінських рішень.

У вітчизняній і світовій практиці існує безліч методів оцінювання інтелектуальним капіталом, однак найбільш поширеним серед них є Balanced Scorecard (Збалансована система показників). Balanced Scorecard включає показники, що вимірюють досягнення цілей і показники, які відображають процеси, котрі забезпечують це досягнення. Концепція моделі передбачає побудову багатопланових зв'язків між показниками різних сфер, що дає змогу максимально ефективно управляти компанією. Збалансована система показників підтримує виміри фінансових показників, передбачає управління нефінансовими індикаторами, які відображають рух компанії до створення її майбутньої вартості через інвестиції в персонал, оптимізацію бізнес-процесів і технологій, відносини з клієнтами і позичальниками. Такий погляд на управління забезпечує об'єктивну оцінку стану компанії, аналіз можливостей її розвитку. Практична значущість методики полягає у можливості використання для бізнесу системи нефінансових показників, які випереджають події і можуть слугувати надійною основою прогнозування стратегічного розвитку. До переваг моделі можна віднести також:

- швидке застосування на практиці;
- проста структура для опису стратегічних завдань та моніторинг діяльності;
- взаємозв'язок оперативного і стратегічного менеджменту;
- створення схеми для формування згори вниз стратегії за всіма ієрархічними рівнями;
- легке встановлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками різних сфер;
- можливості ефективного використання інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання;
- можливості організації впливати на запити та побажання клієнтів.

Разом з тим слід зазначити, що збалансована система показників має свої недоліки, які полягають у такому:

- показники, що формують систему, залежать від компетенції суб'єктів господарювання;
- увага надто фокусується на управлінні, яке базується на показниках, й ігноруються "м'які" фактори;
- виникають проблеми з вимірюванням показників;
- концепцією не передбачені механізми вирішення конфліктів.

Незважаючи на ряд недоліків, збалансована система показників оцінювання інтелектуального капіталу на сьогодні залишається найперспективнішою з-поміж усіх концепцій. Головними чинниками успішного її впровадження є постійні зусилля керівників та перших осіб компанії на реалізацію стратегії, єдність у забезпеченні поставлених цілей.

Поряд із описаною вище моделлю BSC, запропонованою Р. Капланом і Д. Нортеном, існують інші, альтернативні моделі, побудовані на техніці збалансованого управління. Це, зокрема: модель Л. Мейсела, піраміда ефективності К. Мак Нейра, Р. Ланча, К. Кросса та ін.

Найбільш близькою за своїм комплексним складом до BSC є модель Л. Мейсела (Lawrence S. Maisel). Як і попередня модель, вона визначає чотири перспективи, на основі яких має бути оцінена діяльність підприємства. Однак, на відміну від моделі Каплана й Нортена, що оцінює перспективи навчання і зростання, модель Мейсела використовує проекцію людських ресурсів, яка включає оцінку інновацій, компетенції, освіти, навчання персоналу, корпоративної культури. Причина використання у моделі окремої перспективи людських ресурсів полягає в тому, що керівництво підприємства має бути уважнішим до своїх працівників і оцінювати ефективність не лише систем і процесів, але й співробітників.

Альтернативним напрямом розвитку ідеї вимірювання результативності стратегії є модель, що розроблена К. Мак Нейром, Р. Ланчем, К. Кроссом у 1990 р. під назвою "Піраміда ефективності". Основною концепцією моделі є зв'язок клієнтоорієнтованої корпоративної стратегії з фінансовими показниками, доповненими нефінансовими індикаторами. Традиційна управлінська інформація має виходити тільки від верхнього рівня. Піраміда ефективності побудована на концепціях глобального управління якістю, промислового інжинірингу й обліку, заснованого на "діях".

У сучасній економічній практиці значного поширення набули й інші методичні підходи до виміру інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання. Найбільш поширеними серед них є: "Скандія Навігатор" (Skandia Navigator), монітор інтелектуального капіталу Свейбі, монітор нематеріальних активів Селемі (Celemi Monitor).

Застосування методики Skandia Navigator передбачає побудову матриці, яка складається з 73 показників і має вигляд комп'ютерної програми [4]. Інтелектуальний капітал за цією методикою оцінюють за показниками п'яти сфер діяльності підприємства: фінанси, процеси, клієнти, людський капітал, оновлення і розвиток. За її допомогою оцінюється вплив людського капіталу на

бізнес-процеси, відносини з клієнтами, НДДКР та створення інноваційних продуктів і послуг, що підвищують ринкову вартість суб'єктів господарювання. Переваги методики: можливість стежити за змінами показників, створення умов для навчання та підвищення кваліфікації персоналу, набуття фінансових, технологічних, інформаційних, інноваційних і конкурентних переваг суб'єктів господарювання; недоліки – відсутність опису зв'язків та взаємовпливів між п'ятьма вищезазначеними сферами діяльності суб'єктів господарювання.

Монітор інтелектуального капіталу, за К.Е. Свейбі, передбачає розподіл інтелектуального капіталу на три компоненти: компетенція людей, зовнішня та внутрішня структури. Кожен з наведених елементів пов'язується з чотирма характеристиками підприємства: швидкістю зростання, інноваційністю, ризикованістю та ефективністю [1]. Головними перевагами монітору є: збір внутрішньої і зовнішньої інформації щодо змін основних показників інтелектуального капіталу; формування процесу перетворення знань в інструмент створення фактичних цінностей з допомогою компетенції співробітників. При використанні зазначеного методу головна увага зосереджується на компетенції співробітників, що дає змогу визначити спроможність підприємства до пришвидшення інноваційного розвитку, однак залишається поза увагою внутрішня та зовнішня структура і сфера фінансів, що й формує головні недоліки монітору Свейбі.

Монітор нематеріальних активів Selemi виділяє три напрями оцінювання інтелектуального капіталу – клієнти, компанія, люди. Методика дає змогу отримати інформацію про розвиток компанії, однак не містить універсальних параметрів оцінювання, що призводить до певних труднощів у процесі її практичної реалізації.

Аналізуючи розглянуті методичні підходи, можна виявити, що кожен метод має свої переваги та недоліки. Так, у Моніторі інтелектуального капіталу К.Е. Свейбі та моніторі нематеріальних активів Selemi увагу зосереджено на сфері вимірювання рівня використання нематеріальних активів, але при цьому не беруться до уваги фінансові аспекти під час виміру інтелектуального капіталу [5]. За допомогою системи збалансованих показників та моделі Skandia Navigator на основі аналізу показників інтелектуального капіталу виявляють можливість їх підвищення, визначають напрями інноваційної та інтелектуальної політики, однак у Balanced Scorecard існує "збалансований" зв'язок між усіма показниками, а моделлю Skandia Navigator це не передбачено. Тому під час виміру інтелектуального капіталу є доцільним поєднання різних методик для

досягнення оптимального результату аналізу. Таке поєднання сприятиме вирішенню завдань за напрямками, цінність яких визначається метою дослідження й діагностики стану.

Аналіз описаних методик дає змогу визначити такі критерії оптимального вибору та практичного використання методів оцінювання інтелектуального капіталу для визначення його потенціалу:

- по-перше, методика має відображати всі часові та просторові характеристики діяльності суб'єктів господарювання і бути адаптованою до реального застосування на практиці;
- по-друге, вона має враховувати і давати характеристику всіх складових інтелектуального капіталу (інтелектуальної складової людського, структурного та споживчого капіталу);
- по-третє, методика має давати оцінку інтелектуального капіталу як у кількісному, так і в якісному вимірі;
- по-четверте, у ній мають бути враховані показники, які здатні виявити існування взаємозв'язку;
- по-п'яте, цінність інтелектуального капіталу має визначатися у межах конкретної стратегії розвитку фірми.

Оцінивши реальну вартість інтелектуального капіталу компанії, її керівництво матиме підстави для прийняття ефективних управлінських рішень, що є важливим і необхідним у частині формування та реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

IV. Висновки

Інтелектуальний капітал – це сукупність різноманітних інтелектуальних цінностей, які в процесі свого обігу та кругообігу забезпечують додаткову вартість, а також конкурентні переваги особі, підприємству чи державі. Пріоритетним завданням, актуальним для всіх підприємств, є ефективне управління інтелектуальним капіталом. Для управління інтелектуальним капіталом і отримання економічних вигод від нього необхідно ідентифікувати компоненти, що входять до його складу, та оцінити ефективність їх використання.

Існує безліч методів виміру інтелектуального капіталу, однак універсальної методики, яка б давала точну характеристику інтелектуального капіталу, немає, а це створює проблеми дослідження його динаміки й обліку. Розглядаючи існуючих підходів дав змогу визначити такі критерії оптимального вибору та практичного використання методів оцінювання інтелектуального капіталу: методика має відображати всі часові та просторові характеристики діяльності суб'єктів господарювання і бути адаптованою до реального застосування на практиці; має враховува-

ти і давати характеристику всіх складових інтелектуального капіталу; характеризувати стан інтелектуального капіталу як в кількісному, так і в якісному вимірі; у ній мають бути враховані показники, які здатні виявити існування синергії; цінність інтелектуального капіталу має визначатися у межах конкретної стратегії розвитку фірми.

Список використаної літератури

1. Волощук Л.О. Методичні основи оцінки інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства / Л.О. Волощук, Л.В. Скороходова, О.М. Церковна // Збірник наукових праць ОНЕУ "Вісник соціально-економічних досліджень". – 2011. – Вип. 3 (43). – С. 220–226.
2. Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. Ілляшенко //

Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 16–26.

3. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества / В.Л. Иноземцев. – М. : Fcfdemia-Наука, 1998. – 640 с.
4. Крикун Н. Методичний інструментарій оцінки інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Н. Крикун, О. Веретенникова. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=44081.
5. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом : монографія / І.П. Мойсеєнко. – Л. : Аверс, 2007. – 304 с.
6. Орлова Т. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды / Т. Орлова // Проблемы теории і практики управління. – 2008. – № 4.– С. 109–118.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2012.

Топильницька Я.О. Интеллектуальный капитал: сущность и методика измерения

Проанализированы взгляды ученых относительно дефиниции "интеллектуальный капитал", на основе чего обосновано ее собственное видение. Проведен сравнительный анализ действующих методик оценки интеллектуального капитала и выявлены основные проблемы его измерения. Предложены рекомендации по определению критериев оптимального выбора и практического использования методов оценки интеллектуального капитала.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методы оценки интеллектуального капитала, Skandia Navigator, Balanced Scorecard, Celemi Monitor, метод оценки стоимости нематериальных активов.

Topilnytska Y. Intellectual capital: the essence and methods of measurement

The looks of the scientists concerning the definition of "intellectual capital", based on which based its own vision. A comparative analysis of existing methodologies to assess the intellectual capital and found major problems with its measurement. Recommendations on criteria of optimal choice and practical use of methods for assessing intellectual capital.

Key words: intellectual capital, methods of assessment of intellectual capital, "Skandia Navigator", Balanced Scorecard, Celemi Monitor, the method of valuation of intangible assets.

УДК 339.924:061.1.004.68:620.91(045)

M. Yagan

Institute of World Economy and International Relations of the National Academy of Sciences of Ukraine

THE ANALYSIS OF RUSSIA INFLUENCE ON THE TRANSFORMATION OF ENERGY STRATEGY OF THE EUROPEAN UNION

The influence of Russia on the transformation of EU energy strategy, features of the dynamics of development of the relations between Russia and the EU, the priorities of energy goods trade between the EU and Russia and problems of energy relations, outlined the basic principles of cooperation between the European Union and Russia in the energy sphere.

Key words: oil, gas, energy infrastructure, energy efficiency, ecology standarts, innovation.

I. Introduction

The influence of Russia on the transformation of EU energy strategy is determined by several factors. Integrated comprehensive analysis of the current state and prospects of development features energy strategy, the main trends of energy consumption, and internalization in the energy sector of national economies in the European Union is important for Ukraine as a European democratic country. However, insufficient level of studying the international aspects, especially Russian influence, of the growing role of minerals in the modern global economy caused by the complexity of one of the processes of internal transformation model energy under the influence of resource constraints and environmental concerns, and the other implementing their strategy of transformation, is the theme of deep analysis of domestic scientists Y. Pakhomov, V. Geytsa, V. Budkin, O. Belous, A. Filipchenko, O. Shnyrkov, O. Plotnikov, V. Sidenko, D. Lukyanenko, etc. However, in modern scientific publications insufficient attention is rewarded to the complex analysis of the role of Russia in transformation of EU energy strategy, the prospects for the development and improvement of efficiency.

II. Formulation of the objective

The purpose of the article – explore the features of the dynamics of the EU-Russia energy relations, to analyze the dynamics of development and priorities of energy goods trade between the EU and Russia

III. Consequence

Europe's citizens and energy companies need a secure supply of energy at affordable prices in order to maintain their current high standard of living. Europeans are looking for ways to ensure such supplies. External dependence is increasing, however, and is now focused on a worryingly small number of countries: Russia; the Middle Eastern states, Iran, Iraq, and Saudi Arabia; and Caspian, ex-Soviet countries such as Kazakhstan, Azer-

baijan, and Turkmenistan. None of these countries, including Russia, have yet developed liberal open markets and, in almost all of them, raw political power determines energy policy. Getting access to these resources also requires complex pipelines, which in the Russian case, pass through Belarus and Ukraine. The new Baltic pipelines will bypass Poland and the former Soviet satellites in the Baltic. In the Caspian case, problems are even more complex, with a choice of routes between Iran, Georgia, or Turkey—each country bringing their own set of political considerations and negotiations. Russia remains a necessary partner for the European Union's energy security. The dash-for-gas as the preferred fuel for electricity generation makes gas, rather than oil, a global priority. Gas is cheaper when transported through pipelines than when shipped around the world in tankers for LNG, and Russia knows that it currently has the pipelines to provide the affordable gas that Europe needs.

Russia is a major supplier of energy products to the European Union (EU) market and the EU as a major consumer of energy. The European Union Member States remain Russia's largest importers of energy resources. Russia's oil and gas deliveries represent around a quarter of the EU's oil and gas consumption and there is a potential for growth in volume. Furthermore, around a quarter of EU's coal imports and close to a fifth of uranium delivered to EU utilities come from Russia. The EU-Russia energy partnership is of major importance as the demand for energy resources in Russia and the EU is increasing while hydrocarbon production is decreasing in the EU. Although the EU and Russia are diversifying their energy deliveries, the share of Russian hydrocarbons and conversion products at the EU market will remain high in consideration of the geographical proximity of Russia and the EU Member States, existing energy transport infrastructure and traditionally successful energy cooperation implemented since the 1960's. The strategic partnership between

Russia and the EU in the energy sector is aimed at providing reliability, security and predictability in the medium to long term. The partnership represents an important component in the stable mutual relations. Both Russia and the EU have a mutual interest in developing this partnership and maintaining a close cooperation with a continuous dialogue, it is aimed at increasing the level of confidence and transparency in the interrelations between Russia and the EU in the energy sector, including an exchange of information on energy policies of both sides, on the development of legislation and regulatory and legal framework. Therefore, Russia and the EU are objectively interested in strengthening the mutually beneficial cooperation in energy [1].

The energy sector in Russia represents a major opportunity both for investment and revenue creation. However, an ageing energy infrastructure, and increasing demands for hydrocarbons are placing a heavy strain on Russian production. The ongoing global financial

and economic crisis also has an impact on the energy sector and combating its effects must be a priority.

Russia and the EU both seek to ensure stable energy markets, to secure reliable exports and imports at increased volumes, and recognise a pressing need to modernise the Russian energy sector. Both wish to see improved energy efficiency and a reduction in greenhouse gas emissions from energy production and use in their respective economies. The overall objective of the Energy Dialogue is to enhance the energy security of the European continent by binding Russia and the EU into a closer interrelationship in all issues of mutual concern in the energy sector. Against this background, the EU-Russia energy relations has identified a number of common and complementary interests for which concrete actions for the short and medium-term are implemented. Common goals, interests and objectives are stated on figure 1.

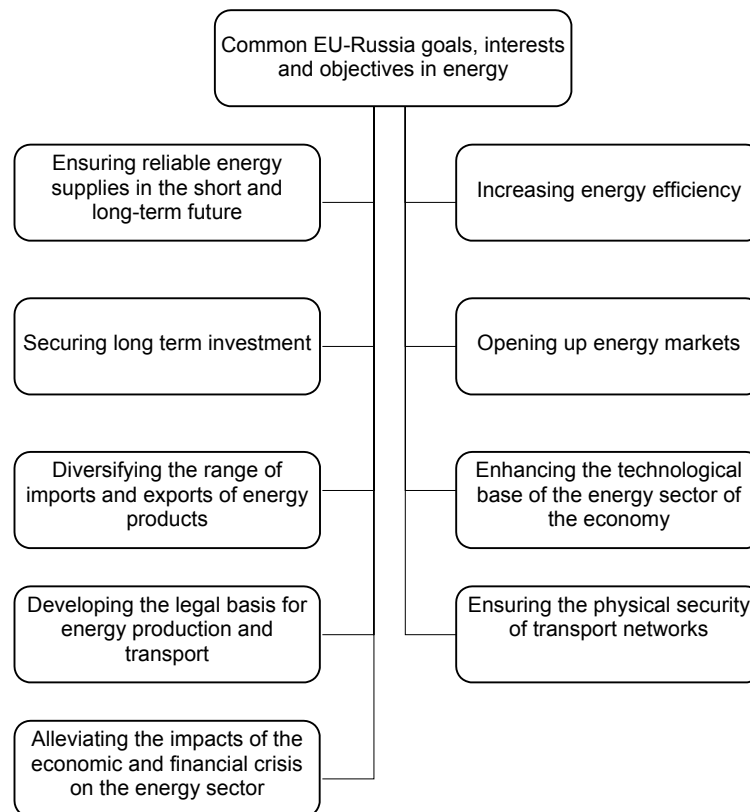


Figure 1. Common EU-Russia goals, interests and objectives in energy

These areas include: Ensuring reliable energy supplies in the short and long-term future; Increasing energy efficiency; Securing long term investment; Opening up energy markets; Diversifying the range of imports and exports of energy products; Enhancing the technological base of the energy sector of the economy; Developing the legal basis for energy production and transport; Ensuring the physical secu-

urity of transport networks; Alleviating the impacts of the economic and financial crisis on the energy sector. EU-Russia relations also have an environmental aspect as they aim to reduce the impact energy infrastructure causes on the environment, to encourage the ongoing opening of energy markets, to facilitate the market penetration of more environmentally friendly technologies and energy resources,

and to promote energy efficiency and energy saving.

Among the most important issues for the EU is the need for Russia to continue economic reforms in the energy sector. The European Union is ready to cooperate with Russia in further developing a number of basic market principles in the energy sector, such as: an energy efficiency and saving policy, investment facilitation and protection, the right of access to energy transport infrastructure, network operators' independence from the natural monopoly producers, sector regulation, and reform of monopolies.

In the coming years, Europe will be more dependent on imports as its reserves of fossil fuels are depleting. The infrastructure needs to be improved. To respond to these challenges, EU leaders have agreed on the objectives of an energy policy for Europe: the security of energy supplies, competitiveness, and environmental sustainability, including a substantial increase in renewable energy sources and energy efficiency, all of which also form priority targets of cooperation with the Russian Federation [2].

Russia's economy is heavily dependent on oil and natural gas exports, and at the same time, Russia plays a defining role in the European energy sector as the largest exporter of oil and natural gas to the European Union. In light of this situation, the main challenges Europe will face in its relationship with Russia will be shaped by four realities:

- energy (and gas in particular) is the only economic sector in Russia that is reasonably efficient. Except for arms and minerals, Russia has no other credible exports. Toys, washing machines, clothes, and other manufactured goods are exported to Europe from all over the world, but very few of these products come from Russia [3].
- Europe is an unavoidable partner for Russian energy companies. Over 70 percent of Russian crude oil production is exported; 60 percent of Russian crude oil and 90 percent of Russian gas go to the European Union. Russian crude oil meets 15 percent of European oil needs. Japan, China, and the United States are still emerging markets for Russia and it remains unknown if these countries will play an important role for the Russian energy industry in twenty years. Europe will continue to be Russia's main energy export outlet and LNG will bring more uncertainties to Russia than to Europe because LNG from Africa or the Middle East provides Europe with a real alternative to Russian gas over the long-term [4].
- dependence is a two-way phenomenon. As stated above, the Russian gas network

is 90 percent dependent on European markets. To build new networks, the industry needs to invest labor, money, and time. Russia does not have any new cards to play; it is displaying a tough attitude in gas contract negotiations because Russian negotiators know they do not have a "BATNA" (best alternative to a negotiated agreement). Indeed, some 40 percent of Russian public money comes from European oil and gas markets. Between 75 and 80 percent of Russian export revenues are directly linked to the European Union energy market.²³ Strangely, European leaders do not realize how fragile Russia is when considering their own energy dependence [1].

- oil and gas are part of a game of blackmail, lies, and fear between Russians and Europeans. Chechnya, human rights in Russia, Kaliningrad, and minorities in the Baltic States are considered minor challenges to Russia in comparison to the issue of energy. Because energy is now a question of life or death for Russian revitalization and prosperity, these issues do not have the same importance in Russian policymaking. For Europe too, access to energy is crucial to its future economic success. This explains why Europeans are cautious when responding to any crisis in Ukraine or around the Black Sea, as they want Russia to continue supplying them with oil and gas.

IV. Conclusion

The Russian Federation and the European Union are natural partners in the energy sector. The Russian Federation is the 3rd biggest world trade partner of the EU. Energy represents 65% of total EU imports from Russia. Russia is the biggest oil, gas, uranium and coal importer to the EU. In 2007, 44.5% of total EU's gas imports (150bcm), 33.05% of total EU's crude oil imports, and 26% of total EU coal imports came from Russia. In total, around 24% of total EU gas sources are originating from Russia. In general, energy dependency varies significantly between different Member States, regions in the EU. The EU is by far the largest trade partner of the Russian Federation: 45% of Russia imports originate from the EU, and 55% of its exports go to the EU, including 88% of Russia's total oil exports, 70% of its gas exports and 50% of its coal exports. The export of raw materials to the EU represents around 40% of the Russian budget, and the EU represents 80% of cumulative foreign investments in Russia. Based on this mutual interdependency and common interest, the EU and Russia have developed a close energy partnership and have launched in 2000 an EU-Russia Energy Dialogue. The energy partnership aims at improving the invest-

ment opportunities in the energy sector to ensure continued energy production, to secure and expand transportation infrastructure as well as to improve their environmental impact. Other important objectives are to encourage the opening up of energy markets, to facilitate the market penetration of more environmentally friendly technologies and energy resources, and to promote energy efficiency and energy savings on the way to a low-carbon economy.

List of references

1. Europe and Russia's – mutual-energy-dependence [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jia.sipa.columbia.edu/russia-and-europe's-mutual-energy-dependence>.

2. EU – Russia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/fields_cooperation/energy/index_en.htm.
3. Energy EU Supply [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/energy/publications/doc/20110601_the_european_files_en.pdf.
4. European-energy-supply-natural-problem [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gold-speculator.com/casey-research/4586-european-energy-supply-natural-problem.html>.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2013.

Яган М.Є. Аналіз впливу російського фактора на трансформацію енергетичної стратегії європейського союзу

Досліджено вплив російського фактора на трансформацію енергетичної стратегії ЄС, особливості динаміки розвитку взаємовідносин Росії з ЄС; визначено пріоритети торгівлі енергетичними товарами між ЄС та РФ та проблеми розвитку енергетичних відносин, викладено основні засади співробітництва Європейського Союзу та Росії в енергетичній сфері.

Ключові слова: нафта, газ, енергетична інфраструктура, енергоефективність, екологічні стандарти, інновації.

Яган М.Е. Анализ влияния российского фактора на трансформацию энергетической стратегии европейского союза

Исследовано влияние российского фактора на трансформацию энергетической стратегии ЕС, особенности динамики развития взаимоотношений России с ЕС, определены приоритеты торговли энергетическими товарами между ЕС и РФ, проблемы развития энергетических отношений, изложены основные принципы сотрудничества Европейского Союза и России в энергетической сфере.

Ключевые слова: нефть, газ, энергетическая инфраструктура, энергоэффективность, экологические стандарты, инновации.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 656 (1Ф21),656.132, 658.286:656.064

Б.М. Андрушків

доктор економічних наук, професор

О.Б. Погайдак

кандидат економічних наук
старший науковий співробітник

Н.Б. Кирич

доктор економічних наук, професор

Б. Керничний

здобувач
Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

На основі аналізу літературних джерел та існуючого досвіду роботи автопідприємств і транспортного обслуговування виявлено проблеми розвитку останнього в умовах трансформаційної економіки посттоталітарного суспільства. Розглянуто шляхи підвищення ефективності роботи транспорту за рахунок інноваційних управлінських чинників, підвищення безпеки руху, якості послуг, на основі застосування засобів програмування та моделювання процесів організації транспортного обслуговування. Встановлено, що одним із найбільш прийнятних методів оцінювання ефективності функціонування транспортних систем з точки зору використання економічних і трудових ресурсів є не лише згадувані засоби програмування та моделювання процесу роботи транспортних систем, а й організація раціональних маршрутів руху транспорту перевантаженими вулицями і дорогами в населених пунктах. Встановлено, що за рахунок завантаження транспортних засобів, згадуваних чинників безпеки руху та врахування сучасних вимог експлуатації доріг і транспорту, скорочення витрат часу руху дають змогу підвищити ефективність автоперевезень та якість транспортного обслуговування.

Ключові слова: транспортні засоби, ефективність, програмування, моделювання, завантаження, якість, безпека руху, транспортне обслуговування.

I. Вступ

Насьогодні у населених пунктах України високими темпами збільшується парк автотранспортних засобів. Кількість індивідуального автотранспорту зросла в декілька разів. Тим часом збільшення обсягів автоперевезень і дорожнього руху проходить в умовах відставання темпів розвитку дорожньої інфраструктури. Це призводить до перевантаження вулично-дорожніх мереж й основних магістралей, і, як наслідок, – до регулярних порушень нормальних режимів руху транспортних потоків і виникнення заторів, зростання дорожньо-транспортних пригод, зниження якості обслуговування, зменшення продуктивності й ефективності

роботи транспорту тощо. Усі ці та інші обставини зумовлюють актуальність і своєчасність означеної тематики цього дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є на основі аналізу роботи підприємств автомобільного транспорту й транспортного обслуговування в умовах інтенсивного дорожнього руху, виявлення проблем його розвитку у взаємозв'язку з процесами глобалізації та умовами трансформаційної економіки посттоталітарних держав. Запропонувати шляхи підвищення ефективності його роботи за рахунок інноваційних чинників, якості обслуговування, підвищення безпеки руху на основі застосування засобів програмування та моделювання процесів організації транспортного обслуговування.

III. Результати

Свої погляди щодо розвитку транспортного обслуговування, автомобілізації населення в посттоталітарний період висловили ряд українських та зарубіжних учених. Зокрема, Н.А. Катрушенко [4] у своїх працях розкриває деякі проблеми розвитку пасажирського транспорту в умовах інтенсивного дорожнього руху. Н.М. Цимбал [4] свої статті присвячує програмуванню розвитку автомобільного транспорту як об'єкту управління. Удосконаленню механізмів координації в організації надання транспортних послуг посвячує свої праці П.О. Ігнатенко [4]. Аналіз методів моделювання функціонування міської пасажирської транспортної системи присвятили свої наукові праці О.П. Гупчак, Є.М. Шапенко [4]. У своїх працях розглядає шляхи підвищення якості обслуговування пасажирів на маршрутах міського пасажирського транспорту та вплив дорожньої безпеки на економіку автотранспортних підприємств В.П. Поліщук [4].

Проблемі комплексного розгляду особливостей та шляхів розвитку транспортного обслуговування в умовах трансформаційної економіки держав посттоталітарного періоду та активної автомобілізації населення з урахуванням глобалізаційних чинників приділяється недостатньо уваги. В основному розглядається питання підвищення ефективності організації дорожнього руху в умовах міських поселень. Питання впливу умов дорожнього руху на роботу підприємств автомобільного транспорту й транспортного обслуговування науковцями не вивчаються. Не розвинений і понятійний апарат у цій сфері. Наприклад, активна автомобілізація населення як тимчасове явище, що має місце в посттоталітарному суспільстві, – це, на нашу думку, реальна можливість за “залишковими” цінами придбати вживаний вітчизняний або зарубіжний автомобіль і використовувати його як для власних потреб, так і з комерційною метою. Власне ці та інші обставини призвели до некерованого перенасичення вулиць транспортом та виникнення проблем ефективності роботи як автотранспортних підприємств, так і транспортного обслуговування загалом.

У посттоталітарний період відбулося руйнування більшості міжгалузевих зв'язків. У результаті активної автомобілізації населення триває перевантаження вулично-дорожніх мереж, що суттєво впливає на якість та ефективність роботи автотранспортних підприємств і функціонування автотранспортного обслуговування. Зменшується швидкість і регулярність доставки пасажирів та вантажів. Зокрема, зростання затримок при виконанні перевезень пасажирів має суспільний масштаб, призводить до різкого збільшення втрат вільного часу населення,

зниження рівня його життя, і, тим самим, впливає не лише на стан економіки на мезо-, макро- та мікрорівнях, а й неминує породжує соціальне напруження. Через високе завантаження вуличних мереж падає швидкість громадського пасажирського транспорту, на 15–20% нижче за рекомендовані нормативи. На думку спеціалістів, автомобільні затори, крім цього, викликані нерозвинутістю системи автомобільних доріг з невисокою пропускну здатністю [11].

Темпи будівництва житлових будинків, різноманітних бізнес-центрів, розважальних і торгових комплексів, а також зростання кількості автомобілів не забезпечується і не співвідноситься з розвитком дорожньої мережі. Як показує досвід, у першу чергу, має здійснюватися випереджальне будівництво доріг, і тільки потім житлових масивів та міської інфраструктури.

Інша, не менш важлива причина, – відсутність у місті парковок. Автомобілі вимушені паркуватися уздовж доріг, займаючи при цьому одну, а то й дві смуги руху, у результаті чого інтенсивність руху падає.

У більшості випадків транспортну проблему у містах намагаються вирішити шляхом реконструкції вулиць у місцях виникнення транспортних заторів, що призводить до зворотного ефекту. Мінімальне покращення умов руху через центр міста призводить до залучення додаткових транспортних потоків і, відповідно, до додаткового завантаження центру транспортом, який не пов'язаний із його обслуговуванням.

Вирішити проблему функціонування транспортного обслуговування в таких умовах можна шляхом застосування інноваційного програмно-цільового підходу, який надає нові можливості й відкриває шляхи вдосконалення організації і методів управління в системі автомобільного транспорту, але як якісно новий проблемний напрям у забезпеченні соціально-економічного розвитку він потребує створення адекватних його сутності форм управління. Ці форми охоплюють організаційну структуру управління, механізми організаційних взаємодій учасників програм, порядок розподілу ресурсів, характер економічних відносин між керівниками і виконавцями програми. В основу роботи зі створення нових організаційних форм має бути покладено розгляд державної програми розвитку автомобільного транспорту або будь-якої іншої програми забезпечення такого розвитку як специфічного об'єкта управління. Загальну схему шляхів підвищення ефективності роботи підприємств автотранспорту та транспортного обслуговування за рахунок інноваційно-управлінських чинників, підвищення безпеки руху, якості послуг, посилення ролі державного чинника на основі застосування засобів про-

грамування та моделювання процесів організації транспортного обслуговування наведено на рис.

Важливий чинник цього процесу – якість транспортного обслуговування, що є дуже важливою соціальною й економічною про-

блемою як для кожного населеного пункту, так і суспільства в цілому. Від якості транспортного обслуговування залежить ефективність функціонування всіх господарюючих суб'єктів і населення.



Рис. Схема шляхів підвищення ефективності роботи автопідприємств та транспортного обслуговування

Захист інтересів споживачів стосовно якості обслуговування є актуальною проблемою органів місцевого самоврядування. Для підвищення якості обслуговування необхідно, перш за все, узгодження прав споживачів та досягнення економічного ефекту.

З цієї точки зору програмний розвиток автомобільного транспорту та транспортного обслуговування – це закінчений комплекс виконуваних організаційно відокремленими учасниками соціально-економічних і виробничо-технічних заходів щодо досягнення мети чи проблеми на мезо-, макро- чи міні-рівнях, обґрунтований і узгоджений за ресурсами, виконавцями й термінами виконання. Забезпечення належного рівня розвитку автомобільного транспорту й транспортного обслуговування, яке в загальній постановці проблеми пов'язане з важливими науковими, а також практичними завданнями, які передбачені господарюючими суб'єктами та населенням.

Особливості програми як самостійного об'єкта планування і управління полягають в тому, що вона, по-перше, орієнтована на конкретну мету, що передбачає значне зміщення, досягнення нового стану щодо об'єктів запровадження програми, водночас не сумісну цілком із метою якоїсь однієї зі сформованих підсистем. Власне ці обстави-

ни зумовлюють необхідність залучення до процесу засобів моделювання.

По-друге, програма розвитку автомобільного транспорту й транспортного обслуговування, звичайно, має бути довгостроковою або середньостроковою і мати кінцевий за часом характер.

По-третє, заходи, що мають входити у програму, повинні утворити єдиний комплекс. Без будь-якого з цих заходів кінцева мета не може бути досягнута повною мірою.

По-четверте, програмні заходи мають, звичайно, міжгалузевий (міжорганізаційний) характер і дуже часто стосуються різних сфер життєдіяльності щодо повноважень у сфері управління автомобільним транспортом і транспортним обслуговуванням.

Розглядаючи програму розвитку автомобільного транспорту та транспортного обслуговування як самостійний організаційно-управлінський об'єкт, варто виділяти: 1) внутрішню структуру заходів, які входять до програми; 2) показники, форми й методи стратегічного планування, аналізу й оцінювання програми; 3) порядок виділення і розподілу ресурсів на програму й економічний механізм її здійснення; 4) систему організації управління програмою.

Будь-яка програма розвитку автомобільного транспорту та транспортного обслуго-

вування – це складний комплекс із чітко виділеними основними підпрограмами і підпрограмами забезпечення, які мають формуватись за ініціативою органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

До забезпечення напрямів програми рекомендується віднести підпрограми, що передбачають: створення матеріально-технічної бази і розвиток будівельної індустрії для реалізації програми; здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; інформаційне забезпечення робіт з планування, контролю, прийняття обґрунтованих управлінських рішень, пов'язаних із програмою. Для проведення досліджень і розробок з розвитку інфраструктури, формування суміжних виробництв тощо, для здійснення основних заходів програми необхідно здійснити підготовку кадрів для вирішення завдань, передбачених програмою, спрогнозувати адміністративно-правове, організаційне забезпечення програми.

Таким чином, якщо в основі лінійно-функціональної структури лежить управління внутрішньою багатоцільовою соціально-економічною системою як стабільним об'єктом зі змінними завданнями, то програмно-цільові структури призначені для комплексного управління динамічною сукупністю об'єктів, орієнтованих на одну кінцеву мету, визначену за часом. Її сутність і призначення полягають саме в комплексному підході до процесу управління як до цілісної динамічної системи й виявленні в ній взаємозв'язків і залежностей, що забезпечують найбільш ефективно досягнення цієї мети. Вплив цих особливостей на організаційні форми і методи програмно-цільового управління можна розглянути на прикладі регіональних програм розвитку автомобільного транспорту та транспортного обслуговування.

У сучасних умовах мета територіального розвитку формується на вищому, ніж галузевий рівень управління.

За своєю сутністю така функція входить у прерогативу вищого рівня управління в регіональній системі виконавчої влади. Проте лінійно-функціональна структура управління найбільшою мірою зорієнтована на виконання галузевих завдань за відповідними повноваженнями, тому для виявлення і визначення комплексних цілей, зумовлених необхідністю прогресивного територіального розвитку, потрібний постійно діючий механізм, тісно пов'язаний саме з визначенням напрямів територіального розвитку автомобільного транспорту й місцевими цільовими програмами транспортного обслуговування, як інструментом, що організовує територіальний розвиток за цими напрямами.

Такий механізм, формується в рамках системи розробки програм розвитку авто-

мобільного транспорту та транспортного обслуговування у більшості областей України з урахуванням чинників, що діють окремо та в певних об'єднаннях за результатами моделювання.

Справді, до найважливіших з них можна віднести:

- глибину проблеми розвитку автомобільного транспорту, що потребує складної і багатосторонньої взаємодії із суміжними галузями;
- важливість завдання розвитку, що має соціально-економічні наслідки для населення в цілому або для інших галузей територіального розвитку;
- недостатність ресурсів та часу на вирішення проблеми, що має велику значущість;
- високий ступінь взаємозв'язків проміжних або кінцевих результатів декількох програм, які виконуються у різних напрямках, так само як і необхідність збалансованого використання дефіцитних ресурсів або ретельної координації діяльності;
- необхідність формування спеціальних, забезпечувальних або реалізуючих підпрограм в інших напрямках розвитку, будівництва нових об'єктів, створення нових виробничо-господарських систем.

Основним об'єктом управління в програмі розвитку автомобільного транспорту та транспортного обслуговування мають бути не самі виконавці, а процеси їхньої взаємодії, контрольовані за досягнутими результатами й характером використання цих результатів.

Виходячи з цього, кожен програму можна розглядати як принципово нову систему управління, що має такі особливості: її цілі займають проміжний рівень між загальною метою розвитку транспортної системи України; компонентами системи є процеси досягнення результатів, що забезпечують виконання цілей програми; об'єктами управління є процеси взаємодії співвиконавців програми, а об'єктами управлінських впливів – показники розвитку відповідних регіонів: повноваження з управління програмою належать посадовим особам керівництва в системі управління, таким чином, у сучасних умовах додатково до сформованих організаційних форм управління виникає об'єктивна потреба у виділенні або реорганізації органів управління для забезпечення своєчасного виявлення комплексних проблем і постановки завдань з їх вирішення.

Підприємства у галузі транспорту та транспортного обслуговування – складні системи. У ньому переплітаються інтереси особистості і груп, стимули й обмеження, технологія та інновації, дисципліна і творчість, нормативні вимоги й неформальні іні-

ціативи. Вони розвиваються, коли мають обґрунтовану стратегію й ефективні механізми забезпечення та координації процесами реалізації програми.

За цих умов у кожному конкретному випадку мають бути розроблені методи поліпшення і координації виконання функцій та повноважень, а також встановлення комплексного контролю за діяльністю транспортного підприємства й транспортного обслуговування в цілому на основі системних підходів з використанням інформаційних мереж. Необхідно зауважити що в реалізації функцій виникає ряд перепон, серед яких:

1. Некоректне формулювання конкретних цільових настанов або проблем, пов'язаних з досягненням очікуваних результатів.

2. Відсутність чіткого визначення ролі індивідуальної відповідальності за реалізацію програми.

3. Небажання менеджерів відмовитися від звичних методів керівництва може бути достатньо серйозною загрозою для успішного виконання програми.

4. Окремі виконавці можуть бути незадоволені, коли інші, що виконують ту саму роботу і несуть ту саму відповідальність, одержують вищу платню.

5. Для досягнення високих результатів в організації надання транспортних послуг часто потрібні значні структурні зміни в організації процесів обслуговування. Одна з причин цього полягає в тому, що на сьогодні не існує типових систем оцінювання діяльності працівників, які дають змогу зробити висновок про те, наскільки оргкомітет (група, комісія з впровадження) справді реалізували встановлені керівництвом транспортного підприємства цільові нормативи.

Важливим чинником ефективності програми є її якісні параметри та якість обслуговування як така. Якість – це ступінь відповідності системи обслуговування вимогам, специфікаціям і очікуванням споживачів. Якісним може вважатися обслуговування, яке задовольняє очікування і вимоги замовника, споживача послуг; відповідає специфікаціям і обмеженням проекту розвитку; всі проблеми й аспекти, важливі для діяльності замовника, виявляє і вирішує до того, як буде виконуватися обслуговування.

Процеси реалізації програми вимагають розгляду базових механізмів її координації. Діяльність з транспортного підприємства та обслуговування задає дві фундаментальні та різноспрямовані вимоги: необхідність розподілу праці для виконання різних завдань і потреба в його координації в рамках цілісного процесу обслуговування. У зв'язку з цим структури транспортного підприємства можуть формуватися і залежно від способів розподілу праці й координації діяльності,

таких як взаємоузгодженість, прямий нагляд і стандартизація процесів.

1. Взаємоузгодженість досягається координацією робіт з надання послуг за допомогою простого обміну інформацією.

2. Прямий нагляд передбачає, що координацію здійснює керівник, який віддає розпорядження і накази іншим працівникам.

Координація може бути також досягнута також за допомогою стандартизації.

3. Стандартизація процесу транспортного обслуговування означає специфікацію, або програмування безпосереднього змісту діяльності з обслуговування, завдання процедур, яких необхідно дотримуватись (інструкції).

Підвищенню рівня координації програми сприяє утворення міжфункціональних робочих груп з фахівців для вирішення проблем, що вимагають участі працівників з ряду інших підрозділів транспортного підприємства.

Таким чином, розглянуті механізми координації реалізацією програми можуть вважатись базовими елементами її структури, за відсутності яких неможлива цілісність транспортного підприємства, ефективне його функціонування та обслуговування.

Необхідно зауважити, що якість обслуговування є важливою суспільною, соціальною й економічною проблемою знову ж таки на мезо-, макро- та мікрорівнях.

У ринкових умовах проблема якості обслуговування має вирішуватися органами місцевого самоврядування, у багатьох випадках як засобами стандартизації та нормування, так і засобами, наприклад, економічного змагання перевізників за пасажирів в умовах рівної конкурентної боротьби. Зараз існують лише деякі окремі фрагменти ринкового підходу до якості обслуговування пасажирів. Захист інтересів споживачів транспортних послуг стосовно якості є актуальною проблемою для всіх органів місцевого самоврядування.

Невирішеними питаннями проблеми якості транспортного обслуговування на цьому етапі є:

- відсутність показників, що оцінюють якість обслуговування;
- відсутність механізму конкуренції між перевізниками, які створюють умови рівної конкурентної боротьби;
- відсутність функцій в органах місцевого самоврядування (муніципальних структурах), які реалізують моніторинг показників якості транспортного обслуговування;
- не розроблені економічні важелі впливу на перевізників за порушення показників якості транспортного обслуговування.

Для того, щоб оцінити, наприклад, якість обслуговування пасажирів на маршрутах міської транспортної системи, необхідною є інформація про потреби населення в отриманні

манні транспортних послуг та організації транспортного обслуговування.

Такі дослідження слід проводити з метою:

- покращення умов перевезення та якості обслуговування пасажирів;
- удосконалення організації транспортного обслуговування, механізмів управління майном транспортних підприємств;
- розвитку ринкових структур у галузі та створення здорового конкурентного середовища за рахунок забезпечення конкурентоспроможності.

Таким чином, для підвищення якості обслуговування необхідно, перш за все, узгодження прав споживачів транспортних послуг, з одного боку, та досягнення економічного прибутку з другого.

У контексті програмування розвитку автотранспортних підприємств та транспортного обслуговування важливе місце займає функція організації безпечного руху транспорту. Доведено, що дорожньо-транспортні пригоди мають суттєвий вплив на економіку.

По-перше, дорожньо-транспортні пригоди є причиною витрат на медичну допомогу, на ремонт транспортних засобів, заміщення (заміна) на маршруті транспортних засобів, ремонт споруд, засобів дорожнього регулювання транспортного руху, діяльність міліції, пожежної команди, страхових кампаній тощо.

Згадані витрати є причиною транспортної активності. При зменшенні кількості дорожньо-транспортних пригод зекономлені фінанси можуть бути спрямовані на інші корисні потреби.

По-друге, існують так звані “неофіційні фінанси”, отримані від приросту національного валового продукту. Ці витрати не компенсуються економічною активністю, що викликана скоєнням дорожньо-транспортних пригод. Нарешті, грошові кошти витрачаються на запобігання дорожньо-транспортним пригодам. Слід зазначити, що одночасно з цим зростає кількість інвестицій у сферу запобігання дорожньо-транспортним пригодам.

Аналіз витрат і прибутку показали, що вигода від прийнятих заходів щодо організації дорожньої безпеки, виражається в економії витрат через скоєння ДТП, які часто перевищують витрати на реалізацію заходів із запобігання або зниження кількості дорожньо-транспортних пригод. Дослідження якості стратегій і прийнятих заходів для підвищення безпеки руху, аналіз дорожньо-транспортних пригод і поведінки під час дорожнього руху стимулюватимуть краще розуміння дорожньої безпеки серед населення.

Зростання кількості поранених і загиблих в ДТП є наслідком нехтування безпекою руху та його інтенсивністю. Впровадження в

програмування розвитку автотранспортних підприємств та транспортного обслуговування заходів з організації безпечного руху, що потребує, як відомо, значного інвестування у цю сферу суспільного співжиття теж сприятиме підвищенню ефективності всіх суб'єктів господарювання.

IV. Висновки

Отже, у результаті дослідження встановлено, що необхідною умовою зниження негативних наслідків активної автомобілізації України є не лише вдосконалення вулично-дорожньої інфраструктури, розбудови магістральної мережі, організації системи багаторівневих паркінгів та стоянок; у міських поселеннях, розвиток і планомірне завантаження другорядних вулиць і доріг з метою розвантаження центральних чи магістральних доріг, встановлення в необхідній кількості дорожніх знаків, огорож та світлофорних об'єктів, нанесення дорожніх розміток. Згадані заходи можуть суттєво скоротити кількість ДТП.

В умовах трансформаційної економіки посттоталітарного суспільства постає питання про підвищення ефективності роботи підприємств автотранспорту, якості функціонування транспортного обслуговування загалом та визначення в цьому процесі ролі державних органів. Вирішення означених проблем передбачає комплекс заходів, серед яких розробка (з урахуванням принципів глобалізації) та впровадження єдиної загальнодержавної технології адаптивного управління, при якій, наприклад, режим роботи світлофорів мав би залежати від інтенсивності потоку, на перспективу, у кожному населеному пункті, включаючи об'їзні дороги.

Загалом у ситуації, що склалася, для підвищення ефективності роботи автотранспорту та транспортного обслуговування необхідно приймати невідкладні комплексні заходи, які б мали науково обґрунтований, системний характер. Пріоритетні напрями вирішення транспортних проблем мають вирішуватися із урахуванням соціально-економічних і транспортно-планувальних та інших регіональних і галузевих особливостей розвитку національної економіки. У свою чергу, впровадження програмування та моделювання процесів розвитку транспортного обслуговування як засобів забезпечення стабільності галузі має відбуватися теж з урахуванням регіональних особливостей розвитку території. Власне на основі згаданої методології можливий збалансований розвиток пасажирського та грузового транспорту, оптимізація структури пасажирських і вантажних перевезень, забезпечення якісного й ефективного функціонування сфери транспортного обслуговування.

Список використаної літератури

1. Автомобільний транспорт України: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / Державний автотранспортний науково-дослідний і проектний інститут ; за заг. ред. А.М. Редзюка. – К. : ДержавтотрансНДІпроект, 2005. – С. 52–60.
2. Андрушків Б.М. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми : підручник для студентів та викладачів економічних спеціальностей вузів / Б.М. Андрушків, О.Є.Кузьмін. – 2-е вид., перероб. та доп. – Тернопіль : Лілея, 1997. – 292 с.
3. Безпечна життєдіяльність населення – необхідна умова успішності економічного розвитку суспільства : інформаційний збірник регіонального досвіду, теоретичних розробок, довідкових матеріалів з охорони праці та техніки безпеки. – Тернопіль : Збруч, 1996. – 340 с.
4. Науковий Вісник Національного транспортного університету. – 2009. – Ч. 2.
5. Глобальні трансформації і стратегії розвитку : монографія / [О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.]. – К. : ВШОЛ, 1998. – 416 с.
6. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / Б.М. Андрушків. – Тернопіль : Терно-граф, 2008. – 222 с.
7. Інноваційна політика : навч. посіб. / [Б.М. Андрушків, Ф.В. Бортняк, Ю.Я. Вовк та ін. ; за заг. ред. Б.М. Андрушківа]. – Тернопіль : Терно-Граф, 2012. – 484 с.
8. Коцюк А.Я. Вдосконалення автобусних маршрутних систем у великих і найбільших містах : автореф. дис. ... канд. техн. наук. / А.Я. Коцюк. – К., 1990. – 20 с.
9. Лігум Ю.С. Автоматизовані системи управління технологічними процесами пасажирського автомобільного транспорту / Ю.С. Лігум. – К. : Техніка, 1989. – 240 с.
10. Сокур І.М. Транспортна логістика : навч. посіб. / І.М. Сокур, Л.М. Сокур, В.В. Герасимчук. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 222 с.
11. Штанів В.Ф. Організація перевезень пасажирів автомобільним транспортом / В.Ф. Штанів, О.С. Ігнатенко. – К. : Техніка, 1988. – 127 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013.

Андрушків Б.М., Погайдак О.Б., Кирич Н.Б., Керничный Б. Особенности организации транспортного обслуживания в условиях трансформационного общества

На основе анализа литературных источников и имеющегося опыта работы автопредприятий и транспортного обслуживания выявлены проблемы развития последнего в условиях трансформационной экономики посттоталитарного общества. Рассмотрены пути повышения эффективности работы транспорта за счет инновационных управленческих факторов, повышение безопасности движения, качества услуг, на основе применения средств программирования и моделирования процессов организации транспортного обслуживания. Установлены одним из наиболее приемлемых методов оценки эффективности функционирования транспортных систем с точки зрения использования экономических и трудовых ресурсов не только упоминавшиеся средства программирования и моделирования процесса работы транспортных систем, но и организация рациональных маршрутов движения транспорта перегруженными улицами и дорогами в населенных пунктах. Установлено, что за счет загрузки транспортных средств, упомянутых факторов безопасности движения и учета современных требований эксплуатации дорог и транспорта, сокращение затрат времени движения позволяет повысить эффективность перевозок и качество транспортного обслуживания.

Ключевые слова: транспортные средства, эффективность, программирование, моделирование, загрузка, качество, безопасность движения, транспортное обслуживание.

Andrushkiw B., Pohaydak O., Kirich N., Kernychnyy B. Features of transport services in active motorization of the population of a post- totalitarian societ

In this article, based on the literature and existing experience of autoenterprises and transport the problems of the development in a transforming economy of a totalitarian society are considered. Ways of improving the efficiency of transport through innovative managerial factors and safety, quality of services through the application of programming and modeling processes of transport service are provided. It is determined that one of the most suitable methods for assessing the efficiency of transport systems from the perspective of economic and labor resources is not only mentioned programming tools and the process of modeling of transport systems, but the organization of rational route traffic on congested streets and roads in towns as well. It is figured out that by loading the vehicles, mentioned factors of safety and consideration of the requirements of the modern operation of roads and transport, reducing costs in comern to time traffic will allow to improve transport efficiency and the quality of transport services.

Key words: vehicles, efficiency, programming, design, download, quality, traffic safety, transport service.

ОЦІНКА ДИНАМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ І РЕГІОНУ

У статті висунуто й обґрунтовано авторський підхід щодо оцінювання стійкості фінансових ринків країни та регіону, розроблений на базі методики оцінювання стійкості фінансової системи, яка має у своїй основі динаміку сукупності показників загальнонаціональних і регіональних фінансів, що дає змогу зробити оцінювання більш повним і достовірним.

Ключові слова: стабільність, фінансовий ринок, фінансова система, економічна динаміка, рейтинг, принцип нелінійності.

I. Вступ

Стабільність загальнонаціонального фінансового ринку визначає стабільність усєї фінансової системи. У свою чергу, від стійкості фінансової системи країни залежить її загальноекономічна стабільність і темпи економічного розвитку. З іншого боку, сталий розвиток фінансового ринку на регіональному рівні зумовлює міць і стабільність цього ринку й на національному рівні як сукупності регіональних ринків. Цим зумовлена, на наш погляд, теоретична та практична значущість цієї наукової проблеми. Причому в сучасних умовах стає важливою і необхідною розробка системи оцінювання стійкості розвитку фінансових систем країн і регіону в динаміці.

У ході дослідження було виявлено наявність великої кількості підходів до оцінювання різних сторін економічного та фінансового стану територій. Це, у першу чергу, різноманітні рейтинги й моніторинги. Їх можна класифікувати таким чином:

1. Розрахунки, проведені в рамках економічного циклу, фінансових криз, економічної динаміки.
2. Кредитні рейтинги регіонів і корпоративні рейтинги компаній.
3. Інвестиційні рейтинги.
4. Оцінки соціально-економічного розвитку регіонів та ранжування регіонів.

Існують й інші типи методик оцінювання соціального та економічного розвитку територій і організацій. Проведення моніторингу є в наш дні одним із нових методів інформаційного й аналітичного забезпечення діяльності підприємств, органів влади, наукових установ тощо. Подібним моніторингом (складанням кредитних та інвестиційних рейтингів) займаються як спеціалізовані організації (Moody's, Standard & Poor's, Fitch IBCA, Dan & Bradstreet), так й інші – рейтинги журналу "Експерт", наукові установи. Необхідно відзначити, що українські рейтингові агентства присвоюють кредитні рейтинги переважно банкам.

Значного поширення у світі набули рейтинги кредитоспроможності територій. Основні критерії рейтингів держав, що використовуються агентством S&P, враховують політичний ризик, структуру доходів в економіці, перспективи економічного зростання, фінансове становище, державний борг, інфляцію, стан платіжного балансу, зовнішній борг і ліквідність [2].

У Росії відома методика складання рейтингу агентством АК&М, що веде свій початок з 2001 р. Для його побудови використовувалися дві групи критеріїв: критерії, що визначають фінансовий стан регіону; критерії, що визначають рівень економічного розвитку регіону та формування дохідної частини бюджету.

Відомі також система випереджальних індексів для російської економіки С. Смирнова, міжрегіональний моніторинг соціально-економічного розвитку Інституту соціально-економічних і правових наук Академії наук Татарстану (ІСЕПН АН РТ), комплекс індикаторів економічної безпеки С. Глазьева, методика складання регіонального рейтингу Приволзького федерального округу (С. Суспін), українських рейтингових агентств: методика рейтингування інвестиційної привабливості адміністративно-територіальних одиниць за системою "потенціал – ризик" рейтингового агентства "Експерт-Рейтинг", методики "рі"-рейтингів фінансової стійкості муніципального і фінансового секторів Рейтингового агентства "IBI-Rating", яке є найбільшим оператором ринку добровільного рейтингування в Україні, та інші. Всі вони мають свої сильні й слабкі сторони, однак для нашого завдання, а саме оцінювання ступеня стійкості фінансової системи та фінансових ринків регіону, вони підходять лише обмежено.

II. Постановка завдання

Побудова адаптованої до українських умов господарювання та чинного законодавства методики, яка б дала змогу ефективно оцінити з кількісної та якісної точок зору фінансовий ринок та фінансову систему регіонів і держави.

III. Результати

Для фінансових систем діє правило взаємопов'язаності соціопросторових і часових координат, за якими відбувається їх порівняння. Всі економічні системи обмежені у часі та просторі. Внаслідок цього макроекономічна фінансова система є сукупністю взаємодіючих регіональних фінансових систем, які можуть розглядатися як системи елементів або підсистеми. Потрібно мати на увазі, що економічний час може не збігатися у своїй послідовності з календарно-астрономічним часом, а економічний простір – з географічним [1, с. 41].

Водночас кожна економічна й фінансова система постає як сукупність параметрів, за якими її можна порівнювати з іншою системою. “У кожному вимірі економічного простору-часу кожна з систем має свої координати” [1, с. 42]. Оскільки ці координати можуть задаватися кількісно (хоча й не тільки), то вони підлягають вимірюванню і порівнянню.

Одним із найбільш істотних методологічних положень дослідження фінансових ринків як елементу фінансової системи виступає принцип нелінійності соціально-економічного розвитку.

Визнання нелінійності, можливості відхилення чи “відгалуження” економічного розвитку від прямого або очікуваного ходу має свою специфіку в застосуванні до фінансових систем та ринків. Нелінійність і альтернативність суспільної еволюції в кінці ХХ ст. стала, за загальним визнанням, не тільки теоретичною, але й практичною і навіть геополітичною проблемою [1, с. 133].

Альтернативність розвитку економічної системи постає як варіація історичного розвитку у двоякому сенсі: по-перше, як паралельний розвиток декількох альтернативних економічних систем; по-друге, як реалізація в певний момент часу в точці розгалуження одного з потенційно можливих шляхів економічного розвитку.

У реальному світі лінійні функції (залежності) зустрічаються не так уже й часто. Будь-яка складна економічна система, у тому числі й система фінансового ринку, підпорядковується нелінійним залежностям внаслідок багатofакторності та складності пристрою. Для формального опису нелінійної функції застосовують лінеаризацію, тобто в ряді випадків можна підібрати таке перетворення до аналізованих змінних, яке б дало змогу подати існуючу залежність у вигляді лінійної функції. Лінеаризації піддаються не всі види залежностей, а тільки експоненціальні, логарифмічні, гіперболічні й статичні. Як залежну змінну (функцію) слід розглядати ціни фінансових активів. Можуть також використовуватися відсоткові ставки – ціна грошей. До незалежних змінних (факторів) можуть включатися найрізноманітніші показники: обсяги торгів, макроекономічні

показники (обсяги виробництва, норма безробіття тощо), ціни на товари або фінансові активи на суміжних ринках, відсоткові ставки на кредитних ринках тощо.

Залежності, що піддаються перетворенням у лінійні, мають один з таких виглядів:

$$Y = \ln x + b; Y = cx^b,$$

$$Y = ce^{bx};$$

$$Y = c + b \times 1/x.$$

Однак, як зазначалося раніше, лінійна пропорційність рідко характеризує реальні ринки. На думку Е. Петерса, сутність нелінійності полягає в тому, що на деякий вплив (зміна незалежної змінної) виникає експоненціальна суперреакція. Особливо сильно, на його думку, нелінійність спостерігається якраз у фінансових часових рядах. Вищеперелічені функції, зокрема експоненціальна, виражають лише загальну форму залежності і не можуть бути використані для розрахункової моделі.

З метою більш повної характеристики ринкових взаємозв'язків можливе застосування моделі ARCH (модель авторегресійної умовної гетероскедастичності):

$$\sigma_t^2 = a + bx^2_{t-1} + cx^2_{t-2} + \dots + mx^2_{t-m},$$

де σ_t^2 – умовна дисперсія (дисперсія випадкової змінної, зумовлена інформацією про інші випадкові змінні).

Гетероскедастичність призводить до того, що коефіцієнти регресії не є оцінками з мінімальною дисперсією, а, отже, вони не є найбільш ефективними. У цих інтервалах (можна сказати, на таких ринках) дисперсії і, відповідно, стандартні помилки цих коефіцієнтів будуть зміщені. Це призведе до того, що висновок про значущість коефіцієнта може бути помилковим як у той, так і в інший бік.

В основу оцінювання фінансової стійкості економіки країни і регіонів слід покласти систему певних показників, які характеризують різні сторони надійності фінансової системи або фінансового ринку.

Стан економічного об'єкта визначають екзогенні й ендогенні (зовнішні і внутрішні) фактори. Саме ці дві групи факторів аналізуються при формуванні більшості рейтингових оцінок. При цьому динамічні результати ринкової діяльності об'єкта моніторингу, як правило, досліджуються недостатньо. Однак при оцінюванні суб'єкта господарювання результатом прийнято вважати не тільки отриманий прибуток (або збиток), але й динаміку основних показників суб'єкта і його частки в секторі діяльності. Завдання рейтингу динамічної фінансової стабільності полягає в тому, щоб об'єднати аналіз стану об'єкта за екзогенними й ендогенними показниками з результатами його ринкової діяльності. Тому для вироблення методики

оцінювання фінансової стабільності краще застосувати принципи побудови рейтингу динамічної фінансової стабільності. До таких доцільно віднести:

- необхідність спільного оцінювання внутрішнього і зовнішнього становища об'єкта в економічній системі;
- визначення динаміки та тенденцій зміни стану об'єкта шляхом розрахунку й аналізу показників за цілий ряд дат;
- акцент на взаємодії фінансових інститутів з реальним сектором при виборі показників.

У рейтингах динамічної фінансової стабільності немає великої необхідності визначати жорсткі граничні значення показників. Більше значення має динаміка зміни самих показників. Однак ми пропонуємо порогові значення деяких показників, що робить оцінювання стійкості більш зручним і наочним.

Основними критеріями вибору показників для динамічного рейтингу вважається доречність (корисність) і практичні міркування (доступність). Корисність визначається:

- економічною значущістю (репрезентативністю), тобто має існувати економічний зв'язок індикатора з фінансовим ринком і економічним циклом;
- ступенем охоплення цим показником економічних процесів, при якому ряди з широким охопленням з погляду репрезентативності є переважаючими порівняно з рядами з вузьким охопленням.

Доступність ґрунтується на:

- можливості неважкого збору й оновлення інформації;
- частоті публікацій;
- наявності інформаційних рядів за тривалий час.

Ми виходили з того, що необхідно: а) оцінити ступінь стійкості національної фінансової системи; б) визначити рівень стабільності регіональної фінансової системи. Проблеми економічної безпеки регіону неминуче виходять на питання стійкості фінансового ринку всієї держави.

У зв'язку з цим ми пропонуємо дві групи показників.

Показники першої групи характеризують стійкість фінансової системи країни:

- обсяг інвестицій в основний капітал;
- обсяг державного боргу у відсотках до ВВП (ВНП) (порогове значення 60%);
- дефіцит бюджету у % до ВВП (ВНП) (порогове значення 5%);
- питома вага сукупної заборгованості в загальному обсязі вартості національної продукції (порогове значення 60%);
- обсяг грошової маси до ВВП (оцінюється в динаміці і порівняно з інфляцією);
- бюджетне навантаження з обслуговування державного боргу

$$(K_1) K_1 = \text{ОДБ} / \text{ДБ},$$

де ОДБ – розмір поточної величини державного боргу в поточному періоді;

ДБ – доходи бюджету або дефіцит (профіцит) бюджету (порогове значення 10%);

- частка дефіциту бюджету в доходах бюджету (порогове значення – 15–20%);
- золотовалютні резерви у % до ВВП (оцінюється в зіставленні з усім зовнішнім боргом і з короткостроковим боргом).

Величина порогових значень другого і третього показників взяті з прийнятих міжнародних вимог в ОЕСР та Євросоюзі, зокрема, з умов Маастріхтського договору. Поріг бюджетного дефіциту піднятий до 5%. Порогове значення питомої ваги заборгованості (60%) пов'язано з тим, що загальний обсяг виробленої продукції (взятий як виручка від реалізації) підприємств матеріального виробництва та послуг становить приблизно 120–125% від ВВП країни. Виходить, що 60-відсоткова частка сумарної кредиторської та дебіторської заборгованості від ВВП означає приблизно половину від обсягу виробництва. Але оскільки більшу частину виручки становить собівартість продукції, то перевищення сумарної заборгованості половини валового доходу означало б досить високий ризик неплатоспроможності. Порогове значення бюджетного навантаження та дефіциту бюджету запропоновані експертним шляхом. Величини державного боргу й дефіциту певною мірою можна порівняти, оскільки борг уряду являє собою суму накопичених дефіцитів, а відсоток зміни вартості обслуговування боргу змінюється залежно від темпів зростання бюджетного дефіциту.

Друга група показників оцінює стійкість фінансової системи регіону. Тут ми пропонуємо такий набір показників:

- дефіцит бюджету у % до ВРП (порогове значення показника 10%);
- частка дефіциту бюджету в доходах бюджету (порогове значення – 10–15%);
- регіональна ліквідність (K_2);

$$K_2 = (K_3 + \text{ДЗ}) / \text{ВРП},$$

де K_3 – кредиторська заборгованість;
 ДЗ – дебіторська заборгованість;
 ВРП – валовий регіональний продукт (оцінюється в динаміці).

Інтегральна (узагальнена) оцінка фінансової системи регіону (K_3)

$$K_3 = \text{Д} / \text{В} [(K_{31} / K_{30}) - 1],$$

де Д – власні доходи бюджету регіону за період;

В – витрати бюджету регіону за період;
 K_{30} і K_{31} – кредиторська заборгованість на початок і кінець періоду.

При оцінюванні стійкості фінансової системи регіону не виділяються прямі показники стану регіонального фінансового ринку. Це пов'язано з тим, що регіональні фінансові ринки розвинуті в Україні слабо й однобоко, в основному шляхом формування банківської системи. Разом з тим регіональні фінансові системи в Україні, як і раніше, ду-

же залежать від стану державних фінансів, стану місцевих бюджетів. По суті справи власне ринкова складова на регіональних фінансових ринках обмежена, якщо її порівнювати з національними й світовими рівнями фінансових ринків. Це відповідним чином обмежує й ефективність цих ринків, переміщуючи її акцент на залежність від бюджетної стабільності та дій регіональної влади, з одного боку, і від стану і стабільності розвитку економіки регіону – з іншого.

У структурі державних фінансів регіону значну частку становлять місцеві та муніципальні бюджети, які найчастіше дефіцитні й не можуть повноцінно функціонувати без зовнішньої (державної) допомоги. Крім того, на макрорівні – у масштабі всієї країни – існує інша система підрахунку статистичних показників, заснованих на системі національних рахунків: ВВП (ВНП), державний борг, грошові агрегати тощо.

Нарешті, на методичку регіонального оцінювання досить серйозний вплив справляє нестача статистичних даних, частково через слабкорозвинуту статистичну базу, частково через прагнення місцевої влади приховати або обмежити доступну для суспільства інформацію.

IV. Висновки

Проведений за описаною методикою аналіз стійкості фінансових систем України в динаміці дає змогу зробити висновок про те, що швидкий розвиток і зовні успішне становище показників фінансової системи регіону не є гарантією стійкості в довгостроковому аспекті. Основна причина незахищеності регіонального фінансового ринку – слабкість національної та регіональної фінансової системи України. Ця слабкість виявляється у двох аспектах – загальноекономічному (фундаментальному) й організаційному (правовому).

Фундаментальна слабкість виражається в низьких обсягах капіталізації ринків, невисокій ліквідності акцій компаній другого й

третього ешелонів, цінovій нестійкості (волатильності) на фондовому ринку, залежності всіх фінансових ринків від іноземного капіталу.

Правова (організаційна) слабкість виявляється в нерозвинутості законодавства, неефективних внутрішніх і зовнішніх регуляторів, у значній залежності регіональних ринків від місцевих урядових і державних органів, правовій незахищеності дрібних інвесторів.

Загальна слабкість фінансових ринків означає їх порівняно низьку ефективність, що й виявилось в ході світової кризи. Однак парадоксальність сучасної фінансової конструкції полягає в тому, що високоєфективні ринки не є більш захищеними від кризових потрясінь, ніж слабкорозвинуті внаслідок процесів світової глобалізації, їх складної побудови і структури, в основі яких лежить нелінійна система динамічних зв'язків.

Розроблена методика оцінювання фінансової стійкості дає змогу доповнити методичку оцінювання кон'юнктури фінансових ринків з метою визначення загального рівня фінансової стабільності. Запропонований метод оцінювання та отримані результати дають можливість перейти до обґрунтування можливості та розгляду методів регулювання фінансових ринків.

Список використаної літератури

1. Колганов А. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем / А. Колганов, А. Бузгалин. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 41–42, 133.
2. Проблемы управления социально-экономическим развитием региона. АН РТ ИСЭПН / научный ред. чл.-корр. АН РТ проф. Ф.Г. Хамидуллин. – Казань : Фэн, 2004. – С. 102.
3. Хоменко Я.В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України : [монографія] / Я.В. Хоменко. – Донецьк : ТОВ "ДРУК-ІНФО", 2008. – 389 с.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2013.

Волощенко Л.М. Оценка динамической устойчивости финансовой системы страны и региона

В статье выдвинут и обоснован авторский подход к оценке устойчивости финансовых рынков страны и региона, разработанный на базе методики оценки устойчивости финансовой системы, имеющий в своей основе динамику совокупности показателей общенациональных и региональных финансов, позволяющий сделать оценку более полной и достоверной.

Ключевые слова: стабильность, финансовый рынок, финансовая система, экономическая динамика, рейтинг, принцип нелинейности.

Voloshchenko L. Evaluation of the dynamic stability of the financial system and country region

The paper proposed and justified the author's approach to the assessment of the stability of financial markets in the country and the region, developed based assessment methodology stability of the financial system that has at its core dynamics of aggregate indicators of national and regional finance, allows an assessment of more complete and accurate.

Key words: stability, financial market, financial system, economic performance, rating, the principle of non-linearity.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

У статті досліджено основні ресурси та сучасний стан туристичної галузі Запорізької області. Запропоновано напрями застосування інформаційних технологій для розвитку ринку туристичних послуг регіону.

Ключові слова: туризм, туристичні послуги, Запорізька область, інформаційні технології.

I. Вступ

Туризм на Запоріжжі є надзвичайно важливим фактором, розвиток якого сприяє економічній стабільності регіону, його інвестиційній привабливості та перспективі розвитку в загальнодержавному вимірі. Розвиток туризму істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів широкого вжитку.

У свою чергу, важливим фактором розвитку туристичної галузі є інформаційно-рекламне забезпечення туристської діяльності Запорізької області на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках. Оскільки туризм виходить за межі традиційного уявлення про нього як про явище, яке пов'язане тільки з відпочинком, то ефект від нього має розглядатись з точки зору попиту особливого типу споживача, а не з точки зору пропозиції. Туризм неможливо зводити лише до виробництва послуг, оскільки цей вид діяльності визначається не стільки характером послуги, що виробляється, скільки особливостями й кількістю споживачів туристичного продукту. Таким чином, ефект у туристичній індустрії залежить від кінцевого споживання будь-якого її продукту, що більшою мірою залежить від споживача й меншою – від типу продукту[4].

Тому визначення напрямів використання сучасних інформаційних технологій для залучення споживачів туристичного продукту та розвитку ринку туристичних послуг Запорізького регіону є вкрай актуальним.

Функціональні можливості використання інформаційних технологій у туризмі у своїх працях висвітлюють багато авторів. Важливість проблематики інформаційного розвитку, її значення для формування національної конкурентоспроможності досліджено у працях іноземних і вітчизняних фахівців – Ф. Аттона, Є. Вартанової, М. Вілсона, Б. Гаврилишина, Л. Гудино, У. Даттона, Д. Джейса,

Р. Мансела, С. Симоновича, Н. Татаренко, С. Тенсі, О. Терехова, Е. Тоффлера та ін. Так, у працях В.К. Бабарицької, О.О. Любцевої, О.Ю. Малиновської, М.П. Мальської, Ю.Б. Миронова, В.В. Худо визначається різноаспектний вплив інформаційних технологій, зокрема Інтернету, на туристичне виробництво й маркетингову діяльність у цій сфері.

Незважаючи на значний накопичений теоретико-практичний досвід, потребує вивчення проблема специфіки та інструментарію впровадження інформаційних технологій у розвиток туристичної індустрії Запорізького регіону, тому вивченню саме цієї проблематики присвячена ця робота.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення напрямів використання інформаційних технологій для розвитку ринку туристичних послуг Запорізького регіону.

III. Результати

У сукупності різноманітних чинників, які визначають розвиток туристичної індустрії, принципово домінуюче значення має ресурсний, оскільки саме він визначає можливість і ефективність організації туристичної діяльності на цій території.

Запорізька область має значні рекреаційно-курортні ресурси. У цілому курортні та рекреаційні території становлять майже 15% площі області. Сприятливий клімат, прибережні пейзажі Дніпра, джерела мінеральної води і лікувальні грязі, тепле Азовське море користуються великою популярністю у відпочивальників [1]. Вигідним для області є її розташування недалеко від Кримського півострова, котрий є найперспективнішим курортом у світі, і більшість туристів, які прямують на Чорне море, проїжджають через Запорізьку область.

Сьогодні у світі створюється попит на інтелектуальний та подієвий туризм. Як українським, так і іноземним туристам вже нецікавий відпочинок просто на пляжі на березі моря. Люди хочуть дізнатися щось нове,

відвідувати цікаві культурні й історичні об'єкти, щоб розвиватися під час відпочинку. Туристів, перш за все, цікавлять події та фестивалі, а також історія й культура країн, які вони відвідують.

Саме на цьому зараз зосереджена туристична галузь Запорізького краю, і для її розвитку значно посилена робота щодо залучення інвесторів. У 2011 р. напрям "Запоріжжя – історико-культурний, курортний і туристичний регіон" визнаний пріоритетним у діяльності облдержадміністрації [4].

За останні роки Запорізький регіон став центром фестивалів на Сході України, куди прибувають гості з усього світу. З 2010 р. започатковано проведення Міжнародного козацького фестивалю "Покрова на Хортиці", який проходить на території історико-культурного комплексу "Запорозька Січ" Національного заповідника "Хортиця". Щороку на Запоріжжі проходить Міжнародний пленер-виставка "Хортиця крізь віки". Також традиційно проводяться фестивалі міжнародного та всеукраїнського рівнів з різних видів мистецтва: "Джаз-форум", кінофестиваль "Золотий Бриг", фестивалі дитячої естрадної творчості "Топ-Топ", культур національних меншин "Ми – українські" та багато інших [1].

У Запорізькій області на державному обліку перебуває 8315 об'єктів історико-культурного надбання. До Державного реєстру нерухомих пам'яток України національного значення занесено 12 об'єктів культурної спадщини регіону (три пам'ятки історії і дев'ять – археології). В області діють 24 музеї державного підпорядкування із загальною кількістю близько 384 тис. предметів основного фонду [1].

В регіоні зареєстровано дев'ять обласних осередків козацьких організацій, які налічують понад 7 тис. козаків. Діє цільова регіональна програма, спрямована на впровадження ефективного механізму взаємодії органів державної влади та козацьких громадських організацій з розвитку історичних, патріотичних, духовних та культурних традицій козацтва [1].

Активною є діяльність у регіоні 62 громадських організацій національних меншин. Головною метою їх діяльності є створення необхідних умов для збереження мовної й етнічно-культурної самобутності націй та народностей, що проживають у Запорізькій області, згуртування національних меншин навколо ідеї української державності, сприяння збереженню стабільної суспільно-політичної ситуації в регіоні [1].

Отже, Запорізька область має багатий потенціал історико-культурних, природно-рекреаційних ресурсів для розвитку фести-

вального, історичного, культурного, етнотуризму та інших.

Головні ресурси індустрії туристичних послуг характеризуються кількістю суб'єктів туристичної діяльності, кількістю санаторно-курортних та оздоровчих закладів і фінансовими показниками їх діяльності.

Станом на 01.01.2012 р. туристичні послуги у Запорізькій області надають 166 суб'єктів туристичної діяльності, у тому числі: туроператорів – 17, турагентів – 143 [9, с. 6]. Туристичних послуг у 2011 р. надано на суму 28,037 млн грн, що значно менше ніж у попередні роки (102,69 млн грн у 2010 р.). Платежі до бюджету від туристичних послуг у 2011 р. становили 2,6 млн грн, що на 64% менше, ніж у 2010 р. Це пояснюється тим, що, відповідно до п. 30 ст. 9 Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", ліцензуванню підлягає лише туроператорська діяльність. Тому зменшення обсягу наданих туристичних послуг та платежів до бюджету зумовлено відсутністю статистичних даних турагентів, оскільки статистичний звіт 1-ТУР заповнюється ліцензованими суб'єктами туристичної діяльності – туроператорами [3].

У 2011 р. в області налічується 116 готелів та аналогічних засобів розміщення різного рівня комфортності, загальна кількість місць у яких становить 6,1 тис. [8, с. 491]. Починаючи з 2011 р., у статистичній звітності враховуються юридичні особи та фізичні особи-підприємства, тому порівняння з попередніми роками є некоректним.

Станом на 2011 р. у Запорізькій області знаходиться 540 санаторно-курортних та оздоровчих закладів, серед яких 321 дитячий заклад (59%) та 176 баз та інших закладів відпочинку (33%). Загальна кількість ліжок становить 46,3 тис. Протягом останніх років спостерігається тенденція збільшення таких закладів, як санаторії, будинки та бази відпочинку (рис. 1) [6]. Таке зростання відбувається за рахунок збільшення кількості баз відпочинку, які становлять 80% у цій групі.

Водночас зменшується кількість дитячих установ оздоровлення та відпочинку. Зменшується і кількість дітей, які перебувають у цих закладах. Так, у 2011 р. у закладах лікування та відпочинку Запорізької області покращили свій стан і відпочили 46 тис. дітей, що на 14,6% менше, ніж у 2010 р. Таке зменшення відбулося за рахунок зменшення кількості дітей, що перебувають в установах оздоровлення, якщо в 2010 р. їх кількість становила 32,5 тис., то в 2011 р. – 12,3 тис. [7, с. 486; 8, с. 486].

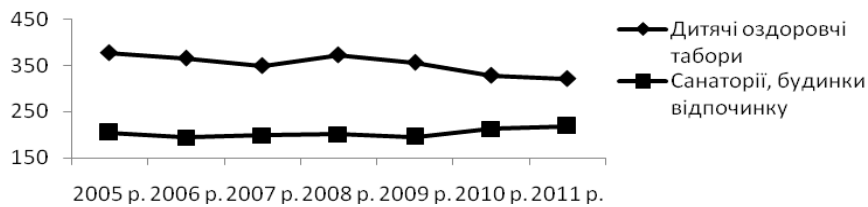


Рис. 1. Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів у Запорізькому регіоні за 2005–2011 рр.
Джерело: за даними Головного управління статистики у Запорізькій області

Зважаючи на кількість готелів, санаторно-курортних та оздоровчих закладів, враховуючи загальну кількість місць у закладах, а також розвинутий транспортно-дорожній комплекс, можна зробити висновок, що інфраструктурний потенціал Запорізької області є досить високим.

За даними Державної служби статистики, у 2011 р. кількість туристів, обслугованих туроператорами й турагентствами Запорізької області, становила 60,1 тис. осіб, що на 32,4% менше, ніж у 2010 р., а порівняно з 2008 р. менше на 50%. Серед них Запорізьку область відвідали 1,5 тис. іноземних ту-

ристів, за кордон виїжджали 23,9 тис. українських туристів, кількість внутрішніх туристів становить 34,6 тис. [9, с. 6]. Проте ці дані значно відрізняються від наведених Головним управлінням статистики у Запорізькій області (табл.). Тому для коректного аналізу попиту потрібне узгодження методики статистичного спостереження між головним управлінням статистики у Запорізькій області та Державною службою статистики України. Подальший аналіз туристичних потоків проведемо, спираючись на дані Головного управління статистики у Запорізькій області.

Таблиця

Склад і структура туристичних потоків у Запорізькому регіоні

Показники	Роки								
	2008		2010		2011		2011 до		
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	2008	2010	в.п.
Обслуговано туристів	120,2	100	88,8	100	41,1	100	-65,8	-53,7	
іноземних туристів	20,0	16,6	17,7	19,9	13,3	32,4	-33,5	-24,9	+12,5
виїзних туристів	30,0	25,0	25,0	28,1	10,7	26,0	-64,3	-57,2	-2,1
внутрішніх туристів	70,1	58,3	46,3	52,0	17,2	41,8	-75,5	-62,9	-10,2

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Запорізькій області

Як видно з рис. 2, негативна динаміка туристичних потоків у Запорізькому регіоні спостерігається, починаючи з 2009 р., що зумовлено спадом у всіх галузях економіки через світову фінансову кризу.

За 2008–2011 рр. кількість внутрішніх туристів зменшилась на 75,5%, туристів-громадян України, які виїжджали за кордон, – на 64,3% (табл.) [10].

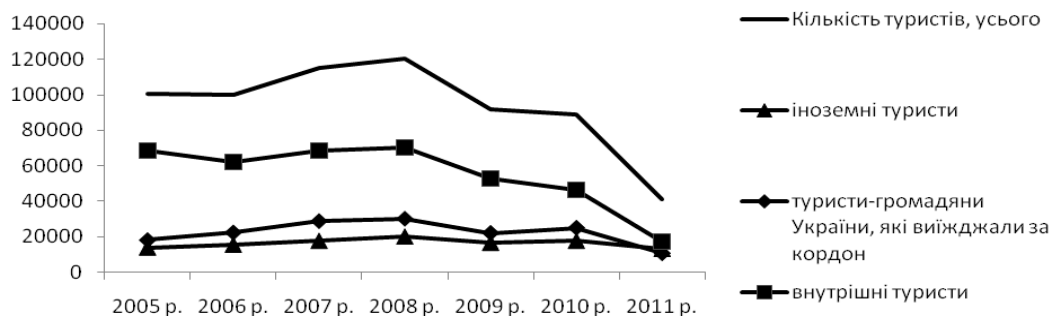


Рис. 2. Динаміка туристичних потоків у Запорізькому регіоні, осіб
Джерело: за даними Головного управління статистики у Запорізькій області

Аналіз структури туристичних потоків показав, що на туристичному ринку Запорізької області внутрішні туристи відіграють важливу роль, їх питома вага у 2011 р. становила 41,8% від загальної кількості туристів. На другому місці виступають іноземні туристи – 32,4% від загальної кількості. І на третьому місці перебувають туристи – грома-

дяни України, які виїжджали за кордон, – 26,0% від загальної кількості (табл.).

Аналіз розподілу туристів за метою відвідування Запорізького регіону, що наведений на рис. 3, вказує на перевагу напряму "Дозвілля та відпочинок" серед інших напрямів турпотоків, частка якого у 2011 р. становить 89% [9, с. 37–40, 70–73].

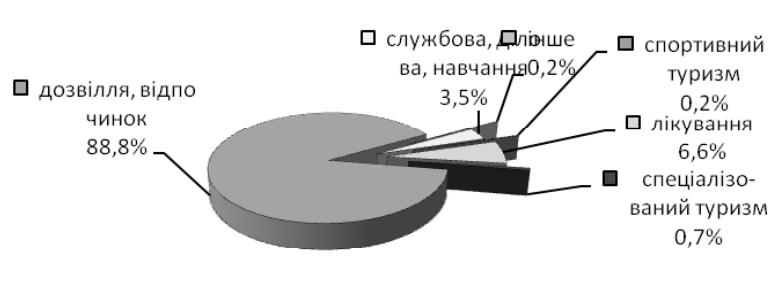


Рис. 3. Розподіл туристів за метою відвідування Запорізького регіону у 2011 р.
Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Для більш детального вивчення попиту потрібно диференціювати види відпочинку в статистичній звітності, що потребує вдосконалення системи звітності, її узгодження між управлінням культури та туризму, Головним управлінням статистики у Запорізькій області та Державною службою статистики України.

З отриманих даних можна зробити висновки, що регіональний ринок туристичних послуг Запорізького регіону орієнтований на внутрішніх туристів з переважним напрямом "Дозвілля та відпочинок". Однак, маючи такий ресурсний потенціал, необхідно виходити на світовий ринок туризму, тим самим залучати іноземних туристів та інвесторів.

Наявність у Запорізькій області унікальних туристичних ресурсів та створення на їх основі туристичних продуктів недостатньо для досягнення успішного розвитку туристичної галузі. Ключовим моментом є забезпечення інформованості туриста про те, які продукти є в області та як їх можна отримати.

Для просування туристичного продукту області найбільш доцільним є використання сучасних інформаційних технологій для реклами (через Інтернет, веб-сайти, портали), комунікацій (електронна пошта, інтернет-телефонія, інтернет-пейджинг) і системи бронювання місць.

Як засвідчує аналіз, можливості сучасної всесвітньої мережі Інтернет для популяризації туристичного продукту Запорізької області використовуються недостатньо повно й різноманітно. Більш-менш повна інформація про туристично-рекреаційний потенціал Запоріжжя подана на сайті облдержадміністрації (<http://www.zoda.gov.ua>), міському порталі (www.misto.zp.ua), проте розміщення інформації про розвиток туризму та рекреації на цих сайтах є нераціональним, бо мало кому з потенційних клієнтів спаде на думку шукати інформацію саме там, а не на спеціалізованому сайті. Більш зручним є варіант окремого спеціалізованого довідкового багатомовного Інтернет-порталу. На цьому порталі можливо передбачити такі складові: карта порталу, новини, туризм, дозвілля, контакти.

Для цього, згідно з рішенням Управління культури й туризму обласної державної адміністрації та за підтримки Запорізької обласної ради, при обласному краєзнавчому музеї у 2008 р. було відкрито Запорізький обласний туристично-інформаційний центр, який має власний сайт. Пріоритетною метою центру є збір, обробка та поширення інформації стосовно туристичних можливостей області [2].

Для виявлення слабких і сильних сторін, можливих напрямів розвитку сайту було проведено його порівняння із сайтами інших регіонів. Аналіз показав, що веб-портал Запорізького обласного туристично-інформаційного центру має ряд недоліків, серед яких можна відзначити:

- недоступність для користування з боку іноземних туристів внаслідок відсутності інформації іноземними мовами;
- на сторінці інформації про туристичні агенції нема хоча б короткого опису послуг, які вони надають;
- на сторінці інформації про заклади проживання немає фотографій номерів, не зазначені діючі ціни, не подано лінки, нема схеми проїзду, on-line бронювання можливо лише для двох закладів (готелі "Україна" та "Інтурист");
- на сторінці інформації про приватні садиби нема фотографій, доцільно було б кожний район зробити на окремій сторінці, щоб текстовій інформації передувала графічна (фото + мапа);
- на сторінці інформації про музеї області немає фотографій, щодо багатьох об'єктів відсутня хоча б коротка анотація про діяльність музею, його експозиції;
- сторінки більшості туристичних об'єктів не мають лінків на додаткові ресурси в Інтернеті, які могли б значно розширити уявлення туристів про них, немає фотографій, мапи;
- відсутня можливість спілкування користувачів порталу через форум, оскільки в процесі спілкування є можливість отримувати додаткову інформацію про потреби клієнтів, оцінювання ними порталу тощо.

Отже, веб-портал Запорізького обласного туристично-інформаційного центру потребує значного вдосконалення.

Крім порталів для просування через Інтернет регіонального туристичного продукту варто використовувати банери, вони являють собою посилання на портал, розміщене на сторонніх порталах. Таке розміщення може здійснюватися на безкоштовній (взаємовигідній) основі як обмін банерами і на платній основі.

Важливим напрямом використання Інтернету для просування туристичного продукту Запорізької області може стати розвиток віртуального туризму. Маючи такий потужний потенціал, Запоріжжя могло б реалізувати проекти з віртуальних подорожей по музеях області (музей історії запорозького козацтва на о. Хортиця, музей-заповідник "Садиба Попова" та ін.), заповідних територіях, унікальних археологічних пам'яток (державний історико-археологічний заповідник "Кам'яна Могила"), з відвідуванням специфічних подій (козацький фестиваль "Покрова на Хортиці") тощо.

IV. Висновки

Проведений аналіз доводить, що Запорізька область має багатий потенціал історико-культурних, природно-рекреаційних ресурсів для розвитку перспективних тематичних напрямів туризму, зокрема, фестивального, історичного, культурного, етнотуризму та інших.

Використовуючи переваги інформаційних технологій, Запорізька область може забезпечити зростання відвідувачів до регіону, тому для розвитку діяльності туристичної індустрії регіону доцільне:

- посилення інформаційно-рекламного забезпечення на внутрішньому і, особливо, на зовнішньому ринках;
- удосконалення веб-порталу Запорізького обласного туристично-інформаційного центру;
- створення та функціонування віртуального туризму.

Список використаної літератури

1. Запорізька область [Електронний ресурс] / Запорізька обласна державна ад-

міністрація. – Режим доступу : <http://www.zoda.gov.ua/article/61/kultura-i-turizm.html>.

2. Запорізький обласний туристично-інформаційний центр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zotic.zp.ua/index.html>.
3. Інформація про моніторинг індикаторів Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2015 року за підсумками 2011 року [Електронний ресурс] / Запорізька обласна державна адміністрація. – Режим доступу : <http://www.zoda.gov.ua/news/16798/informatsiya--promonitoring-indikatoriv-strategiji-regionalnogo-rozvitku--zaporizkoji-oblasti-na-period-do-2015-roku-za-pidsumkami-2011-roku.html>.
4. Програма розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму в Запорізькій області на 2011-2015 роки, затверджена рішенням другої сесії Запорізької обласної ради від 23 грудня 2010 р. № 14 [Електронний ресурс] / Загальне керівництво: П.Д. Матвієнко. – Режим доступу: www.rada.zp.ua/sessia_out.php?145.
5. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні : статистичний бюлетень / [відпов. за вип. І.В. Калачова]. – К, 2011. – 91 с.
6. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади Запорізької області [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/sanat_kurort_zakl_11.pdf.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Август Трейд, 2011. – 560 с.
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К. : Август Трейд, 2012. – 559 с.
9. Туристична діяльність в Україні у 2011 році : статистичний бюлетень / [відпов. за вип. І.В. Калачова]. – К., 2012. – 74 с.
10. Туристичні потоки [Електронний ресурс] / Головне управління статистики у Запорізькій області. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/Turuzm.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2013.

Домашенко С.В. Современные информационные технологии в развитии рынка туристических услуг Запорожского региона

В статье исследованы основные ресурсы и современное состояние туристической отрасли Запорожской области. Предложены направления использования информационных технологий для развития рынка туристических услуг региона.

Ключевые слова: туризм, туристические услуги, Запорожская область, информационные технологии.

Domashenko S. Modern information technologies in Zaporozhye region tourism development

The article is devoted to the problems of information technologies implementation in the tourism service market development in Zaporozhye region.

The analyzed problem is urgent, because the development of the resort-tourism is one of the priorities of economic growth in Zaporozhye region. Proper informational and advertising campaign of Zaporozhye region tourism activities through information technologies will enhance the tourist flow into the region.

The paper studies the basic resources of Zaporozhe region tourism services industry. According to factual evidence, the region has a rich historical and cultural, natural and recreational infrastructure that has great potential for the development of promising thematic tourism areas: the event, historical, cultural, ethnic tourism, in particular.

The current state of Zaporozhe region tourism industry was analyzed. The analysis indicates that there has been a tendency of increasing in number of sanatoria and health resort and health-improving institutions in recent years. At the same time, there has been a reduction in number of health and leisure facilities for children and the number of children who improve their health in these institutions lowers.

The services demand's dynamics and structure of the regional tourism market was studied. Negative dynamics in tourist flow were found, it occurs due to the global financial crisis. The article highlights that Zaporozhe regional tourism market is focused on domestic tourists and the overwhelming majority of domestic tourists select "leisure and recreation" type of tourism.

The article shows that the possibilities of World Wide Web could promote the tourism product of Zaporozhe region but these possibilities are not used fully and varied. The analysis of Zaporozhe regional tourist information center web portal was carried out and shortcomings were revealed.

The new vectors of the use of information technology for the growth of visitors to the region and the development of tourism industry in the region were suggested: at first strengthening of informational and advertising campaign for the domestic and especially foreign markets; secondly, modernization of the Zaporozhe regional tourist information center web portal; thirdly, the creation and use of virtual tourism systems.

Key words: *tourism, tourist industry, Zaporozhe region, information technologies.*

УДК 339.54:006.027

В.В. Дятловадоктор економічних наук, доцент
Донецький державний університет управління

ЛІДЕРСТВО КРАЇН У СВІТОВІЙ І РЕГІОНАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ НА ЗАСАДАХ АКТИВНОЇ УЧАСТІ У РОЗВИТКУ СТАНДАРТИЗАЦІЇ

Обґрунтовано лідерство країн у світовій і регіональній торгівлі на засадах участі у розробці стандартів відповідного рівня. Встановлено взаємозв'язок між обсягами експорту країн і активним членством в організаціях зі стандартизації. Запропоновано коефіцієнт, який враховує різний статус країн у технічних комітетах.

Ключові слова: світова торгівля, країни-лідери, участь у міжнародній і регіональній стандартизації, коефіцієнт активної участі.

I. Вступ

Україна зі вступом до Світової організації торгівлі (далі – СОТ) здобула можливість активної участі в міжнародній торгівлі й розвитку на цих засадах економіки. Для реалізації експортного потенціалу вітчизняної економіки держава має застосувати механізми й інструменти, які сприяли б участі суб'єктів господарювання у зовнішній торгівлі. Одним із таких міжнародно визнаних інструментів є гармонізований стандарт, який розробляється в технічних комітетах організацій зі стандартизації відповідного рівня, підтвердження виконання вимог якого дає змогу експортувати товари на ринки різних країн. Виходячи з цього, дослідження тенденцій зовнішньої торгівлі країн, які є лідерами на світовому та регіональному ринках, у взаємозв'язку з активністю у технічних комітетах організацій зі стандартизації є актуальним для застосування такого досвіду Україною.

Дослідження у сфері стандартизації, у тому числі її ролі в розвитку економіки і торгівлі, проведені І. Ароновим [1], В. Версаном [2], Л. Віткіним [3], С. Пугачовим [4], І. Елькіним [5] та іншими науковцями, практична діяльність яких переважно пов'язана з розвитком цієї сфери. Однак у фундаментальних та прикладних наукових працях не приділено увагу обґрунтуванню взаємозв'язку лідерства країн у світовій і регіональній торгівлі та їх активної участі у технічних комітетах організацій зі стандартизації відповідного рівня, що ускладнює застосування такого досвіду та інструментів в Україні.

II. Постановка завдання

Мета статті – виявити й обґрунтувати взаємозв'язок між лідируючою позицією окремих країн у світовій і регіональній торгівлі та їх участю у діяльності технічних комітетів організацій зі стандартизації.

Для досягнення мети досліджено участь країн у діяльності міжнародних організацій зі стандартизації та експорт ними товарів на світові ринки. Як джерела використано офіційні матеріали міжнародних організацій і звіти державних органів у сфері стандартизації; статистичні дані СОТ, ЄС, СНД та України.

III. Результати

Світова торгівля в останні десятиліття досягла значних масштабів. Країнам – лідерам світової торгівлі належить не тільки половина торговельного обороту, але й найбільші (у тому числі за рахунок торгівлі) обсяги валового внутрішнього продукту у сукупному (наприклад, США – 19,7%, Китай – 12,6%, Японія – 5,7%, Німеччина – 4,1%, Росія – 3,7%, Велика Британія – 3,1%, Франція – 3,0%) [6].

Розвиток світової торгівлі зумовив необхідність єдиного підходу у сфері встановлення вимог до безпечності й якості товару, його маркування, упакування, збереження й транспортування, а також оцінювання відповідності цим вимогам, оскільки як проміслово розвинуті країни, так і країни, які розвивають національну економіку, зацікавлені в координації процесів у цій сфері на міжнародному рівні.

Направляють та координують діяльність у цій сфері Міжнародна організація зі стандартизації (ISO), Міжнародна електротехнічна комісія (IEC), Міжнародний союз із телекомунікацій (ITU). З регіональних організацій, значущих для України щодо експорту товарів і послуг, слід відзначити: Європейський комітет зі стандартизації (CEN), Європейський комітет зі стандартизації в електротехніці (CENELEC), Європейський інститут зі стандартизації в галузі телекомунікацій (ETSI), Європейський комітет зі стандартизації в галузі чавуну і сталі (ECISS), Міждержавну раду зі стандартизації, метрології

та сертифікації країн – учасниць Співдружності незалежних держав (МДР).

Кількість країн – членів ISO постійно зростає: у 2005 р. їх налічувалося 156, у 2008 р. – 161, у 2012 р. – 164 [7], сукупна економіка яких становить 98% світової. Кількість членів ІЕС є значно меншою – це тільки визнані національні органи зі стандартизації більше ніж 60 країн, таких як США, Канада, Японія, Велика Британія, Німеччина, Франція, Росія й ін.

Активність участі країн у міжнародних і регіональних організаціях зі стандартизації визначається статусом їх членства в технічних комітетах (ТК), що безпосередньо працюють над розробкою стандартів, відповідно до якого країни можуть мати статус абонента, спостерігача, активного члена або очолювати секретаріат. Так, активність національних органів країн в ISO підвищується: у 2010 р. – 107 організацій-членів, 45 членів-кореспондентів, 11 членів-абонентів; у 2012 р. – 111, 49 і 4 відповідно [7]. Членство як кореспондентів та абонентів уведено для організацій зі стандартизації країн, що розвиваються. Члени-кореспонденти не беруть активної участі у діяльності організації, але мають право отримувати інформацію про міжнародні стандарти, що розробляються. Члени-абоненти сплачують пільгові внески і мають можливість бути в курсі міжнародної стандартизації. За даними ISO, 121 країну, у тому числі Україну та ще 13 колишніх республік Радянського Союзу, крім Російської Федерації, визнано такими, що розвиваються у сфері міжнародної стандартизації.

ISO приділяє велику увагу гармонізації стандартів та розробці міжнародних, яких щорічно опубліковується близько однієї тисячі. Наразі портфель ISO становить 18 536 стандартів. CEN підписав Віденську угоду з ISO, відповідно до якої європейські й міжнародні стандарти можуть розроблятися паралельно. Більше ніж 30% від усієї сукупності європейських стандартів (EN), прийнятих CEN, ідентичні міжнародним. Стандарти EN/ISO є чинними в 30 країнах, оскільки CEN об'єднує національні організації зі стандартизації 27 країн – членів ЄС і трьох країн Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Норвегія, Швейцарія). Політика у сфері стандартизації, яку проводить МДР, сприяє впровадженню міжнародних стандартів як міждержавних і національних.

У CEN, крім повноправних членів, запроваджено участь країн як асоційованих (афілійованих) членів, а також з 2003 р. – партнерство (PSB). Статус афілійованого члена передбачає участь країн як спостерігачів, без права голосування. Афілійованими членами є національні організації зі стандартизації країн Центральної та Східної Європи,

які потенційно могли б стати членами ЄС або ЕАСТ, а отже, і повноправними членами CEN за умови їх відповідності певним критеріям. Основною умовою залишається ухвалення EN як національних стандартів і скасування тих, що перебувають з ними в суперечності. Афілійованими членами CEN є Албанія, Болгарія, Туреччина, Хорватія, Македонія. Статус PSB передбачено для національних організацій зі стандартизації країн – членів ISO, які не можуть стати членами CEN з політичних міркувань чи географічних умов. Щоб отримати цей статус, національний орган зі стандартизації країни має відповідати певним вимогам. Найважливіша з них – зобов'язання застосовувати як національні стандарти EN, розроблені в технічних комітетах CEN, членами яких є країна-партнер за своїм вибором, і анулювати ті з національних, що суперечать європейським. Партнери мають право брати участь у роботі CEN, Генеральної Асамблеї, у засіданнях ТК як спостерігачі й отримують проекти стандартів й інші документи. Партнерами CEN є Єгипет, Росія, Сербія і Чорногорія, Україна, Туніс [8].

У МДР представлені національні організації 12 держав [9], їх взаємодія здійснюється відповідно до міждержавної “Угоди про проведення узгодженої політики в галузі стандартизації, метрології та сертифікації” від 1992 р. і Протоколу до неї від 20 червня 2000 р.

Загальною тенденцією в міжнародній і регіональній стандартизації є збільшення кількості ТК. Так, в ISO кількість ТК становила: у 2008 р. – 210; 2009 р. – 216; 2010 р. – 218; 2012 р. – 230 [8]. Кількість ТК у регіональних організаціях зі стандартизації є значно більшою: на 01.01.2011 р. у CEN їх налічувалося 301 [8], у МДР – 277 (в Росії – 366) [9]. Протягом року в CEN створено 2 ТК, в МДР – 8. Збільшення кількості ТК є тенденцією, що відповідає появі нових галузей, товарів і послуг.

Встановлено, що обмежена кількість країн – членів міжнародної і регіональних організацій зі стандартизації очолюють ТК. Так, в ISO очолюють ТК тільки 29 країн-членів (рис. 1, а). На 01.02.2011 р. із 197 ТК, що функціонують на постійній основі, 128 комітетів (65%) очолюють органи стандартизації таких економічно розвинутих країн, як Німеччина (31 ТК – 15,7%), США (30 ТК – 15,2%), Китай (18 – 9,1%), Велика Британія і Франція (17 ТК, або 8,6% кожна), Японія (15 – 7,6%). Аналогічний факт встановлено і щодо керівництва країнами 19 проектних комітетів.

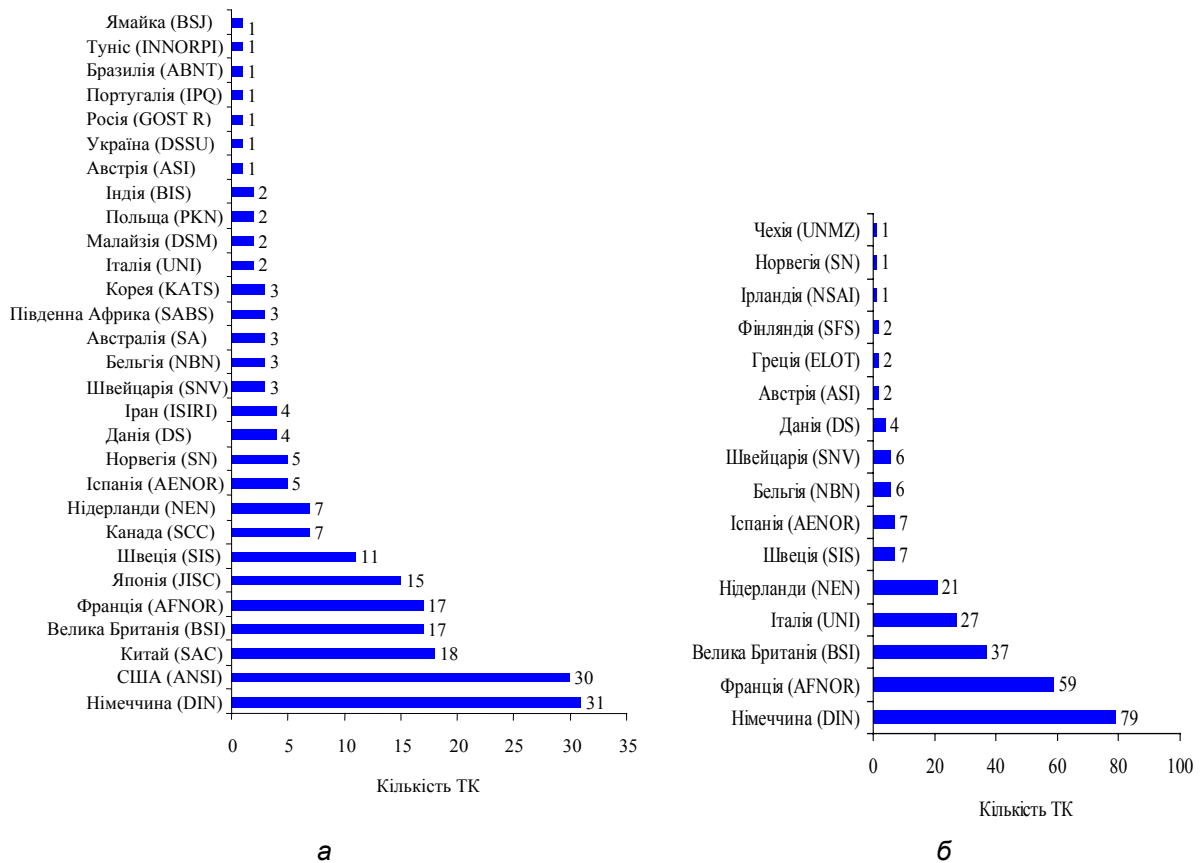


Рис. 1. Країни – члени ISO, що очолюють технічні комітети: а – в ISO; б – в EN

У CEN очолюють ТК національні організації зі стандартизації 16 країн (53% від загальної кількості членів), з них Німеччина, Франція і Велика Британія – майже 60% (193 ТК). Ця тенденція зберігається і для ТК,

що діють на постійній основі (рис. 1, б), і для проектних.

У МДР СНД 8 країн-членів очолюють ТК, найбільшу кількість з них – Росія (83%) і Україна (13%), а національні органи інших країн – 1–3 технічні комітети (рис. 2).

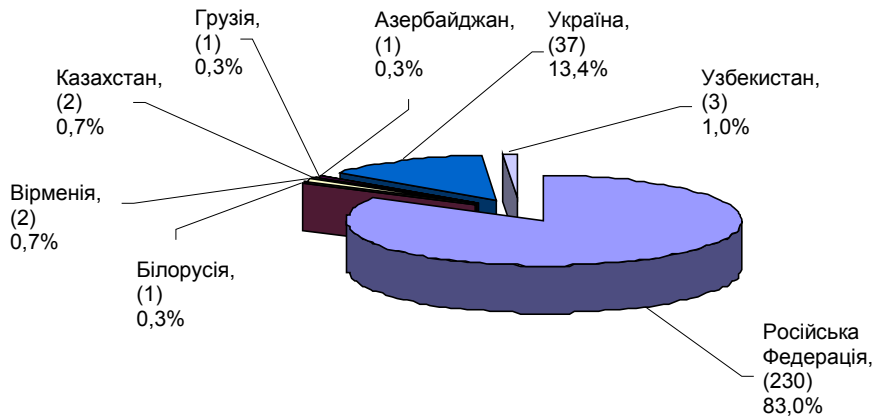


Рис. 2. Країни – члени МДР СНД, що очолюють технічні комітети

Отже, тенденція щодо обмеженої кількості країн-членів організацій зі стандартизації, що очолюють ТК, є загальною. Через активну діяльність у технічних комітетах ці країни формують науково-технічну політику на світовому та регіональному рівнях, а тому мають можливість спрямовувати розвиток стандартизації, технічні й технологічні

інновації в потрібному для їх економіки і, перш за все, експортоорієнтованих галузях, напряму.

Встановлене, ймовірно, є одним з чинників значних обсягів експорту товарів і послуг у світовій та регіональній торгівлі країн-лідерів зі стандартизації. Проведеним кореляційно-регресійним аналізом підтверджено

гіпотезу: між показниками обсягів експорту та кількістю очолюваних ТК країнами встановлено прямолінійну залежність (табл.), яка описується математичним рівнянням загального типу $y = a + vx$ і має щільний зв'язок. Як вихідні взято офіційні статистичні дані щодо експорту країн [10–12], а також їх членства в організаціях зі стандартизації [7–9].

Отже, активна участь та очолювання технічних комітетів міжнародної та регіона-

льних організацій зі стандартизації є чинником, що зумовлює обсяги експорту товарів і послуг країнами як на світові, так і регіональні ринки. Україні необхідно враховувати цей факт для реалізації стратегічного рішення формування сталої економіки, орієнтованої на експорт товарів і послуг на ринки різних країн і міждержавних об'єднань.

Таблиця

Математичні моделі взаємозв'язку між кількістю очолюваних ТК країнами та обсягами їх експорту

Параметри		Рівняння		Щільність зв'язку	
у	х	вид	F-значення регресії	коефіцієнт детермінації	коефіцієнт кореляції
Обсяги світового експорту країни	Кількість ТК ISO, які очолює країна	$y = 46,714x + 20,97$	6,62	0,623	0,790
Обсяги експорту країни на ринок ЄС–27	Кількість ТК CEN, які очолює країна	$y = 4,647x + 50,097$	30,58	0,718	0,847
Обсяги експорту країни на ринок СНД	Кількість ТК МДР, які очолює країна	$y = 242,67x + 4666,943$	72,56	0,912	0,955

На підставі встановленого запропоновано застосування коефіцієнта активної участі країни (K_a) у міжнародній і регіональній стандартизації, який розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^m k_i \times n_i,$$

де N – загальна кількість міжнародних або регіональних ТК; n_1 – кількість міжнародних або регіональних ТК, у яких національні ТК беруть участь; n_2 – кількість міжнародних або регіональних ТК, у яких національні ТК є активними членами; n_3 – кількість міжнародних або регіональних ТК за продукцією, що експортується з країни, у яких національні ТК є активними членами; n_4 – кількість міжнародних або регіональних ТК, які очолюють національні ТК; n_5 – кількість міжнародних або регіональних ТК за продукцією, що експортується з країни, які очолюють національні ТК; k_i – коефіцієнт вагомості показника n_1, n_2, n_3, n_4, n_5 .

Використання цього коефіцієнта обґрунтовується необхідністю дослідження тенденцій для визначення напрямів, за якими національному органу України у сфері стандартизації потрібно підвищити активність, а також визначити пріоритети щодо встановлення зв'язків з органами окремих країн для реалізації експортного потенціалу.

Розрахунки показали, що значення коефіцієнта активної участі України в ISO є в декілька разів меншим порівняно з країнами, що мають активні позиції, наприклад, з Німеччиною, – у 5 разів.

IV. Висновки

Міжнародні та регіональні стандарти є впливовим інструментом при експортуванні продукції, тому загальносвітовою тенденцією є їх гармонізація через діяльність у Між-

народній та регіональних організаціях зі стандартизації – CEN ЄС і МДР СНД, значущих для України як експортера. Статус членства національного органу країни у технічних комітетах (абонент, спостерігач, член або такий, що очолює секретаріат) визначає активність її позиції. Доведено на основі кореляційно-регресійного аналізу, що активна участь у діяльності міжнародної та регіональних організацій зі стандартизації, а саме технічних комітетів і насамперед їх очолювання, є чинником, що впливає на обсяги експорту товарів і послуг країнами (за членства в ISO – світового, в CEN – на ринки країн ЄС-27, в МДР – на ринки країн СНД). Запропоновано активність участі країн у міжнародній і регіональній стандартизації оцінювати за коефіцієнтом, який враховує їх різний статус у технічних комітетах. Застосування цього коефіцієнта в подальших дослідженнях дасть змогу обґрунтовано визначити пріоритети участі національного органу України в технічних комітетах відповідно до експортної спрямованості галузей економіки та визначити країни-партнери для укладання двосторонніх угод зі стандартизації для впровадження технічних і технологічних інновацій у промислове виробництво.

Список використаної літератури

1. Аронов И.З. Основные вопросы технического регулирования / И.З. Аронов, В.В. Быков, В.Ю. Прохоров. – М.: Изд-во Московского государственного университета леса, 2006. – 206 с.
2. Версан В.Г. Техническое регулирование: теория и практика: [монография] / В.Г. Версан, В.И. Галеев, И.З. Аронов; под ред. В.Г. Версана. – М.: Экономика, 2006. – 308 с.

3. Віткін Л.М. Досвід Європейського Союзу щодо ролі стандартизації для розвитку малого і середнього бізнесу / Л.М. Віткін // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2008. – № 6. – С. 3–11.
4. Пугачев С.В. Стандарты и технические регламенты – диалектическое единство / С.В. Пугачев // Стандарты и качество. – 2008. – № 5. – С. 20–24.
5. Элькин Г.И. О работах, проводимых в Российской Федерации в области технического регулирования, стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия и аккредитации / Г.И. Элькин // Материалы 35 заседания МГС, 9–12 июня 2009 г., Минск. – Мн. : Белстандарт, 2009. – 20 с.
6. International Trade Department PREM the World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
7. ISO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org>.
8. CEN [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cen.eu>.
9. Межгосударственный совет по стандартизации, метрологии и сертификации (МГС) СНГ : официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.easc.org.by>.
10. World Trade 2009: Prospects for 2010 [Електронний ресурс] // Press Release, Press/598. – 2010. – March 26. – 16 p. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/pr616_e.pdf.
11. External and intra-European Union trade [Електронний ресурс] // Statistical books. – 2010. – 490 p. – Режим доступу: <http://www.ec.europa.eu/eurostat>.
12. Міждержавний статистичний комітет СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cisstat.com>.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2013.

Дятлова В.В. Лидерство стран в мировой и региональной торговле на принципах активного участия в развитии стандартизации

Обосновано лидерство стран в мировой и региональной торговле на принципах участия в разработке стандартов соответствующего уровня. Установлена взаимосвязь между объемами экспорта стран и активным членством в организациях по стандартизации. Предложен коэффициент, учитывающий различный статус стран в технических комитетах.

Ключевые слова: мировая торговля, страны-лидеры, участие в международной и региональной стандартизации, коэффициент активного участия.

Dyatlova V. Countries' leadership in the global and regional trade on the basis active participation actively in the development of standardization

Countries' leadership in the global and regional trade through involvement in the development of standards in particular level is proved. The interconnection between the volume of export and the active membership in the organization for standardization is determined. The coefficient reflecting the different status of the technical committees is proposed.

Key words: world trade, the country's leaders, participation in international and regional standards, the coefficient of active participation.

УДК 338.28

В.Ф. Залунін

доктор економічних наук, професор

О.Ю. Щеглова

кандидат технічних наук, доцент

М.В. Лаже

асистент

ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури"

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БУДІВНИЦТВА АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ

У статті визначено методи оцінки економічної ефективності будівельних проектів у сфері дорожнього будівництва, а також розглянуті критерії для оцінки доцільності залучення приватних інвесторів до проектів будівництва автомобільних доріг.

Ключові слова: економічна ефективність, сфера дорожнього будівництва, автомобільні дороги, економічний ефект.

I. Вступ

Автомобільні дороги є важливою складовою розвитку економіки регіону. Будівництво й експлуатація доріг є драйвером для великої кількості супутніх галузей, забезпечення дорогами – ключовим чинником соціальної і політичної стабільності регіону, а можливість доступу до видалених територій може ініціювати зростання нових виробництв. Проте саме дорожня галузь у частині нового будівництва найбільше постраждала від фінансово-економічної кризи, і проблема відновлення темпів зростання будівництва доріг є однією з пріоритетних. У державному та регіональних бюджетах закладаються значні кошти за статтею "Ремонт і будівництво доріг", але в основному вони витрачаються на ремонт і підтримку в належному вигляді вже побудованих доріг. У місцевих і регіональних бюджетах, більшість з яких є дефіцитними, незважаючи на зростання акцизів при збільшенні цін на бензин та збору транспортного податку, що виділяються на будівництво доріг, прагнуть до нуля, й обсяги нового будівництва неухильно скорочуються [5].

Навантаження на регіональні та місцеві бюджети не дає змоги планувати масштабне дорожнє будівництво, слабка забезпеченість дорогами генерує високі витрати в економіці регіонів у цілому (через неефективні логістичні схеми, втрати часу і простої транспорту з вантажами внаслідок заторів на дорогах). Водночас існує ряд проектів, до будівництва й експлуатації яких можна було б повернути приватних інвесторів унаслідок стратегічних вигод і окупності таких

об'єктів. Проте в більшості випадків саме будівництво цих доріг реалізується цілком за рахунок бюджетних коштів або засобів, що асоціюються з бюджетом та робить неможливим фінансувати ті проекти, де приватні інвестори не захочуть брати участь.

Варіантом вирішення цієї проблеми є будівництво платних автомобільних доріг на базі приватно-державного партнерства. Залучення приватних інвесторів до будівельних проектів у сфері дорожнього будівництва в цілому має важливу відмінність від залучення інвесторів в інші інвестиційні проекти: ресурсами й продуктом проекту є грошові кошти, тобто співвласник проекту в результаті отримує не об'єкт реальних інвестицій (фактично дорога є суспільною власністю), що постійно зростає в ціні, а приріст грошових коштів. У цьому випадку чистий грошовий потік залежить від вартості джерел фінансування. Таким чином, вартість капіталу, зрештою, впливає на обсяги нового будівництва та вартість експлуатації доріг, і питання мінімізації вартості капіталу для такого проекту є важливим для регіону й населення.

Дорожній кластер важливий для території, і зростання кількості функціонуючих доріг спричинює зростання регіонального продукту в суміжних галузях, приріст податків до бюджетів. Таким чином, питання розробки інструментів і моделей, що дають змогу збільшувати кількість об'єктів дорожнього будівництва, зокрема за рахунок залучення приватних інвесторів, є вкрай актуальним як для регіонів України, так і для бізнес-суспільства та населення.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначення основних принципів, підходів, заходів та інструментів реалізації регіональної політики щодо оцінювання економічної ефективності будівництва автомобільних доріг.

III. Результати

Існує достатня кількість праць з економіки будівництва транспортної інфраструктури, зокрема Р. Бірман, А. Васина, М. Грашина, Е. Дубінін, Д. Крістенсен, Б. Сазонов, Д. Фрідман, З. Черняк, Ц. Шмідт провели детальні дослідження процесу оцінювання таких проектів.

Питання стимулювання інвестиційної діяльності і механізмів управління нею достатньо досліджені в літературі. Зокрема, такі вчені, як Л.І. Абалкін, А.М. Бабашкіна, Е.Б. Балацький, І.А. Бланк, Д. Кейнс, Д. Мілль, П. Самуельсон, П. Фішер та ін., описали інструменти управління інвестиціями в цілому, а А.Г. Афанасьєв, К.А. Медведко, В.Е. Хруцький, В.А. Щербakov запропонували підхід до формування інвестиційного бюджету підприємств.

Методи оцінювання й аналізу ризиків інвестиційної діяльності знайшли відображення в працях таких учених, як В.А. Абчук, Д. Бейлі, Р. Бем-Бавері, В.Б. Бондарьов, А.Г. Вороніна, П.Г. Грабовий, А.М. Дубров, Р. Кантільон, Г.Б. Клейнер, М.Г. Лапуста, М. Маккарті, Д. Месен, Ф. Найт, Д. Норткотт, Т. Хачатуров, Р. Хизріч, А. Хоськин, Л.Г. Шаршуква та ін.

Проте питання економічної ефективності будівництва автомобільних доріг українською важливе, оскільки приватні інвестори, перш за все, оцінюють результат від капітальних вкладень, скоректований на ризики проекту.

Дорожня інфраструктура важлива для економіки будь-якої території. Розвинута дорожня мережа дає змогу розвивати віддалені території, знизити час і вартість доставки вантажів, знижує економічні ризики. Важливість якісної дорожньої мережі особливо виявляється в ситуаціях, коли з різних причин дорога стає непридатною для використання. Проте в умовах бюджетного дефіциту забезпечити всі регіони якісними дорогами й підтримувати їх у робочому стані неможливо. Крім того, забезпеченість дорогами в Україні українською низька порівняно з іншими країнами, зіставними за природними умовами і площею території (табл.). Ряд експертів вважає, що втрати економіки країни від слабкої розвинутості дорожньої мережі становлять від 2 до 6% ВВП [4].

Можна зробити висновок, що в умовах недостатності фінансування і гострої потреби в розвитку дорожньої інфраструктури необхідні альтернативні механізми фінансування дорожнього будівництва.

Варіантом розвитку дорожньої мережі, пропонуваним на держаному рівні, є будівництво й експлуатація платних автомобільних доріг або будівництва доріг із залученням приватних інвесторів. Це дасть змогу повернути в дорожню сферу приватні інвестиції, окупність яких проводитиметься за рахунок стягування плати за проїзд. Такі дороги можуть бути побудовані як для промислових перевезень, коли підприємства платитимуть за вільний і швидкісний проїзд без вагових і габаритних обмежень, так і для доріг загального користування, де населення оплачуватиме проїзд в умовах інфраструктурних переваг.

Таблиця

Забезпеченість автомобільними дорогами

Країна	Площа, тис. км ²	Населення, млн осіб	Протяжність дороги, км	Щільність дороги, км на 1000 км ²
Україна	603,63	45,75	172 400	285,6
РФ	17 075,40	142,91	551 607	32,3
Канада	9984,67	34,21	1 042 000	104,4
Швеція	449,96	9,35	572 000	1271,2

Крім того, подібні дороги підвищують безпеку руху і розвантажують базові траси. У поточній ситуації в Дніпропетровській області реалізованих проектів по будівництву платних доріг немає, у тому числі й тому, що інвестори не можуть розраховувати на окуп-

ність проекту й не можуть оцінити вартість залучення адекватних джерел фінансування.

У дослідженні О.В. Распутіна визначені зацікавлені особливості проектів по будівництву нових автомобільних доріг й основні вигоди від реалізації нових проектів (рис. 1) [2].

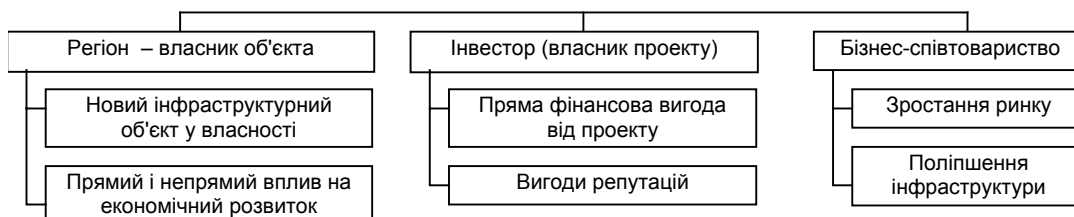


Рис. 1. Схема зацікавлених сторін проекту нового дорожнього будівництва

Для оцінювання критичності кожної зацікавленої сторони на всіх стадіях проекту в роботі пропонується використовувати матриці "інтереси-вплив", що відображають зацікавленість стейкхолдера і рівень його впливу на проект. Підсумковий рівень критичності пропонується відобразити в карті стейкхолдерів.

Таким чином, використовуючи пропонувану схему, можна позначити такі критерії, на підставі яких можливе оцінювання потенційної можливості залучення приватних інвесторів до будівництва автомобільних доріг:

- можливість комерціалізації доріг;
- відсутність нормативних і стратегічних обмежень до залучення приватних інвесторів;
- оцінка доступності бюджетних коштів для самостійної реалізації проекту; при оцінюванні цього критерію слід врахувати, що завданням вкладення бюджетних коштів не є отримання прибутку, тому при нагоді перекладення витрат на приватного інвестора і наявність потенціалу економії бюджетних коштів слід максимально використовувати цю можливість;
- додатковими критеріями залучення приватних партнерів є можливість поліпшення якості проекту або зниження його вартості (підвищення ефективності реалізації проекту).

Також дуже важливим є визначення параметрів оцінювання економічної ефективності проектів нового дорожнього будівництва з урахуванням операційних і стратегічних вигод і витрат для різних зацікавлених

сторін. Зокрема, схема оцінювання вигод і витрат для території присутності наведена на рис. 2.

Для оцінювання економічної ефективності території присутності може бути використана формула оцінювання чистої приведеної вартості проекту:

$$NPV_{\text{non-for-profit}} = \sum_{i=1}^n \frac{R - C}{(1 + d)^i} - IC. \quad (1)$$

Тут чиста приведена вартість некомерційних проектів оцінюється як сума дисконтованого співвідношення між вигодами і витратами проекту з урахуванням терміну експлуатації проекту.

R у цьому випадку можна розглядати як вигоди території від будівництва дороги;

C – усі витрати, що виникають у період експлуатації дороги за винятком прямих інвестицій;

IC – прямі інвестиції в проект дорожнього будівництва з боку території (зокрема, витрати на виділення земельних ділянок, будівництво інфраструктури й так далі).

Ставка дисконтування оцінюється через соціальну ставку дисконтування або ставку міжтимчасових переваг [3].

Для оцінювання проекту стандартну формулу оцінки NPV пропонується адаптувати до некомерційних проектів (проектів, чистий результат яких використовується для отримання соціального ефекту і зростання добробуту населення).



Рис. 2. Схема оцінювання вигод для території при реалізації проектів нового дорожнього будівництва

Під витратами в цьому випадку розуміються витрати господарюючих суб'єктів. Відомо, що чим більше засобів витрачається на території регіону, тим вище його соціальна й економічна ефективність [1].

Ця формула визначає економічний ефект дороги для регіону як перевищення

суми отриманих вигод над витратами, і пропонується її використовувати для оцінювання альтернатив інвестування, зокрема, за рахунок квазібюджетних коштів (тобто реалізації проектів за рахунок державних корпорацій і компаній). Далі буде розглянуто схему економічної ефективності для прива-

тних інвесторів, які беруть участь у реалізації проектів нового дорожнього будівництва.

Проекти будівництва автомобільних доріг є окремим випадком інвестиційних проектів, проте відрізняються від більшості проектів такими характерними особливостями:

1. Продукт проекту. Власником проекту в більшості випадків є регіон або місто, і навіть при залученні приватних інвесторів право власності не переходить до власників коштів. Інвестор отримує в результаті грошові кошти (окупає свої вкладення і отримує прибуток), не отримуючи в чистому вигляді власність і необмежене право експлуатації (або право отримання доходу від експлуатації).

2. Кількість інвесторів. У звичайному проекті інвесторів залучає власник проекту, вибираючи найбільш зручні й дешеві джерела фінансування (банківське, інші форми позикового фінансування, власні засоби). При будівництві доріг у більшості випадків за кордоном залучаються гроші так званих пайовиків, фізичних для співінвесторів і юридичних осіб через облігаційні позики. Отже, кількість інвесторів може бути досить великою.

3. Рівень державного регулювання. При будівництві доріг рівень державного регулювання дуже високий. Зокрема, існує ряд спеціальних законів, які регулюють як схеми, так і фінансові аспекти таких проектів. Окрім законів, існує ряд національних і міжнародних стандартів, наприклад ДБН.

4. Ризики джерел фінансування. При реалізації звичайних проектів у разі залучення

банківського кредиту, наприклад, існує ризик отримання від кредитної організації вимог про дострокове погашення кредиту. Проте ця проблема може бути вирішена додатковою заставною базою або погашенням кредиту шляхом залучення коштів з інших джерел. При будівництві доріг сам проект не може бути заставною базою.

5. Кількість проектів. Фактично дорожній будівельний проект є портфелем проектів (проекти, пов'язані з отриманням земельної ділянки і підготовкою його до будівництва, проекти з отримання дозвільної й іншої документації, роботи з архітектури і проектування, будівництва й обробки, впорядкування і проекти, які пов'язані з отриманням прибутку, тобто безпосередньо продажем права проїзду) [2].

6. Залежність проекту від часу робіт і погодних умов. На будівельні проекти досить сильно впливають погодні умови, зокрема, в зимовий період дорожні будівельні роботи практично не ведуться. Отже, при плануванні та реалізації проекту питання термінів виконання робіт є особливо гострим.

7. Стратегічні обмеження, зокрема щодо передачі продукту проекту в приватну власність, неможливі.

При цьому використання традиційних способів оцінювання економічної ефективності обмежене, оскільки автомобільні дороги мають не тільки економічне, але й соціально-стратегічне значення (рис. 3).

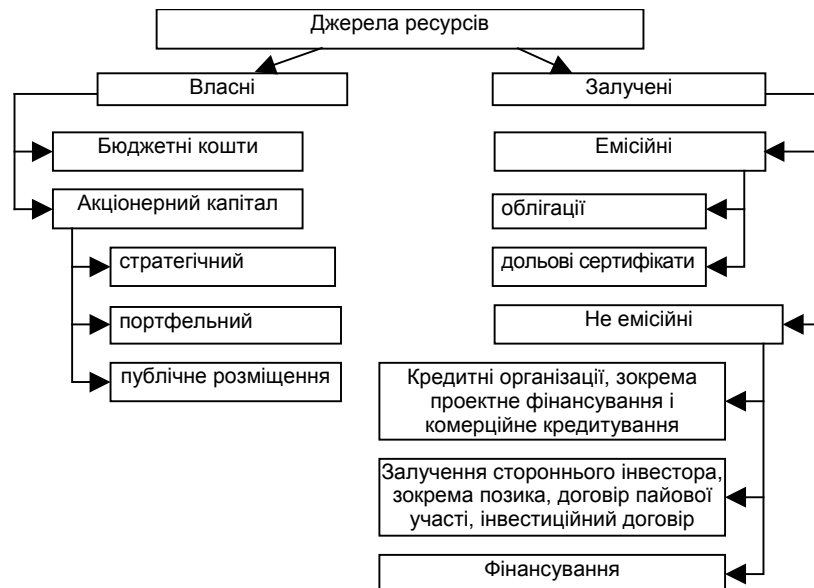


Рис. 3. Джерела фінансування будівництва доріг

IV. Висновки

Основними формами залучення приватних інвесторів до будівництва, експлуатації, змісту або співінвестування є такі: підрядні відносини, орендні відносини, концесія і пе-

редача об'єкта в приватну власність (приватизація об'єкта).

З погляду території присутності найбільш вигідною формою є концесійна, оскільки вона передбачає, крім екстерналізації частини витрат, зовнішній контроль за ходом реалі-

зації проекту і формалізацію розподілу вигод від проекту.

У міжнародній практиці значно поширена така форма сумісної реалізації дорожніх проектів, як концесія. У цьому випадку приватний партнер бере на себе інвестиції, а також експлуатацію й утримання дороги, право власності на яку залишається за державою. Приватник-концесіонер отримує право на стягування прибутку від експлуатації проекту.

Таким чином, для оцінювання ефективності проектів дорожнього будівництва можна використовувати показник вартості проекту. Одним із важливих аспектів вартості проекту є вартість залучення джерел фінансування. Зниження вартості залучення фінансування може бути критерієм ефективності проекту.

Слід зазначити, що таке джерело, як облігаційні позики, практично не застосовується для подібних проектів. Це, зокрема, зумовлено відсутністю податкових пільг за сукупним доходом від таких облігацій. При створенні інструменту проектних облігацій з державними гарантіями обсяг коштів, що залучаються у населення, буде значним.

Список використаної літератури

1. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия : учебник / В.П. Бычков. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 384 с.
2. Распутин А.В. Оценка совокупной стоимости источников финансирования проектов транспортного строительства / А.В. Распутин // Корпоративные финансы. – Москва : Высшая школа экономики, 2010. – С. 56–62.
3. Распутин А.В. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами : монография / В.Г. Абрамян, Н.И. Белоконов, А.В. Распутин и др. ; под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск : ЦРНС : СИБПРИНТ, 2009. – Кн. 9. – 324 с.
4. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 320 с.
5. Пеньшин Н.В. Государственное регулирование автотранспортной деятельности в регионе : монография / Н.В. Пеньшин, В.П. Бычков. – М. : Академический Проект, 2007. – 192 с.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2013.

Залуни В.Ф., Щеглова О.Ю., Лаже М.В. Оценка экономической эффективности строительства автомобильных дорог

В статье определены методы оценки экономической эффективности строительных проектов в сфере дорожного строительства, а также рассмотрены критерии для оценки целесообразности привлечения частных инвесторов к проектам строительства автомобильных дорог.

Ключевые слова: экономическая эффективность, сфера дорожного строительства, автомобильные дороги, экономический эффект.

Zalunin V., Sheglova O., Lazhe M. Evaluation of the economic efficiency of road construction

In the article certainly methods of estimation of economic efficiency of build projects in the field of travelling building, and also criteria are considered for the estimation of expedience of bringing in of private investors to the projects of building of highways.

Key words: economic efficiency, sphere of travelling building, highways, economic effect.

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті розглянуто результати маркетингового дослідження щодо сегментування споживачів з урахуванням екологічного чинника, визначено зацікавленість споживачів у придбанні продукції з поліпшеними екологічними характеристиками, надано рекомендації щодо використання потенціалу інструментів екологічного маркетингу для підвищення рівня екологічної безпеки регіону.

Ключові слова: екологічна безпека, екологічний маркетинг, інструменти екологічного маркетингу, сталий розвиток, сегментування, сегмент, потенціал, екологізація.

I. Вступ

Досягнення економічного прогресу людства у минулому сторіччі практично завжди забезпечувалося за рахунок експлуатації навколишнього середовища без урахування екологічних наслідків. Фактично попередні покоління жили за рахунок майбутніх поколінь, що спричинило тяжкі екологічні наслідки, які за своїми масштабами негативного впливу можуть бути фатальними для всього живого на планеті і за своєю важливістю перевершують більшість інших загальносвітових проблем. Вони вже не обмежуються кордонами окремих країн або регіонів, а стосуються всього людства. За індексом екологічної ефективності (Environmental Performance Index – EPI), який розрахований Центром з екологічного законодавства та політики Єльського університету (США) і складається з показників охорони навколишнього середовища та життєздатності екосистеми, Україна в 2012 р. посіла 102 місце з 132 країн світу, Казахстан – 129 [1, с. 10].

Світова спільнота поступово усвідомлює неможливість подальшого економічного розвитку без вирішення екологічних проблем і перебуває в постійному пошуку ефективних інструментів, які сприяли б виконанню екологічних та економічних завдань. Одним із таких інструментів є екологічний маркетинг. Використання переваг, які надаються екологічним маркетингом як для споживачів, так і для виробників, урядів, держав і суспільства в цілому, сприятиме планомірному просуванню шляхом екологізації й успішному вирішенню при цьому економічних та екологічних питань.

II. Постановка завдання:

- розглянути результати маркетингового дослідження щодо сегментування споживачів з урахуванням екологічного чинника;
- визначити зацікавленість споживачів у придбанні продукції з поліпшеними екологічними характеристиками;
- надати рекомендації щодо використання потенціалу інструментів екологічного маркетингу для підвищення рівня екологічної безпеки регіону.

III. Результати

На підставі результатів комплексного маркетингового дослідження, проведеного в Україні (м. Донецьк) у 2010 р. (вибірка 476 респондентів, допустима помилка – 5%), у якому розглядається сегментування споживачів з урахуванням екологічного чинника, характеристики лояльності цих споживачів, потенціалу інструментів екологічного маркетингу, можна запропонувати рекомендації щодо використання інструментів екологічного маркетингу для підвищення рівня екологічної безпеки території.

Сегментування споживачів було проведено на підставі найбільш значущих передбачуваних переваг (збереження навколишнього середовища, збереження власного здоров'я, поліпшення якості товарів тощо) від споживання товарів з поліпшеними екологічними характеристиками та з урахуванням важливості для споживачів екологічного фактора в цілому.

Умови ключових параметрів, які лежать в основі сегментування, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Параметри сегментування кінцевих споживачів з урахуванням екологічного фактора

№ з/п	Сегмент	Умови сегментування					
		1	2	3	4	5	6
1	“Зеленіючі”	$E \geq 2,5$ і	$A_1 > 3,0$, і	$A_2 \geq 0,0$ і	$A_{13} > 0,0$ і	$A_1 > A_2$, і	$A_1 > A_{13}$
2	“Дбаючі”	$E \geq 2,5$ і	$A_1 > 0,0$, і	$A_2 \geq 3,0$, і	$A_{13} > 0,0$, і	$A_2 > A_1$, і	$A_2 \geq A_{13}$
3	“Дозріваючі”	$E \geq 2,5$ і	$A_1 < 2,0$, і	$A_2 < 2,0$, і	$A_{13} < 2,0$	–	–
4	“Заощаджувальні”	$E \geq 2,5$ і	$A_1 > 0,0$, і	$A_2 \geq 0,0$, і	$A_{13} > 3,0$, і	$A_{13} > A_1$, і	$A_{13} > A_2$
5	“Сірі”	$1,0 \leq E < 2,5$ і	$A_1 > 0,0$, і	$A_2 \geq 0,0$, і	$A_{13} \geq 0,0$	–	–
6	“Байдужі”	$0,0 \leq E < 1,0$ і	$A_1 > 0,0$, і	$A_2 \geq 0,0$, і	$A_{13} \geq 0,0$	–	–

При цьому E – це середня оцінка важливості такої характеристики товарів, як “екологічність” (0–4); $A1-13$ – оцінка важливості відповідного твердження, яке співвід-

носиться з інструментами екологічного маркетингу (0–4).

У результаті сегментування на основі ряду критеріїв було визначено шість сегментів споживачів, які подано в табл. 2.

Таблиця 2

Представленість респондентів у розрізі сегментів

Сегмент	“Зеленіючі”	“Дбаючі”	“Дозріваючі”	“Заощаджувальні”	“Сірі”	“Байдужі”	Усього
Чисельність сегмента, осіб	97	185	9	29	140	16	476
% сегмента	20,4 %	38,9 %	1,9 %	6,1 %	29,4 %	3,4 %	100,0 %

Аналіз отриманих результатів показав, що істотна частка споживачів є небайдужою не тільки до впливу товару на власне здоров'я, але й до його впливу на навколишнє середовище. Сегмент “Зеленіючі” становить найбільш соціально активну частину населення. Споживачам цього сегмента найбільшою мірою відповідає думка [2] про еволюцію поглядів споживача на товар, коли його цікавить не тільки рівень задоволення своєї потреби, але й сукупність впливів цього товару на навколишнє середовище і людину.

Директор центру ділових відносин, відповідальності, сталого розвитку та суспільства (Великобританія), професор Кен Пітті (Ken Peattie) стверджує: споживачі мають відчувати, що, купуючи безпечний для навколишнього середовища товар, вони дійсно привносять значущі зміни в навколишній світ [3]. Більше ніж 20%-й розмір сегмента з широким віковим діапазоном, а також середнім рівнем витрат споживачів дає змогу говорити про його істотний потенціал для використання у підприємстві, а високі фактичні значення, що отримані в процесі проведення дослідження і стосуються збереження здоров'я та економії, відкривають можливості для одночасного використання декількох мотивуючих чинників, які будуть здатні доповнювати й підсилювати один одного, тому компаніям необхідно настійно демонструвати екологічну складову їх товарів і діяльності.

Сегменти “Зеленіючі”, “Дбаючі” і “Заощаджувальні” становлять для компаній основу для екологічних удосконалень, оскільки своїм вибором впливають на поліпшення екологічного стану довкілля. З одного боку, ці споживачі, вибираючи продукцію з поліпшеними екологічними властивостями, спонукають підприємства дбати про її екологічні властивості, а з іншого боку, інструменти екологічного маркетингу

покликані впливати на формування їхніх споживчих переваг, на їхню поведінку в процесі задоволення екологічних потреб шляхом споживання товарів з поліпшеними екологічними властивостями, і це взаємодоповнюючий і взаємопідсилюючий процес.

Сегмент “Дозріваючі” може однаково добре відреагувати на кожен з досліджуваних мотивувальних чинників екологічності: це, в більшості випадків, потенційні “Зеленіючі”, “Дбаючі”, “Заощаджувальні”. Сегмент “Сірі” не становить істотного інтересу ані для безпечного суспільного розвитку, ані для використання в підприємстві для просування товарів з поліпшеними екологічними властивостями. Представники цього сегмента, при певному розвитку їхньої екологічної свідомості, можуть переміститися в інші сегменти, які становлять більший інтерес для використання в підприємстві і здатні надати велику користь суспільству на шляху до екологічно безпечного розвитку, а сама наявність їх готовності оплачувати покращені екологічні властивості товарів може позитивно позначитися на цьому процесі.

Представники сегмента “Байдужі” не становлять інтересу ані для сталого суспільного розвитку, ані для використання у підприємстві, оскільки саме вони найбільш важко піддаються екологічному впливу.

Споживачі продемонстрували готовність платити додатково саме за покращені екологічні властивості товарів у розмірі 9,9% (табл. 3), що може свідчити про зростаючий ступінь впливу екологічних факторів у повсякденному житті населення.

**Готовність споживачів платити цінову надбавку
за товари з поліпшеними екологічними властивостями, %**

Сегмент / Група товарів	Середнє по всій вибірці	"Зеленіючі"	"Дбаючі"	"Дозріваючі"	"Заощаджувальні"	"Сірі"	"Байдужі"
Середня націнка	9,9	12,1	11,6	7,1	9,2	7,3	1,6
На продукти харчування	12,6	15,8	14,8	7,8	12,3	9,2	2,9
На взуття та одяг	9,2	11,3	10,7	7,2	9,3	6,7	1,4
На побутову техніку та електроніку	7,5	9,2	8,5	7,2	6,8	5,8	1,2
На побутову хімію	10,2	12,3	12,2	7,8	8,6	7,4	1,8
На косметику та парфумерію	12,1	15,3	14,5	7,8	10,8	8,5	1,8
На меблі та предмети інтер'єру	8,6	10,1	10,0	5,3	8,6	6,7	0,8
На оздоблювальні матеріали	9,0	10,9	10,6	6,4	8,3	6,6	1,4

За деякими даними, цінова премія за екологічність в різних країнах становить від 5–10% у США та Сінгапурі до 30% у Нідерландах [4]. У цьому випадку додаткові витрати бере на себе споживач, а екологічний ефект від виробництва і використання більш екологічних товарів поширюється на користь усього суспільства. Посилення цього процесу з часом може призвести до відмови більшої частини споживачів від неекологічних товарів.

Для визначення потенціалу інструментів екологічного маркетингу був проаналізований вплив 13 тверджень, які характеризують ступінь реакції споживачів на інструменти екологічного маркетингу, на споживчий вибір екологічних товарів, що дасть змогу зацікавленим сторонам цілеспрямовано впливати на споживачів товарів з поліпшеними екологічними характеристиками за допомогою певних інструментів.

З цією метою були розраховані так звані індекси реакції споживачів (далі – ІРС) на інструменти екологічного маркетингу (табл. 4).

Ці індекси відображають можливий потенціал використання інструментів з позиції споживчого вибору екологічних товарів і характеризують ступінь легкості та різноплановий характер досягнення відповідної реакції у споживачів, а також можуть виступати індикаторами готовності громадськості завоювати ідеї екологічності товарів і керуватися ними при виборі товарів і компаній.

Аналіз залежності значення ІРС від інструментів екологічного маркетингу і готовності споживачів рекомендувати і купувати товари з поліпшеними екологічними властивостями показав наявність тісного лінійного взаємозв'язку ($R = 0,721$ і $R = 0,695$ відповідно).

Це означає, що побудовані регресійні моделі описують 51,9% випадків, коли збільшення значення ІРС викликає збільшення ступеня готовності рекомендувати товари з поліпшеними екологічними властивостями, і 48,1% випадків, коли збільшення значення ІРС викликає зростання прагнення споживачів купувати товари з поліпшеними екологічними властивостями.

Таблиця 4

Потенціал інструментів екологічного маркетингу в розрізі сегментів споживачів

Положення	Група	Сегмент						
		Середнє по вибірці	"Зеленіючі"	"Дбаючі"	"Дозріваючі"	"Заощаджувальні"	"Сірі"	"Байдужі"
Товар та його упаковка завдають мінімальних збитків навколишньому природному середовищу від етапу його розробки до утилізації / повторного використання	"Продукт"	6,5	13,5	7,6	3,2	7,0	3,1	0,2
Товар, залишаючись у відповідності з нормативними показниками, безпечним для споживання, відрізняється підвищеними екологічними властивостями, що менш негативно впливає на Ваше здоров'я		8,8	13,2	12,7	6,4	10,0	9,1	4,0
Компанія-виробник співпрацює з екологічно-відповідальними постачальниками		6,0	10,7	8,7	4,0	7,7	5,0	1,8
Назва товару, його слоган, логотип відображають екологічні ініціативи виробника	"Просування"	5,0	8,3	7,1	2,8	6,7	4,7	0,7
Рекламні повідомлення підкреслюють "екологічність" товару, є правдивими і не вводять в оману		6,1	9,6	8,3	4,0	8,0	6,6	2,0
Рекламна кампанія товару та рекламні матеріали не є надмірними і завдають мінімальних збитків навколишньому природному середовищу		5,8	10,7	7,6	4,8	7,5	5,6	0,9
На упаковці товару наявне екологічне маркування		6,8	11,5	9,5	6,8	8,1	6,4	1,1

Продовження табл. 4

Положення	Група	Сегмент						
		Середнє по вибірці	"Зеленіючі"	"Дбаючі"	"Дозріваючі"	"Заощаджу-вальні"	"Сірі"	"Байдужі"
Дистрибуція товарів компанії здійснюється за допомогою більш екологічного транспорту (велосипеди, поїзди, електромобілі, водний транспорт)	"Розподіл"	3,9	7,7	5,2	3,6	4,9	3,2	0,2
Схема розподілу товарів мінімізує їх переміщення		3,8	7,0	5,3	3,6	5,6	3,3	0,4
Реалізація товарів компанії-виробника здійснюється за допомогою екологічно-відповідальних оптово-роздрібних компаній		5,4	9,5	7,4	3,6	7,7	5,0	0,4
Ціна товару містить цінову надбавку за покращені екологічні властивості, що дає змогу компанії-виробнику дотримуватися екологічно орієнтованої стратегії і розвивати її	"Ціна"	5,1	8,9	7,2	3,6	6,8	4,7	1,3
Певна частина вартості товару цілеспрямовано витрачається на екологічні проекти, не пов'язані з основною діяльністю компанії-виробника		5,5	9,2	7,6	4,8	7,9	5,4	1,1
Ціна товару містить надбавку за покращені екологічні властивості, при цьому процес експлуатації цього товару дає змогу економити грошові кошти		7,9	12,0	10,1	5,6	14,2	8,7	4,5

Також було визначено, що між рівнем витрат на 1 людину на місяць і середнім рівнем націнки, який споживачі вважають прийнятним за товари з поліпшеними екологічними властивостями, не існує тісного лінійного взаємозв'язку, про що свідчить коефіцієнт кореляції $R = 0,271$, і збільшення середніх витрат споживачів несуттєво вплине на збільшення цінової надбавки, яку споживачі готові заплатити.

Враховуючи це, було визначено, що все більш істотну роль у процесах екологізації починає відігравати саме рівень екологічної свідомості споживачів. Узагальнені результати, характерні для представників різних сегментів і вибірки в цілому та отримані на підставі результатів проведеного дослідження, подано в табл. 5.

Таблиця 5

Готовність рекомендувати і купувати товари з поліпшеними екологічними властивостями респондентами у розрізі сегментів

Сегмент	Співвідношення сегментів, %	Характер бажаної вигоди	Рівень витрат на 1 люд. / міс., дол. США	Прийнятний рівень націнки, %	ІРП, балів (0-16)	Характеристика лояльності, балів (0-4)	
						Бажання купувати	Готовність рекомендувати
"Зеленіючі"	20,4	Суспільно значущий (безпека)	225	12,1	10,2	2,77	3,57
"Дбаючі"	38,9	Особистий (безпека)	244	11,6	7,6	2,46	3,15
"Дозріваючі"	1,9	Невизначений	221	7,1	4,1	1,89	2,44
"Заощаджувальні"	6,1	Особистий (економічний)	207	9,2	7,1	2,10	2,93
"Сірі"	29,4	Різноманітний слабо виражений	203	7,3	3,0	1,31	2,07
"Байдужі"	3,4	Відсутній	200	1,6	0,3	0,25	0,44
У середньому за вибіркою	100,0	–	224	9,9	6,4	2,08	2,80

В умовах обмеженості ресурсів екологічно орієнтованого підприємництва виникає необхідність порівняння товарів з поліпшеними екологічними характеристиками, які доцільніше виробляти і просувати в рамках одного підприємства. У цьому випадку можна орієнтуватися на дотримання такої умови, модифікованої на основі роботи [5]:

$$Y_i F_i \left(P_i - E_i - \frac{K_i}{\text{ІРП}_i} \right) > Y_j F_j \left(P_j - E_j - \frac{K_j}{\text{ІРП}_j} \right),$$

де Y_i, Y_j – цільова аудиторія i -го і j -го товарів з поліпшеними екологічними характеристиками, од.;

F_i, F_j – передбачувана частота купівель i -го і j -го товарів з поліпшеними екологічними характеристиками одиницею цільової аудиторії за одиницю часу (тиждень, місяць, рік), од.;

P_i, P_j – ціна i -го і j -го товарів з поліпшеними екологічними характеристиками, грн;

E_i, E_j – витрати на виробництво i -го і j -го товарів з поліпшеними екологічними характеристиками, грн;

K_i, K_j – витрати на просування i -го і j -го товарів з поліпшеними екологічними характеристиками, грн;

$\text{ІРП}_i, \text{ІРП}_j$ – індекс реакції споживачів на інструменти екологічного маркетингу, пов'язаного з i -м та j -м товарами.

Враховуючи ці умови, можна сказати, що з економічної точки зору більш доцільним є виробництво *i*-го товару, і навпаки. У цьому розрахунку, крім ціни й витрат на виробництво, використовується показник витрат на просування, оскільки він може істотно впливати на загальну економічну доцільність екологічно спрямованої діяльності підприємства. Витрати на просування екологічно орієнтованих товарів скориговані на IPC, що характеризує ступінь легкості досягнення відповідної реакції споживачів (придбання й споживання товару), який може змінюватися від 0 до 16 (наприклад, інтервал індексу IPC 0–1 дорівнює значенню 1, інтервал 1,1–2 дорівнює значенню 2 тощо).

У цьому розрахунку необхідно заздалегідь визначити значущі екологічні характеристики конкретного товару (підприємства) для цільової аудиторії та на їх основі визначити IPC на інструменти екологічного маркетингу. Такий підхід дасть змогу економічно обґрунтовано визначити групу пріоритетних товарів для виробництва й просування та визначити дієві напрями стимулювання споживачів.

IV. Висновки

Рекомендації щодо використання інструментів екологічного маркетингу були розроблені на основі визначення їх потенціалу.

Рекомендовано використання інструментів екологічного маркетингу відповідно до зменшення їхнього потенціалу для певних сегментів споживачів, що буде максимально відповідати їхнім очікуванням, позитивно ними сприйматися і сприятиме поліпшенню стану екологічної безпеки території.

Визначено, що з позиції оцінки одиничних тверджень найбільший потенціал має використання інструментів, пов'язаних з питаннями зниження ризиків небезпеки товарів для здоров'я споживачів, можливості заощадити при використанні товарів з підвищеними екологічними характеристиками та питаннями наявності екологічного маркування на товарах.

Рекомендовано масове використання цих інструментів як найбільш дієвих для всіх сегментів, що можуть ефективно сприяти процесам сталого суспільного розвитку.

Інші інструменти в середньому мають менший потенціал. Їх рекомендується використовувати як у сукупності один з одним, так і самостійно з метою диференціації конкурентних переваг. Ряд інструментів з невеликим потенціалом може бути ефективно використаним вузькоспеціалізованими компаніями як додаткові конкурентні переваги. Ефективне використання найбільш вагомих для споживачів інструментів екологічного маркетингу дасть змогу збільшити їх задоволеність і буде позитивно впливати на фінансовий результат діяльності.

При розробці стратегії екологічного маркетингу рекомендовано орієнтуватися на певний рівень націнки, яку готові платити окремі сегменти споживачів за різні товарні групи з покращеними екологічними властивостями, і важливість для них характеристики "екологічність" у розрізі окремих товарних груп.

Обґрунтовано, що в комунікативній політиці підприємцям необхідно дотримуватися принципів достовірності та об'єктивності, не декларувати екологічні характеристики товарів, яких вони не мають. Використання елементів екологічності у фірмовому стилі рекомендовано у випадках, коли основний акцент робиться саме на екологічність.

Враховуючи наявність тісного лінійного взаємозв'язку між значенням IPC на інструменти екологічного маркетингу і готовності споживачів рекомендувати та купувати товари з покращеними екологічними властивостями, підприємцям, організаціям і державним структурам рекомендовано максимально сприяти процесам посилення ролі екологічних факторів у споживчому виборі, що може підвищити прибутковість діяльності компаній на основі побудови довгострокових лояльних відносин з клієнтами, рівень екологічної безпеки за рахунок виробництва та реалізації товарів з покращеними екологічними характеристиками. Використання IPC також дасть змогу обґрунтовано підійти до визначення доцільності виробництва й просування того чи іншого товару з покращеними екологічними характеристиками в рамках одного підприємства.

Час проведення дослідження (2010 р. – продовження світової фінансово-економічної кризи) показав, що екологічні аспекти споживчого вибору слабко піддаються впливу кризових економічних явищ, тому рекомендується інтегрування екологічного маркетингу в стратегії розвитку компаній для екологічно й економічно ефективного довгострокового розвитку.

Державним структурам рекомендовано всебічно сприяти процесам розвитку екологічної свідомості, підтримувати екологічно орієнтовані компанії і створювати несприятливі умови для компаній, які забруднюють навколишнє середовище і негативно впливають на здоров'я населення, а також активізувати розробку діючих заходів задля обмеження використання "зелених" маркетингових кампаній, які вводять в оману споживачів і завдають шкоди процесам екологізації. Це буде змушувати компанії удосконалюватися в екологічній сфері.

Отримані результати роботи будуть сприяти екологічно орієнтованим компаніям і державним структурам в процесах екологізації, що позначиться на підвищенні індексу екологічної стійкості країни, скороченні ви-

трат природних ресурсів, зменшенні кількості захворювань і смертей за рахунок екологічних факторів, зниженні забруднення навколишнього середовища і покращенні якості життя нинішніх і майбутніх поколінь. Розвиток процесів екологізації в країні буде сприяти підвищенню рівня участі громадськості в прийнятті екологічно значущих рішень, поверне до нього компанії, які на сьогодні не приділяють достатньої уваги екологічній складовій у стратегіях свого розвитку.

У цілому результати дослідження продемонстрували велику зацікавленість респондентів у придбанні більш екологічних товарів та у співробітництві з більш екологічними компаніями і, як наслідок, перспективність реалізації таких товарів. Екологічний фактор вже сьогодні стає реальністю мислення звичайних громадян. Стає також очевидним, що сьогодні не обійтись без залучення до охорони навколишнього середовища населення регіону, екологічне мислення і споживчий вибір якого може суттєво вплинути на цей процес.

Список використаної літератури

1. The 2012 Environmental Performance and Pilot Trend Environmental Performance

Index [Електронний ресурс] / Yale Center for Environmental Law and Policy, Center for International Earth Science Information Network ; ред. Daniel C. Esty. – 2012. – 99 с. – Режим доступу: <http://epi.yale.edu/sites/default/files/down-loads/2012-epi-full-report.pdf>.

2. Шуравлева А.Т. Конкурентный потенциал экологически ориентированного производства : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А.Т. Шуравлева ; Казанский государственный технический университет (КАИ) им. А.Н. Туполева. – Казань, 2007. – 23 с.
3. Peattie K. Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing / K. Peattie // The Marketing Review. – 2001. – Vol. 2. – № 2. – P. 129–146.
4. Environmental Marketing: collaborative Approach [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.effr.com>.
5. Бородин А.И. Эколого-экономическое управление предприятием : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / А.И. Бородин ; Калининградский государственный технический университет. – Калининград, 2006. – 27 с.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2013.

Кучмиев А.В. Использование инструментов экологического маркетинга для повышения уровня экологической безопасности региона

В статье рассмотрены результаты маркетингового исследования относительно сегментирования потребителей с учетом экологического фактора, определена заинтересованность потребителей в приобретении продукции с улучшенными экологическими характеристиками, даны рекомендации по использованию потенциала инструментов экологического маркетинга для повышения уровня экологической безопасности региона.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологический маркетинг, инструменты экологического маркетинга, устойчивое развитие, сегментирование, сегмент, потенциал, экологизация.

Kuchmiyov A. Use of ecological marketing instruments for the increasing of region's ecological security level

The results of marketing research concerning consumers segmenting, where an ecological factor was taking into account, are considered, consumers' commitment in purchasing products with the improved ecological characteristics is determined, recommendations for ecological marketing instruments' potential use for increasing region's ecological security level are given.

Key words: ecological security, ecological marketing, instruments of ecological marketing, sustainable development, segmenting, segment, potential, ecologization.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано концептуалізацію (основні вимоги) об'єктної моделі сучасного регіонального розвитку, яка дає змогу забезпечити теоретичну модель вибраного об'єкта дослідження та систематизувати регіональні проблеми й можливі методи їх вирішення. Наведено семантичний та етимологічний аналіз термінологічного апарату регіонального розвитку, який дасть можливість досить глибоко проникати в суть економічних явищ, процесів та природу виникнення проблемних ситуацій.

Ключові слова: регіон, економічний регіональний розвиток, регулювання розвитку регіону, концепція, теорія.

I. Вступ

Важливі зміни, що відбуваються в сучасному суспільстві на регіональному й світовому рівнях, починаючи з другої половини ХХ ст., пов'язані з процесами інтеграції та регіоналізації. Зростання ролі регіонів в еволюції міжнародного співтовариства і в життєдіяльності багатьох сучасних держав робить усе більш важливими процеси регіонального розвитку. Ці процеси виявляються у вигляді подальшого розвитку регіональної інтеграції, розширення транскордонних регіональних зв'язків, у виникненні регіональних зон високого розвитку, у яких зосереджуються великі фінансові, технологічні й інтелектуальні ресурси. На сьогодні очевидним і вельми важливим видається зв'язок між процесами глобалізації та регіоналізації.

Такі динамічні перетворення у сфері регіонального розвитку викликають підвищений інтерес учених-регіоналістів. Вони також постійно перебувають у полі зору значної частини національних і місцевих органів влади, котрі вирішують питання, що стосуються перспектив економічного регіонального розвитку, регіональних трансформацій, які відбуваються в суспільстві, і їх наслідків у процесі розвитку транскордонних стосунків принципово нового типу. Результатом трансформаційних перетворень у національній економіці стало домінування "точкового" розвитку, що пов'язано з появою, точніше навіть зі збереженням окремих осередків суспільного виробництва, які ще дають змогу зберігатися на плаву деяким підприємствам. Незважаючи на позитивний ефект від присутності на окремій території полюсів зростання, ця ситуація підсилює асиметричність в економічному розвитку порівняно з іншими територіями. Наслідком цього стає диференціація основних економічних і соціальних

показників економічного регіонального розвитку.

У зв'язку із цим вивчення регіональних концепцій і теорій економічного регіонального розвитку становить актуальне теоретичне і практичне завдання.

Питанням вивчення методологічної бази економічного регулювання регіонального розвитку присвячені наукові праці Р.М. Мельникова [2], О.С. Пчелінцевої [6], В.Я. Любובного [6], Т.Н. Савчука [8], Б.І. Смагіна [9], Г.О. Унтури [12], В.М. Василенко [1], О.О. Сухарева [10; 11], І.О. Татаринцевої [11], К.В. Павлова [4; 5] та ін. Проте наукові праці вітчизняних і зарубіжних дослідників підводять до думки, що питання концептуалізації об'єктної моделі сучасного регіонального розвитку потребують більш детального вивчення.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в систематизації та обґрунтуванні основних концепцій і теорій економічного регіонального розвитку.

III. Результати

Важливою складовою методологічного базису економічного регулювання регіонального розвитку є концепція. Концепція може бути представлена у двох зрізах, поперше, як "спосіб розуміння, трактування якого-небудь явища, процесу або основна точка зору на явище, керівна ідея" [13, с. 278], а по-друге, як "система поглядів на те чи інше явище, керівна ідея для їх освітлення або як основна думка або провідний задум, конструктивний принцип видів діяльності" [3, с. 433]. Як теоретичний імператив, будь-яка наукова концепція покликана відображати не лише можливий спосіб розуміння і тлумачення досліджуваних процесів або явищ, але й дати можливий ключ до вирішення виявлених проблем, запропонувати певний компас, за яким можна буде звіряти обраний напрям розвитку. У будь-якій науковій концепції, як правило, знаходять своє

відображення найбільш важливі положення, покликані впорядкувати наявне теоретичне знання і практичний досвід відносно обраного об'єкта дослідження, які за своїм призначенням є не чим іншим, як своєрідним зведенням можливих інструментів і технологій вирішення, наприклад, тих самих проблем регіонального розвитку. У цьому випадку концепція виступає лакмусовим папірцем тієї ідеї, була покладена в основу пропозицій щодо вирішення поставлених перед дослідником завдань.

Стосовно сучасних умов регіонального розвитку в концепціях відображаються не лише можливі моделі економічного та соціального розвитку, але й різні підходи до його забезпечення. Як правило, всі концепції, які розробляються в країні, повинні утворювати своєрідний масив, у якому б мирно уживалися як концепції розвитку окремого населеного пункту, так і концепції розвитку країни в цілому або її окремих складових (областей, галузей або великих корпоративних структур, задіяних на декількох адміністративно-територіальних одиницях).

Останніми роками дуже популярними стають концепції підвищення конкурентоспроможності регіонів, що пов'язані з пошуком можливих заходів, які б сприяли істотному просуванню ідеї більшої їх самостійності. Витоки концепції підвищення конкурентоспроможності регіонів лежать у площині так званого конкурентного федералізму, коли "... завдання концепції конкурентного федералізму полягає в тому, щоб розробити систему правил конкуренції між органами влади, на відміну від стандартного підходу, орієнтованого на пошук оптимальної, а отже, статичної системи оподаткування і функцій різних органів державного управління. У рамках такого конкурентного порядку субфедеральні органи виступають як корпоративні гравці, які змагаються між собою у створенні оптимальних для кожної території "правил гри" [4; 7, с. 28].

У цих умовах у рамках окремої держави різні органи влади мають конкурувати між собою, при цьому не лише по горизонталі, але й по вертикалі. "Предметом конкуренції між регіонами можуть служити фінансові, матеріальні, інтелектуальні й трудові ресурси, що перебувають у руках підприємців, а для них самих – ресурси самого цього регіону. Саме ця ситуація "монополістичної конкуренції з позицій регіону-продавця" для регіональної економіки найбільш характерна. Це пов'язано з імовірністю природних ресурсів та інших компонентів регіонального відтворювального потенціалу, а також з якісними відмінностями складу регіональних господарських комплексів, що створюють у кожному з них своє унікальне середовище для ведення виробництва" [6, с. 67].

Нижчі органи влади, у тому числі й органи місцевого самоврядування, мають володіти більшою самостійністю, ніж прийнято вважати відповідно до сталих теоретичних уявлень про будь-яку державу, як з федеральним, так і унітарним устроєм, особливо в системі державних фінансів. Це розширює можливість регіональним і місцевим владам виступати з економічними та політичними ініціативами, що до певної міри дає змогу безпосередньо брати участь у формуванні правил гри, котрі влаштовують усіх. Така концепція загострює необхідність розуміння позитивних і негативних сторін конкуренції. Як стверджується у працях [8; 9], до позитивних наслідків суперництва територій одна з одної можна віднести виявлення і розвиток своїх конкурентних переваг, максимально ефективного використання ряду ресурсів території, підвищення рівня задоволення очікувань приватних осіб і бізнесу від проживання і ведення діяльності на території та ряд інших тенденцій. У свою чергу, до негативних наслідків суперництва територій одна з одної можна віднести: "розтягування" єдиного економічного простору країни на окремі території, які протиставляють свої інтереси один одному; прагнення досягти короткострокових цілей у боротьбі з іншою територією "за будь-яку ціну", можлива змова декількох територій при проведенні певних дій проти іншої території; домінування (через об'єктивні причини) окремих територій і ряд інших тенденцій.

Для того, щоб конкурентоспроможність окремих територій відповідала певним вимогам, необхідне забезпечення їх як конкурентними перевагами, так і конкурентними позиціями. Якщо конкурентні переваги безпосередньо пов'язані з наявністю природних, соціально-економічних, науково-освітніх, технічних, інформаційних, культурних та інституційних умов, що склалися в регіоні, відрізняють його від інших регіонів і визначають довгострокові перспективи виробництва в ньому товарів і послуг, то конкурентні позиції пов'язані зі становленням конкурентних виробництв товарів і послуг у регіоні.

Таким чином, концептуалізація наукових положень стає важливим інструментом впорядкування здобутого знання відносно окремих елементів об'єктивної реальності для відтворення в людській уяві схожих ознак регіонального розвитку. Внаслідок цього в науковому співтоваристві виникає певний синтез різних підходів і моделей, що за своєю природою дає змогу розширити розуміння того, як і за допомогою чого можуть бути вирішені або мають вирішуватися проблеми регіонального розвитку.

На верхньому поверсі ієрархії співвідношень категоріального апарату знаходиться теорія. Наукова теорія є певною системою,

яка може бути представлена в такому вигляді: “економічне явище – семантична форма (термін) – економічний зміст (поняття) – наукова суть (категорія). Її використання дає змогу побудувати достовірну аргументацію при забезпеченні відповідного наукового пізнання [1, с. 21–22]. Керуючись цим ланцюжком, можна забезпечити системний характер наукового дослідження будь-якого економічного явища, у тому числі і такого, як регіон і особливості його розвитку. Метою наукової теорії виступає побудова власної логічної структури як можливого предмета дослідження. Для цього створюються спеціальні засоби (формулювання) для адекватного вираження цього предмета дослідження. Після цього наукова теорія набуває вигляду деякої формалізації, де за допомогою використання термінологічного апарату дається опис основних її положень.

Для опису сучасного розвитку регіонів останніми роками склалися декілька теорій, що дають змогу в динаміці розглядати про-

блеми, які виділяються. Серед таких теорій можна виділити, по-перше, еволюційну теорію, по-друге, теорію стабілізації економіки, а по-третє, теорію поляризованого розвитку. Кожна з названих теорій описує різні динаміки регіонального розвитку й можливі способи вирішення виявлених проблем.

Так, наприклад, еволюційна теорія регіонального розвитку [10] передбачає вирішення таких основоположних проблем: зміни суті регіонального розвитку та концептуальних моделей розуміння регіонів в умовах глобальної общини і кризової економіки; обґрунтованості переходу від соціально до глобально орієнтованої регіональної політики; адекватності теорії зменшення міжрегіональних відмінностей при існуючій міжрегіональній диспропорції; пошуку нових парадигм регіональної інтеграції і співпраці [10, с. 37]. У своїй основі ця теорія базується на позитивістських основах, оскільки передбачає постановку питань про те, що треба робити.

Таблиця

Характеристика сучасних теорій регіонального розвитку

Теорія	Автори теорії	Зміст
Еволюційна теорія регіонального розвитку	Й. Шумпетер	Еволюційна теорія регіонального розвитку передбачає вирішення таких основоположних проблем: зміни суті регіонального розвитку та концептуальних моделей розуміння регіонів в умовах глобальної общини й кризової економіки; обґрунтованості переходу від соціально до глобально орієнтованої регіональної політики; адекватності теорії зменшення міжрегіональних відмінностей при існуючій міжрегіональній диспропорції; пошуку нових парадигм регіональної інтеграції і співпраці
Теорія стабілізації економіки	Г. Дейлі	Теорія стабілізації економіки пропонує нормативні методи контролю коливань рівня економічної активності, згідно з якими потрібно мінімізувати відхилення найважливіших економічних параметрів від встановлених нормативів, використовуючи при цьому відповідний політико-економічний інструментарій
Теорія поляризованого розвитку	Ф. Перру	Теорія поляризованого розвитку обґрунтовує закономірності територіальної концентрації населення і господарств. Ті центри й ареали економічного простору, де розміщуються підприємства пропульсивних галузей, формують полярність простору, стають полюсами концентрації факторів виробництва, оскільки забезпечують найбільш ефективне їхнє використання. Одночасно полюси зростання, представлені великими агломераціями, становлять опорні точки каркасу території

У свою чергу, теорія стабілізації економіки пропонує нормативні методи контролю коливань рівня економічної активності, згідно з якими потрібно мінімізувати відхилення найважливіших економічних параметрів від встановлених нормативів, використовуючи при цьому відповідний політико-економічний інструментарій. Звертаючись до засновників сучасної теорії економічної політики – Я. Тінбергена і Г. Тейла, – можна стверджувати про те, що метою політики є функція добробуту або соціальних втрат, а виходячи з параметрів цих функцій, можуть бути точно визначені стратегія й тактика управління на макрорівні господарської системи, тобто вказані конкретні рішення, які дають змогу оптимізувати названі функції. При цьому кількість інструментів економічної політики не має бути меншою за кількість цілей цієї політики – лише в цьому випадку можливе ефективне управління на макрорівні. Під цілями розуміються певні кількісні показники, на досягнення яких має бути спрямована економічна політика, причому інструменти

політики потрібно включити у функцію, що підлягає оптимізації, інакше не будуть враховані витрати використання самих інструментів, що різко ускладнить визначення доцільності їх вживання на різних етапах розвитку економіки [11, с. 28].

Водночас теорія поляризованого розвитку обґрунтовує закономірності територіальної концентрації населення і господарств у певних вузлових елементах, здатних впливати на навколишні райони і стимулювати їх розвиток. Прихильники теорії поляризованого розвитку доводили переваги концентрації виробництва, особливо “динамічних”, пропульсивних галузей, у декількох центрах, що, за їх оцінками, дає чималий економічний ефект [4, с. 160; 5]. Проте, як показала сучасна практика регіонального розвитку, поляризація економічного розвитку підсилює нерівномірність економічного зростання різних за своїми можливостями регіонів. Нерівномірність економічного зростання і процес просторової поляризації неминуче породжують диспропорції між центром і пе-

риферією. Як наслідок, посилюється конфлікт інтересів, а розмежування владних повноважень стає чи не єдиним способом його залагоджування.

За своєю суттю будь-яка наукова теорія ґрунтується на ідеї, народженій об'єктивною практикою, завдяки якій відбувається пояснення змісту явищ або процесів (дуже часто без проміжної аргументації, де інтуїтивно, без усвідомлення і розуміння всієї сукупності зв'язків, на яких робиться певний висновок). Водночас поруч знаходиться теорія стара, вже досить глибоко апробована і перевірена минулим досвідом, така, що дала змогу тлумачити й пояснити деякі сторони економічних явищ і процесів, які були використані для висунення нової теорії. При цьому нова теорія може бути затребуваною в суспільстві лише тоді, коли на практиці відбуватимуться реальні позитивні зміни, інакше вона перетвориться на прожект, цінність якого відповідатиме цінності того паперу, який був витрачений для її обґрунтування.

Таким чином, теоретизування об'єктивної реальності, а разом з цим і деяких її віртуальних складових, дає змогу сформуванню деякий набір абстрактних пізнавальних образів або уявлень, спрямованих на нове тлумачення і можливе пояснення деяких сторін економічних явищ або процесів. Цей набір абстрактних пізнавальних образів або вистав, як правило, відрізняється не лише своїм складом, але й відмінно якісними характеристиками, породженими досягненнями науки в інших сферах людського життя.

IV. Висновки

Підсумовуючи все вищевикладене, можна передбачити, що запропонована концептуалізація (основні вимоги) об'єктної моделі сучасного регіонального розвитку дає змогу реально забезпечити, по-перше, не лише теоретичну модель обраного об'єкта дослідження, але й, по-друге, системний характер проведення досліджень регіональних проблем і можливого вибору методів їх вирішення. Розгляд теоретичних основ через семантичний і етимологічний аналіз термінологічного апарату, що описує особливості регіонального розвитку, дає змогу досить глибоко проникати в суть як економічних явищ або процесів, так і в природу виникнення проблемних ситуацій. Для виходу з проблемних ситуацій, що складаються, у регіональному розвитку реальним стає вживання регулюючих базисів, які дають змогу не лише знижувати або прискорювати швидкість перебігу економічних процесів, але й скорочувати або збільшувати можливу дистанцію у виявлених відмінностях.

Список використаної літератури

1. Василенко В.Н. Региональный рынок труда: особенности функционирования :

монография / [В.Н. Василенко, М.В. Жилина]; под науч. ред. В.Н. Василенко; НАН Украины. ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 223 с.

2. Мельников Р.М. Экономический рост в системе регионов: теоретическая модель / Р.М. Мельников // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 2. – С. 3–18.
3. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: Современный литератор, 2003. – 976 с.
4. Павлов К. Экономическое ядро: сущность, критерии формирования и элементный состав / К. Павлов // Общество и экономика. – 2004. – № 11–12. – С. 158–170.
5. Павлов К.В. О сущности экономического ядра и точках роста в российской экономике / К.В. Павлов // Общество и экономика. – 1997. – № 5. – С. 3–15.
6. Пчелинцев О.С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / О.С. Пчелинцев, В.Я. Любовный, А.Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 62–68.
7. Реформирование федеративных отношений в России // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С. 27–48.
8. Сачук Т. Новое качество региональной политики в контексте сочетания интересов государства и территории / Т. Сачук // Федерализм. – 2005. – № 1. – С. 117–128.
9. Смагин Б.И. Сущность и методика определения показателей освоённости региона / Б.И. Смагин, С.К. Неуймин // Вопросы статистики. – 2005. – № 12. – С. 19–23.
10. Сухарев О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2006. – № 2. – С. 37–40.
11. Сухарев О. Функциональность и дисфункциональность хозяйственных систем: инновации, инноваторы и экономическая политика / О. Сухарев, И. Татаринцева // Инвестиции в России. – 2004. – № 3. – С. 28–37.
12. Унтура Г.А. Регион как эпицентр зарождения конкурентоспособности / Г.А. Унтура // Регион: экономика и социология. – 2002. – № 1. – С. 3–16.
13. Философский энциклопедический словарь / гл. ред.: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2013.

Медведь В.Ю. Современные концепции и теории экономического регионального развития

В статье обоснованно концептуализацию (основные требования) объектной модели современного регионального развития, которая позволяет обеспечить теоретическую модель выбранного объекта исследования и систематизировать региональные проблемы и возможные методы их решения. Наводится семантический и этимологический анализ терминологического аппарата регионального развития, который позволит достаточно глубоко проникать в суть экономических явлений, процессов и природу возникновения проблемных ситуаций.

Ключевые слова: регион, экономическое региональное развитие, регуляция развития региона, концепция, теория.

Medvid' V. Modern conceptions and theories of economic regional development

In the article grounded kontseptualizatsiyu (the basic requirements) of objective model of modern regional development, which allows to provide the theoretical model of the chosen object of research and systematize regional problems and possible methods of their decision. Semantic and etymologic interpretation of terminology vehicle of regional development, which will allow it is enough to interpenetrate in essence of the economic phenomena, processes, and nature of origin of problem situations, is pointed.

Key words: region, economic regional development, adjusting of development of region, conception, theory.

УДК 336.011

В.О. Гнеушевааспірант
Класичний приватний університет**ТЕНДЕНЦІЇ РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
У СЕКТОРІ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РОЗВИНЕНИХ
КРАЇНАХ СВІТУ ТА В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано показники, які характеризують рівень забезпеченості домогосподарств в Україні фінансовими ресурсами порівняно з розвинутими країнами світу. Показано особливості формування фінансових ресурсів вітчизняних домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, фінансові ресурси, заробітна плата, оподаткування, споживчий кошук.

I. Вступ

В Україні розподіл фінансових ресурсів з метою підвищення фінансової стійкості домогосподарств – завдання першорядної важливості, вирішення якого призведе до підвищення рівня та якості життя, подолання надмірної соціально-економічної диференціації і бідності, збільшення масштабів та поліпшення структури зайнятості, розвитку соціальної інфраструктури, створення ефективно системи соціального забезпечення й пенсійного страхування.

Ринкові перетворення посилюють залежність економічної системи від фінансового добробуту домашніх господарств, тому в розвинутих країнах світу застосовується ефективна політика залучення фінансових ресурсів у сектор домашніх господарств, яка орієнтована на формування їх багатства.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити тенденції розподілу фінансових ресурсів у секторі домогосподарств в Україні порівняно з розвинутими країнами світу з метою подолання існуючого розриву між ними.

III. Результати

Негативні зміни в економіці України, зумовлені політичною нестабільністю та світовою фінансовою кризою, призвели до зменшення добробуту населення. Виникла

проблема узгодження економіки добробуту населення з економікою реального сектору, яка виражена в обмеженому розподілі фінансових ресурсів у сектор домогосподарств.

Головним джерелом формування фінансових ресурсів є заробітна плата. В українському суспільстві більше ніж половина населення отримує дохід на одного члена сім'ї, менший від прожиткового мінімуму. Це пов'язано з тим, що рівень заробітної плати в нашій країні визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загальноновизнаних світовою практикою чинників, якими є кількість, якість і результати праці.

У 2000 р., з прийняттям Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", було визначено поняття мінімальної заробітної плати як однієї з основних державних соціальних гарантій, яка регулюється з урахуванням рівня економічного розвитку, продуктивності праці, середньої заробітної плати та величини прожиткового мінімуму.

Значення мінімальної заробітної плати є дуже високим, оскільки саме вона виконує відтворювальну функцію і тим самим – функцію заохочення до продуктивної зайнятості (до праці) (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка мінімальної заробітної плати та продуктивності праці

Роки	Мінімальна заробітна плата, грн/особу	Продуктивність праці, тис. грн/особу
2000	90	8,43
2001	118	10,22
2002	165	11,24
2003	205	13,26
2004	237	17,00
2005	332	21,35
2006	400	26,25
2007	460	34,1
2008	605	45,14
2009	744	11,69
2010	922	53,32

Більшість країн світу концентрують всі свої зусилля на підвищенні продуктивності праці за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати і тим самим подолання тенденції до нерівномірного розподілу доходів.

Як видно з табл. 1, за останні п'ять років в Україні відбувалося підвищення мінімальної заробітної плати, яка, у свою чергу, стимулювала зростання продуктивності праці. Однак у 2009 р. спостерігалось зменшення продуктивності праці порівняно з попереднім роком на 33,45 тис. грн, або на 26%, що було зумовлено скороченням працюючого населення в кризовий період.

Орієнтиром для формування заробітної плати в більшості розвинутих країн світу є споживчі ціни та мінімальні потреби в товарах і послугах першої необхідності, достатніх для відтворення здатності до праці. Як правило, у розвинутих країнах світу, мінімальний рівень заробітної плати визначається у результаті переговорів між роботодавцями та працівниками або профспілками переважно на секторальному рівні.

Як видно з рис. 1, оплата праці українців перебуває на одному з найнижчих рівнів серед країн Європи.

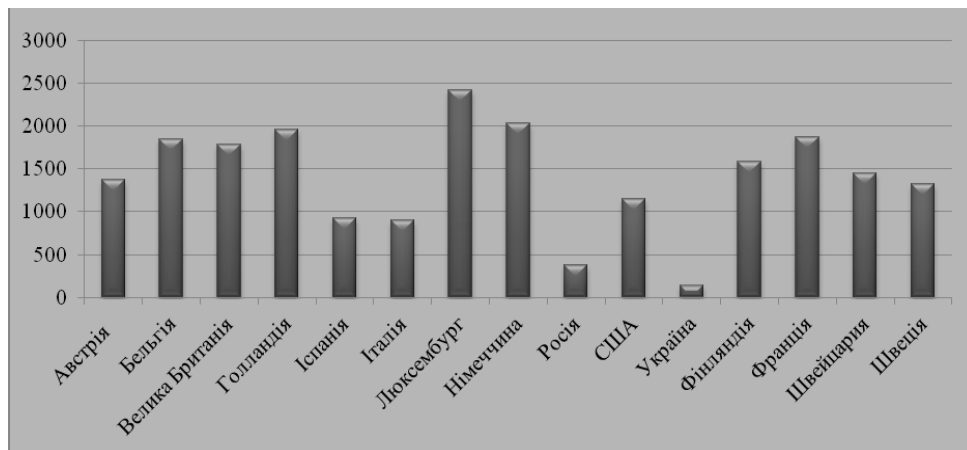


Рис. 1. Мінімальна заробітна плата країн світу

У багатьох країнах світу розмір мінімальної заробітної плати є вищим, ніж прожитковий мінімум, а її оподаткування здійснюється за пільговими ставками. Тим самим забезпечується виконання мінімальною заробітною платою як відтворювальної, так і стимулювальної функцій [1, с. 1].

В Україні мінімальна заробітна плата не виконує стимулювальної функції, а навпаки, є чинником безробіття та зовнішньої трудової міграції. Що стосується відтворювальної функції, то вона забезпечує в країні рівень фізіологічного виживання.

Основними спонукаючими чинниками до міграції українського населення є підвищення рівня їхнього життя і перспективи підвищення заробітної плати. У 2010 р. середня заробітна плата мігрантів за кордоном становила 920 дол. США, що було майже втричі вище, ніж середня заробітна плата в Україні – 329 дол. США.

На сьогодні у розвинутих країнах світу заробітна плата виплачується готівкою або шляхом перерахування в пенсійний фонд. Особливе значення має ефективне преміювання, надбавки, премії, бонуси, що виплачуються як щомісяця, так і кожне півріччя, виплати на соціальні потреби: утримання родини, оплата проїзду на роботу, квартплата, медичне обслуговування, соціальне страхування.

Однією з проблем, яка постає перед домогосподарствами України, є недосконалість системи оподаткування.

Податкова система України спричинила кризові явища у механізмі розподілу фінансових ресурсів мільйонів громадян на користь держави.

У світовій практиці більшість держав використовують прогресивну шкалу оподаткування, оскільки саме вона як інструмент перерозподілу великих доходів на користь бідних громадян слугує встановленню соціальної справедливості у суспільстві.

В основі податку у розвинутих країнах світу (США, Франція, Німеччина, Великобританія) лежить єдиний принцип – платоспроможність. В іноземних державах зовсім інший підхід до платників податків на доходи фізичних осіб, який спрямований, у першу чергу, на забезпечення фінансовими ресурсами домогосподарств, а вже потім уряд [1, с. 2].

Оподаткування доходів фізичних осіб у нашій країні здійснюється за прогресивною шкалою податкових ставок. Треба зауважити, що зараз органами влади декларується прогрес у системі оподаткування, але соціальне значення прогресивної шкали з метою розподілу податкового навантаження між верствами населення є абсолютно недостатнім для вирішення соціальної рівноваги в країні.

В Україні з 2011 р. діє базова ставка розміром 15% для доходів, які за місяць не перевищують десяти мінімальних заробітних плат та 17% – для доходів понад десять мінімальних заробітних плат.

Водночас пропонується внести зміни до Податкового кодексу України, згідно з якими запровадити нову прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб із ставками в розмірах 10%, 17%, 20% та 30%, які застосовуватимуться до загального місячного оподаткованого доходу залежно від його розміру.

Але в сучасних умовах, з огляду на те, що середня заробітна плата по Україні на сьогодні становить 3074 грн, зменшення ставки оподаткування з 15% до 10%, призведе до того, що переважна більшість платників підпаде під оподаткування за цією ставкою, а це десь приблизно 80% платників податку. Внаслідок цього місцеві бюджети зазнають значних втрат.

У свою чергу, збільшення ставки оподаткування з 17% до 20 та 30% призведе до тінізації заробітної плати, що негативно вплине на рівень сплати податку на доходи фізичних осіб у зв'язку із зацікавленістю платників податків до приховування реальних доходів [2].

Аналізуючи частку податку з доходів фізичних осіб у структурі доходів населення, можна сказати, що в 2005 р. вона становила 4,5%, у 2006 р. – 4,8%, у 2007 р. – 5,6%. Ці поступові зміни відбувалися через часткове зростання за цей період заробітних плат, а також внаслідок невеликого зростання кількості працюючих. У 2009 р. частка податку у доходах почала зменшуватися і становила 4,9%, а в 2010 р. – 4,6%, що зумовлено початком фінансово-економічної кризи, а саме зменшенням реальних доходів населення, зростанням рівня безробіття, а також скороченням податкових надходжень до бюджету України (табл. 2).

Таблиця 2

Статистичні дані щодо сплати податку з доходів фізичних осіб [2]

Показники	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Надходження податку з доходів фізичних осіб, млн грн	17 325	22 791	34 782	45 895	44 485	51 029
Доходи населення, млн грн	381 404	472 061	623 289	845 641	894 286	1 101 175
Ставка податку з доходів фізичних осіб, %	13	13	15	15	15	15

У багатьох розвинутих країнах світу застосовуються прогресивні ставки, які ґрунтуються на статистичних дослідженнях, виходячи з розмірів середньодушових доходів домогосподарств. Протягом багатьох років у цих країнах законодавчо закріплена практика сімейного оподаткування – реалізація принципу соціальної справедливості.

В Україні прогрес в оподаткуванні доходів населення має забезпечити найбільший пільговий режим оподаткування для населення середнього класу, формування якого в сучасних умовах має велике значення для соціально-політичної стабільності в суспільстві та економічного піднесення й розвитку країни.

Податок на доходи фізичних осіб в Україні є одним з найбільш проблемних: основне фіскальне навантаження несуть найбідніші, тоді як заможні громадяни через безкарне приховування доходів сплачують суто символічні суми, у більшості ж економічно розвинутих країн світу (Австралія, Канада, США, Великобританія) громадяни із високими заробітними платами звільняються від прибуткового податку, натомість основний тягар наповнення бюджету лягає на заможні верстви населення, для яких встановлена прогресивна шкала оподаткування.

Для додаткового забезпечення українських домогосподарств фінансовими ресурсами необхідним є забезпечення соціально-економічної справедливості податкової по-

літики. Доцільним буде застосування такого досвіду зарубіжних країн, як врахування сімейного стану, кількості працюючих у сім'ї, наявність дітей та утриманців тощо.

Забезпечення простого і розширеного відтворення домогосподарства необхідними фінансовими ресурсами має здійснюватись через соціальні трансферти від держави.

Соціальна допомога населенню є основним елементом політики держави у сфері боротьби з бідністю. Діюча в Україні система державної соціальної допомоги представлена цілим рядом виплат, які спрямовані на підтримку найменш забезпечених груп населення шляхом гарантування їм доходів, не нижчих за прожитковий мінімум. Механізм перерозподілу фінансових ресурсів за допомогою ряду важелів державного втручання (податкової, цінової політики тощо) дає змогу домогосподарствам отримувати такі доходи, як пенсії, стипендії та інші форми соціальних виплат.

В Україні у переважній більшості соціальні виплати фінансуються з фондів державного соціального страхування, джерелами формування яких є обов'язкові платежі робітників і роботодавців [3].

Одним із показників ефективності розподілу фінансових ресурсів домогосподарств є розподіл через мінімальний споживчий кошик. Споживчий кошик в усіх країнах світу ділиться на кілька частин. До першої частини входять продукти харчування, до другої –

непродовольчі товари, такі як одяг, білизна, ліки, а до третьої – послуги, транспортні витрати, відвідування кінотеатрів тощо.

Кожна країна визначає на державному рівні склад споживчого кошика та його ціну, яка залежить від рівня життя. Розрахунки проводяться за державними фіксованими найменшими цінами. Чим вище економічний статус країни, тим більше включається найменувань у кошик.

Відсотковий розподіл кошика за частинами також різний для країн світу. В Америці більший відсоток кошика віддається продуктам, а в Німеччині – на соціальні послуги. Є предмети, які не включаються до споживчого кошика, до них належать: делікатесні продукти, алкогольні напої, предмети розкоші.

В Україні, на жаль, основне призначення споживчого кошика полягає зовсім не в стимулюванні інвестиційної активності домогосподарств, а в наповненні бюджету країни. Якщо проаналізувати вміст споживчого кошику за його вартістю, то можна побачити, що наявний рівень прожиткового мінімуму не дає змоги людині забезпечити себе. За дуже скромними підрахунками, загальна річна вартість затвердженого Кабінетом Міністрів України мінімального продуктового набору становить близько 8500 грн, а на всі інші потреби особі з мінімальною заробітною платою залишається лише близько 3000 грн. Як бачимо, не зовсім зрозуміло, як розподілити 3000 грн на 12 місяців так, щоб можна було сплачувати за житлово-комунальні послуги, користуватись транспортом, купувати одяг і взуття, не говорячи вже про задоволення елементарних соціокультурних потреб.

Головні відмінності фінансів вітчизняних домогосподарств від домогосподарств розвинутих країн світу полягають у такому:

- значна питома вага витрат на споживання товарів і послуг (82%), тоді як у розвинутих країнах вони, як правило, не перевищують 25–30%;
- значно меншу питому вагу займають податки, тоді як за кордоном вони можуть сягати половини отриманих доходів;
- майже ніякого значення не мають доходи від власності, хоча в розвинутих країнах це є інструментом додаткового забезпечення домогосподарств.

Під впливом глобалізаційних процесів, формуються певні особливості фінансових ресурсів домогосподарств України:

- трансферти заробітчанин, формування доходів прикордонними домогосподарствами за рахунок заробітків у сусідніх державах (особливо актуальним це є для західних областей, тому що існують можливості отримання доходів у більш розвинутих країнах-сусідах);

- отримання споживчих кредитів, особливо на купівлю товарів тривалого користування, а також майже всі іпотечні кредити за рахунок коштів, залучених від іноземних банківських установ або на світових фінансових ринках;
- соціальні витрати, які займають значну питому вагу у витратах держбюджету, частково фінансуються за рахунок коштів, залучених на зовнішніх фінансових ринках;
- витрати на придбання товарів і послуг займають переважну питому вагу, а значна кількість товарів легкої промисловості, окремі групи продуктів харчування й переважна більшість товарів довгострокового користування завозяться з-за кордону, що створює додатковий тиск на економіку у вигляді перевищення імпорту над експортом;
- формування значної частини фінансових ресурсів за рахунок доходів неофіційного сектора в економіці;
- неврахування у складі фінансових ресурсів домогосподарств неспостережених доходів.

Сьогодні Україна дуже відстає від більшості європейських країн світу за рівнем багатьох показників економічного розвитку.

У світовій практиці економічне зростання визначається і вимірюється такими основними показниками економічної ефективності, як валовий національний дохід і валовий внутрішній продукт.

Валовий національний дохід дає уявлення про кількість вироблених товарів і послуг, що припадають у середньому на одного жителя держави, або, іншими словами, про те, скільки отримав би кожен житель країни, якщо б весь річний національний дохід був розподілений між усіма громадянами країни порівну.

Важливість валового національного доходу полягає в тому, що він є основою ресурсної частини рахунку вторинного розподілу доходів, а також відображає всі первинні доходи.

Валовий внутрішній продукт – це один з ключових кількісних показників економічного розвитку, дуже часто розглядається як показник рівня життя населення, його добробуту.

У методології Світового банку, який щорічно розраховує показники національного доходу на душу населення в країнах світу, всі держави і території класифікуються за трьома категоріями: країни з високим рівнем доходу на душу населення (від 12 276 дол. США і вище); країни із середнім рівнем доходу на душу населення (від 3976 до 12 275 дол. США); країни з низьким рівнем доходу на душу населення (від 1005 дол. США і нижче) (табл. 3).

Таблиця 3

Показники економічного розвитку країн світу [4]

Показники економічного розвитку країн світу	Великобританія	Китай	Німеччина	Росія	США	Франція	Україна	Японія
Валовий національний дохід (ВНД) (трлн, у дол. США)	2,27	10,22	3,1	2,72	14,6	2,2	0,304	4,4
Валовий внутрішній продукт (ВВП) (трлн, у дол. США)	2,25	5,93	3,28	1,48	14,6	2,56	0,138	5,46
Кількість населення країни (млн осіб)	62,22	1338,3	81,70	141,75	309,05	64,87	45,87	127,45
Дохід на душу населення (у дол. США)	36 410	7640	37 950	19 190	47 360	34 440	6620	34 640

У табл. 3 доходи на душу населення порівнюють відношенню всіх доходів, отриманих усіма домашніми господарствами країни і виражених в грошовому еквіваленті, до чисельності населення країни.

Не важко визначити значення проблеми рівня та якості життя в нашій державі порівняно з країнами Європи та світу. Як видно з

табл. 4, в Україні дохід на душу населення значно менший, ніж у сусідніх розвинутих країнах.

Розрив у доходах на душу населення між Україною та ЄС залишається істотним, що ставить Україну у нижню частину списку європейських країн за рівнем економічного розвитку [4].

Таблиця 4

Динаміка ВВП на душу населення

Роки	ВВП у фактичних цінах, млн грн	ВВП на душу населення, грн
2006	544 153	11 630
2007	720 731	15 496
2008	948 056	20 495
2009	913 345	19 832
2010	1 082 569	23 600

Низький ВВП на душу населення дає вагому підставу вважати, що перед країною постає дуже важлива проблема, пов'язана з підвищенням рівня життя.

IV. Висновки

Отже, показники рівня та якості життя населення України підтверджують, що заходи, які держава вживає для поліпшення життя (підвищення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму тощо), є недостатніми.

Основою для економічного зростання рівня життя населення України, з боку держави, є підвищення доходів населення через оцінювання матеріального стану різних груп населення, різних сімей і розподіл між ними фінансових ресурсів.

У розвинутих країнах світу соціальний захист домогосподарств та його фінансове забезпечення відбувається завдяки ефективному перерозподілу фінансових ресурсів з боку держави, для зменшення нерівності у їх розподілі та зменшення рівня бідності.

Розглянутий досвід деяких країн свідчить, що через розвиток фінансового стану домогосподарств і поліпшення їх фінансових зв'язків з різними сегментами фінансових інститутів відкривається перспектива економічної стабільності країни.

Список використаної літератури

1. Герасименко П. Мінімальна зарплата: світові стандарти і українські реалії / П. Герасименко // Вісті України. – 2011. – С. 2.
2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] // ПСОУ "Insurance Online". – 2010. – № 32. – С. 1–8. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00284.pdf>.
4. Статистичні данні валового внутрішнього продукту [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2013.

Гнеушева В.А. Тенденции распределения финансовых ресурсов в секторе домохозяйств в развитых странах мира и в Украине

В статье проанализированы показатели, которые характеризуют уровень обеспеченности домохозяйств в Украине финансовыми ресурсами по сравнению с развитыми странами мира. Показаны особенности формирования финансовых ресурсов отечественных домохозяйств.

Ключевые слова: домохозяйство, финансовые ресурсы, заработная плата, налогообложение, потребительская корзина.

Hnyeusheva V. Tendencies of allocation of financial resources in the sector of households in the developed countries of the world and in Ukraine

The article analyzes parameters that describe the provision level of the households in Ukraine with financial resources in comparison with developed countries. Also it describes specific features of formation of the domestic households financial resources.

Key words: household, financial resources, wages, taxation, consumer basket.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.131.7+004.942+65.016:622

М.Г. Афанасьєва

старший викладач
Криворізький національний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКУ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнено прикладні аспекти інтегрованої відносної оцінки ризику альтернативних варіантів розвитку гірничорудного підприємства, зокрема, шляхом концентричної диверсифікації його виробничо-економічної діяльності на підґрунті комплексного освоєння залізорудних родовищ.

Ключові слова: невизначеність, конфліктність, ризик, диверсифікація.

I. Вступ

Моделювання та кількісна оцінка ризику ґрунтується на результатах його якісного та кількісного аналізу. Наголосимо, що якісний аналіз ризику є найбільш складним і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у сфері конкретної діяльності [4, с. 154]. У процесі кількісного оцінювання ризику якісний і кількісний аналіз не механічно доповнюють один одного, а системно взаємодіють. Кількісний аналіз може ґрунтуватися лише на якісно встановлених цілях, гіпотезах, критеріях, чинниках, умовах, альтернативах, наявній інформації. У свою чергу, якісний аналіз можна вдосконалити, використовуючи результати кількісного аналізу ризику.

Одним із актуальних сучасних напрямів у сфері виробничо-господарської діяльності гірничозбагачувальних комбінатів (далі – ГЗК) є управління економічним ризиком з урахуванням стохастичного характеру параметрів розкривних і видобувних та переробних процесів на залізорудних родовищах.

Причому масштаб і сутність виробничо-економічних процесів зумовлюють величину кількісного значення ризику. У цьому контексті ризик можна трактувати як “небезпеку, можливість збитків або втрат”, імовірність втрати підприємством своїх ресурсів, недоотримання доходів або виникнення додаткових втрат у результаті здійснення певних видів виробничої діяльності гірничорудного підприємства (далі – ГРП).

Ряд фахівців із теорії ризику схильні до думки, що у подальшому розвитку системи менеджменту підприємств гірничовидобув-

ної промисловості ключовим моментом побудови стратегії господарювання ГРП стає система ризик-менеджменту як економічна об’єктивно-суб’єктивна категорія науки управління підприємством в умовах ринкових перетворень [4, с. 80; 3, с. 14–22; 5, с. 61–65]. Таке бачення майбутнього розвитку суспільно-економічної діяльності ГРП породжує апіорі сприйняття ризик-менеджменту як самостійної форми підприємництва, тобто отримання статусу окремої галузі народного господарювання. При цьому важливими складовими системи ризик-менеджменту є системний інтегрований підхід щодо відносної оцінки ризику альтернативних варіантів розвитку виробничо-економічної діяльності ГРП [1, с. 104–105].

Слід зазначити, що підходи до оцінювання виробничо-економічного ризику в менеджменті ГРП мають ґрунтуватися на використанні як позитивного, так і негативного інгредієнта техніко-економічних показників розробки рудних родовищ. Тобто необхідно мати на увазі, що при визначенні міри ризику не повинні однаково трактуватися як додатні (сприятливі), так і від’ємні (несприятливі) відхилення від сподіваної величини.

Якщо випадкова величина X відображає прибутки і наявне від’ємне відхилення, то зрозуміло, що відповідна оцінка прибутку як реалізація випадкової величини нижча, ніж сподівана величина. Це означає несприятливу ситуацію. Водночас додатне відхилення вказує на те, що реалізація випадкової величини (прибутку) вища, ніж сподівана величина. Для менеджера (інвестора) це, очевидно, сприятлива ситуація [4, с. 109].

II. Постановка завдання

Мета статті – вдосконалення інтегрованої відносної оцінки ризику альтернативних варіантів розвитку і конверсії ГРП, зокрема, шляхом концентричної диверсифікації його виробничо-економічної діяльності на підґрунті комплексного освоєння залізородних родовищ, що розміщуються у межах Криворізького рудного району.

Відповідно до мети, головним завданням дослідження є розробка методологічних підходів щодо комплексної відносної оцінки системи виробничо-економічних показників розвитку ГРП та загального стану його концентричної диверсифікації з урахуванням ключових моментів стохастичної невизначеності параметрів виробничо-економічної діяльності підприємства.

III. Результати

Наявність стохастичної невизначеності зумовлює появу у плануванні та прийнятті економічних рішень неординарних ризикових ситуацій. Так, наприклад, для великих монопродуктових ГРП, які працюють за ринкових умов, установлення внутрішнього плану (програми), як правило, супроводжується укладенням контрактів з оптовими споживачами, причому порушення контракту призводить не тільки до явних економічних небажаних наслідків для підприємства у вигляді штрафів, але й до втрат інтересу і пріоритетності споживачів.

Наголосимо, що завжди наявні дві тенденції, які вступають у суперечність: з одного боку, прагнення до збільшення обсягу

зобов'язань, тобто до збільшення у кінцевому підсумку валового обсягу запрограмованої продукції чи прибутку, з іншого боку, прагнення до зменшення ризику невиконання зобов'язання через несприятливі зовнішні та внутрішні обставини протягом планового періоду.

Вимірювання ризику має ґрунтуватися на загальнометодологічних положеннях теорії вимірювань, що становить науковий фундамент будь-яких вимірювань [4, с. 154]. Стосовно оцінки економічного ризику вимірюваними властивостями економічних систем мають бути такі характеристики структури, стану чи поведінки цих систем та їх зовнішнього середовища, котрі дають змогу за умов невизначеності та конфлікту віднайти і диференціювати за потенційними наслідками можливі майбутні стани чи траєкторії (їх множину) поведінки певних економічних об'єктів, можливі відхилення від цілей, можливі збитки. Виявлення таких властивостей є предметом якісного та кількісного аналізу ризику і полягає у виявленні ключових параметрів (чинників ризику) та ідентифікації форм, видів і типів ризику. Методологічні засади і методичні підходи такого аналізу потребують подальшого вдосконалення.

Як приклад застосування теорії вимірювань до вирішення питань ризикології з урахуванням специфіки цієї науки запропоновано узагальнений алгоритм розробки методики вимірювання певних видів і показників економічного ризику (рис. 1) [4, с. 155].



Рис. 1. Узагальнений алгоритм розробки методики вимірювання певного виду економічного ризику

Як величину ризику в абсолютному вираженні нами запропоновано використовувати міру розсіювання значень певного виробничо-економічного показника відносно центра групування цих значень, де за центр групування значень показника використовується, зокрема, його математичне сподівання $M(X)$ [4, с. 162–168]. Тоді середньозважене модуля відхилення виробничо-економічного показника від свого математичного сподівання у дискретному випадку можна знайти за формулою:

$$M(|X - M(X)|) = \sum_{j=1}^n p_j |x_j - M(X)|, \quad (1)$$

де x_j – випадкова величина; p_j – ймовірність випадкової величини; n – кількість значень вибірки.

Разом з тим необхідно враховувати, що для таких підприємств, як ГРП, виробничі процеси характеризуються постійним збільшенням обсягів робіт. Отже, деякі показники виробничо-господарської діяльності цих підприємств мають певну тенденцію до зростання, що викликає деяку асиметрію кривої закону нормального розподілу випадкових величин.

Тому можна запропонувати дещо інші підходи щодо визначення центру групування значень виробничо-економічних показників ГРП.

Якщо ж за центр групування значень певного виробничо-економічного показника взяти моду, то середньозважене модуля відхилення від модального значення (M_0) у дискретному випадку знаходять за формулою:

$$M(|X - M_0(X)|) = \sum_{j=1}^n p_j |x_j - M_0(X)|. \quad (2)$$

Можна розглянути як центр групування значень виробничо-економічного показника медіану, тоді середньозважене модуля відхилення від медіанного значення (M_e) у дискретному випадку обчислюють за формулою:

$$M(|X - M_e(X)|) = \sum_{j=1}^n p_j |x_j - M_e(X)|. \quad (3)$$

Якщо ж за центр групування значень виробничо-економічного показника використати модальне значення випадкової величини, то в абсолютному вираженні міри економічного ризику можна використати модальну варіацію та середньоквадратичне відхилення від модального значення:

$$V_{M_0}(X) = M[(X - M_0(X))^2], \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \sigma_{M_0}(X) &= \sqrt{V_{M_0}(X)} = \\ &= \left[M\{(X - M_0(X))^2\} \right]^{0,5}, \end{aligned} \quad (5)$$

де $M_0(X)$ – модальне значення випадкової величини X ; $V_{M_0}(X)$ – її модальна варіація;

$\sigma_{M_0}(X)$ – середньоквадратичне відхилення від модального значення.

Аналогічно, якщо розглянути медіану як центр групування значень виробничо-економічного показника, то в абсолютному вираженні міри ризику можна використати медіанну варіацію та середньоквадратичне відхилення від медіани:

$$V_{Me}(X) = M[(X - Me(X))^2], \quad (6)$$

$$\begin{aligned} \sigma_{Me}(X) &= \sqrt{V_{Me}(X)} = \\ &= \left[M\{(X - Me(X))^2\} \right]^{0,5}, \end{aligned} \quad (7)$$

де $Me(X)$ – медіана випадкового показника X ; $V_{Me}(X)$ – її медіанна варіація; $\sigma_{Me}(X)$ – середньоквадратичне відхилення від медіани.

Підхід, що спирається на варіацію $V(X)$ чи середньоквадратичне відхилення $\sigma(X)$, вважається класичним. У варіації та середньоквадратичному відхиленні ризик визначається через відхилення значень випадкової величини від її сподіваного значення (математичного сподівання). При цьому, чим більшим буде це відхилення, тим більшим виявиться ступінь (міра) ризику, пов'язаного з певною стратегією.

З погляду неокласичного підходу до оцінювання виробничо-економічного ризику доцільним є впровадження такого показника ступеня ризику, як семіквадратичне відхилення від зваженого середньогометричного випадкової величини X :

$$\begin{aligned} SSG(X) &= \sqrt{SG(X)} = \\ &= \sqrt{\sum_{i=1}^n \alpha_i p_i (x_i - G(X))^2}, \end{aligned} \quad (8)$$

де $SG(X)$ – величина семіваріації стосовно зваженого середньогометричного; $SS(X)$ – семіквадратичне відхилення стосовно зваженого середньогометричного; α_i – індикатор несприятливого відхилення від зваженого середньогометричного.

Разом з тим доцільно враховувати, що для гірничорудних підприємств характерним є постійне збільшення витрат на розкривні та видобувні роботи в кар'єрі. Тобто певні показники виробничо-економічної діяльності цих підприємств, зокрема, собівартість, мають стійку й закономірну тенденцію до зростання. Отже, для ряду відповідних показників як ви-

падкових величин будуть мати місце несиметричні закони розподілу. У цьому випадку для досягнення поставленої в статті мети інтегрована кількісна оцінка ризику може бути достатньо вдало вирішена на підґрунті використання нерівності Чебишева.

Цінність нерівності Чебишева для поставлених завдань полягає в тому, що вона справедлива для будь-якого розподілу випадкової величини X та може застосовуватися як до позитивних, так і до негативних випадкових величин. При цьому нерівність Чебишева обмежує знизу ймовірність того, що випадкова величина відхилиться від свого математичного сподівання на величину, не більшу δ . Із цієї нерівності випливає, що при зменшенні дисперсії верхня межа ймовірності також зменшується, і значення випадкової величини з невеликою дисперсією зосереджуються біля її математичного сподівання.

Отже, на основі статистичної інформації геологорозвідувальних та розвідувально-експлуатаційних робіт щодо якісних показників залізних руд і вміщуючих порід, застосувавши нерівність Чебишева, можна отри-

мати значення певного i -го економічного показника (собівартості та ціни мінеральної продукції, обсягів її виробництва і реалізації, рентабельності та ін.) з урахуванням можливих відхилень від центру групування значень певного виробничо-економічного показника для визначеного інтервалу надійності прогнозу $p_{Jmin} \leq p_{Jnp} \leq p_{Jmax}$; p_{np} – надійність (імовірність) прогнозу; p_{Jmin} , p_{Jmax} – відповідно, граничні значення ризику (мінімальне і максимальне значення інтервалу надійності прогнозу).

Отже, у відносному вираженні ризик можна оцінити як абсолютну величину можливих сподіваних відхилень випадкового параметра від певним чином визначеного центру групування його значень, зокрема, як приклад, на підґрунті формули (1) та нерівності Чебишева маємо наступний коефіцієнт оцінки виробничо-економічного ризику [2, с. 136]. (Значення коефіцієнта ризику W можуть перебувати в межах від нуля до одиниці, тобто $0 \leq W \leq 1$):

$$W = \frac{\frac{1}{(p_{Jmax} - p_{Jmin})} \left| \sigma(X) \int_{p_{Jmin}}^{p_{Jmax}} \frac{1}{\sqrt{(1-p)n}} dp \right|}{\frac{1}{(p_{Jmax} - p_{Jmin})} \left| \sigma(X) \int_{p_{Jmin}}^{p_{Jmax}} \frac{1}{\sqrt{(1-p)n}} dp \right| + M(X)} = \frac{\frac{1}{(p_{Jmax} - p_{Jmin})} \left| -\frac{2\sigma(X)}{\sqrt{n}} (\sqrt{1-p_{Jmax}} - \sqrt{1-p_{Jmin}}) \right|}{\frac{1}{(p_{Jmax} - p_{Jmin})} \left| -\frac{2\sigma(X)}{\sqrt{n}} (\sqrt{1-p_{Jmax}} - \sqrt{1-p_{Jmin}}) \right| + M(X)} \quad (9)$$

де n – кількість значень упорядкованої сукупності, які набуває випадкова величина X з відповідними ймовірностями.

На прикладі використання додаткових можливостей щодо виробництва диверсифікованої продукції на ПАТ “Інгулецький ГЗК”, які існують у наявному процесі розробки рудного родовища підприємства за формулою (9), були розраховані коефіцієнти ризику W (коефіцієнти можливих сподіваних відхилень (для інтервалу надійності $0,8 \leq p_{Jnp} \leq 0,95$) випадкових економічних показників (обсяги виробництва, собівартість, ціна) від їх прогнозованих середніх значень) з метою здійснити комплексну інтегровану оцінку стабільності загального стану концентричної диверсифікації ПАТ “Інгулецький ГЗК” та побудована відповідна комплексна діаграма (рис. 2).

Аналіз комплексної діаграми (рис. 2), на якій представлені визначені коефіцієнти ризику W , показує, що у загальній сукупності

домінують ризики, притаманні обґрунтованню управлінських рішень, пов’язаних із прогнозуванням витрат та обсягів виробництва побіжної мінеральної продукції (стиснуте повітря, щебенева продукція, пісок будівельний). Помітно стабільнішим економічним показником у цьому ракурсі є ціна реалізації (за винятком ціни на стиснуте повітря). Особливо виділяється з цієї комплексної характеристики щодо стабільності загального стану концентричної диверсифікації ПАТ “Інгулецький ГЗК” значно вища оцінка ступеня ризику, який виникає у задачах прогнозування й обґрунтування обсягів виробництва та реалізації будівельного піску ($W_2 = 0,382$). Проте, як свідчить статистична звітність ПАТ “Інгулецький ГЗК”, якщо й виникла певна збитковість виробництва побіжної продукції, то вона була зумовлена відносно низькими ринковими цінами, але величина цих збитків нижча, ніж витрати на складування мінеральних порід у відвали.

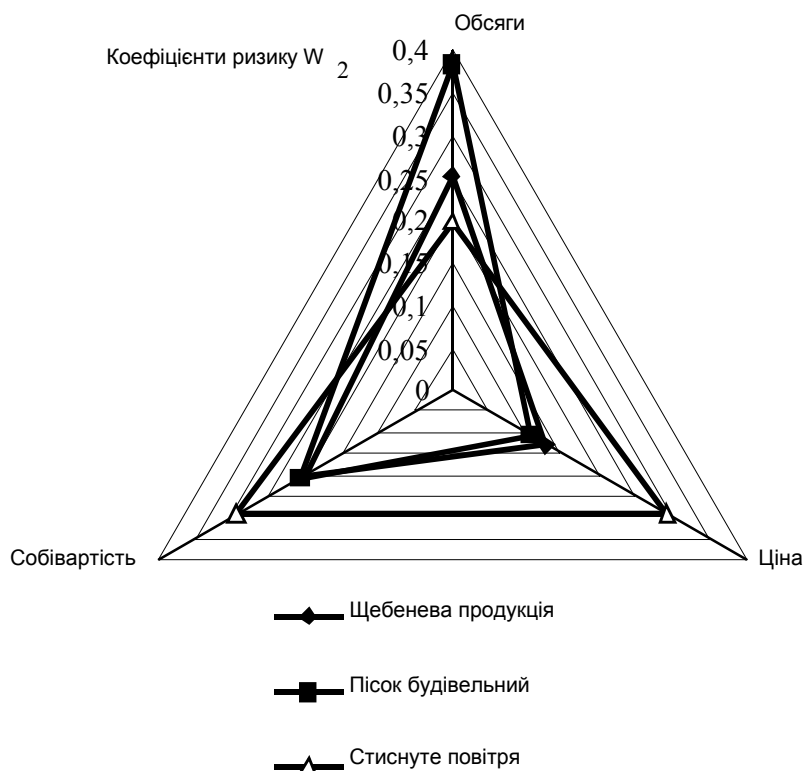


Рис. 2. Комплексна діаграма відносних коефіцієнтів оцінки ризику W системи випадкових виробничо-економічних показників (обсяги виробництва, собівартість, ціна)

Для здійснення комплексної інтегрованої відносної оцінки ризику альтернативних варіантів концентричної диверсифікації на прикладі виробничо-економічної діяльності ПАТ "Інгулецький ГЗК" нами пропонується вдосконалити одну із модифікацій рейтингового оцінювання, яка має на меті врахування вагомості кожного деталізованого показника відповідно до встановлених експертами пріоритетів:

$$R_j = \sqrt{k_j \sum_{i=1}^n (1 - W_{ij})^2}, \quad (10)$$

$$R_1 = \sqrt{0,29 \cdot [(1 - 0,252)^2 + (1 - 0,201)^2 + (1 - 0,128)^2]} = 0,406;$$

$$R_2 = \sqrt{0,55 \cdot [(1 - 0,382)^2 + (1 - 0,205)^2 + (1 - 0,106)^2]} = 0,741;$$

$$R_3 = \sqrt{0,16 \cdot [(1 - 0,197)^2 + (1 - 0,299)^2 + (1 - 0,293)^2]} = 0,205.$$

Аналіз наведених розрахунків показує, що високе значення має інтегрований кількісний показник ризику стосовно виробництва будівельного піску, помірний ризик має виробництво щебеневої продукції і невеликим значенням ризику характеризується реалізація підприємством стиснутого повітря.

IV. Висновки

На наш погляд, для врахування стохастичної природи параметрів виробничо-економічних процесів гірничорудних підприємств доречним є використання у дослідженнях граничних теорем теорії ймовірно-

стей, де R_j – інтегрований кількісний показник якості функціонування ГРП відносно певного j -го виду його виробничо-економічної діяльності, $j = 1, \dots, m$. k_i – ваговий коефіцієнт відповідного деталізованого показника ризику W_{ij} , $i = 1, \dots, n$ відносно певного виду виробничо-економічної діяльності ГРП.

З урахуванням визначених вагових коефіцієнтів та відносних коефіцієнтів ризику (див. рис. 1) були обчислені інтегровані кількісні показники ризику стосовно виробництва, відповідно: щебеневої продукції, будівельного піску і стиснутого повітря (R_1, R_2, R_3):

стей, що належать до закону великих чисел, зокрема, Чебишева, Маркова, Бернуллі – Лапласа, Пуассона. Такий підхід у моделюванні ризику зумовлюється тим, що на гірничорудних підприємствах, які є великими монопродуктовими економічними системами, при визначенні якісних характеристик уступів кар'єрів (якісних показників залізних руд і важливих властивостей вміщувальних порід) проводяться розрахунки за даними свердловин експлуатаційної розвідки та забійного випробування, а в цілому по кар'єру

визначається середньозважена оцінка якості на обсяг видобування в ньому по уступах.

Запропонований теоретичний підхід щодо врахування стохастичної природи параметрів виробничо-економічних процесів розкритих і видобувних робіт, процесів збагачення та виробництва побіжної продукції на ГРП, який ґрунтується на засадах використання ймовірнісних характеристик дає змогу моделювати значення цих ймовірнісних параметрів та надавати відносну інтегровану кількісну оцінку ризику в заданому інтервалі надійності прогнозу (при заданих граничних значеннях ризику).

Список використаної літератури

1. Афанасьєв Є.В. Моделювання альтернативних стратегій розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику / Є.В. Афанасьєв // Сучасні технології розробки рудних родовищ : збірник наукових праць за матеріалами роботи II Міжнародної науково-технічної конференції, 22–23 березня 2012 р. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2012. – С. 104–105.
2. Афанасьєв Є.В. Рейтингове оцінювання селективного вибору варіантів розвитку гірничорудних підприємств з урахуванням ризику / Є.В. Афанасьєв, Феденко Б.М. // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 193 : у 5 т. – Т. V. – С. 1253–1262.
3. Вітлінський В.В. Фінансовий ризик і методи його вимірювання / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко // Фінанси України. – 2000. – № 5. – С. 13–23.
4. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
5. Шапошникова Е.Н. Организация управления инвестиционными рисками // Менеджер. – 2000. – № 3. – С. 60–66.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2013.

Афанасьева М.Г. Теоретико-методологические подходы моделирования риска в процессе развития производственно-экономической деятельности горнорудного предприятия

Обобщены прикладные аспекты интегрированной относительной оценки риска альтернативных вариантов развития горнорудного предприятия, в частности, путем концентрической диверсификации его производственно-экономической деятельности на основе комплексного освоения железорудных месторождений.

Ключевые слова: *неопределенность, конфликтность, риск, диверсификация.*

Afanasyeva M. Theoretical and methodological approaches to risk modeling in the course of development of production and economic activities of mining enterprise

The applied aspects of integrated relative risk assessment of the alternative variants of mining enterprise development have been generalized by means of concentric diversification of its production and economic activities on the ground of complex development of iron ore deposits, in particular.

Key words: *uncertainty, conflictness, risk, diversification.*

УДК 339.1:519.7

Т.В. Кравець

кандидат фізико-математичних наук, доцент

М.В. Петрик

Київський національний університет імені Т. Шевченка

ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІНОВОЇ ДИНАМІКИ СВІТОВОГО РИНКУ ЗЕРНОВИХ МЕТОДОМ СИНГУЛЯРНОГО СПЕКТРАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

На основі методу "Гусениця"-SSA було проведено аналіз часових рядів світової ціни на пшеницю й кукурудзу, побудовано середньостроковий прогноз на 2013–2017 рр. У ході роботи було визначено характер цінових коливань, виявлено основні фактори, що впливають на динаміку світових цін на зернові.

Ключові слова: прогнозування цінової динаміки, метод "Гусениця"-SSA, світовий ринок зернових.

I. Вступ

Ситуація нестабільності, спричинена розладом світової економічної системи, призводить до незбалансованості ринків та їх підвищеної волатильності. Найбільша коливальна динаміка цін мала місце на ринку енергетичних ресурсів, мінеральної сировини та ринку продуктів харчування. Прогнози майбутньої продовольчої кризи актуалізували проблему дослідження динаміки основних продовольчих ринків і, зокрема, тих із них, які забезпечують економічну безпеку як кожної країни, так і світу в цілому.

Для прогнозування динаміки економічних показників в умовах заданого факторного впливу широко використовуються як загальновідомі, так і специфічні математичні методи, зокрема метод сингулярного спектрального аналізу ("Гусениця"-SSA) [1–3; 10]. Проведенням економічних досліджень із застосуванням цього методу займалися А. Жиглянський [11], О.В. Захарова [4; 5], Т.С. Клебанова [5], Х. Хассані, О.І. Черняк [7] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити майбутні тенденції зміни світової ціни на стратегічні для економіки України зернові культури – пшеницю та кукурудзу.

Виходячи з поставленої мети, основними завданнями є такі:

- аналіз стану світового ринку зернових та ринку зернових України;
- визначення основних факторів впливу на динаміку цін на зернові;
- прогнозування динаміки світових цін на стратегічні зернові культури.

Отримані в результаті дослідження прогностичні дані можуть слугувати базою для розуміння тенденцій динаміки світового ринку зернових та бути орієнтиром для українсь-

ких виробників у процесі визначення середньострокової стратегії розвитку.

III. Результати

Зернові культури є важливою складовою харчового раціону населення планети, а також фактором виробництва для багатьох галузей промисловості. Однак останнім часом спостерігаються значні коливання цін на продукцію цього виду, причиною яких є порушення рівноваги між попитом та пропозицією.

Однією зі складових індексу цін на продукти харчування є індекс цін на зернові культури. Для розрахунку цього групового індексу беруться до уваги індекси цін на власне зернові культури та рис. Індекс цін на зернові складається Міжнародною радою зерна з урахуванням цін на пшеницю, включаючи дев'ять її різновидів, та один різновид кукурудзи. Індекс цін на рис складається з урахуванням 16 різновидів рису [8; 12]. Надання особливої уваги індексу цін на зернові спричинене домінуючим становищем продукції цієї групи у структурі споживчого попиту.

Індекс цін на зернові, а відповідно, і самі ціни зазнають значних коливань у часі. Період з 1990 до 2004 рр. відзначився одним відносно сильним підвищенням значення індексу. Починаючи з 2006 р., помітним стає висхідний тренд у динаміці цін аж до стрибка в лютому 2008 р. до позначки в 200,5 пункту. За таким помітним зростанням цін спостерігалось не менш різке їх падіння у грудні того ж року на 35% – до 128,7 пункту. Протягом 2009 р. – першої половини 2010 р. тенденція до зниження зберігалась, а у вересні 2010 р. ціни вибухнули, піднявши значення індексу до 156,7 та досягнувши максимуму у квітні 2011 р. – 179,6 пункту. Порівнянням зниженням світових цін на зернові почався 2012 р., однак уже наприкінці року індекс цін

поступово повернувся до попереднього рівня – 170 пунктів.

Основними чинниками, що спричиняють коливання цін на зернові з боку попиту, є, перш за все, кліматичні зміни, які безпосередньо впливають на обсяги виробництва цього продукту, знижуючи урожайність посівів та роблячи значну кількість земель непридатними для подальшої обробки. По-друге, площа земель, придатних для сільськогосподарської обробки, є досить обмеженою, що в умовах зростання попиту робить цей ресурс дефіцитним [1; 11].

На порушення рівноваги з боку попиту впливає значне зростання населення планети за останні десятиріччя, а також пришвидшення темпів зростання економік країн, що розвиваються. Підвищення купівельної спроможності населення висуває нові вимоги до виробників, які, у свою чергу, не здатні швидко відреагувати на такі зміни, оскільки сектор сільського господарства має певну специфіку виробництва. Крім того, стрімке зростання попиту зумовлене значним зростанням потреби в зернових з боку інших галузей виробництва, зокрема м'ясної, спиртової, хлібобулочної галузей та паливного сектору. Приріст купівельної спроможності населення та його кількості збільшує попит не лише на зернові, а й на інші види продовольства, зокрема м'ясну продукцію, що, у свою чергу, примушує виробників розширювати кормову базу за рахунок збільшення закупівель зерна. Зростання попиту з боку паливного сектору спричинене

нарощуванням обсягів використання зернових, зокрема кукурудзи, для виробництва біопалива.

Україна як один з найбільших виробників та експортерів зернових у світі безпосередньо залежить від ситуації, що складається на світовому ринку. Підвищення цін на світовому ринку на ті чи інші культури спонукає українських виробників та експортерів нарощувати обсяги їх поставок, зниження ж ціни змушує їх переорієнтувати виробництво на альтернативні товари та зосереджуватись на внутрішньому ринку.

Для аналізу динаміки цінового ряду візьмемо вибірку цін на пшеницю зі щомісячними даними за період з лютого 1982 р. до грудня 2012 р. [6]. Експериментально було встановлено найкращу довжину вікна, яка дорівнює $L = 260$.

На основі обчислених значень функції власних чисел та їх логарифмів було виявлено, що, починаючи з 19 власної компоненти, власні значення відповідають шумовій складовій, оскільки відбувається рівномірне спадання їх значень до нуля. Аналізуючи графіки перших 20 головних компонент (рис. 1), можна помітити, що 19 та 20 головні компоненти мають значну нерівномірність та високу частотність коливань. Це ще раз підтверджує висновки, зроблені раніше, про зашумленість сигналу, який вони передають.

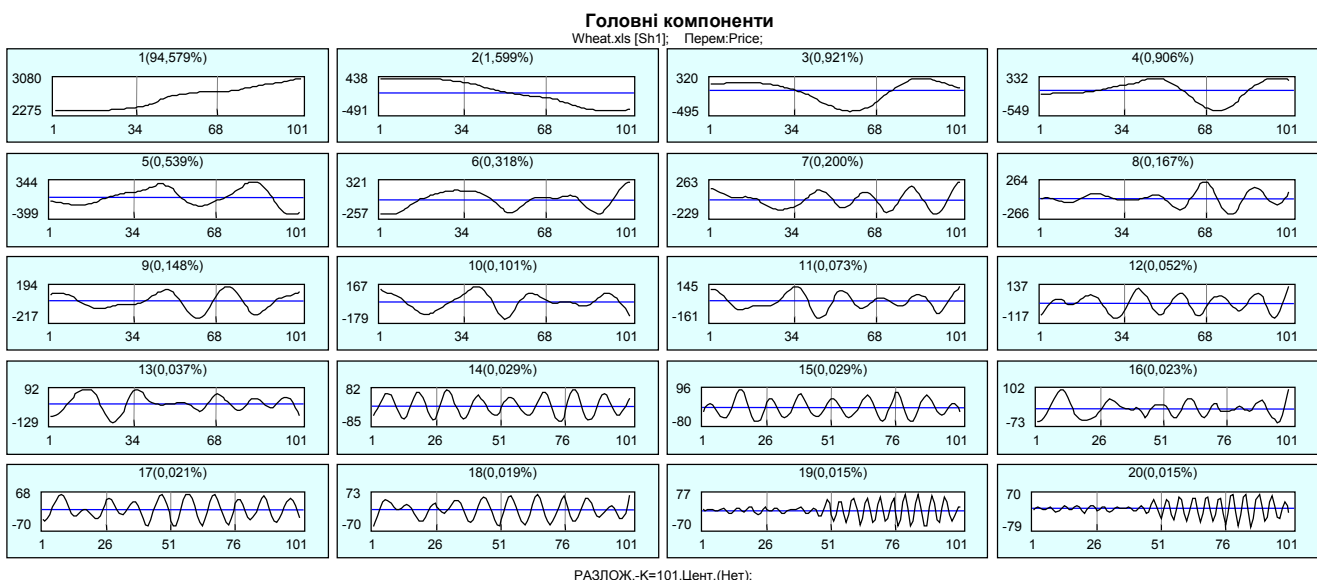


Рис. 1. Головні компоненти ряду цін на пшеницю
Джерело: розрахунки автора на основі даних [6].

Наступним кроком дослідження є групування головних компонент, які характеризуються схожою поведінкою та однаковою частотою коливань [2; 3]. Одразу можна помі-

тити, що значення головних компонент 1 і 2 повільно змінюються та є протифазними, тому можна припустити, що вони несуть інформацію про довгий цикл. У цьому разі

доцільно буде віднести ці дві компоненти до трендової складової. Наступні дві компоненти мають приблизно однаковий характер поведінки – віднесемо їх до другої групи.

Подальше групування здійснюється аналогічно за принципом відбору компонент з однаковими частотними коливаннями (табл.).

Таблиця

Групування головних компонент ряду цін на пшеницю

Група	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Номер ГК	1, 2	3, 4	5	6, 9	7, 8	10, 11	12, 13	14, 15	17, 18

Джерело: розрахунки автора на основі даних [6].

Чітко виділяється трендова група головних компонент ГК 1–2. Слабко корельованими є групи ГК 4–5, ГК 14–15, ГК 17–18, інші ж компоненти виявляють певний кореляційний зв'язок. Варто зауважити, що досягнення повної віддільності усіх адитивних компонент ряду є практично недосяжним у

реальних умовах. Це пояснюється множинністю факторів впливу на компоненти та їх взаємопов'язаністю.

Відновимо наш ціновий ряд за обраними складовими. Відновлені ряди кожної з виділених складових матимуть такий вигляд (рис. 2).

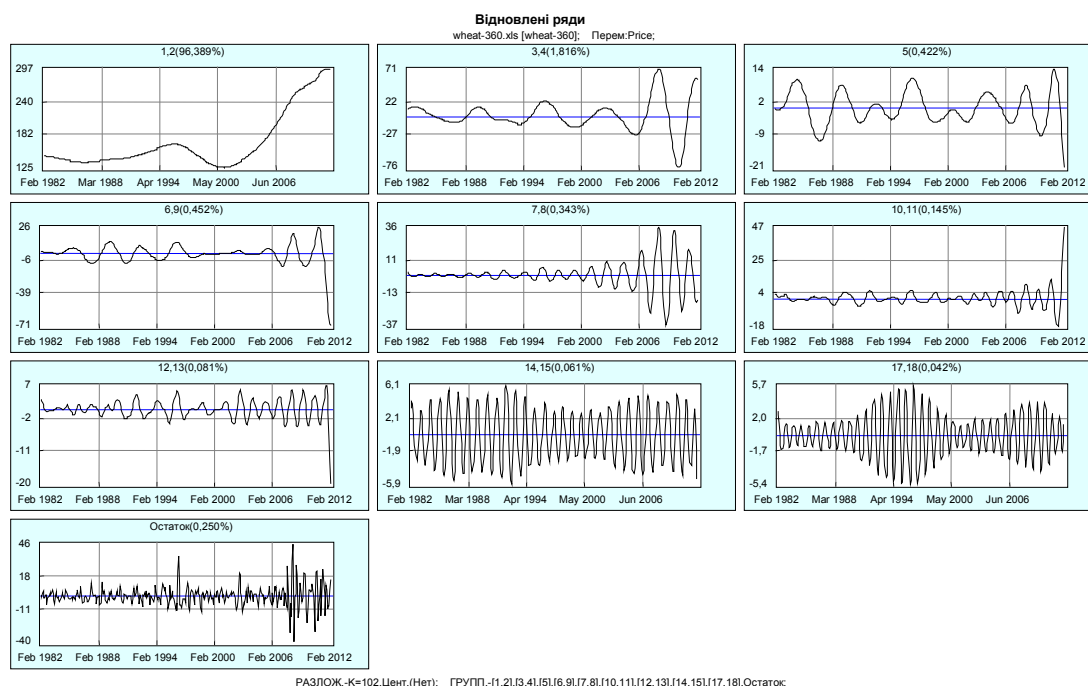


Рис. 2. Відновлені ряди за обраними групами головних компонент ряду цін на пшеницю
Джерело: розрахунки автора на основі даних [6].

Кожен з рядів відповідає за різну періодичну складову. У результаті поєднання усіх виділених періодичних компонент отримаємо відновлений ряд цін на пшеницю. Аналіз значень коренів характеристичного полінома засвідчує наявність трендової компоненти, що експоненційно зростає (маємо дійсний додатний корінь). Чітка сезонність, яка б могла бути віднесена до гармонійних коливань, не виділяється.

Рис. 3 містить апроксимовані та вихідні значення ряду. Апроксимація ряду, проведена рекурентним методом, є непоганою в усіх точках за винятком критичних пікових значень. Графік перевірки ряду залишків на

нормальність свідчить про наближеність їх значень до нормального розподілу. Досить мале значення критерію ω^2 , що менше за теоретичне, підтверджує нормальність розподілу залишків.

На завершальному етапі аналізу ряду цін на пшеницю було побудовано прогноз на майбутні 48 періодів (4 роки) та, відповідно, надійний інтервал (рис. 3). Середня відсоткова похибка апроксимації ряду становить 3,6%.

На рис. 4 представлено результати прогнозування динаміки цін на кукурудзу, виконані SSA-методом.

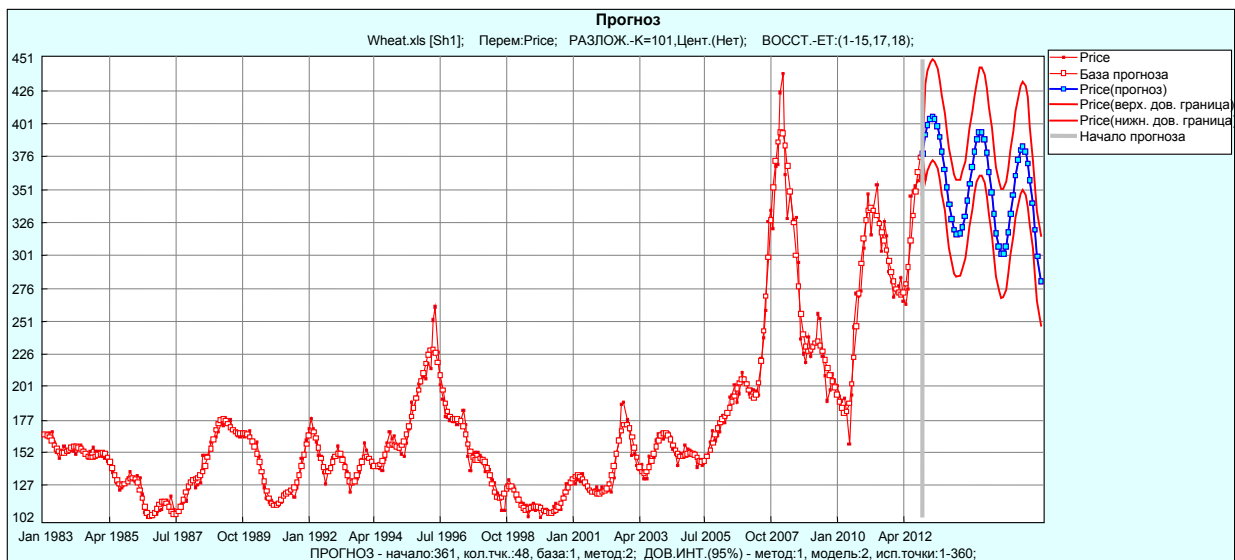


Рис. 3. Прогноз цін на пшеницю на період січень 2013 – грудень 2017 рр.
Джерело: розрахунки автора на основі даних [6]

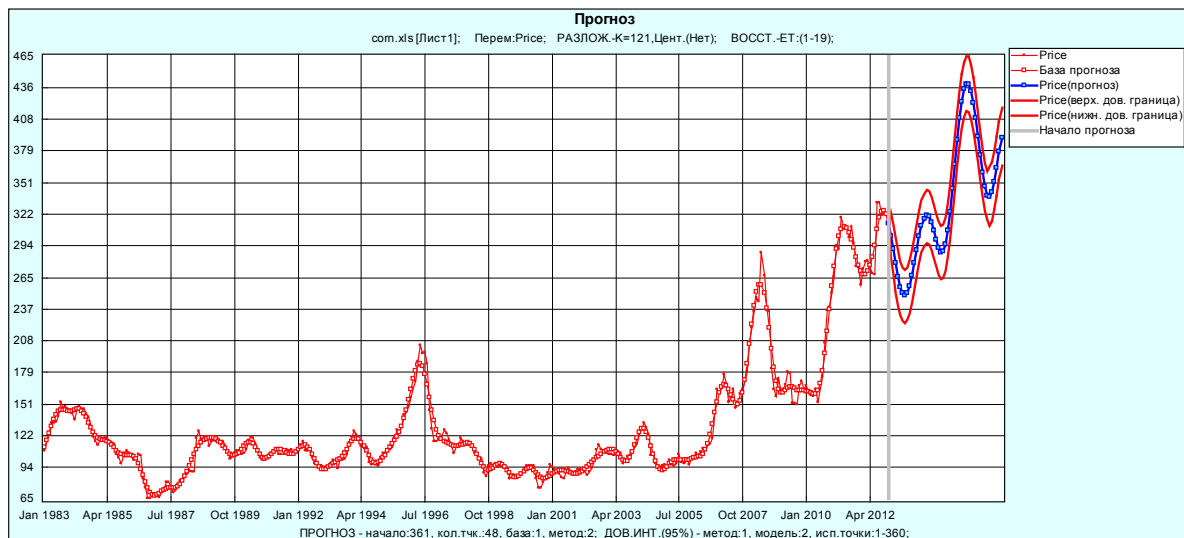


Рис. 4. Прогноз цін на кукурудзу на період січень 2013 – грудень 2017 рр.

IV. Висновки

Проаналізувавши результати прогнозування, можна дійти висновку, що в найближчому майбутньому ринок пшениці зазнає потужних змін. Перш за все, зросте частота коливань цін на продукцію. Так, протягом наступних чотирьох років відбудеться три різких падіння, які змінюватимуться не менш різким підвищенням цін. По-друге, зросте амплітуда таких коливань, однак прогнозні максимальні значення все ж не перевищать кризового рівня 2008 р.

Можна припустити, що прогноз є дещо викривленим, про що свідчить досить значна ширина надійного інтервалу на окремих часових проміжках, однак загальна тенденція є цілком виправданою та зумовленою об'єктивними факторами. Наприклад, різкі кліматичні зміни в різних регіонах вже сьогодні є досить помітними, а їх шоківий характер привносить схильність до значних

коливань і значень досліджуваного цінового ряду.

Виходячи з прогнозу, перша хвиля коливання цін не буде настільки амплітудною. Пік цін спостерігатиметься в травні 2013 р. – 406 дол./т. Спад, що настане після цього піднесення так само не буде мати критичного характеру. Прогнозна ціна лютого – березня 2014 р. – 317 дол./т.

Друга ж хвиля матиме більш критичний характер. Як і в попередній, буде відчутно помірне піднесення цін до рівня 394 дол./т у листопаді 2014, який, однак, зміниться різким падінням цін до позначки 301 дол./т у серпні 2015 р. Слідом за цим матимемо ціновий стрибок до 383 дол./т, чим характеризуватиметься ринок пшениці в травні 2016 р. Після чергового піднесення очікується, ще один ціновий спад.

Прогнозні тенденції ринку кукурудзи дещо відрізнятимуться за своїм характером.

Так, значне зниження ціни в другій половині 2014 р. не виявиться тривалим. Протягом певного часу ринок характеризуватиметься незначними коливаннями, які не будуть мати критичного характеру. Рекордне ж підвищення цін на кукурудзу очікується в другій половині 2015 р., яке, у свою чергу, може викликати ряд нових проблем, пов'язаних з продуктовою безпекою окремих країн та світу в цілому.

Порівнюючи отримані дані з оглядом тенденцій, зроблених спільно ФАО та ОЕСР [12], можна сказати, що загалом тенденція руху цін в обох випадках збігається.

Список використаної літератури

1. Главные компоненты временных рядов: метод "Гусеница" / под. ред. Д.Л. Данилова и А.А. Жиглявского. – СПб.: Пресском, 1997. – 308 с.
2. Голяндина Н.Э. Метод "Гусеница"-SSA: анализ временных рядов : учеб. пособ. / Н.Э. Голяндина. – СПб., 2004. – 52 с.
3. Голяндина Н.Э. Метод "Гусеница"-SSA: прогноз временных рядов : учеб. пособ. / Н.Э. Голяндина. – СПб., 2004. – 52 с.
4. Захарова О.В. Моделювання динаміки макроекономічних процесів з урахуванням ефекту довгої пам'яті / О.В. Захарова // Бизнесинформ. Экономика: Модели нелинейной динамики в экономике. – 2009. – № 2 (1). – С. 94–99.
5. Клебанова Т.С. Анализ и прогнозирование экспортных показателей на основе метода "Гусеница-SSA" / Т.С. Клебанова, О.В. Захарова // Бизнес-информ. – 2006. – № 7. – С. 3–9.
6. Статистика Світової продовольчої організації ООН ФАО [Електронний ресурс] // FAOSTAT. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>.
7. Черняк О.І. Аналіз та прогноз динаміки ВВП України за допомогою методу SSA / О.І. Черняк, М.Я. Кудіненко // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 4. – С. 134–147.
8. FAO Food Outlook. Global Market Analysis / FAO. – November 2011. – 186 p.
9. Flammini A. Biofuels and the underlying causes of high food prices / A. Flammini. – Global Bioenergy Partnership Secretariat, 2008. – 31 p.
10. Golyandina N. On the choice of parameters in Singular Spectrum Analysis and related subspace-based methods / N. Golyandina. – St. Petersburg State University, 2011. – 32 p.
11. Hassani H. Singular spectrum analysis: methodology and application to economics data / H. Hassani, A. Zhigljavsky // Jrl Syst Sci & Complexity. – 2009. – № 22. – P. 372–394.
12. OECD-FAO Agricultural Outlook 2011–2020. Chapter 4: Cereals // OECD/FAO. – 2011. – P. 94–106.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013.

Кравец Т.В., Петрик М.В. Прогнозирование ценовой динамики мирового рынка зерновых методом сингулярного спектрального анализа

На основе метода "Гусеница"-SSA был произведен анализ временных рядов мировой цены на пшеницу и кукурузу, а также построен среднесрочный прогноз на 2013–2017 гг. В ходе исследования был определен характер ценовых колебаний, выявлены основные факторы влияния на динамику мировых цен на зерновые.

Ключевые слова: прогнозирование ценовой динамики, метод "Гусеница"-SSA, мировой рынок зерновых.

Kravets T., Petryk M. Price dynamics forecasting of world grain market using singular spectrum analysis

On the basis of the "Caterpillar"-SSA method the analysis of time series of wheat and corn world price was carried out and medium-term forecast for 2013–2017 was built. The study defined the character of series oscillations and identified the factors, which influence the behavior of the series.

Key words: price dynamics forecasting, "Caterpillar"-SSA method, world grain market.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СТРУКТУР У СФЕРІ МЕДИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

У статті проведено порівняльний аналіз методів багатофакторної статистики та запропоновано використання методу оптимального розбиття множин для моделювання економічних структур у сфері медичного обслуговування як найбільш раціонального; практично реалізовано робочий варіант цього методу у середовищі Visual C++.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, багатофакторна статистика, аналіз, управління.

I. Вступ

Одним із важливих завдань держави є розвиток сфери охорони здоров'я. Наразі існує необхідність удосконалення існуючих економічних структур у сфері медичного обслуговування, що, у свою чергу, пов'язано із забезпеченням необхідної якості та обсягу медичних послуг. Одним зі шляхів підвищення медичних заходів є побудова математичних моделей у сфері медичного обслуговування з урахуванням структури, чисельності та динаміки зміни населення як у минулому, так і в прогнозованому періоді, а також визначення критеріїв оцінювання їх ефективності та вибору найбільш раціональних з них. Це дасть змогу при розробленій моделі забезпечити високий рівень необхідної якості медичних послуг для населення в регіоні.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз існуючих методів моделювання економічних структур у сфері медичного обслуговування та обґрунтування вибору найбільш раціональної з них, яка дасть змогу знайти оптимальне взаємне розташування амбулаторій та визначення їх районів обслуговування населення при існуючих часових і транспортних обмеженнях.

III. Результати

У праці [1] обґрунтовано метод розв'язання задач оптимального розбиття множин з обмеженнями на пропускні можливості комунікацій в умовах невизначеності, на основі якого формулюється алгоритм розв'язання цієї задачі.

Використовуючи результати досліджень, що наведені у праці [2], можна комплексно вирішити питання моделювання даних економіко-соціологічних досліджень.

У працях [3; 4] запропоновано й обґрунтовано алгоритми розв'язання неперервної задачі про оптимальне s -кульове покриття компактної множини Ω з E_n заданою кількістю куль та задачі про покриття множини

мінімальною кількістю куль заданого радіусу, які базуються на використанні теорії оптимального розбиття множини та g -алгоритму Н.З. Шора.

Результати, отримані у праці [5], надають можливість реформувати процеси управління місцевим розвитком в Україні в контексті забезпечення належної результативності і якості діяльності органів державного управління на засадах упровадження менеджмент-орієнтованих підходів та інноваційних моделей до управлінського процесу, зокрема маркетингового, кластерного, проектного підходу, управління змінами тощо.

Проведений у статті [6] аналіз механізму впливу інформаційно-інтелектуальних систем надає можливість більш повного й обґрунтованого підходу до вибору й упровадження таких систем з метою систематизації підходів до управління виробництвом і прискорення рішення поставлених перед підприємством завдань.

Основою процесу дослідження розвитку економічних структур у системі управління медичних бюджетних установ для визначення його ефективності мають бути офіційні дані Державного комітету статистики України. Для побудови моделей розвитку економічних структур у системі управління медичних бюджетних установ на основі емпіричних даних існує широкий вибір методів багатофакторної статистики, до яких, зокрема, належать дискримінантний аналіз [7], кластерний аналіз [8], факторний аналіз [9] та методу оптимального розбиття множин [10].

Дискримінантний аналіз є сукупністю методів, що дають змогу розв'язати задачі ідентифікації об'єктів за заданим набором характерних ознак. Весь процес проведення дискримінантного аналізу розбивається на два етапи й кожен з них можна розглядати як абсолютно самостійний метод.

Перший етап – виявлення і формальний опис відмінностей між існуючими множинами (групами) спостережуваних об'єктів.

Другий етап – безпосередня класифікація нових об'єктів, тобто віднесення кожного об'єкта до однієї з існуючих множин.

За допомогою дискримінантного аналізу на підставі деяких ознак (незалежних змінних) об'єкт може бути зарахований до однієї із заданих наперед груп. Вагомий внесок у розвиток багатовимірної статистики зробили такі вчені, як П.Ч. Махаланобіс, Р. Фішер, Г. Хотеллінг та ін.

Дискримінантний аналіз враховує варіабельність параметрів, розглядає сукупність усіх показників, взятих зі своїми коефіцієнтами, які відображають питому вагу впливу кожного показника. Але якщо реальність у вибіркових сукупностях не збігається з висунутими гіпотезами, необхідно приймати рішення про доцільність використання дискримінантного аналізу для класифікації нових спостережень, оскільки тоді важко виконати розрахунок кожного критерію класифікації, що суттєво обмежує можливості його застосування.

Методи дискримінантного аналізу доцільно застосувати у медичному процесі, де важливим є постановка попереднього діагнозу та вирішення направлення хворого до спеціалізованої клініки, постановка діагнозу за комплексом неспецифічних проявів хвороби або при статистичному прогнозі віддалених результатів лікування.

Нарівні з дискримінантним аналізом активно досліджується можливість практичного використання різних варіантів кластерного аналізу для вирішення медичних завдань.

Кластерний аналіз – задача розбиття заданої вибірки об'єктів (ситуацій) на підмножини, які називаються кластерами, так, щоб кожен кластер складався зі схожих об'єктів, а об'єкти різних кластерів істотно відрізнялися.

Застосування методів кластерного аналізу дає змогу зіставити об'єкти моделювання за їх якісними характеристиками, агрегувати експертні оцінки поточного і прогнозованого рівнів розвитку об'єктів тощо. Незважаючи на свої широкі можливості, використання цього методу аналізу вимагає значної витрати часу і сил для проведення відповідних розрахунків, а отримані результати групування не завжди адекватно інтерпретуються, особливо якщо інформативні ознаки, що характеризують об'єкти дослідження, були досить різноманітні.

Розв'язком задачі кластерного аналізу є розбиття, яке задовольняє деяку умову оптимальності. Цей функціонал часто називають цільовою функцією. Завданням кластерного аналізу є задача оптимізації, тобто знаходження мінімуму цільової функції при деякому заданому наборі обмежень. Прикладом цільової функції може служити, зокре-

ма, сума квадратів внутрішньогрупових відхилень за всіма кластерами.

У монографіях Р.В. Ставицького розглядається застосування методу кластерного аналізу для вирішення задач прогнозування в медицині.

Перевагою методів кластерного аналізу над методами дискримінантного аналізу при дослідженні розвитку економічних структур у системі управління медичними установами є те, що вони менш чутливі до розмитості вибірки. Цей показник є найбільш критичним в більшості систем і методів, що вирішують задачі класифікації. Це обмеження слід враховувати при плануванні досліджень, тому на практиці буває досить важко організувати набір необхідної кількості об'єктів, що мають, крім усього, однакову якість досліджуваної інформації. Також ще однією перевагою є те, що метод кластерного аналізу працює навіть якщо не виконуються вимоги нормальності розподілів випадкових величин.

Факторний аналіз – багатовимірний метод, застосований для вивчення взаємозв'язків між значеннями змінних. Передбачається, що відомі змінні залежать від меншої кількості невідомих змінних і випадкової помилки.

Основний принцип факторного аналізу та багатомірного шкалювання (метод головних компонент) – зниження розмірності вибірки. При цьому ставиться завдання максимально зберегти інформацію, яка входить у весь набір даних, для чого вводиться характеристика – рівень пояснень дисперсії. Метою факторного аналізу є спроба якісно описати велику сукупність наявних параметрів.

Особливістю факторного аналізу є його "неупередженість" з точки зору аналізу об'єктів, тому фактично основний аналіз проводиться над кореляційною матрицею, що не включає інформацію про кожен об'єкт. Це важливо, якщо необхідно використовувати власні значення факторів для подальшого аналізу методами класифікації. Використання таких підходів допомагає вирішувати сучасні завдання, що мають проблеми розмірності.

Інтенсивний розвиток медичної реформи потребує з'ясування оптимальних умов розміщення нових амбулаторій та інших медичних установ при існуючих часових і транспортних обмеженнях. Проблема оптимального розміщення даних амбулаторій у вже існуючих поліклініках і медичних установах є задачею багатоаспектною і алгоритмічно складною. У проблемі оптимальності взаємного розташування амбулаторій можна виділити такі типи задач:

- планування розміщення амбулаторій у заданій області відповідно до вже існуючих медичних установ;

- формування мережі амбулаторій відповідно структури населення (кількості населення, його вікової категорії);
- одночасне розміщення амбулаторій та планування кількості пацієнтів.

Вони можуть розглядатися як окремі випадки задач оптимального управління, що зводяться в математичній постановці до задач оптимального розбиття множин з розміщенням (або без) “центрів підмножин”.

Задачі оптимізації зводяться до задач розбиття заданої множини певної структури на його непересічні підмножини з метою мінімізації деякого критерію якості розбиття.

Такою задачею оптимального розбиття множин є задача розбиття деякого адміністративного району на регіони обслуговування амбулаторіями з метою мінімізації сумарних витрат на транспортні витрати та обслуговування пацієнтів медичними установами із забезпеченням належного рівня медичного обслуговування.

$$F(\{\Omega_1, \dots, \Omega_N\}, \{\tau_1, \dots, \tau_N\}) = \sum_{i=1}^N \left\{ \int_{\Omega_i} (c(x, \tau_i) + a_i) \rho(x) dx \right\} \rightarrow \min, \quad (2)$$

де a_i – середня собівартість надання медичної послуги i -ю амбулаторією;

$c(x, \tau_i)$ – функція визначення транспортних витрат на виклик.

Для розв’язання цієї задачі можна використати метод, розроблений О.М. Кісельовою в [11]. На основі вказаного алгоритму розроблено програмне забезпечення мовою C++, яке дає змогу визначити оптимальні

Множину пацієнтів Ω можна розбивати на непересічні між собою зони обслуговування Ω_i пацієнтів i -ї амбулаторії, при цьому сумарна кількість пацієнтів, що обслуговуються i -ю амбулаторією і проживають на ділянці Ω_i , не повинна перевищувати заданих обсягів:

$$\int_{\Omega_i} \rho(x) dx \leq b_i, i = 1, \dots, N, \quad (1)$$

де $\rho(x)$ – щільність населення в точці x ;
 b_i – максимально можлива кількість послуг, що надаються амбулаторією;

Не виключається, що деякі з підмножин Ω_i виявляться порожніми, що означає доцільність закриття i -ї амбулаторії.

Потрібно розбити множину пацієнтів Ω на зони обслуговування їх N амбулаторіями, тобто на підмножини $\Omega_i, i = 1, \dots, N$, і розмістити ці амбулаторії в Ω так, щоб мінімізувати сумарну вартість амбулаторного обслуговування і транспортні витрати на виклики:

зони обслуговування населення існуючими амбулаторіями, враховуючи сумарні витрати на амбулаторне обслуговування та транспортні витрати на виклики, що, у свою чергу, дає змогу найбільш раціонально забезпечити високий рівень необхідної якості медичних послуг для населення в регіоні.

На рисунку показано вікно програми з результатами її роботи.

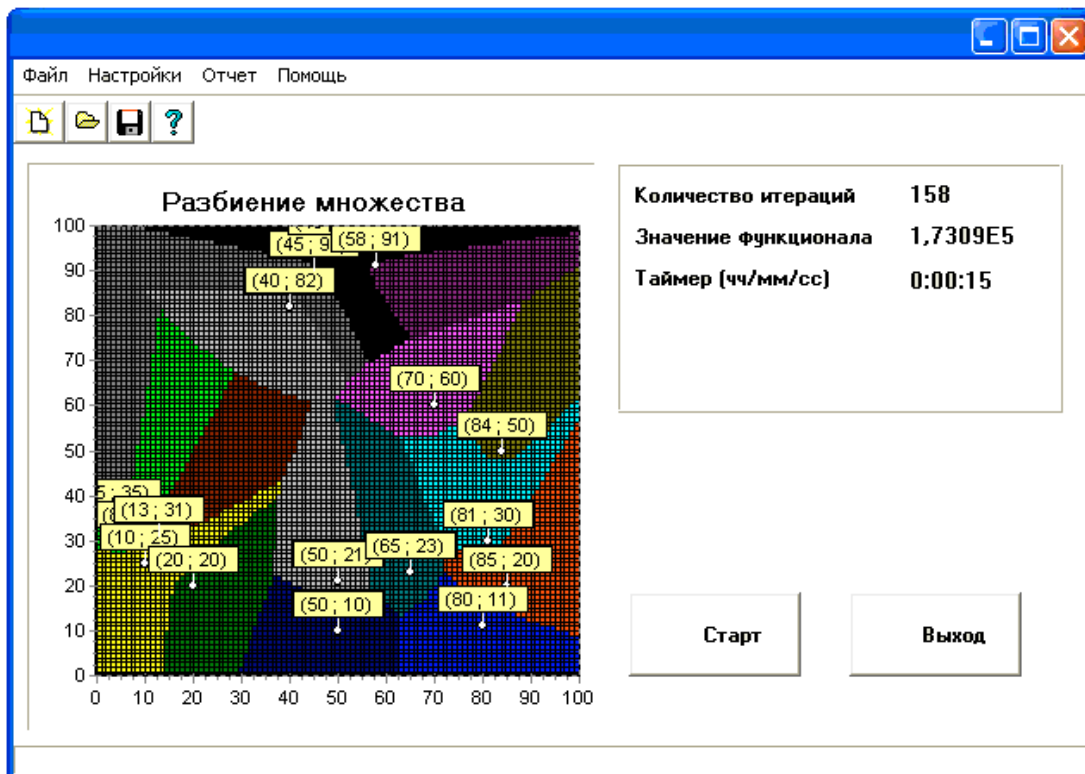


Рис. Оптимальні зони обслуговування амбулаторіями

Робота програмного забезпечення перевірялася для визначення оптимального розбиття Дніпропетровського району Дніпропетровської області на зони обслуговування сімнадцятьма амбулаторіями із заданими координатами їх розміщення. На рисунку положення амбулаторій зображується точками зі вказаними порядком координатами, кожна зона обслуговування окремою амбулаторією і зображується своїм кольором. Очевидно, що ці результатами є наближеними, оскільки реальні ситуації, для яких розробляють такі моделі оптимального розбиття множин, найчастіше характеризуються деяким ступенем невизначеності, що зумовлено недостатньою надійністю та кількістю інформації, на основі якої здійснюється вибір рішення.

IV. Висновки

Задачі оптимального розбиття множин в умовах неповної інформації про вихідні дані більш цікаві, ніж детерміновані, з точки зору практичних застосувань у сенсі адекватності реальним процесам. До таких задач зводяться, наприклад, задачі розміщення амбулаторій, які обслуговують населення, в разі, коли кількісний і якісний склад населення (від цього залежить перелік і кількість необхідних медичних послуг), що проживають на обслуговуваній ділянці (регіоні) та вартість транспортних витрат залежать від випадкових факторів.

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільш доцільним при моделюванні економічних структур у сфері медичного обслуговування буде використання саме моделей оптимального розбиття множин в умовах неповної інформації.

Список використаної літератури

1. Кісельова О.М. Розв'язання задач оптимального розбиття множин з обмеженнями на пропускні можливості комунікацій в умовах невизначеності: підруч. / О.М. Кісельова, Л.І. Лозовська, Я.Е. Кадочнікова. – Д.: ДНУ, 2007. – С. 123–139.
2. Терещенко Э.В. Моделирование данных экономико-социологических исследований / Э.В. Терещенко, И.В. Козин, В.А. Перепелица, Л.И. Лозовская // Вісник Запорізького національного університету : зб.

- наук. ст. Економічні науки. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2007. – № 2. – С. 50–58.
3. Киселева Е.М. Алгоритм решения задачи оптимальное покрытие множества заданным количеством шаров с известными радиусами. Вопросы прикл. математики и мат. моделирования : учеб. / Е.М. Киселева, Л.И. Лозовская, Е.В. Тимошенко. – Д.: ДНУ, 2008. – С. 110–117.
 4. Киселева Е.М. Решения непрерывных задач оптимального покрытия шарами с использованием теории оптимального разбиения множеств / Е.М. Киселева, Л.И. Лозовская, Е.В. Тимошенко // Кибернетика и системный анализ : Межд. научно-теоретический журнал. – К., 2009. – № 3. – С. 98–117.
 5. Підходи, інструменти та моделі менеджмент-орієнтованої діяльності в публічному адмініструванні: наук. розробка: підруч. / Ю.П. Шаров, І.А. Чикаренко, Т.В. Маматова, Л.І. Лозовська. – К.: НАДУ, 2011. – С. 64.
 6. Бандоріна Л.Н. Аналіз механізму впливу інформаційно-інтелектуальних систем на успішну діяльність підприємства / Л.Н. Бандоріна, М.С. Кузнецов, Л.І. Лозовська // Держава та регіони. – Запоріжжя: КПУ, 2012. – № 1. – С. 89–95.
 8. Сошникова Л.А. Многомерный статистический анализ в экономике: учеб. пособ. для вузов / Л.А. Сошникова, В.Н. Тамашевич; под ред. проф. В.Н. Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
 9. Дюран Б. Кластерный анализ / Б. Дюран, П. Оделл; пер. с англ. Е.З. Демиденко; под ред. А.Я. Боярского. – М.: Статистика, 1977. – 128 с.
 10. Шуметов В.Г. Факторный анализ: подход с применением ЭВМ: учеб. / В.Г. Шуметов, Л.В. Шуметова; ОрелГТУ. – Орел, 1999. – 88 с.
 11. Киселева Е.М., Шор Н.З. Непрерывные задачи оптимального разбиения множеств: теория, алгоритмы, приложения: монография / Е.М. Киселева, Н.З. Шор. – К.: Наукова думка, 2005. – 564 с.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2013.

Трофименко А.С. Анализ методов моделирования экономических структур в сфере медицинского обслуживания

В статье проведен сравнительный анализ методов многофакторной статистики и предложено использование метода оптимального разбиения множеств для моделирования экономических структур в сфере медицинского обслуживания как наиболее рационального; практически реализован рабочий вариант данного метода в среде Visual C++.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, многофакторная статистика, анализ, управление.

Trofimenko A. Modeling methods analiz of economic structures in health area

In article author describes a comparative analysis of multivariate statistical methods and proposes the method of the optimal partition sets for modeling economic structures in the field of medical care, as the most rational as well as practically realized a working version of the method in the environment of Visual C ++.

Key words: *economic modeling, multifactorial statistics, analysis, management.*

УДК 364.44

К.С. Шапошниковдоктор економічних наук, доцент
Херсонський державний університет**СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ:
КРЕАТИВНИЙ АСПЕКТ**

У статті розглянуто креативні аспекти прийняття управлінських рішень, а саме особливості створення та принципи роботи креативних команд, що сформульовані з урахування вітчизняної специфіки. Розглянуто залежність реформування підприємства від функціонування креативних команд.

Ключові слова: інтеграція знань, креативні команди, креативність, прийняття рішень, теорія управління.

I. Вступ

Криза якості управлінських рішень на всіх рівнях влади і господарювання щільно пов'язана із усталеними підходами до побудови систем управління, рівнем підготовки управлінців і спеціалістів у вищих навчальних закладах. Сучасний інформаційний світ ускладнюється з кожним днем. Людський розум не встигає реагувати на вибухове збільшення обсягу інформації про явища і процеси, побудувати власну об'єктивну "картину світу", що дасть змогу приймати правильні рішення. На прикладі України, на прикладах кризових ситуацій у світі та банкрутств найбільших корпорацій ми бачимо ціну помилок при прийнятті політичних і економічних рішень. Терміни "креативність" та "креакратія" протягом останніх років все активніше використовуються в різних галузях науки. Ці поняття раніше фактично отожднювалися із поняттям "творчість", проте сьогодні – це окремі соціально-економічні категорії, що вимагають ретельного вивчення, зважаючи на підвищення ролі евристичного менеджменту та науково-технічної творчості і її технологічної складової (креативності) [1; 3; 5; 6].

Згодом поступово почала формуватися теорія креакратії, яка присвячена технологічним особливостям творчої роботи менеджерів і залишає поза увагою організаційно-економічні й інституціональні особливості створення та функціонування адхократичних структур підприємств, які між тим вже з'явилися і успішно діють у внутрішньому середовищі підприємств у нашій державі [7; 8].

При підготовці статті були використані праці іноземних та українських авторів у суміжних галузях науки, таких як вивчення віртуалізації бізнес-процесів, технологій і стратегій корпоративного управління, дослідження інституціональних особливостей створення організацій та вивчення кадрових

і технологічних процесів підприємств. Серед авторів, праці яких присвячені цій тематиці, відомі Ю. Богоявленська, Х. Вютрих, С. Давоскін, А. Манюшис, А. Олійник, Л. Патюрель, О. Редькін, В. Тарасов, Н. Хрущ тощо.

При цьому автори, незважаючи на різноманіття підходів та висновків, висловлюють ідею про те, що креативні команди є найбільш перспективними і напорчуд стійкими до мінливих умов ринку. Проте невивченими залишаються питання, пов'язані зі створенням та функціонуванням таких груп, які, безсумнівно, є провідною формою вирішення сучасних проблем внутрішньофірмового управління, що й зумовлює актуальність теми та важливість отриманих результатів дослідження.

II. Постановка завдання

Час простих, популістських рішень, час талановитих політиків і менеджерів-одинаків, час традиційних методів колегіального прийняття рішень безповоротно йде в небуття. У ХХІ ст. лідерство переходить до тих політиків і менеджерів, які зрозуміли, що високий рівень професіоналізму не гарантує успіху, а майбутнє буде належати об'єднанням професіоналів у "креативні" команди, які розвивають творчий потенціал людини, здатні безупинно генерувати підприємницькі ідеї та приймати нестандартні управлінські рішення. Так, корпорації США останні 5–7 років приділяють роботі "креативних" команд пильну увагу. З їхньою роботою вони пов'язують свої майбутні конкурентні переваги.

Саме тому основною метою статті є дослідження креативних аспектів прийняття управлінських рішень, серед яких найактуальнішими, безперечно, є особливості створення та функціонування креативних команд у сучасних умовах господарювання та визначення результатів їхньої діяльності.

III. Результати

На початку зауважимо, що термін "креативність", який походить із середньові-

чного словника релігійних орденів, має латинську ґенезу і перекладається буквально як “створення із небуття”. Сьогодні у західних мовах це поняття тісно пов’язується з технологічною компонентою творчості. До вітчизняної мовної та бізнес-культури цей термін увійшов як смисловий ідентифікатор багатоаспектного явища, не дослідженого та не розкритого в Україні, що пояснюється нещодавнім виникненням і бурхливим розвитком реальності, яку й характеризує зазначений термін.

Термін “креативна” команда може тлумачитися неоднозначно [2; 4]. Проте, на нашу думку, важливо, перш за все, зрозуміти принципи роботи таких команд. Сформулюємо їх, враховуючи вітчизняну специфіку:

1. Команда комплектується із професіоналів, що репрезентують широке коло сфер діяльності (економісти та проектувальники, маркетологи й виробничники, кадровики та ін.), тому неможливо забезпечити ефективну роботу команди без вироблення єдиної для всіх членів команди мови, заснованої на ключових поняттях теорії управління, теорії організації та економіки (з елементами фінансового й управлінського обліку).

2. Це має бути команда односторонців. Односторонність досягається тим, що: учасники виробляють і чітко фіксують ідеологію, у рамках якої збираються здійснювати свою діяльність; вони самостійно формують і погоджують особисті, групові та “виробничі” цілі команди; самі створюють систему оцінювання внеску кожного учасника в результати роботи команди.

3. Головним інструментом вирішення будь-яких проблемних ситуацій є процес інтеграції знань з різних сфер діяльності і залучення їх до системи в процесі побудови багатовимірних моделей різних явищ і процесів нашого життя. Тому кожний із учасників команди має володіти дослідницьким апаратом декількох наук і вміти інтегрувати знання з освоєних сфер діяльності при роботі над різними проектами і програмами.

4. Члени команди повинні вміти будувати конструктивні комунікації між собою, що дають змогу кожному зробити свій внесок у побудову багатомірної моделі проблемної ситуації. Так, якщо команда складається з восьми чоловік і кожний здатний інтегрувати знання із двох-трьох сфер діяльності, то в підсумку можна побудувати 16–24-вимірну модель будь-якої ситуації.

5. Розвиток команди є процесом оволодіння інструментами індивідуальної та командної розумової діяльності, що дають змогу враховувати, ранжувати й оптимізувати при прийнятті рішень все більшу кількість факторів. Як результат – більш глибоке, порівняно з конкурентами, осмислення сьогоденної ситуації та більш достовірне про-

гнозування і сценування ситуації майбутнього. Зрештою різко знижується ступінь ризиків при реалізації розроблених командою проектів і програм.

6. Команда має бути серйозно мотивована на одержання конкретного, чітко вимірюваного результату своєї діяльності.

7. Враховуючи складність формування, навчання та тренування “креативних” команд, вони мають бути постійно діючими й повинні систематично працювати з резервом (на випадок вибуття одного або декількох членів команди).

8. Команда може працювати на конкретний результат тільки в тому випадку, коли вона несе відповідальність не тільки за розробку проектів і програм, але і їхню реалізацію. Вкрай неефективна існуюча практика, коли вчені, у рамках тимчасового творчого колективу, розробляють проект, а прийняття рішень у ході реалізації проекту доручається не ефективному менеджеру. У цьому випадку наявна колективна безвідповідальність: чиновник говорить, що поганий проект, а проектувальники, навпаки, говорять, що погано організовано реалізацію проекту. З інституціональної точки зору породжується проблема “дурної нескінченності” [2; 6; 7].

IV. Висновки

Можливо, багатьом здається, що завдання створення таких команд є справою складною і дорогою. Це так. Але, як показує досвід, навіть перші кроки в напрямі створення “креативних” команд дають приголомшуючі результати. Вчорашні звичайні керівники та фахівці швидко здобувають навички професіоналів, починають генерувати ідеї та розробляти програми, що перетворюють посередні підприємства на галузевих, регіональних і національних лідерів.

При відсутності оргуправлінців – професіоналів і розвинутого ринку управлінського консультування “креативні” команди здатні взяти на себе роль розробників стратегій і політик для різних органів влади, підприємств і корпорацій, виконувати роль проектувальників сучасних систем управління замість існуючих. При наявності “креативних” команд строки реформування підприємств скорочуються в 3–4 рази порівняно із традиційними підходами. Протягом 1,5–2 років багато з них стають прибутковими.

При цьому різко зростає платіж в бюджеті всіх рівнів. У цивілізованій ринковій економіці, у світовій господарській системі конкурують не товари, не підприємства і не корпорації. Конкурують розумові здібності управлінських команд та генеровані ними ідеї. Розуміючи неминучість того, що реформи в країні можуть зупинитися перед проблемою якості прийнятих рішень, вітчизняні методологи заклали в країні фундамент для створення “креативних” команд. Вітчизня-

ним холдингам і корпораціям автоматично доведеться активно приєднатися до цього процесу для збереження інтелектуального лідерства.

Список використаної літератури

1. Манюшис А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности / А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 17–23.
2. Еволюція інституціональної теорії в контексті трансформації сучасних економічних систем: [монографія] / Ю.В. Богоявленська, К.С. Шапошников; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 550 с.
3. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 3. – С. 34–42.
4. Редькін О.С. Сучасні стратегії та технології корпоративного управління: [монографія] / О.С. Редькін, В. Реген, Н.А. Хрущ; Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова. – Одеса: Евен, 2004. – 216 с.
5. Тарасов В. Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа / В. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 25–37.
6. Вютрих Ханс А. Виртуализация как возможный путь развития / Ханс А. Вютрих, Андреас Ф. Филипп // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 5. – С. 33–41.
7. Шапошников К.С. Креативне корпоративне управління: теорія і практика: [монографія] / К.С. Шапошников; Херсонський державний університет. – Херсон: Видво ХДУ, 2010. – 256 с.
8. Шапошников К.С. Корпоративне управління сучасними бізнес-структурами: теорія і практика розвитку мереж: [монографія] / К.С. Шапошников, Я.П. Квач, В.В. Коваль; Одеський інститут фінансів УДУФМТ. – Одеса: Евен, 2012. – 312 с.

Стаття надійшла до редакції 22.01.2013.

Шапошников К.С. Современные особенности принятия управленческих решений: креативный аспект

В статье рассмотрены креативные аспекты принятия управленческих решений, а именно особенности создания и принципы работы креативных команд, сформулированные с учётом отечественной специфики. Рассмотрена зависимость реформирования предприятия от функционирования креативных команд.

Ключевые слова: интеграция знаний, креативные команды, креативность, принятие решений, теория управления.

Shaposhnikov K. The creative aspect of the modern management decisions making

The article provides analysis of the specials of the functioning of creative teams. The author proves, that these processes are very actual and necessary for the modern market conditions, gives the principles of the creative team work.

The author notes that in the XXI century leadership passes to those politicians and managers who understand that a high level of professionalism does not guarantee success, but the future belongs to the union of professionals in the "creative" team.

In the preparation of this article were used labor Ukrainian and foreign authors in related fields of science, such as the study of virtualization of business processes, technologies and strategies for corporate governance research institutional features to organize and study personnel and processes of enterprises.

The authors, despite the diversity of approaches and opinions, express the idea that the creative team is the most promising and remarkably resistant to changing market conditions.

The article stated that the term "creativity" is derived from the medieval vocabulary of religious orders and translates literally as "the creation of oblivion".

The main purpose of this work was to investigate the creative aspects of decision making, features the creation and functioning creative teams in the modern business environment and determining their performance.

In preparing the article uses the analytic-synthetic, comparative logic and inductive methodological apparatus.

It is shown that the presence of "creative" team time enterprise reform reduced by 3–4 times in comparison with conventional approaches.

As a result, the author argues that, knowing the inevitability that the reforms in the country can stop the problem of quality decisions, domestic methodologies laid from the foundation to create a "creative" teams.

Proved, that it dramatically increases payments to budgets of all levels.

The results of this research may be use for the practical corporation business.

Key words: integration of knowledge, creative team, creativity, decision making, management theory.

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 314.17:339.142(477)

I.В. Височин

кандидат економічних наук, доцент
Київський національний торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті, виходячи з пріоритетності соціально-демографічних факторів у розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі, досліджено їх вплив на обсяги останнього, його структуру й тенденції зміни.

Ключові слова: роздрібний товарооборот на одну особу, роздрібний товарооборот у міських поселеннях, роздрібний товарооборот у сільській місцевості, кластеризація регіонів.

I. Вступ

Одним із головних результативних показників господарської діяльності підприємств торгівлі і важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання країни в цілому є товарооборот, який формується в результаті сукупного впливу великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів довго- і короткотривалої дії. Своєчасна оцінка впливу факторів на формування товарообороту має запобігати зниженню результативності роботи підприємств роздрібною торгівлі.

Найбільш повний перелік можливих факторів зовнішнього середовища, які впливають на товарооборот підприємства роздрібною торгівлі, наведено у Т.І. Ніколаєвої та Н.Р. Єгорової, які виокремили економічні, політичні, соціально-демографічні, природні, кліматичні, культурні, релігійні та інші фактори, науково-технічний прогрес [8, с. 85–86]. У ряді інших праць [2, с. 78; 4, с. 106–109; 5, с. 113–114; 6, с. 45; 7, с. 66] пріоритетними зовнішніми факторами впливу на товарооборот визнаються і розглядаються соціально-демографічні й економічні фактори. Мінливість соціально-демографічних факторів ускладнює процес розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі, який нами розуміється як необоротний, закономірний, адекватний ринковій ситуації процес кількісної зміни його обсягів та якісної зміни складу і структури, спрямований на досягнення поставлених цілей і забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства роздрібною торгівлі, що відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища [1, с. 253]. Для визначення вектора змін в обсягах, складі та

структурі товарообороту доцільно обчислювати й аналізувати показники розвитку товарообороту.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити вплив соціально-демографічних факторів у розвитку товарообороту підприємств роздрібною торгівлі на обсяги останнього, його структуру й тенденції зміни.

III. Результати

Показником, який у грошовому виразі найбільш повно відображає платоспроможний купівельний попит населення, є частина його грошових доходів, призначена для придбання товарів.

За 2002–2011 рр. спостерігається тенденція неухильного зростання доходів і витрат, як у цілому, так і на душу населення країни. Як засвідчує розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, 70% населення України має доходи до 1920 грн на місяць у розрахунку на одну особу [6, с. 397]. Якщо порівняти структуру розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів упродовж останніх трьох років (2009–2011 рр.), то вона покращилася, оскільки питома вага населення із низьким рівнем середньодушових доходів зменшилася. Проте частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами за місяць, нижчими прожиткового мінімуму, ще залишається суттєвою. У 2011 р. вона становила 7,8% від загальної кількості населення України.

У структурі грошових витрат домогосподарств України, як свідчать статистичні дані, домінує частка споживчих витрат (у 2011 р. 89,6% грошових витрат домогосподарств припадало на споживчі грошові витрати, з

яких 53,6% становили витрати на придбання продовольчих товарів (включаючи харчування поза домом, алкогольні напої та тютюнові вироби), та 36% – на непродовольчі товари і послуги [6, с. 400].

Порівняльна динаміка темпів приросту роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України та

наявних доходів населення (рис. 1) свідчить, що за досліджуваний проміжок часу лише у 2010 р. порівняно з 2009 р. темпи приросту наявних доходів населення перевищували темпи приросту роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України у 1,14 раза.



Рис. 1. Порівняльна динаміка темпів приросту роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України та наявних доходів населення за 2006–2011 рр. (Розраховано автором на основі даних державного підприємства "Інформаційно-аналітичне агентство" Державної служби статистики України, [9])

Що стосується решти досліджуваних років, то наявне випередження темпів зростання роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України над темпами зростання наявних доходів населення.

Статистичні дані свідчать, що станом на 1 січня 2012 р. кількість наявного населення України становила 45,6 млн осіб [6, с. 328], що майже на 12% нижче за показник 1990 р. У тому числі кількість постійного населення дорівнювала 45,5 млн осіб. Загалом відзначимо, що з 1993 р. кількість населення України постійно скорочувалася. З 1991 р. спостерігаємо природне зниження населення України, зокрема, у 2011 р. воно становило 162 тис. осіб [6, с. 336]. Натомість внаслідок міграційних процесів населення України з 2005 до 2011 рр. постійно зростало.

Із динамікою чисельності населення в цілому по Україні та за окремими регіонами значною мірою пов'язані темпи зростання обсягу роздрібногo товарообороту підприємств роздрібної торгівлі. Досягнутий рівень задоволення купівельного платоспроможного

попиту населення знаходить відображення у відсотках охоплення товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі грошових доходів населення, призначених для придбання товарів, і в середньодушовому товарообороті.

Найбільше зростання роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі на одну особу за 2006–2011 рр. відбулося у Київській, Луганській, Херсонській, Кіровоградській, Запорізькій, Рівненській, Полтавській, Черкаській, Миколаївській областях, АР Крим, місті Севастополь, де темп приросту коливався в діапазоні 306,7–477,8% (при середньому по Україні – 270,7%). Водночас у Тернопільській, Львівській, Закарпатській, Харківській областях темп приросту досліджуваногo показника був порівняно нижчим (у діапазоні 165,6–190,9%).

У процесі аналізу роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі на одну особу слід звернути увагу на високий рівень розбіжності його значень в окремих регіонах України (рис. 2).

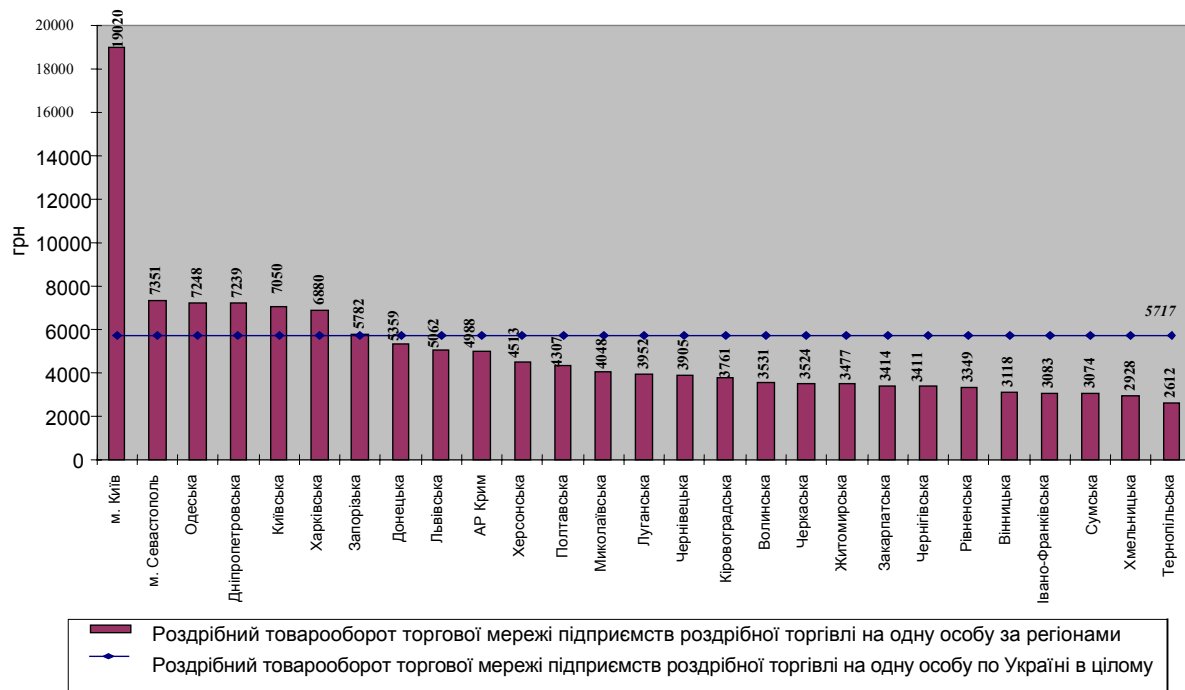


Рис. 2. Рейтинг регіонів України за обсягами роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі на одну особу у 2011 р. (Розраховано автором на основі даних державного підприємства "Інформаційно-аналітичне агентство" Державної служби статистики України)

Так, найвище значення цього показника було у 2011 р. у місті Київ – 19 020 грн, де спостерігається найбільша кількість мешканців, найвищий у країні рівень грошових доходів населення в розрахунку на одну особу і значний обсяг реалізованого попиту на споживчі товари населення інших регіонів України й інших країн. Найнижче значення цього показника було у 2011 р. у Тернопільській області (2612 грн), тут показники соціально-економічного розвитку були одними з найнижчих.

Нарешті слід зазначити, що за 2006–2011 рр. розрив екстремальних значень роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України за окремими регіонами збільшився. Так, якщо у 2006 р. цей розрив становив 6,7 раза (Рів-

ненська область та місто Київ), то в 2011 р., відповідно, – 7,3 раза (Тернопільська область та місто Київ). Цю тенденцію слід розглядати як негативну в загальній регіональній політиці держави.

У складі наявного населення України зростає частка міського населення, що особливо виявилось у 2000-х рр. Так, з 01.01.2002 р. до 01.01.2012 р. при одночасному скороченні кількості міського та сільського населення питома вага міського населення зросла з 67,2 до 68,8% [9]. Як наслідок, відбуваються зміни у розподілі роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у міських поселеннях та у сільській місцевості. Це можна визначити за даними табл. 1.

Таблиця 1

Роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України у міських поселеннях та сільській місцевості у 2006–2011 рр.

Показники	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Обсяг роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі, всього, млрд грн	71,9	99,2	142,0	164,2	204,6	261,8
у тому числі:						
– у міських поселеннях	67,7	94,1	134,9	155,6	191,8	244,8
– у сільській місцевості	4,1	5,0	7,1	8,7	12,7	17,1
2. Частка роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі, %:						
– у міських поселеннях	94,3	94,9	95,0	94,7	93,8	93,5
– у сільській місцевості	5,7	5,1	5,0	5,3	6,2	6,5
3. Обсяг роздрібно-товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у розрахунку на одну особу, грн	1542,2	2137,0	3080,9	3570,5	4466,4	5716,9
у тому числі:						
– у міських поселеннях	2130,4	2969,5	4270,2	4939,4	6089,4	7770,4
– у сільській місцевості	278,2	341,7	489,1	596,9	891,1	1193,6

(Розраховано автором на основі даних державного підприємства "Інформаційно-аналітичне агентство" Державної служби статистики України)

Наведені дані свідчать про те, що обсяг роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у досліджуваному періоді розвивався високими темпами як у міських поселеннях, так і в сільській місцевості. Але якщо до 2008 р. вищими темпами збільшувалися обсяги роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у міських поселеннях, то з 2009 р. спостерігаємо протилежну тенденцію.

Окреслена динаміка визначила скорочення частки роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі, що розташовані у міських поселеннях (з 95% у 2008 р. до 93,5% у 2011 р.), та відповідне зростання частки роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі, що розташовані в сільській місцевості (з 5% у 2008 р. до 6,5% у 2011 р.).

Виявлену тенденцію у розподілі роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України слід розглядати як позитивну, оскільки вона призводить до скорочення розриву в роздрібному

товарообороті на одну особу у міських поселеннях та сільській місцевості. Так, якщо в 2006 році роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі на одну особу у міських поселеннях перевищував аналогічний показник у сільській місцевості у 7,7 раза, то в 2011 р. цей розрив скоротився до 6,5 раза.

З метою проведення аналізу регіональної структури роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України у міських поселеннях та у сільській місцевості здійснено кластеризацію регіонів України за обсягами цього показника. Отримані в результаті дослідження п'ять кластерів регіонів України були охарактеризовані як найвищий, високий, середній, низький і найнижчий.

Як бачимо, найвищий обсяг роздрібногo товарообороту торгової мережі у міських поселеннях припадає на підприємства роздрібної торгівлі міста Київ, а найнижчий – на підприємства роздрібної торгівлі Тернопільської області (табл. 2), при чому розрив екстремальних значень становить 21,4 раза.

Таблиця 2

Кластеризація регіонів України за обсягами роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у міських поселеннях за 2011 р.

Кластер	Характеристика обсягу роздрібногo товарообороту	Кіл-сть регіонів у кластері	Регіони	Рейтинг регіону		Центр кластера, млрд грн	Межі кластера, млрд грн	
				у кластері	у загальній ст-рі		нижня	верхня
1	Найвищий	1	м. Київ	1	1	53,38		
2	Високий	5	Дніпропетровська	1	2	18,02	12,63	23,41
			Донецька	2	3			
			Харківська	3	4			
			Одеська	4	5			
			Львівська	5	6			
3	Середній	11	Запорізька	1	7	6,97	3,83	10,11
			Київська	2	8			
			АР Крим	3	9			
			Луганська	4	10			
			Полтавська	5	11			
			Миколаївська	6	12			
			Херсонська	7	13			
			Вінницька	8	14			
			Черкаська	9	15			
			Житомирська	10	16			
			Івано-Франківська	11	17			
4	Низький	9	Хмельницька	1	18	3,18	2,79	3,57
			Сумська	2	19			
			Кіровоградська	3	20			
			Рівненська	4	21			
			Чернігівська	5	22			
			Закарпатська	6	23			
			Чернівецька	7	24			
			Волинська	8	25			
			м. Севастополь	9	26			
5	Найнижчий	1	Тернопільська	1	27	2,49		

(Розраховано автором на основі даних державного підприємства "Інформаційно-аналітичне агентство" Державної служби статистики України)

Провівши аналогічні розрахунки, у табл. 3 наведено результати кластеризації регіонів України за обсягами роздрібногo товаро-

обороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у сільській місцевості у 2011 р.

**Кластеризація регіонів України за обсягами роздрібного товарообороту
торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у сільській місцевості за 2011 р. ***

Кластер	Характеристика обсягу роздрібного товарообороту	Кіл-сть регіонів у кластері	Регіони	Рейтинг регіону		Центр класте-ра, млрд грн	Межі кластера, млрд грн	
				у кластері	у загальній ст-рі		нижня	верхня
1	Найвищий	1	Київська	1	1	3,25		
2	Високий	6	Одеська Закарпатська Вінницька АР Крим Волинська Чернівецька	1 2 3 4 5 6	2 3 4 5 6 7	1,28	0,74	1,82
3	Середній	10	Дніпропетровська Харківська Херсонська Житомирська Черкаська Рівненська Полтавська Івано-Франківська Чернігівська Кіровоградська	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	8 9 10 11 12 13 14 15 16 17	0,52	0,36	0,68
4	Низький	8	Донецька Тернопільська Хмельницька Запорізька Львівська Миколаївська Луганська Сумська	1 2 3 4 5 6 7 8	18 19 20 21 22 23 24 25	0,23	0,11	0,34
5	Найнижчий	1	м. Севастополь	1	26	0,01		

*Примітка. м. Київ у розрахунках не враховувався у зв'язку з відсутністю товарообороту у сільській місцевості (Розраховано автором на основі даних державного підприємства "Інформаційно-аналітичне агентство" Державної служби статистики України)

Як бачимо, найвищі обсяги роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі у сільській місцевості у 2011 р. припадали на Київську область, а найнижчі – на місто Севастополь. У цьому випадку розрив екстремальних значень становить 232,9 раза.

Що стосується роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі на одну особу у міських поселеннях, то в 2011 р. розрив екстремальних значень (Сумська область та місто Київ) становив 4,3 раза. У сільській місцевості найвищий обсяг роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі на одну особу в 2011 р. було отримано у Київській області – 3913 грн, що в 20,7 раза перевищує найнижче значення аналогічного показника у Львівській області – 238 грн.

Тенденційні зміни статевої та вікової структури населення України можна визначити на основі даних щодо відповідного розподілу кількості постійного населення України [9]. Проведені розрахунки свідчать, що впродовж 1990–2011 рр. у загальній кількості постійного населення частка жінок була дещо переважаючою та, зокрема, станом на 01.01.2012 р. становила 53,8%. У віковій структурі постійного населення України за досліджуваний період сумарно дещо більше ніж 70% становили особи ві-

ком від 15 до 64 років. Негативною тенденцією вважаємо скорочення кількості молоді (0–14 років), хоча в останні роки вже спостерігається приріст за цією віковою групою населення, а частка молоді в загальній кількості постійного населення України станом на 01.01.2012 р. становила 14,4%.

Статево-вікова структура населення визначає смаки й уподобання споживачів, що знаходить своє відображення у спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі, видах продажу товарів, особливостях формування асортименту, а також зумовлює потенційні й реальні можливості для формування кадрового складу підприємств роздрібної торгівлі.

Соціально-демографічні фактори у сукупності з обсягами та динамікою виробництва зумовлюють потреби споживачів у товарах, що зрештою визначає асортименту структуру товарообороту підприємств роздрібної торгівлі.

У виробництві найважливіших видів харчових продуктів та напоїв в Україні в розрахунку на одну особу переважають олія соняшникова нерафінована (69,5 кг у 2011 р.), цукор (56,6 кг), хлібобулочні вироби (38,7 кг), безалкогольні напої (31,6 л) тощо [6, с. 123]. Водночас у розрахунку на одну особу в середньому за місяць домогосподарствами переважно споживаються яйця, молоко і

молочні продукти, овочі та баштанні, хлібо-булочні вироби тощо.

З року в рік зростають обсяги продажу переважно всіх позицій товарів тривалого користування у роздрібній мережі підприємств України. Винятком став 2009 р., коли на фоні фінансово-економічної кризи населення заощаджувало свої доходи, у результаті чого обсяги продажу товарів тривалого користування у торговій мережі скоротилися удвічі.

Окреслені тенденції у співвідношенні попиту та пропозиції на споживчі товари зумовили зміни, що відбулися впродовж 2006–2011 рр. у структурі реалізації продовольчих і непродовольчих товарів у роздрібному товарообороті торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України. У досліджуваному періоді в роздрібному товарообороті торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України обсяг продажу непродовольчих

товарів зростав значно вищими темпами, ніж обсяг продажу продовольчих товарів, винятком був лише 2010 р. У цілому з 2006 до 2011 рр. роздрібний товарооборот торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України за продовольчими товарами зріс на 254%, а аналогічний показник за непродовольчими товарами зріс на 714,3%.

Такий розвиток роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі за двома основними його товарними групами призвів до помітних змін частки цих груп товарів у загальному його обсязі. Тенденція до скорочення питомої ваги продажу продовольчих товарів (з 58,2% у 2006 р. до 56,8% в 2009 р.) змінилася на зростання частки продажу цих товарів, яка у 2010 р. становила 58,4%, проте вже в 2011 р. відбулося суттєве її скорочення – до 37,7% (рис. 3).

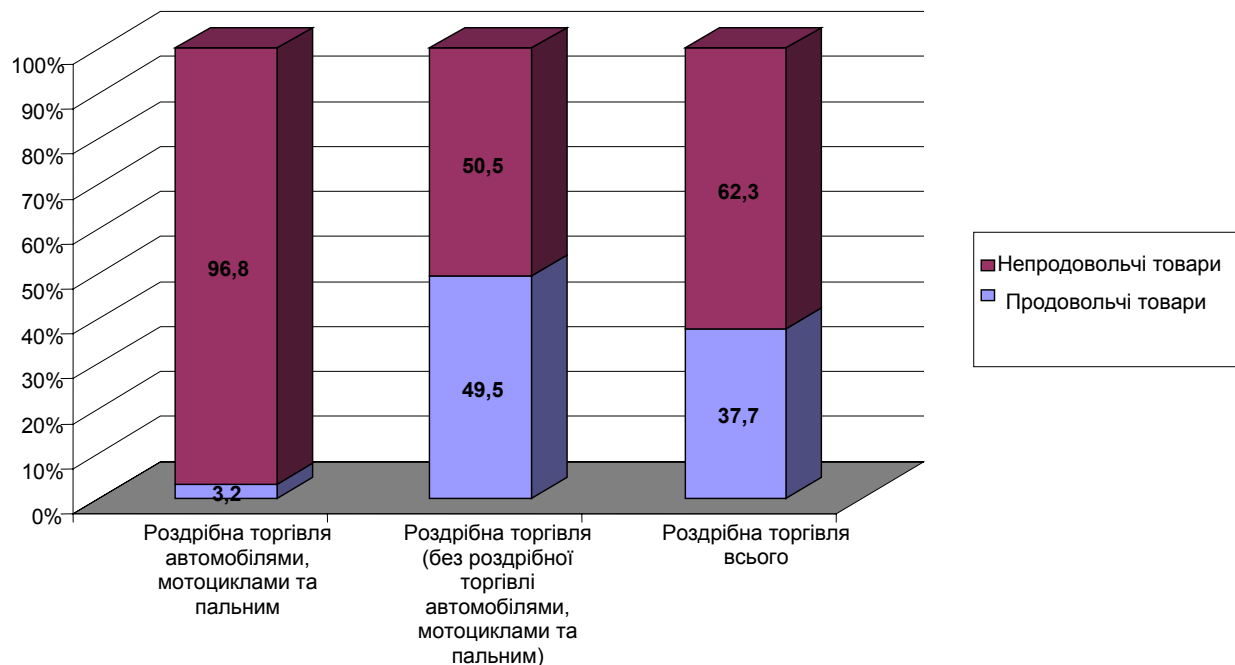


Рис. 3. Товарна структура роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі України у 2011 р. (Розраховано автором на основі даних державного підприємства "Інформаційно-аналітичне агентство" Державної служби статистики України)

Такі зміни у структурі роздрібногo товарообороту торгової мережі підприємств роздрібної торгівлі пояснюються досить суттєвим зростанням обсягів продажу непродовольчих товарів у підприємств роздрібної торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним у 2011 р. відносно 2010 р.

IV. Висновки

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, слід констатувати, що опосередкований вплив на розвиток товарообороту підприємств роздрібної торгівлі України (через платоспроможний попит населення на товари) його обсяг і структуру, внутрішньорічну динаміку здійснюють такі соціально-

демографічні фактори, як чисельність, склад, соціальна структура, міграція населення; грошові доходи й заощадження, задоволення потреб за рахунок власного господарства; побутові особливості, традиції, мода тощо. Можна стверджувати, що соціально-демографічні фактори виявляють суттєвий вплив на обсяги, структуру, динаміку та перспективи розвитку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі.

Список використаної літератури

1. Височин І.В. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі: монографія / І.В. Височин. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с.

2. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності : навч. посіб. / Б.В. Гринів. – К. : Центр учбов. л-ри, 2011. – 392 с.
3. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия : учебник / Г.Г. Иванов. – М. : Академия, 2010. – 320 с.
4. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
5. Марцин В.С. Економіка торгівлі : підруч. / В.С. Марцин. – К. : Знання, 2006. – 402 с.
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік : стат. зб. / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Август Трейд, 2012. – 559 с.
7. Экономика отрасли: торговля и общественное питание : учеб. пособ. / [Е.А. Карпенко и др.]. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
8. Экономика предприятий торговли и общественного питания : учеб. пособ. / [Н.Р. Егорова, Т.И. Николаева, В.В. Тарасова и др. ; под ред. Т.И. Николаевой и Н.Р. Егоровой]. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2009. – 400 с.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2013.

Высочин И.В. Социально-демографические факторы развития товарооборота предприятий розничной торговли

В статье, исходя из приоритетности социально-демографических факторов в развитии товарооборота предприятий розничной торговли, исследовано их влияние на объемы последнего, его структуру и тенденции изменения.

Ключевые слова: розничний товарооборот на душу населення, розничний товарооборот в городских поселениях, розничний товарооборот в сельской местности, кластеризация регионов.

Vysochyn I. Socio-demographic factors of the development of retail enterprises' trade turnover

In the article, coming from priority of socially-demographic factors in development of commodity turnover of enterprises of retail business, their influence is investigational on the volumes of the last, to his structure and tendency of change.

Key words: retail trade turnover per capita, urban retail trade turnover, rural retail trade turnover, regional clustering.

УДК 669.187:65.011

С.М. Григор'єв

доктор технічних наук, професор

О.О. Головань

кандидат фізико-математичних наук, доцент
Запорізький національний університет

СТРАТЕГІЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В МЕТАЛУРГІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ СТАЛЕЙ НА ПРИКЛАДІ ВИКОРИСТАННЯ ГУБЧАСТОГО ФЕРОВОЛЬФРАМУ

У статті виконано оцінювання економічної ефективності використання нового легувального матеріалу на основі вольфраму та показано доцільність розширення інновацій у металургійну галузь.

Ключові слова: економічні методи, ефективність, металургія, ресурсо- й енергозбереження, зниження витрат, інновації, засвоєння.

І. Вступ

Організаційно-структурна реорганізація галузі або окремо взятого підприємства неможлива без удосконалення апаратурно-технологічної основи та якості продукції, що виробляється. У найближчі 10–15 років найбільш перспективною видається стратегія інвестування будівництва нових і реконструкція діючих виробничих потужностей, що спеціалізуються на випуску тугоплавких легувальних матеріалів, освоєння виробництва достатньо випробуваних виробництв металізації рудної сировини [12; 13]. Високі темпи зростання виробництва спеціальних легованих сталей можуть бути забезпечені лише за умови одночасного збільшення виробництва необхідних легувальних матеріалів та поліпшення їх якості. Причому для радикальної зміни структури на користь спеціальних сталей випереджальними темпами має здійснюватися нарощування обсягів виробництва легувальних матеріалів [1–4]. Найбільш поширеними серед таких класів сталей є інструментальні леговані та швидкорізальні сталі, отримані відкритою виплавою або методом порошкової металургії. У собівартості цього класу сталей, легованих рідкісними й тугоплавкими елементами, частка витрат на феросплави та лігатури становить 40–85% [3].

Вирішити поставлені завдання можна шляхом розробки і впровадження у виробництво прогресивних технологій отримання легувальних матеріалів з особливими наперед заданими споживчими властивостями, що задовольняють нові вимоги сталеплавильного виробництва [4]. Очевидно, що ресурсо- й енергозберігаючі виробництва та використання цих видів металопродукції є одним із головних джерел розвитку металургії спеціальних сталей.

Особливостями чорної металургії є високі капітало-, матеріало- та енергоємності виробництва. Енерговитрати на виробництво 1 тони сталі в 1,5–1,8 разів вищі, ніж у США. Це пов'язано із застосуванням застарілого устаткування й технологій, а також неефективних методів управління матеріальними й енергетичними потоками у виробничому циклі і з суміжними виробництвами внутрішньогалузевої кооперації.

На сьогодні більше ніж коли-небудь справедливо стверджувати, що міжнародна конкурентоспроможність чорної металургії визначається зниженням витрат за переділом розрахунку на 1 тону сталі, все ширше висувається вимога впроваджувати новаторство й удосконалювати процес виробництва з метою зниження витрат, ресурсо- та енергозбереження [11; 14].

Одним із найбільш дорогих виробництв чорної металургії є електросталеплавильне, що істотно впливає на економіку галузі та результати виконання договірних зобов'язань. Встановлено світові тенденції, випереджальних темпів розвитку електрометалургії порівняно з виробництвом масових сталей. Нарощування обсягів виробництва електросталі відбувається за рахунок інтенсивних чинників. До найбільш поширених причин, які впливають на темпи розвитку електросталеплавильних виробництв, слід віднести порушення дисципліни постачань і зниження якості продукції (запобігання випуску браку).

Незважаючи на те, що проблема підсилення економічних методів дії на механізм зниження виробничих витрат не вичерпана, актуальність підвищення якості продукції набуває першочергового значення. Тому в системі заходів з підвищення якості металопродукції велике значення має запобігання випуску браку та підсилення заходів госпо-

дарської дії на робітників, що допустили його випуск.

У цьому напрямі суттєвий внесок зробили й досягли економічно значущих результатів такі науковці: Д.О. Дюдкін, Л.П. Іванова, М.С. Лейтман, О.Ф. Метс, А.Н. Півень, О.М. Смірнов, Г.А. Семенов та ін.

Вітчизняний і зарубіжний досвід формування безвідходних технологій підтверджує перспективність отримання металізованих і плавлених легувальних матеріалів методами порошкової металургії [5; 6; 9; 10]. Стосовно цього напрямку розроблені методики визначення економічної ефективності впровадження інноваційних рішень [7]. Вирішенням вищезазначених проблем з досягненням суттєвої економії матеріальних і енергетичних ресурсів займалися такі науковці: Р. Бредехефт, В.І. Дубоделов, М.С. Лейтман, В.П. Найдек, М.П. Ревун, Г.А. Семенов, Е.В. Сидоров, Р. Фрейден, Т. Хантсман, У. Хунгер, А.Г. Шалімов та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – поглибити дослідження в напрямі підвищення ефективності використання нового легувального матеріалу на основі вольфраму. Конкретні завдання роботи полягали в аналізі, економічному оцінюванні використання губчастого феровольфраму при легуванні швидкорізальних сталей та оптимізації економічних показників порівняно з використанням стандартного феровольфраму.

III. Результати

У роботі було використано матеріали промислових результатів плавлення із застосуванням стандартного феровольфраму ФВ75а і губчастого феровольфраму. Промислові випробування губчастого феровольфраму виконували в умовах СПЦ-1 та цеху порошкової металургії заводу “Дніпро-спецсталь” на дуговій печі ДСП-25 та індукційній печі ємністю 4000 кг відповідно. Зроблено по 200 плавів за варіантами технологій згідно з чинною інструкцією (Сборник технологических инструкций по выплавке стали в основных дуговых электропечах / Министерство металлургии СССР, з-д “Днепро-спецсталь”. – Днепропетровск, 1990. – 587 с.).

Стосовно виробництва та використання нового легувального матеріалу на основі вольфраму вдосконалено методику оцінювання економічної ефективності [6] з урахуванням критеріїв оцінювання [7], котрі не враховувались у відомих методиках, які набули розвитку в цій праці. До таких критеріїв належать: розрахунок балансів за елементами, внесеними і засвоєними при виплавці сталі, і порівнюються витрати елемента, заданого шихтою з вмістом його в готовому металі (величина, обернена коефіцієнту засвоєння).

У цих умовах кращим є розрахунок з використанням вищезазначених коефіцієнтів для визначення балансу шихтових матеріалів за плавками, приведеними за базовими та новими технологіями. При виконанні розрахунків використано вдосконалену методику, яка описана у праці [7], з використанням видаткових коефіцієнтів.

Теоретичне обґрунтування ефективності та показники впровадження технологій виробництва й використання губчастого феровольфраму (ФВГ) згідно з технологічним регламентом, рекомендується застосовувати замість плавленого феровольфраму марок ФВ70, ФВ75, ФВ65 тощо за ДСТ17293-82 і вольфрамового концентрату за ДСТ213-73 марок КШ, КШІ, КМШ1, КМШ3.

Ціна шеєлітового концентрату (вольфраму), що використовується як вихідна сировина для виробництва ФВГ, за даними Лондонської біржі металів і з досвіду маркетингових операцій на вітчизняних заводах спеціальної металургії, у 2012 р. з урахуванням ПДВ становила 22,42–22,84 дол. США за 1 кг W у концентраті. Для розрахунку взято ціну – 22,62 дол./кг (середнє значення). Видатковий коефіцієнт вольфрамового концентрату КШІ дорівнює 1,07–1,09 на 1 кг W у ФВГ, ціна за досліджуваний період дорівнювала 15,42–15,96 дол. США (ціна на 2012 р.). З урахуванням фактичних витрат на переробку виробництва ФВГ була розрахована повна собівартість 1 кг ФВГ із вмістом 60% W на міжнародний базовий вміст 100% W з урахуванням видаткового коефіцієнта.

Прибуток від виробництва й реалізації нового легувального матеріалу на основі вольфраму визначається за формулою:

$$\Pi = \sum_{i=1}^n (C_i - C_i) \times Q_i, \quad (1)$$

де C_i – ціна 1 кг вольфраму у стандартному та губчастому феровольфрамі, за курсом ЛМЕ;

C_i – повна собівартість виробництва губчастого феровольфраму в перерахуванні на базовий вміст 100% W;

Q_i – обсяг виробництва (на 1000 кг).

1. Економія коштів за рахунок зниження витрат легувальних елементів на 1 кг сталі Р6М5К5 при виплавці в дуговій та індукційній печах розраховується за формулою:

$$E_i = \frac{h_1 - h_2}{\beta_1} \times y_1 \times C_1 + \frac{z_1 - z_2}{\beta_2} \times y_2 \times C_2 + \frac{L_1 - L_2}{\beta_3} \times y_3 \times C_3 + \frac{\varepsilon_1 - \varepsilon_2}{\beta_4} \times y_4 \times C_4 + \frac{m_1 - m_2}{\beta_5} \times y_5 \times C_5, \quad (2)$$

де $h_1, z_1, L_1, \varepsilon_1, m_1$ – витрати хрому, ванадію, молібдену, кобальту, вольфраму на тону рідкої сталі при виплавці із КШІ, кг;

$h_2, z_2, L_2, \varepsilon_2, m_2$ – витрати хрому, ванадію, молібдену, кобальту, вольфраму на тону рідкої сталі при виплавці із ФВГ, кг;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ – частина хрому, ванадію, молібдену, кобальту, вольфраму, відповідно, у феросплавах;

Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5 – засвоєння хрому, ванадію, молібдену, кобальту, вольфраму із феросплавів;

C_1, C_2, C_3, C_4, C_5 – вартість ферохрому, ферованадію, феромолібдену, кобальту, феровольфраму відповідно, дол./кг.

2. Витрати зі збільшенням вартості ФВГ відносно до КШІ:

$$Z_1 = Z_2 \times (C_1 - C_2), \quad (3)$$

де Z_2 – витрати вольфраму, кг/т;

C_1 – вартість ФВГ, дол./кг W;

C_2 – вартість КШІ, дол./кг W.

3. Витрати зі збільшенням вартості ФВ75а відносно феровольфраму плавленого:

$$Z_2 = (Z_1 - Z_2) \times (C_1 - C_2), \quad (4)$$

де Z_1 – витрати ФВГ, кг/т;

Z_2 – витрати КШІ, кг/т;

C_1, C_2 – вартість ФВГ і ФВ75а, дол./кг W.

4. Сумарна ефективність при використанні ФВГ разом із КШІ та ФВ75а становить:

$$E_2 = E_1 - Z_1 - Z_2, \text{ дол./т сталі.} \quad (5)$$

Для оцінювання ефективності використання нового легувального матеріалу на основі вольфраму розрахунок за приведеною методикою виконано за двома варіантами технології виплавки швидкорізальних сталей у дуговій печі ДСВ-25 та індукційній печі в порошковому виробництві.

Динаміку зміни собівартості виплавки сталі марки Р6М5К5 в дуговій печі ДСВ-25 з використанням губчастого феровольфраму та плавненого феровольфраму ФВ75а відображено на рис. 1.

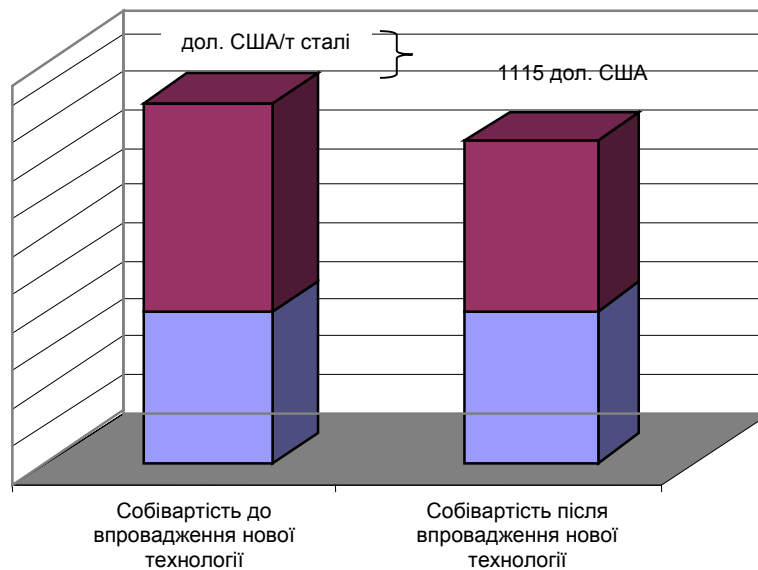


Рис. 1. Зміна собівартості виплавки сталі марки Р6М5К5 у дуговій печі до і після впровадження технології із застосуванням стандартного феровольфраму ФВ75а і губчастого феровольфраму ФВГ

Як видно з рис. 1, впровадження технології виплавки сталі марки Р6М5К5 із застосуванням губчастого феровольфраму сприяє значному зниженню собівартості переділу за рахунок нових, наперед заданих властивостей використаного матеріалу: губчаста будова, щільність 3,4–3,8 г/см³. Щільність стандартного феровольфраму ФВ75а перебуває в межах 15,5–16,3 г/см³. Останній має плавлену структуру, що забезпечує збільшення швидкості розчинення вольфраму у 5–7 разів порівняно зі стандартним. Ці властивості губчастого феровольфраму забезпечують зниження вихару легувальних еле-

ментів із розплаву сталі, таких як молібден, вольфрам, ванадій, хром на 4–10% мас., зниження витратних коефіцієнтів і технологічної енергії. Врахування тільки цих факторів забезпечує зниження собівартості переділу виплавки сталі в середньому на 1115 дол. США на 1 т сталі.

Аналогічно спостерігається зниження собівартості в разі використання губчастого феровольфраму замість стандартного при виплавці порошкової сталі Р6М5К5-МП в індукційній печі. Економія за собівартістю в цьому випадку збільшується (рис. 2).

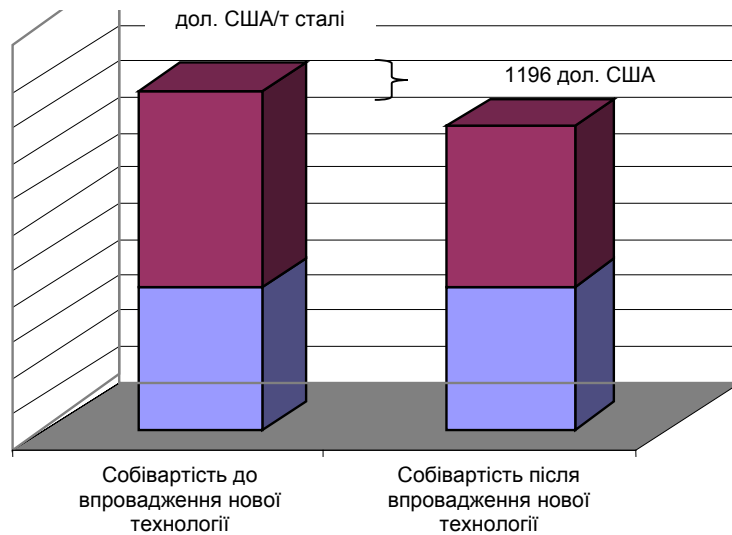


Рис. 2. Зміна собівартості виплавки сталі марки Р6М5К5-МП в індукційній печі до і після впровадження нової технології з використанням нового легуючого матеріалу на основі вольфраму

На основі результатів активного промислового експерименту виплавки швидкорізальної сталі марки Р6М5К5 в індукційній печі ємністю 4000 кг порошкового виробництва встановлено область оптимальних залежностей витрат вольфраму з вольфрамівмісних брикетів (а) і стандартного феровольфраму (б) та засвоєння розплавом сталі (рис. 3). Як видно з рисунка, треба надавати

перевагу області (а) відносно області (б), оскільки значно збільшується ступінь засвоєння вольфраму за рахунок підвищення швидкості розчинення його в розплаві сталі, який зумовлений наперед закладеними технологічними властивостями (щільність 3,4–3,8 г/см³, губчаста будова, наявність супутніх домішок оксидних сполук активних елементів – алюміній, кальцій, магній тощо).

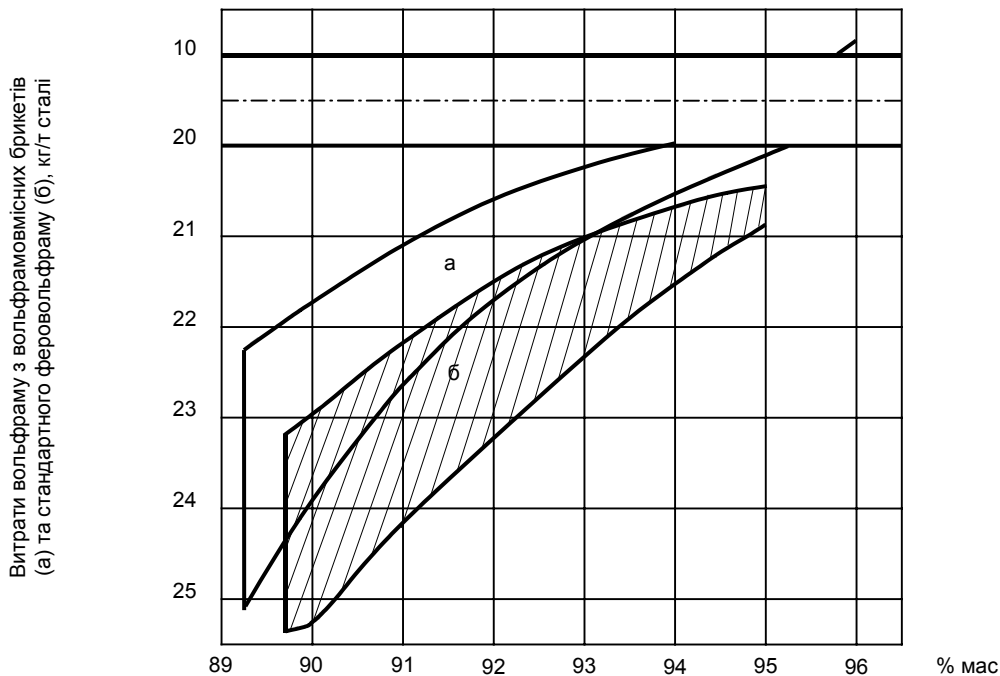


Рис. 3. Засвоєння вольфраму сталі Р6М5К5 з вольфрамівмісних брикетів (а) і стандартного феровольфраму ФВ75а (б) при виплавці в індукційній печі, % мас.

$$а) 89,3 \leq y \leq 96; \quad 9,8 \leq x \leq 25,1; \quad 0,4071x^2 - 1,3329x + 90,36 \leq y \leq 0,1857x^2 - 0,1657x + 89,38$$

$$б) 89,7 \leq y \leq 95; \quad 20,5 \leq x \leq 25,3; \quad 0,2714x^2 - 0,2686x + 89,62 \leq y \leq 0,0857x^2 + 0,4257x + 89,16$$

Аналогічна картина спостерігається при виплавці порошкової швидкорізальної сталі Р6М5К5-МП в індукційній печі з використанням нового легувального матеріалу на основі вольфраму замість стандартного ферровольфраму ФВ75а (рис. 4, області а і б).

Вагомі досягнуті техніко-економічні показники зумовлені більш сприятливими фізико-хімічними умовами індукційної плавки, ніж відкритої електродугової плавки з вищим окислювальним потенціалом.

Порівнюючи показники зниження собівартості виплавки швидкорізальної сталі у двох пічних агрегатах із застосуванням стандартного та губчастого ферровольфраму,

відзначимо, що помітно виділяється більш значна економія коштів за статтею "сировина та матеріали". Це пояснюється тим, що, по-перше, в індукційній печі виплавляється сталь для подальшого виробництва порошкової сталі, яка за якістю значно краще, ніж випуск аналогічної сталі в дуговій печі відкритої виплавки, що й зумовлює збільшення витрат на виробництво, а відповідно, і більшу різницю в собівартості. По-друге, ступінь засвоєння тугоплавких елементів в індукційній печі дещо вищий, ніж при виплавці в відкритій дуговій печі за рахунок зниження вигару.

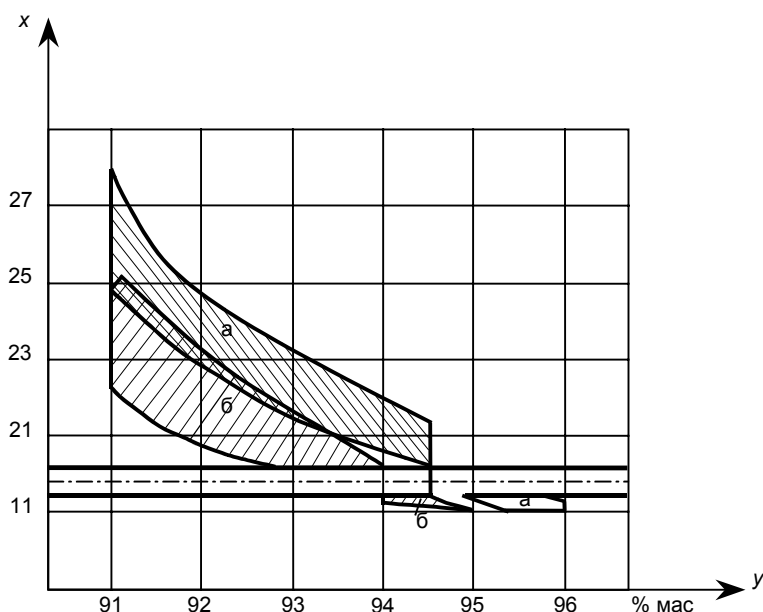


Рис. 4. Засвоєння вольфраму розплавом сталі Р6М5К5-МП з вольфрамівмісних брикетів (а) і стандартного ферровольфраму ФВ75а (б) при виплавці в індукційній печі, % мас.

$$а) 91 \leq y \leq 96; \quad 11 \leq x \leq 28; \quad 0,1554x^2 - 0,2561x + 91,19 \leq y \leq 0,0446x^2 - 0,0126x + 91,062$$

$$б) 91 \leq y \leq 95; \quad 11 \leq x \leq 25,1; \quad 0,425x^2 - 0,905x + 91,775 \leq y \leq 0,0292x^2 + 0,3792x + 90,821$$

Для більш повного розкриття сутності економічних переваг використання нового легувального матеріалу при виплавці швидкорізальних сталей визначено математичну залежність впливу витратних коефіцієнтів на ступінь засвоєння головного елемента. Для цього в роботі використано статистичні дані послідовно приведених промислових плавок за варіантами технологій в умовах заводу "Дніпроспецсталь". Виконано їх аналіз, відібрані, а потім скореговані найбільш імовірні залежності ступеня засвоєння елемента розплавом сталі від витратних коефіцієнтів. Це дало змогу представити залежність кращою в об'єктивних межах.

IV. Висновки

Проаналізовано використання стандартного ферровольфраму і губчатого ферровольфраму при виплавці швидкорізальних сталей у відкритій дуговій та індукційних печах, що дало змогу підтвердити технологічність та високу економічність нового легува-

льного матеріалу. Встановлена область оптимальної залежності ступеня засвоєння вольфраму при виплавці швидкорізальних сталей з використанням губчастого ферровольфраму від видаткових коефіцієнтів, яка виражається відповідними рівняннями. На основі промислових випробувань зі зміною головних параметрів у широких межах. При виплавці в дуговій печі ДСВ-25 ця залежність має математичний вираз $91 \leq y \leq 96; \quad 11 \leq x \leq 28; \quad 0,1554x^2 - 0,2561x + 91,19 \leq y \leq 0,0446x^2 - 0,0126x + 91,062$, а при використанні нового легувального матеріалу в індукційній печі залежність набуває такого вигляду:

$$91 \leq y \leq 95; \quad 11 \leq x \leq 25,1;$$

$$0,425x^2 - 0,905x + 91,775 \leq y \leq$$

$$\leq 0,0292x^2 + 0,3792x + 90,821$$

При виплавці в індукційній печі залежність засвоєння вольфраму від видаткових коефіцієнтів математично виражається:

$$a) 89,3 \leq y \leq 96; \quad 9,8 \leq x \leq 25,1;$$

$$0,4071x^2 - 1,3329x + 90,36 \leq y \leq;$$

$$\leq 0,1857x^2 - 0,1657x + 89,38$$

$$89,7 \leq y \leq 95; \quad 20,5 \leq x \leq 25,3;$$

$$b) 0,2714x^2 - 0,2686x + 89,62 \leq y \leq$$

$$\leq 0,0857x^2 + 0,4257x + 89,16.$$

Список використаної літератури

1. Григор'єв С.М. Стратегічні й тактичні напрями ресурсо- та енергозбереження в металургії важкоплавких легувальних матеріалів і спеціальних сталей / С.М. Григор'єв // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 70–75.
2. Григор'єв С.М. Стратегія ресурсо- та енергозбереження в металургії тугоплавких легуючих матеріалів і спеціальних сталей в Україні / С.М. Григор'єв // Соціально-економічний розвиток України і регіонів: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. – Запоріжжя, 2009. – С. 178–179.
3. Григор'єв С.М. Регіональна політика розвитку: напрями ресурсо- та енергозбереження в металургії важкоплавких легувальних матеріалів і спеціальних сплавів / С.М. Григор'єв, А.С. Петрищев // Сучасні тенденції розвитку менеджменту: збірник матеріалів міжрегіональної наукової конференції. – Запоріжжя: ЗНУ, 2010. – С. 24–25.
4. Григор'єв С.М. Економічна доцільність інноваційного розвитку виробництва губчастого ферровольфраму в вітчизняній металургії / С.М. Григор'єв // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 32–34.
5. Григор'єв С.М. Інноваційна доцільність виробництва металізованого молибденового концентрату в Україні / С.М. Григор'єв // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 97–100.
6. Григор'єв С.М. Економічна ефективність упровадження інновацій у розвиток виробництва хромовмісних легувальних матеріалів в Україні / С.М. Григор'єв // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №5. – С. 177–181.
7. Григор'єв С.М. Совершенствование методики экономической оценки технических решений по получению материалов из вторичного сырья / С.М. Григор'єв, А.Н. Пивень, Е.Н. Архипенкова // Цветные металлы. – 1992. – № 4. – С. 4–9.
8. Григор'єв С.М. Техничко-економічні показателі розвитку металургії губчатих і порошкових лігатур на прикладі металізованого молибденового концентрату / С.М. Григор'єв // Черные металлы. – 2005. – № 3. – С. 26–29.
9. Григор'єв С.М. Разработка и оптимизация многофункциональной системы зависимости технико-экономических показателей производства металізованого молибденового концентрату / С.М. Григор'єв, И.Ю. Нагорный, С.Ю. Былим // Нові матеріали і технології в металургії та машинобудуванні. – 2006. – № 1. – С. 101–103.
10. Пивень А.Н. Эффективность ресурсосбережения при использовании молибденосодержащих материалов / А.Н. Пивень, С.М. Григор'єв // Цветные металлы. – 1992. – №11. – С. 10–12.
11. Салихов В.А. Методологические основы геологоэкономической оценки техногенных месторождений, необходимых для развития металлургической промышленности / В.А. Салихов // Изв. вузов, черная металлургия. – 2007. – С. 63–67.
12. Сидоров М.И. Структурная перестройка черной металлургии: сущность проблемы и пути их решения / М.И. Сидоров // Экономика Украины. – 1994. – № 2. – С. 43–47.
13. Шалимов А.К. Черная металлургия в России и СНГ в 21 веке / А.К. Шалимов // Сталь. – 1994. – № 12. – С. 4–8.
14. Энергосбережение в металлургии: Четвертое Всероссийское совещание по энергосбережению, 9–11 апреля 2003 г. // Сталь. – 2003. – № 6. – С. 91.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2013.

Григор'єв С.М., Головань О.А. Стратегія ресурсозбереження в металургії спеціальних сталей на прикладі використання губчастого ферровольфраму

В статті здійснено оцінку економічної ефективності використання нового легируючого матеріалу на основі вольфраму і показано цілесобразність розширення інновацій в металургію.

Ключові слова: економічні методи, ефективність, металургія, ресурсо- та енергозбереження, зниження витрат, інновації, освоєння.

Grygor'ev S., Golovan O. Resource saving strategy in metallurgy of special steels reference to the use of sponge ferrotungsten

The article presents the evaluation of the economic efficiency of a new doping material based on tungsten and shown the feasibility of increasing innovation in the steel industry.

Key words: economic methods, efficiency, metallurgy, resource- and energysaving, decrease in expenses, innovation, mastering.

УДК 338.45:32

Г.О. Закаблук

аспірант
Класичний приватний університет**УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ І СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ
ЗА МОТИВАЦІЙНИМ ТА СТИМУЛЮЮЧИМИ МЕХАНІЗМАМИ**

Розглянуто форми та системи оплати праці, запропоновано додаткові види преміювання, показано взаємозв'язок оплати праці з ефективністю виробництва. Зростання реальної заробітної плати в сучасних умовах економічної трансформації вимагає комплексного системного підходу до вирішення цього складного завдання – синхронного реформування форм і систем оплати праці, інвестиційно-інноваційної, податкової, грошово-кредитної систем, ціноутворення, політики доходів і зайнятості населення.

Ключові слова: форми і системи оплати праці, преміювання, ефективність виробництва, мотивація.

I. Вступ

Сучасний етап ринкових перетворень, який переживає Україна, вимагає нової ідеології формування системи оплати праці, що є одним із головних стимулів підвищення продуктивності праці й ефективності управління.

Сьогоднішню ситуацію у сфері оплати праці можна охарактеризувати як таку, що має певну невизначеність, невідрегульованість. Низька заробітна плата, затримка її виплати негативним чином позначаються на ставленні працівників до своїх прямих обов'язків. Тому цілями і шляхами реформування заробітної плати є створення кожній працездатній людині умов для підтримання своєю працею необхідного рівня життя; забезпечення реалізації відтворювальної, регулюючої та стимулюючої функції заробітної плати.

Але для того, щоб розробити шляхи реформування системи оплати праці, необхідно насамперед розглянути негативні моменти цієї ситуації. Чинні системи оплати праці мають ряд недоліків. Головний недолік полягає в тому, що заробітна плата погано, а нерідко взагалі не пов'язана з кінцевими результатами праці.

Першим завданням у реформуванні оплати праці за стимулюючим механізмом має бути підвищення реальної заробітної плати до вартості робочої сили. Щоб робоча сила як товар оплачувалася за своєю реальною вартістю, необхідно узгодити мінімальну заробітну плату з прожитковим мінімумом, а потім – зі споживацьким бюджетом. Це має бути зафіксовано в колективно-договірних рішеннях і неухильно виконуватися усіма сторонами, що підписали угоду. Вирішувати таке завдання можна тільки на основі вихо-

ду із соціально-економічної кризи і підвищення ефективності виробництва.

Вирішення питань рівня мінімальної і середньої заробітної плати необхідно орієнтувати на мінімальний споживацький бюджет, обчислений диференційовано стосовно категорії працівника, видів виробництва. Для цього необхідно визначити найбільш ефективні системи оплати праці для окремих категорій працівників із урахуванням ефекту її застосування на прибуткових підприємствах:

- для робітників основного виробництва доцільна відрядно-преміальна оплата праці; недоцільними є погодинна проста, відрядна колективна, погодинна преміальна;
- для робітників допоміжного виробництва доцільна погодинно-преміальна; менш доцільна погодинна проста; недоцільні акордна, відрядна (всі форми);
- для службовців доцільна погодинна преміальна; менш доцільна погодинна проста; недоцільна відрядна (всі форми);
- для професіоналів, фахівців та керівників доцільна погодинна преміальна оплата праці.

Визначення систем оплати праці для окремих категорій працівників дасть змогу підвищити ефективність виробництва та збільшити обсяги виробітку та реалізації продукції [2, с. 104–105].

Усунення великої диференціації в галузі праці за категоріями працівників – друге завдання при реформуванні системи оплати праці і відновлення стимулюючої функції [3, с. 34–35].

Необхідно подолати диференціацію, що посилюється в оплаті праці, шляхом встановлення та підтримання раціональних пропорцій щодо оплати простої і складної праці; праці, що вимагає високого рівня кваліфікації. У зв'язку із цим виникає питання про роль і місце тарифної системи в оплаті найманої праці.

У ринковій економіці система співвідношень у ставках і окладах залежно від складності, умов і значущості сфер застосування праці є невід'ємною складовою всієї системи організації заробітної плати.

Однією з найважливіших функцій держави має залишатися розробка рекомендацій, що мають силу законів, і підзаконних актів, про умови регулювання доходів у нерозривній єдності з регулюванням цін; принципи формування системи мінімальних споживацьких бюджетів; створення форм соціальної підтримки і адаптації населення. Вирішенню цих завдань має бути підпорядковане централізоване регулювання організації і диференціації оплати праці. Що стосується безпосередньо чинних систем оплати праці, то вони мають створюватися так, щоб забезпечити об'єднання, а не роз'єднання працівників у рамках підприємства, стимулювати співпрацю, а не конфлікти між працівниками [1, с. 53–54].

II. Постановка завдання

Мета статті – вдосконалення форм і систем оплати праці за мотиваційними та стимулюючими показниками.

III. Результати

Сучасний етап економічної кризи в Україні вимагає нових підходів у формуванні системи оплати праці, що має стати одним із головних стимулів підвищення продуктивності праці й ефективності управління. Так, показники рівня життя населення за 2009–2012 рр. засвідчують, що знижується частка заробітної плати у структурі доходів населення, посилюється необґрунтована міжрегіональна й міжгалузева диференціація із заробітної плати. Структура оплати праці розбалансована: надтарифна частина заробітної плати на багатьох підприємствах перевищує базову тарифну частину, порушені пропорції в оплаті праці працівників підприємства.

Ринкова економіка істотно змінила уявлення про сутність оплати і стимулювання праці. Підприємства почали розробляти конкретні форми та системи оплати праці, враховуючи при цьому особливості власного виробництва і місце на ринку.

Тому, вибір форми та системи оплати праці в сучасних ринкових умовах для ефективної мотивації та організації заробітної плати на підприємствах набуває особливого значення, а також дає змогу правильно обрати форми та системи заробітної плати, які враховують особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним робочим місцем, професією і кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, що є ефективним організаційним засобом і значним мотивувальним фактором.

Практика виробила різноманітні системи стимулювання праці, які можна застосовувати в цих економічних і виробничих умовах. Після аналізу підприємства ВАТ «Запоріжжяобленерго» вирішено відокремити важливу стимулюючу роль, яку відіграє преміювання. Для підсилення її дії необхідно, у першу чергу, визначити цілі преміювання, тобто встановити, яку мету має підприємство, коли вводиться преміювання. На нашу думку, в умовах ринкової економіки такими цілями можуть бути:

- зростання фізичного обсягу продукції;
- зростання продуктивності праці;
- зниження витрат на одиницю виробленої продукції;
- зростання суми доходів і прибутку;
- економія усіх видів витрат;
- підвищення культури праці.

Але після проведеного аналізу ми вважаємо за доцільне, крім запропонованих видів преміювання, ввести такі види преміювання:

- 1) одноразова винагорода за результатами праці за рік;
- 2) преміювання за інші досягнення в роботі.

Зауважимо, що одноразова винагорода за результатами праці за рік виплачується залежно від стажу роботи і розміру середньомісячної заробітної плати при умові якісного виконання планових показників.

При стажі роботи менше, ніж три роки, винагорода за результатами праці за рік не виплачується. Для цього була розроблена шкала розмірів винагород, враховуючи стаж роботи працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Приблизна шкала розмірів винагород за рік при відповідному стажі роботи працівників

Стаж безперервної роботи на підприємстві	Розміри винагороди, % до середньомісячної заробітної плати (для всіх працівників)
До 3	Не виплачується
Від 3 до 5	25
Від 5 до 10	30
Від 10 до 15	35
Понад 15	40

Важливо, що для керівників організації розмір премії за основні результати діяльності визначається у відсотках до його фон-

ду заробітної плати, яка нарахована, виходячи з посадових окладів за штатним розписом, і не може перевищувати максималь-

ного розміру 0,75 посадового окладу в розрахунку на місяць. Максимальні премії для керівників, а також для спеціалістів і службовців не повинні перевищувати 2,5 посадових оклади за рік. Преміювання спеціалістів, службовців та робітників доцільно здійснювати, виходячи з конкретних завдань, що стоять перед ними.

Показники преміювання мають бути такими, щоб вони реально залежали від трудових зусиль працівників, а загальний розмір премії – від виконання та перевиконання завдань.

На наш погляд, для визначення ступеня ефективності вибраної преміювальної системи треба проаналізувати всі її елементи, визначити оптимальну величину кожного з них з урахуванням особливостей своєї організації.

Важливим показником ефективності системи преміювання є співвідношення реально одержаного ефекту в результаті дій тієї чи іншої системи преміювання і додаткових витрат, які несе організація у зв'язку з виплатою премій.

Згідно із цим показником, ефективною можна вважати будь-яку систему преміювання, у результаті використання якої встановлюється додатковий результат діяльності, за своєю величиною більший за премію, що виплачується за досягнення.

Критерій ефективності виражається в такому вигляді:

$$E_a \geq P_a, \quad (1)$$

де E_a – економічний ефект, одержаний у результаті дії цієї системи преміювання, грн;

P_a – сума премій, що виплачується робітникам за досягнення чи збереження на визначеному рівні показників преміювання, грн.

Різниця між ними буде становити в такому разі додатковий чистий дохід організації або абсолютну ефективність системи преміювання:

$$E_{аб} = E_d - P_d \geq 0, \quad (2)$$

де $E_{аб}$ – абсолютний економічний ефект системи преміювання.

У кожному конкретному випадку додержання загального критерію ефективності системи преміювання ($E_a \geq P_a$) досягається в результаті економічного обґрунтування вибору:

1) показників, умов і нормативів преміювання;

2) рівня показників, який має бути досягнутий при вибраних нормативних заохоченнях.

При цьому необхідно по-різному підходити до оцінювання системи заохочення за кількісними та якісними показниками.

Слід відзначити, що ефективність систем преміювання значною мірою залежить від того, наскільки правильно розроблені й взаємопов'язані з умовами виробництва діючі в організації положення про преміювання.

Також вважаємо за доцільне аналізувати діючі системи преміювання, оскільки це значною мірою дає змогу підвищувати ефективність виробництва, результативність праці кожного працівника на своєму робочому місці, що, у свою чергу, забезпечить взаємозв'язок оплати праці з ефективністю виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

Взаємозв'язок оплати праці з ефективністю виробництва

Виробничі завдання	Рішення
Зв'язок заробітної плати зі зростанням продукції	Розподіл колективного заробітку. Удосконалення механізму розподілу прибутку. Система матеріального стимулювання за колективними заохочувальними й індивідуальними доплатами. Надбавки за знання. Зниження надбавок у міру зростання рівня життя
Економія фонду заробітної плати	Виплати більших премій замість щорічного збільшення окладів. Створення подвійної шкали заробітної плати
Підвищення дисципліни та самовідданості працівників	Покращення обміну інформацією між різними рівнями управління. Реалізація програм зберігання робочих місць
Зменшення відмінностей між робітниками різних рівнів управління	Переведення на оклади всіх працівників. Скорочення надбавок до заробітної плати керуючих працівників

Сьогодні, коли тяжка економічна ситуація ускладнює забезпечення високої оплати праці на підприємствах, особливе значення слід приділяти нематеріальному стимулюванню, створювати гнучку систему пільг для працівників, у тому числі:

- визнавати цінність працівника для підприємства, надавати йому творчу свободу;
- використовувати гнучкий графік роботи, неповний робочий тиждень;

- надавати кошти для відпочинку, забезпечувати безкоштовними путівками;
- надавати кредити на купівлю житла.

Збільшення річного виробітку одного працівника залежить від безлічі факторів:

- кількості робітників;
- кількості промислово-виробничого персоналу; кількості календарних днів у поточному році;
- кількості вихідних і святкових днів у році;

- кількості днів простоїв (у розрахунку на одного робітника за рік – тут і далі);
- кількості лікарняних днів;
- кількості днів відпусток;
- кількості цілих днів понаднормових робіт;
- кількості днів роботи у вихідні та святкові дні;
- кількості годин, що скорочують робочий день у передсвяткові дні, перелічені у дні;
- суми технологічних, технічних та інших спеціальних перерв;
- повної, базової, законодавчо встановленої тривалості робочого дня;
- часового виробітку одного робітника при планових цінах і плановій структурі виробництва;
- зміни погодинного виробітку, пов'язаного зі зміною цін відносно планових;
- зміни погодинного виробітку, пов'язаного зі зміною структури виробництва відносно планової.

Розрахуємо вплив факторів за формулою. Його можна проводити різними способами.

У цьому випадку вплив факторів на середньорічний виробіток встановимо способом абсолютних різниць.

У 2010 р. порівнянню з 2009 р.:

$$\Delta P_{\text{Вп}} = (P_{2010} - P_{2009}) \times D_{2009} \times T_{2009} \times C_{2009} = (0,91 - 0,91) \times 191 \times 7,39 \times 2,68 = 0 \text{ тонн};$$

$$\Delta P_{\text{Вд}} = (D_{2010} - D_{2009}) \times P_{2010} \times T_{2009} \times C_{2009} = (199 - 191) \times 0,91 \times 7,39 \times 2,68 = 144,18 \text{ тонн};$$

$$\Delta P_{\text{Вт}} = (T_{2010} - T_{2009}) \times D_{2010} \times P_{2010} \times C_{2009} = (7,59 - 7,39) \times 199 \times 0,91 \times 2,68 = 97,06 \text{ тонн};$$

$$\Delta P_{\text{Всв}} = (C_{2010} - C_{2009}) \times P_{2010} \times D_{2010} \times T_{2010} = (2,54 - 2,68) \times 0,91 \times 199 \times 7,59 = -192,43 \text{ тонн};$$

Всього: +48,81 тонн.

У 2011 р. порівнянню з 2010 р.:

$$\Delta P_{\text{Вп}} = (P_{2011} - P_{2010}) \times D_{2010} \times T_{2010} \times C_{2010} = (0,91 - 0,91) \times 199 \times 7,59 \times 2,54 = 0 \text{ тонн};$$

$$\Delta P_{\text{Вд}} = (D_{2011} - D_{2010}) \times P_{2011} \times T_{2010} \times C_{2010} = (213 - 199) \times 0,91 \times 7,59 \times 2,54 = 245,61 \text{ тонн};$$

$$\Delta P_{\text{Вт}} = (T_{2011} - T_{2010}) \times D_{2011} \times P_{2011} \times C_{2010} = (7,8 - 7,59) \times 213 \times 0,91 \times 2,54 = 103,39 \text{ тонн};$$

$$\Delta P_{\text{Всв}} = (C_{2011} - C_{2010}) \times P_{2011} \times D_{2011} \times T_{2011} = (2,62 - 2,54) \times 0,91 \times 213 \times 7,8 = 120,95 \text{ тонн};$$

Всього: +469,94 тонн.

У 2011 р. ми спостерігаємо інші зміни. Середньорічний виробіток збільшився на 103,39 тонн внаслідок збільшення середньої тривалості робочого часу, на 245,61 тонн – внаслідок збільшення кількості відпрацьованих днів та на 120,95 тонн – внаслідок збільшення середньоденного виробітку. Але, як і в 2010 р., незмінність частки робіт-

ників у загальній кількості працівників ніяк не впливає на рівень середньорічного виробітку.

Вищенаведені дані свідчать про те, що на підприємстві спостерігається зростання продуктивності праці. Але якщо б збільшилась частка робітників у загальній кількості працівників, то продуктивність праці була б ще вищою.

Отже, система матеріальної зацікавленості має будуватися як система інвестування працівників. Потрібний підхід, відповідно до якого оплата праці набуває функції інвестицій у робочу силу. Такі інвестиції значно ширші, ніж традиційна заробітна плата, вони не зводяться до неї і не обмежуються нею. Основне їх джерело – це кінцевий дохід. Систему матеріального стимулювання потрібно орієнтувати не на кваліфікацію, одержану за дипломом, а на рівень кваліфікації виконуваної роботи. Також можна відмовитися від погодинної оплати праці й платити працівникам заробітну плату за кваліфікацію, а не за кількість людино-годин, проведених на своєму робочому місці. Під фактичною кваліфікацією розуміється здатність працівника не тільки виконувати свої обов'язки, а здатність брати участь у вирішенні виробничих проблем, знати їх і розбиратися в будь-якому аспекті господарської діяльності свого підприємства.

Для робітників заохочення ініціативи й творчості має виступати як оплата “за заслуги” або “за особистий внесок”. Оцінка заслуг або особистого внеску встановлюється за допомогою критеріїв, що розробляються самим підприємством. Хоча оплата праці за особистий внесок дещо суперечить колективному характеру праці, її все ж таки можна застосовувати для оцінювання кваліфікації працівника, враховуючи при цьому загальний внесок. Колективізм має бути принципом формування заохочення праці [4, с. 84–87].

Таким чином, розробка шляхів збільшення заробітної плати на засадах реалізації мотиваційних і стимулюючих механізмів формування та розподілу фонду оплати праці має ґрунтуватися на:

- максимальному залученні до підвищення ефективності виробництва наявних людських ресурсів підприємства, що дасть змогу заощадити фінансові ресурси, які використовуються для сплати стороннім підприємствам (організаціям, установам);
- застосуванні більш гнучких форм оплати праці, які об'єктивно відображають витрачені зусилля працівника;
- встановленні найбільш доцільної системи оплати праці для кожної категорії промислово-виробничого персоналу;

- виборі ефективних форм матеріального стимулювання працівників як за критеріями, так і за досягнення ними відповідних показників фінансово-господарської діяльності;
- обґрунтуванні формування та розподілу компенсаційної частки фонду оплати праці (ФОП) на засадах підвищення стимулюючого значення основної заробітної плати;
- максимальному наближенні розміру заробітної плати до якості продукції, що виробляється, на всіх етапах процесу виробництва (зокрема, працівників служб відділу технічного контролю підприємства);
- підвищенні ступеню забезпечення “прозорості” процесу заохочення працівників за економію наявних ресурсів підприємства на засадах вдосконалення колективно-договірного регулювання;
- стимулюванні до підвищення рівня кваліфікації працівниками з метою комплектації підприємства високоякісним кадровим потенціалом [5, с. 108–109].

На основі вищесказаного можна зробити висновок, що для вирішення проблеми підвищення реальної заробітної плати виняткового значення набувають питання:

- зміни типу економічної системи;
- максимально можливого скорочення масштабів тіньової економіки;
- розвитку ринкових відносин і створення здорового конкурентного середовища;
- оптимізація структури витрат виробництва;
- послаблення податкового тиску; зростання продуктивності праці та капіталу.

Таким чином, зростання реальної заробітної плати в сучасних умовах економічної трансформації вимагає комплексного системного підходу до вирішення цього складного завдання – синхронного реформування форм і систем оплати праці, інвестиційно-інноваційної, податкової, грошово-кредитної систем, ціноутворення, політики доходів і зайнятості населення.

Реформування оплати праці має органічно поєднуватись із загальним процесом ринкової трансформації, передусім у податковій, грошово-кредитній, фінансовій системах, сфері соціального захисту, з дальшою стабілізацією національної грошової одиниці, проведенням адміністративної реформи.

Отже, якщо підприємство зацікавлене, щоб процес змін в оплаті праці був послідовним та прозорим, неможливо також приймати рішення без попереднього проведення досліджень результатів роботи працівників. Таким чином, складові системи організації оплати праці є важливим компонентом забезпечення ефективності використання ро-

бочої сили та роботи підприємства в цілому, що становить основне багатство країни.

Таким чином, удосконалення організації оплати праці підвищує її мотивацію, продуктивність і впливає на кінцеві результати роботи. Проте проблема вдосконалення полягає в тому, що зміни в оплаті праці мають відбуватись на основі нормування праці. Для ефективного вдосконалення елементів оплати праці необхідною є державна підтримка та надійна законодавча база з урахуванням сучасного темпу економічного життя та інших актуальних проблем.

IV. Висновки

1. Сучасний етап ринкових перетворень, який переживає Україна, вимагає нової ідеології формування системи оплати праці, що має стати одним із головних стимулів підвищення продуктивності праці й ефективності управління. Особливістю перехідного періоду є те, що в умовах лібералізації соціально-трудова відносин держава практично перестала контролювати організацію оплати праці недержавних установ, а ринкові регулятори ще не запрацювали на повну силу, що призвело до того, що ці процеси набули значною мірою стихійного, безсистемного характеру.

2. Для вирішення проблеми підвищення реальної заробітної плати виняткового значення набувають питання: зміни типу економічної системи; максимально можливого скорочення масштабів тіньової економіки; розвитку ринкових відносин і створення здорового конкурентного середовища; оптимізації структури витрат виробництва; послаблення податкового тиску; зростання продуктивності праці та капіталу.

3. Далі реформування оплати праці має органічно поєднуватись із загальним процесом ринкової трансформації, передусім у податковій, грошово-кредитній, фінансовій системах, сфері соціального захисту, з дальшою стабілізацією національної грошової одиниці, проведенням адміністративної реформи.

4. Таким чином, зростання реальної заробітної плати в сучасних умовах економічної трансформації вимагає комплексного системного підходу до вирішення цього складного завдання – синхронного реформування форм і систем оплати праці, інвестиційно-інноваційної, податкової, грошово-кредитної систем, ціноутворення, політики доходів і зайнятості населення.

Список використаної літератури

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн.: Эконперспектива, 1997. – 498 с.
2. Закон України “Про господарські товариства” // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 49.

3. Лук'янченко Н.Д. Проблеми планування фонду оплати праці на підприємстві / Н.Д. Лук'янченко, О.А. Дороніна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 4. – Т. 2. – С. 16–19.
4. Семенов А.Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємствах : монографія / А.Г. Семенов. – Запоріжжя : ГУ “ЗІДМУ”, 2006. – 376 с.
5. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / І.І. Цигилик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І.Г. Ткачук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2013.

Закаблук А.А. Усовершенствование форм и систем оплаты труда по мотивационным и стимулирующим механизмам

Рассмотрены формы и системы оплаты труда, предложено дополнительные виды премирования, показана взаимосвязь оплаты труда с эффективностью производства. Рост реальной заработной платы в современных условиях экономической трансформации требует комплексного системного подхода к решению этого сложного задания – синхронного реформирования форм и систем оплаты труда, инвестиционно-инновационной, налоговой, денежно-кредитной систем, ценообразования, политики доходов и занятости населения.

Ключевые слова: формы и системы оплаты труда, премирование, эффективность производства, мотивация.

Zakabluk A. Improvement of forms and compensation systems on motivational and stimulating mechanisms

Forms and compensation systems are considered, it is offered additional types of awarding, the interrelation of compensation with production efficiency is shown. Real wage growth in modern conditions of economic transformation demands integrated system approach to the solution of this difficult task – to synchronous reforming of forms and compensation systems, investment-innovative, tax, monetary and credit systems, pricing, policy of the income and population employment.

Key words: forms and compensation systems, awarding, production efficiency, motivation.

УДК 330.3

Л.А. Зенюк

доцент
УО ФПБ "Международный университет "МИТСО", г. Минск

РОЛЬ КАЧЕСТВА В ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается проблема качества продукции. В настоящее время качество является одним из главных факторов конкурентной борьбы. Управлению качеством продукции во всех странах уделяется достаточно много внимания. Проблема качества и повышение конкурентоспособности становится ключевой для всех предприятий. Решение проблемы качества – неотъемлемый элемент стратегии развития современных предприятий. В настоящее время существует множество международных организаций, которые осуществляют работу по управлению качеством.

Ключевые слова: качество, качество продукции, требования потребителей, система управления качеством, конкурентоспособность, сертификат, стандарты, стандартизация.

I. Вступление

Требования потребителей к качеству стали определяющими в 80-е гг. XX в. В настоящее время качество является одним из главных факторов конкурентной борьбы на внешнем рынке. Более 80% покупателей предпочитают цене качество. Проблема качества продукции является актуальной и играет в экономике огромную роль. Роль качества, его значение постоянно возрастают с развитием технологий производства, потребностей человека. На сегодняшний день качество является стратегией развития любого предприятия, организации. Стратегия, рассчитанная на качество, предполагает выработку и реализацию подходов, которые направлены на достижение баланса интересов производителей и потребителей, а также общества в целом.

II. Постановка проблемы

С качеством продукции связаны возможности кредитования, получения инвестиций, предоставление льгот. В условиях рыночной экономики проблемы управления качеством решаются с использованием более эффективных подходов. Особенности японской системы управления качеством, которые были сформулированы еще в 1967 г., являются актуальными и в настоящее время во всем мире: 1) всеобъемлющее управление качеством на уровне фирмы, участие в нем всех работников; 2) подготовка и повышение квалификации кадров в области управления качеством; 3) деятельность кружков качества; 4) инспектирование и оценка деятельности по управлению качеством; 5) использование статистических методов; 6) общенациональная программа по контролю качества [1, с. 12].

Известная американская компания ИБМ, используя большей частью японский опыт,

стала проводить, начиная с 80-х гг. XX в., политику 100%-го уровня качества. В основе политики, обеспечивающей 100% качество, лежит известное соотношение затрат, связанных с обеспечением качества: необходимые затраты возрастают на порядок с каждым этапом продвижения от проектирования к производству, установке оборудования, а затем к его эксплуатации. То есть если предотвращение или устранение ошибки на стадии проектирования стоит 1000 рублей, то на стадии производства машины оно обойдется в 10 тыс. рублей, на стадии монтажа и наладки у заказчика – 100 тыс. рублей, в процессе эксплуатации оно будет стоить 1 млн руб., если вообще окажется возможным [1, с. 19].

Международные органы стандартизации в период с 1920 до 1980 гг. провели большую работу и создали современную систему обеспечения качества в виде серии международных стандартов ИСО 9000, определяющих требования к совокупности служб, оборудования и документации, определяющих решение задач, обеспечивающих качество выпускаемой продукции. Различия национальных стандартов на одну и ту же продукцию, предлагаемую на мировом рынке, препятствуют развитию международной торговли, поэтому возникает необходимость разработки международных стандартов.

Стандарты ИСО 9000, представляющие собой пакет документов по созданию систем качества и обеспечению качества, установили единый подход к договорным условиям по оценке систем качества и одновременно регламентировали отношения между производителями и потребителями продукции. Стандарты применимы к любым предприятиям, независимо от их размера и сферы деятельности. Система обеспечения качества, нашедшая отражение в серии

стандартов ИСО 9000, в своем развитии прошла следующие этапы:

1) 1920 г. – осмотр, контроль при поступлении материалов, промежуточный и окончательный контроль;

2) 1930 г. – осмотр, технико-статистические методы, контроль производственных процессов;

3) 1950 г. – улучшение качества изготовления и управление им (осмотр с контролем средств проверки, контроль производственных процессов, определение причин и последствий, технико-статистические методы, планирование проверок);

4) 1970 г. – интегрированный контроль качества (обеспечение качества при изготовлении, обеспечение качества в опытно-конструкторской сфере). Улучшение качества опытно-конструкторских работ и управление им (планирование качества опытно-конструкторских работ, оценка качества чертежей, анализ испытаний, анализ дефектов и рекламаций заказчиков);

5) с 1980 г. – обеспечение качества как стратегия работы предприятия [1, с. 124].

В 1990 г. для реализации правил сертификации, рассмотрения деклараций о соответствии и установления критериев взаимного признания был создан специальный орган – Европейская организация по испытаниям и сертификации (ЕОИС). Цель ЕОИС – рационализация деятельности органов по оценке соответствия в Европе, способствующей свободному распространению товаров и услуг. В странах ЕЭС и ЕАСТ сертифицируется более 5000 изделий, действует более 300 систем сертификации практически во всех зарубежных странах.

III. Результаты

В современных системах управления предприятиями огромную роль играет управление качеством продукции и услуг. Качество продукции прежде всего должно гарантировать ее безопасность, надежность, экологическую чистоту, подлежать обязательной сертификации.

Современный рынок характеризуется тенденцией повышения роли неценовой конкуренции, при которой за ту же цену предлагается товар с более высокими качественными параметрами и комплексом услуг. Обеспечение, поддержание и повышение уровня качества конечной продукции требует значительных затрат. В рыночной экономике огромное внимание уделяется проблемам качества. Только качество может привлечь потребителя. Многие производители имеют системы качества, соответствующие международным стандартам. Сертификат на систему качества служит решающим фактором для заключения контракта на поставку продукции. Успешная реализация качественного продукта потребителю

является главным источником существования любого предприятия. Повышение качества способствует повышению эффективности производства, приводя к снижению затрат и повышению доли рынка. Ухудшение качества продукции приводит к появлению обратных тенденций: уменьшению объема продаж, прибыли и рентабельности.

Качество – важнейший инструмент в борьбе за рынки сбыта. При этом конкурентоспособность определяется совокупностью качественных и стоимостных особенностей товара, которые могут удовлетворять потребности потребителя, а также расходами на приобретение и потребление соответствующего товара. Повышение качества требует увеличения затрат, которые окупятся благодаря полученной прибыли. Лидирующее положение на любом рынке (как внешнем, так и внутреннем) невозможно без разработки и освоения новых видов товаров. Значение повышения качества достаточно многообразно. Деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как продукция произведена, эта деятельность должна непосредственно осуществляться в ходе производства продукции. В развитии современных подходов к управлению качеством внесли большой вклад американские ученые У.Э. Деминг, Дж. Джуран, А. Фейгенбаум и другие. Одним из самых известных ученых в области управления качеством является У.Э. Деминг. Подход У.Э. Деминга к управлению качеством включает четыре основные составляющие: статистическое управление процессом; научные основы управления; психологию управления; системный подход [3, с. 75]. Дж. Джуран одним из первых поставил вопрос о комплексном подходе к обеспечению качества. Он считал, что 85% недостатков в работе организации определяются самой системой, и говорил о необходимости ее постоянного совершенствования. Дж. Джуран создал концепцию “Триады качества”, согласно которой управление качеством состоит из трех ориентированных на качество процессов – планирования, контроля, улучшения [3, с. 81]. Модель системы качества, предложенная А. Фейгенбаумом, основана на контроле. Японскую школу управления качеством представляют такие известные гуру в области управления качеством, как К. Исикава, Г. Тагути и др. По инициативе К. Исикавы в Японии с 1962 г. начали развиваться кружки по контролю качества (кружки качества). Г. Тагути особенно интересовался вопросами обеспечения качества продукции на стадии ее проектирования.

В настоящее время управление деятельностью организации, предприятия предполагает использование различных подхо-

дов, способствующих более эффективному достижению поставленных целей. Главная идея Системы НАССР заключается в разделении производственного процесса на составляющие и установлении возможности контроля на промежуточных этапах изготовления продукции. В результате после каждой последующей стадии риск получить некачественный продукт на “выходе” будет снижаться. НАССР является системой, предназначенной для идентификации опасных факторов и установления необходимых мер для их контроля. OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series) направлена на создание безопасных условий труда в рамках общей системы менеджмента компании. Эта система позволяет контролировать опасные производственные факторы, управлять рисками, возникающими в процессе производственной деятельности, снижать потери от несоответствующей деятельности. Объединенным институтом СЕН/СЕНЭЛЕК для стран – членов ЕЭС и стран – членов Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) разработаны европейские стандарты EN серии 45000. Это организационно-методические документы, касающиеся деятельности испытательных лабораторий, органов по сертификации продукции, систем качества и аттестации персонала, а также определяющие действия изготовителя, решившего заявить о соответствии своей продукции требованиям стандартов.

В зарубежной практике качество приравнивается к удовлетворенности потребителя, которая определяется по формуле:

$$Q = Cs = V/C,$$

где Q – качество;

Cs – удовлетворенность потребителя;

V – ценность продукции с точки зрения потребителя;

C – цена потребления, равная сумме затрат на приобретение продукции и расходов, связанных с ее потреблением.

Качество как фактор конкурентоспособности распространяется на всю национальную экономику, так как способствует рациональному использованию ресурсов. Конкурентоспособность любой продукции может быть определена только в результате ее сравнения с продукцией конкурента. В последние годы потребитель стал отдавать предпочтение продукции более высокого качества.

Об уровне конкурентоспособности продукции можно говорить по реакции рынка, выражающейся в объемах продаж продукции. Для успешной продажи продукции необходимо, чтобы она соответствовала запросам потребителей данного рынка, появилась на рынке в нужном количестве и в нужный момент времени. То, что нужно потребителю сегодня, может оказаться ненужным завтра из-за отсутствия спроса, связанного, например, с изменением вкусов потребителя, моды. Необходимость комплексного подхода к качеству на предприятии, составления долгосрочных программ, участия всех подразделений в деятельности по повышению качества свидетельствует о том, что качеством и продукции, и работы нужно управлять.

Качество определяется действием многих случайных, местных и субъективных факторов. Для предупреждения влияния этих факторов на уровень качества необходим контроль качества. При этом нужны не отдельные разрозненные и эпизодические усилия, а совокупность мер постоянного воздействия на процесс создания продукта с целью поддержания соответствующего уровня качества [2, с. 27–29].

IV. Выводы

Таким образом, качество продукции в условиях современного производства – важная составляющая эффективности, рентабельности предприятия, и поэтому ему необходимо уделять постоянное внимание. Заниматься качеством должны все – от директора предприятия до конкретного исполнителя любой операции.

Для того, чтобы выйти на мировой рынок, а тем более удерживать там свои позиции, необходимо придерживаться общепринятых правил ведения бизнеса и учитывать тенденции их изменений. Важным и перспективным направлением работ по качеству является широкое участие предприятий в конкурсах. Критерии премий должны служить стимулом улучшения качества.

Список использованной литературы

1. Басовский Л.Е. Управление качеством : учебник / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 212 с.
2. Букин В.П. Стандартизация и качество продукции : учеб. пособ. / В.П. Букин, Н.П. Ординарцева ; под общей редакцией д. т. н., профессора Г.П. Шлыкова. – Пенза : ЦНТИ, 2004. – 107 с.
3. Салимова Т.А. Управление качеством / Т.А. Салимова. – Москва : Омега – Л, 2007. – 414 с.

Статья поступила в редакцию 05.02.2013.

Зенюк Л.О. Роль якості в економіці

У статті розглянуто проблему якості продукції. На сьогодні якість є одним із головних чинників конкурентної боротьби. Управлінню якістю продукції у всіх країнах приділяється досить багато уваги. Проблема якості та підвищення конкурентоспроможності стає ключовою для всіх підприємств. Вирішення проблеми якості – невід’ємний елемент стратегії розвитку сучасних підприємств. Сьогодні існує безліч міжнародних організацій, які здійснюють роботу з управління якістю.

Ключові слова: *якість, якість продукції, вимоги споживачів, система управління якістю, конкурентоспроможність, сертифікат, стандарти, стандартизація.*

Zeniuk L. Quality role in the economy

The problem of quality. Currently, quality is one of the main factors of competition. Product stewardship in all countries receiving a lot of attention. The problem of quality and competitiveness is the key to all businesses. Addressing quality – an essential element of the strategy of development of modern enterprises. Currently, there are many international organizations that carry out the work on quality management.

Key words: *quality, product quality, customer requirements, quality management, competitiveness, certification, standards, standardization.*

УДК 330.143.1

В.О. Зикінастарший викладач
ЕІДМУ ім. Р.Г. Хеноха "КПУ"**ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто необхідність застосування методичного підходу щодо оцінювання ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, який ґрунтується на використанні показника ефекту фінансового левериджу як оптимального співвідношення власного та позичкового капіталів і вимірює ефект, що дає змогу підвищити рентабельність власного капіталу в загальній сумі капіталу.

Ключові слова: інноваційна діяльність, стратегія, власний капітал, позиковий капітал, економічна рентабельність, ефект, фінансовий леверидж, ефективність.

I. Вступ

Результати інноваційної діяльності підприємства прямо залежать від рівня його конкурентоспроможності, ринкових можливостей та ефективності поточної діяльності на ринку.

Знаходить своє відображення широке коло актуальних проблем щодо інноваційної діяльності й такого найважливішого фактора, як підвищення ефективності діяльності машинобудівних підприємств. Останній є складовою методичного підходу оцінювання ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Удосконалення цього методичного підходу має ґрунтуватись на використанні показника ефекту фінансового левериджу.

Окремим аспектам стратегічного управління присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, таких як В. Немцов, Л. Довгань, І. Ансофф, А. Томпсон [1]. Використання показників оперативної діяльності в управлінні розробкою стратегії інноваційної діяльності підприємства описано в працях О. Єфремова [2]. Ефективність інноваційної діяльності машинобудівних підприємств відображено у працях І. Сільченко [4].

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінити ефективність формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

III. Результати

Частка коштів, що виділяються на інноваційну діяльність підприємства, у загальному обсязі фінансування діяльності підприємства визначається його керівництвом індивідуально й рядом факторів, основними з яких є: 1) галузева належність підприємства; 2) базова стратегія підприємства; 3) обсяг фінансових ресурсів підприємства.

У процесі розробки бюджету інноваційної діяльності на підприємстві для визначення

та оцінювання витрат за окремими інноваційними проектами та ефективності інноваційної діяльності в цілому можуть використовуватися економічні й технологічні критерії [6], такі як обсяг продажів, досягнення лідируючих позицій на ринку, дохід на одиницю вкладень.

При проведенні аналізу ефективності інноваційної діяльності організації потрібно враховувати перелічені фактори зіставленості варіантів аналізу й оцінювання.

Ефективність оцінювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств залежить від сукупності факторів та чинників, зокрема такий важливий чинник, як час, пов'язаний з проведенням інноваційної діяльності, витрати на ресурси, результативність. Комплексну оцінку ефективності впровадження інноваційної продукції, на нашу думку, необхідно проводити за двома напрямками:

- оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності й інновацій з отриманням прибутку (складається з традиційних показників ефективності);
- оцінювання ефективності інноваційної діяльності з погляду реалізації інноваційних процесів і досягнення цілей підприємства у вигляді отримання інновацій (продуктів, технологій) (додаткові показники, які характерні для машинобудівних підприємств та впливають на значущість інноваційної продукції).

Розрахунок показників ефективності інноваційної діяльності необхідно здійснювати на основі фактичних результатів діяльності підприємства, через певні проміжки часу [4, с. 82].

Формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств є основою для вибору альтернативи, яка зумовлює природу та напрями організації фінансових відносин як поза межами, так і всередині підприємства [1].

Сутність формування стратегії інноваційної діяльності – це визначення цілей, яких необхідно досягти у плановому періоді щодо освоєння нових видів продукції, завоювання нових ринків чи збільшення частки на старих; напрямів науково-технічних досліджень і розробок, спрямованих на залучення масштабних інновацій, пов'язаних зі зміною технологій, організаційними змінами тощо.

Також цей етап передбачає глибокий аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на формування стратегії розвитку інноваційної діяльності. До найважливіших внутрішніх чинників передусім слід віднести аналіз наявного економічного потенціалу підприємства. Оцінювання й аналіз зовнішнього середовища передбачає аналіз ринку, умов господарювання та правового поля.

Розробка цієї стратегії базується на таких принципах:

- балансування матеріальних і фінансових потоків;
- найефективніше фінансування розширення, підтримки та скорочення окремих підсистем і підприємства загалом;
- прогнозування альтернативних варіантів розвитку підприємства з точки зору фінансових характеристик його діяльності в різних умовах;
- фінансового контролю та аналізу діяльності підприємства.

За допомогою формування стратегії інноваційної діяльності може бути визначено найкращу спрямованість фінансової діяльності, що націлює на економію всіх видів виробничих, дослідницьких, маркетингових та інших стратегій, на максимальне підвищення вартості підприємства. Керівництву підприємства необхідно постійно балансувати між коротко- та довгостроковими ефектами використання фінансових ресурсів [1].

Оцінювання стратегії інноваційної діяльності може відповідати встановленим критеріям. Таке оцінювання здійснюється за системою спеціальних економічних критеріїв, які встановлюються підприємством [5, с. 168].

Обґрунтування фінансування стратегії інноваційної діяльності є основою для забезпечення життєздатності підприємства у довгостроковій перспективі. Найважливіша її частина – прийняття рішення про доцільну для підприємства структуру капіталу. Фінансова структура капіталу є співвідношенням власного (власні та залучені джерела фінансування) та позикового капіталу підприємства, яке використовує його у своїй господарській діяльності. Структура капіталу впливає на рентабельність активів (економічна рентабельність) і власного капіталу (фінансова рентабельність).

Важливою умовою ефективної реалізації інноваційних процесів є відповідне фінансове забезпечення всіх етапів інноваційної

діяльності. Під таким забезпеченням розуміють систему економічних взаємин з приводу пошуку, залучення і результативного використання фінансових ресурсів при здійсненні інноваційної діяльності [3, с. 21].

Політика формування фінансової структури капіталу є частиною загальної фінансової стратегії інноваційної діяльності машинобудівного підприємства. Мета цієї політики – знайти таке співвідношення власного й позикового капіталів, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу (фінансової рентабельності). Оптимальна структура капіталу дає змогу максимізувати ринкову вартість підприємства (його акцій) [1].

Для оцінювання економічних результатів машинобудівних підприємств ПАТ “Запорізький автомобільний завод”, ПАТ “Запоріжтрансформатор”, ПАТ «Акціонерна компанія “Південтрансенерго”», ПАТ “Запорізький механічний завод”, ПАТ “Бердянський завод підйомно-транспортного обладнання” досягають за різного співвідношення власного та позикового капіталів, необхідно використати показник фінансового левєриджу, що вимірює ефект, який міститься в підвищенні рентабельності власного капіталу за допомогою збільшення питомої ваги позикового капіталу в загальній сумі капіталу.

Удосконалення методичного підходу щодо оцінювання ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств ґрунтується на використанні показника ефекту фінансового левєриджу.

Отже, ефект фінансового левєриджу розраховується за такою формулою:

$$EFL = D \times PV, \quad (1)$$

де EFL – ефект фінансового левєриджу;
 D – диференціал;
 PV – плече важеля.

$$D = ((R_e - CK_{\%}) \times (1 - CO)) / 100, \quad (2)$$

де R_e – економічна рентабельність, %;
 $CK_{\%}$ – відсоткова ставка по кредиту, %;
 CO – податок на прибуток від звичайної діяльності, %.

$$R_e = \frac{ЧП}{ВБ} \times 100, \quad (3)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства, тис. грн;
 $ВБ$ – валюта балансу, тис. грн.

$$PV = \frac{K_{\Pi}}{K_B}, \quad (4)$$

де K_{Π} – позиковий капітал, тис. грн;

K_B – власний капітал, тис. грн.
Об'єднавши складові диференціалу та плеча важеля, отримаємо:

$$EFL = (R_e - CK_{\%}) \times (1 - CO) \times \frac{K}{K_B} \times \frac{P}{K} \quad (5)$$

Плече важеля характеризує залежність фірми від зовнішніх джерел фінансування; заборгованість не повинна бути більшою за власний капітал, оскільки цей показник не повинен перевищувати 1. Чим вищий рівень цього показника, тим вища залежність під-

приємства від кредиторів, що призводить до зменшення фінансової стабільності та зростання ризику. Високий рівень коефіцієнта означає потенційну можливість банкрутства або появу дефіциту готівкових грошових засобів, що засвідчує погіршення стійкості фінансового становища.

Оцінювання ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств здійснюється через розрахунок ефекту фінансового леввериджу (табл. 1).

Таблиця 1

Ефективність формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за 2010 р.

Показники	ПАТ "Запорізький автомобільний завод"	ПАТ "Запоріжтрансформатор"	ПАТ «Акціонерна компанія "Південтрансэнерго»»	ПАТ "Запорізький механічний завод"	ПАТ "Бердянський завод підйомно-транспортного обладнання"
1. Чистий прибуток, тис. грн	-1202	353 472	7160	6174	-1075
2. Валюта балансу, тис. грн	145 300	3 629 088	27 272	138 193	11 584
3. Власний капітал, тис. грн	-195 991	508 543	8731	133 836	11 039
4. Позиковий капітал, тис. грн	341 291	3 120 545	18 541	4357	545
5. Питома вага власного капіталу у структурі балансу, %	-134,9	14,0	32,0	96,85	95,3
6. Питома вага позикового капіталу в структурі балансу, %	234,9	86,0	68,0	3,15	4,7
7. Відсоткова ставка по кредиту, %	39,2	5,1	18,3	0	0
8. Податок на прибуток від звичайної діяльності, %	0	22,25	11,1	37,6	0
9. Економічна рентабельність, %	-0,83	9,74	26,25	4,47	-9,28
10. Диференціал	0,38	0,04	0,03	0,03	-0,093
11. Плече важеля	-1,74	6,14	2,12	0,03	0,05
12. Ефект фінансового леввериджу	-0,67	0,25	0,06	0,0009	-0,005

Аналіз результатів розрахунку ефекту фінансового леввериджу свідчить, що оптимальна фінансова структура та максимальна економічна рентабельність у підприємства ПАТ "Акціонерна компанія "Південтрансэнерго"; хоча структура власного та позикового капіталів, відповідно, становить 32% та 68% і засвідчує про залежність фінансового становища від кредиторів. ПАТ "Запорізький автомобільний завод" та ПАТ "Бердянський завод підйомно-транспортного обладнання" можна негативно оцінити за таким показником, як ефект фінансового леввериджу через збитковість підприємств. Таке підприємство, як ПАТ "Запорізький автомобільний завод", взагалі потрапило в боргову яму, і навіть власні кошти мають від'ємне значення (-195 991 тис. грн), тож можна говорити про незбалансований характер співвідношення структури власного та позикового капіталів. ПАТ "Запорізький механічний завод" має дуже малий ефект фінансового леввериджу (0,9%), через дуже великий податок на прибуток від звичайної діяльності – 37,6%, тому можна запропонувати збільшення структури позикового капіталу в структурі балансу вартості підприємства, при ефективному вико-

ристанні коштів яких буде спостерігатись покращення фінансового становища. ПАТ "Запоріжтрансформатор" має оптимальні фінансові показники – це і ставка по кредиту, розміром 5,1%, і податок на прибуток від звичайної діяльності – 22,25%, і економічна рентабельність – 9,74%; проте це підприємство має протилежні значення збалансування позикового й власного капіталів, а саме 86,0 і 14,0%, що може призвести до мінімізації ринкової вартості акцій і максимізації фінансового ризику підприємства.

IV. Висновки

Усі зазначені вище результати зумовлюють потребу в удосконаленні методичного підходу щодо оцінювання ефективності формування стратегії інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, який ґрунтується на використанні показника ефекту фінансового леввериджу як оптимальне співвідношення власного та позикового капіталів, і вимірює ефект, що дає змогу підвищити рентабельність власного капіталу в загальній сумі капіталу.

На підставі проведеного дослідження можна дійти висновку, що ефективність впровадження формування стратегії інно-

ваційної діяльності машинобудівних підприємств визначається оцінкою ефективності з використанням показника ефекту фінансового леввериджу, що показує взаємодію оптимальної фінансової структури та максимальної – економічної рентабельності. Найкращим результатом у ПАТ “Запоріжтрансформатор” – він становить 25%, дещо гірший – у ПАТ «Акціонерна компанія “Південнотрансенерго» та ПАТ “Запорізький механічний завод”, відповідно, 6% та 0,9%. Застосування такого показника дає змогу відобразити покращення фінансової структури капіталу машинобудівного підприємства.

Список використаної літератури

1. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: Експерс-поліграф, 2002. – 538 с.
2. Єфремов О.С. Управління розробкою стратегії інноваційної діяльності підприємства з використанням показників оперативної діяльності / О.С. Єфремов // Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія: Інвестиційна та інноваційна діяльність. – 2012. – № 37. – С. 243–246.
3. Костецький В.В. Концептуальні засади фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств / В.В. Костецький, А.М. Бутов // Наука й економіка. Серія: Фінансова система. – 2011. – № 4 (24). – С. 20–26.
4. Сільченко І.А. Ефективність інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Серія: Економіка та управління підприємствами. – 2011. – № 3 (15). – С. 79–82.
5. Шаманська О.І. Стратегічне планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. Серія: Економіка та управління підприємствами. – 2009. – № 6 (96). – С. 164–169.
6. Антіпов О.В. Формування інноваційної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Антіпов. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vs_unu/2011_8_1/Antipov.pdf.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2013.

Зыкина В.А. Оценка эффективности формирования стратегии инновационной деятельности машиностроительных предприятий

В статье рассмотрена необходимость применения методического подхода относительно оценивания эффективности формирования стратегии инновационной деятельности машиностроительных предприятий, который основывается на использовании показателя эффекта финансового леввериджа, как оптимальное соотношение собственного и заемного капиталов. И измеряет эффект, который дает возможность повысить рентабельность собственного капитала в общей сумме капитала.

Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегия, собственный капитал, заемный капитал, экономическая рентабельность, эффект, финансовый левверидж, эффективность.

Zykina V. Estimation of efficiency of forming of strategy of innovative activity of machine-building enterprises

In the article the necessity of application of methodical approach is considered in relation to the evaluation of efficiency of forming of strategy of innovative activity of machine-building enterprises, which is based on the use of index of effect of financial leverydzhu, as, and measures an effect which gives optimum correlation of property and borrowed assets possibility to promote profitability of property asset in the lump sum of capital.

Key words: innovative activity, strategy, property asset, borrowed capital, economic profitability, effect, financial leverydzh, efficiency.

УДК 331.005.95

М.В. Кармінська-Бєлєбровакандидат наук з державного управління
Харківський інститут управління**СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті розглянуто сучасну стратегію управління персоналом на підприємстві – технологію оцінювання персоналу. Метод Assessment Center дає змогу отримати найбільш об'єктивну оцінку можливостей людини, необхідних для виконання нею службових обов'язків.

Ключові слова: стратегічне управління, Assessment Center, метод оцінювання персоналу, підприємство, управління персоналом.

I. Вступ

Зміни в економічній і політичній системах у нашій країні надають широкі можливості й водночас становлять серйозні загрози для кожної особистості, сталості її існування, вносять суттєвий рівень невизначеності в життя практично кожної людини. Управління персоналом у такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дає змогу реалізувати, узагальнити цілий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, урахування фактора особистості в побудові системи управління персоналом організації.

Широке використання таких понять, як управління персоналом, кадровий менеджмент, управління людськими ресурсами показує, що проблеми персоналу включені в загальну систему організаційного управління й тісно пов'язані з іншими управлінськими елементами. Сьогодні особливої уваги набуває питання, яким чином функції кадрового управління зможуть підвищити адаптаційні можливості підприємства. Тому сьогодні найбільш прийнятною моделлю управління для функціонування вітчизняних підприємств є стратегічний менеджмент, оскільки зовнішні умови характеризуються частими змінами і невизначеністю.

На думку фахівців, концепції та стратегії управління персоналом можуть підвищити конкурентоспроможність підприємства, сформулювати ефективне управління підприємством.

В економічній літературі на сьогодні досить глибоко досліджені проблеми управління персоналом. Зокрема, цим питанням присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Є.А. Бельтюкова, В.М. Гончарова, О.А. Грішнова, Т.С. Максимова, Г.В. Осовської, І.Л. Петрова, М.Д. Прокopenка, Г.Д. Тарасенка, А.А. Чухно, Л.В. Шаульської, З.С. Шершньова, Б.М. Генкіна, А.П. Єгоршина, А.Я. Кібанова, Ю.Г. Одегова,

І. Ансоффа, М. Армстронга, Р. Вундерера, Г. Десслера, П. Друкера, А. Томпсона [1–4].

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та доцільності використання стратегії управління персоналом на підприємстві.

III. Результати

Діяльність будь-якої організації залежить від конкретних особистостей. Люди визначають придатність оснащення і технології, встановлюють для себе обсяг функцій, обов'язкових для виконання, пристосовують до своїх можливостей структуру організації. Тому працівники є центральним і головним елементом у будь-якій системі управління та в будь-якій виробничій системі.

Людина в організації (виробничій системі) виконує роль керівника (суб'єкта управління) і виконавця (об'єкта управління). Працівники організації виступають об'єктом управління, оскільки вони є продуктивною силою, головною складовою будь-якого виробничого процесу. Тому планування, формування, розподіл, перерозподіл і раціональне використання людських ресурсів на виробництві становить основу менеджменту персоналу і з цієї точки зору розглядається аналогічно до управління матеріально-речовими елементами виробництва. Разом з тим персонал – це, насамперед люди, які характеризуються складним комплексом індивідуальних якостей, серед яких соціально-психологічні відіграють основну роль. Здатність персоналу одночасно виступати об'єктом і суб'єктом управління – головна специфічна особливість менеджменту персоналу [5, с. 114–116].

Методологія управління персоналом передбачає розгляд сутності персоналу організації як об'єкта управління і процесу формування поведінки індивідів, яка відповідає цілям і завданням організації, методам і принципам управління персоналом.

Отже, слід зазначити, що на будь-якому підприємстві існує технологія (сучасна стра-

тегія) управління персоналом, що визначає такі шляхи підвищення ефективності управління:

- відносно добре розвинута система адаптації до зовнішнього і внутрішнього середовища (індивідуальне планування кар'єри, підготовка й перепідготовка персоналу, стимулювання професійного зростання і ротації кадрів);
- гнучкі системи організації робіт (гуртки якості, автономні робочі групи);
- системи оплати, побудовані на принципах всебічного врахування персонального внеску (зокрема й самими працівниками) і (або) рівня професійної компетентності (знання, вміння, навички, які реально опанували працівники);
- підтримання високого рівня участі окремих працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень, які стосуються їхньої повсякденної роботи, застосування практики делегування повноважень підлеглим;
- функціонування розгалуженої системи організаційної комунікації, яка забезпечує дво- і багатосторонні вертикальні, горизонтальні й діагональні зв'язки в організації.

Участь людини в суспільних і виробничих відносинах визначається її бажаннями, можливостями й мотивацією або спонуканням до вирішення поставлених перед нею цілей. Тож ефективне управління персоналом неможливе без розуміння мотивів і потреб людини з метою правильного використання стимулів до праці. Водночас у кожній організації існують свої унікальні вимоги до співробітників. Певні додаткові вимоги висуваються з огляду на специфіку корпоративної культури організації: фахівець, який відмінно працює, в "агресивному" або "м'якому" середовищі, швидше за все, не буде ефективно працювати в іншій компанії з іншими методами і принципами ведення бізнесу.

Майже п'ятдесят років тому в США була розроблена унікальна технологія оцінювання персоналу, яка здобула назву "Assessment Center" (від англ. Assessment – оцінювання) [6]. Assessment Center – це сучасна технологія оцінювання персоналу, яка дає змогу отримати достовірну інформацію як про особистісно-ділові якості окремих співробітників, так і про відповідність якості кадрового складу організації її цілям, культурі, структурі тощо. На сьогодні, на думку переважної більшості співробітників зарубіжних департаментів по роботі з персоналом, це найбільш об'єктивний спосіб оцінювання персоналу. Суть цієї технології полягає в комплексному, багаторівневому підході до кожної оцінюваної людини, нехай-то кандидат на вакантну посаду або співробітник, який уже працює в компанії. Метод Asses-

sment Center дає змогу отримати найбільш об'єктивну оцінку можливостей людини, необхідних для виконання нею службових обов'язків.

Суть методу полягає в тому, щоб створити вправи, які моделюють ключові моменти діяльності оцінюваного, у яких виявилися б наявні у нього професійно значущі якості. Ступінь їх вираженості оцінюється відразу декількома спостерігачами-експертами, і на підставі цієї оцінки робляться висновки про ступінь придатності атестованого до цієї роботи, просування службовими сходами або необхідності навчання.

Оцінка персоналу, проведена за технологією Assessment Center, не тільки об'єктивна, але й вигідна, оскільки дає змогу:

- отримати зафіксовану в письмовому вигляді об'єктивну оцінку необхідних для роботи особистих якостей кандидата/співробітника;
- перевірити кандидата/співробітника у справі, тобто наочно побачити його реакцію на стрес, комунікативні навички, навички роботи в колективі, лідерські якості;
- продемонструвати навички кандидата/співробітника його майбутньому/справжньому керівнику;
- поспостерігати інтуїтивну реакцію керівника на дії його оцінюваного підлеглого;
- порівняти показники конкретного кандидата/співробітника з показниками інших претендентів на цю посаду, що виконали ті самі завдання, у тих самих умовах;
- істотно скоротити часові витрати відділу персоналу (за рахунок оцінювання кількох кандидатів одночасно);
- зробити об'єктивні висновки про потреби конкретного співробітника в навчанні;
- скласти індивідуальний план розвитку кожного працівника.

Виявити непотрібність або необхідність переміщення співробітників з однієї позиції на іншу [6, с. 154].

Assessment Center складається з цілого комплексу випробувань, проходячи через які кандидат (співробітник) демонструє наявність або відсутність у нього якостей (компетенцій), необхідних для успішного виконання роботи. Компетенції – це набір поведінкових характеристик, необхідних для успішного виконання роботи. Найчастіше роботодавця цікавлять, такі компетенції як:

- вміння працювати в команді;
- орієнтація на результат/процес;
- орієнтація на клієнта/товар;
- стратегічне мислення;
- комунікативність;
- лідерські якості;
- соціальна сміливість;
- мотивація на роботу;
- наявність шкідливих (які заважають роботі) звичок.

Технології проведення Assessment Center відрізняються від традиційних систем відбору та атестації не тільки використовуваними техніками, а й самим процесом роботи. Люди, при правильному проведенні Assessment Center, працюють із задоволенням, в обстановці повного психологічного комфорту, навіть опиняючись у стресових ситуаціях. Крім того, в основі самої ідеї Assessment Center лежить нова філософія оцінки: передбачається, що недоліки, виявлені в процесі якогось одного випробування, можуть бути компенсовані перевагами в інших. Остаточне рішення щодо кандидата/співробітника вноситься тільки за сукупністю випробувань. Досягається це тим, що технологія Assessment Center має такі специфічні особливості:

- використання завдань різного типу, що дають змогу виявити себе різним типам кандидатів/співробітників;
- використання активних групових методів роботи;
- використання ситуацій (зокрема, ігрових), моделюючих діяльність керівництва й управління;
- використання безлічі оцінних процедур та технік (у тому числі, тестових);
- специфічна просторово-часова організованість технології.

Класичний Assessment Center складається з таких компонентів:

1. Інтерв'ю з експертом.
2. Тести.
3. Коротка презентація учасника перед експертами й іншими учасниками.
4. Ділова гра. Під керівництвом спостерігача група співробітників або кандидатів розігрує бізнес-ситуацію за заздалегідь підготовленим сценарієм.
5. Біографічне анкетування.
6. Опис професійних досягнень.
7. Індивідуальний аналіз конкретних ситуацій (case-study).
8. Експертне спостереження.

За результатами спостереження складаються рекомендації для кожного співробітника.

За даними консалтингової агенції Hudson Global Resources, саме такий підбір компонентів дає можливість максимально достовірно оцінити здібності, досвід, знання, особистісні якості й аспекти поведінки людини в різних ролях [7]. Оригінальною є і методологія оцінювання, згідно з якою, за досліджуваним співробітником спостерігають два консультанти, у кожного з яких є стандартна форма переліку якостей (компетенцій), необхідних роботодавцю (наприклад, властивість впливати на людей або ефективно спілкуватися), і поведінкових індикаторів із кожної компетенції (наприклад, вміння ефективно спілкуватися залежить від здатності

аргументувати свою позицію, вислуховувати співрозмовника тощо). Якщо оцінки консультантів не збігаються, то вони відтворюють проведений експеримент і доходять єдиної думки.

За даними Британського психологічного товариства, достовірність результатів центру оцінювання персоналу є найвищою – 65–70% (для порівняння: традиційне інтерв'ю – 5–19%; перевірка рекомендацій – 23%; моделювання робочої ситуації – 54%; поведінкове інтерв'ю – 48–61%) [8, с. 133].

Кожна компанія формує свій набір і послідовність компонентів проведення Assessment Center залежно від своїх потреб, а також тимчасових і фінансових ресурсів. Використання результатів оцінювання та отриманих тут рекомендацій дає змогу значно знизити кількість помилок при прийнятті кадрових рішень, полегшує виявлення здібних людей, концентрує увагу кадрових служб на якостях, важливих для заняття певних вакансій.

За підсумками оцінки прийнято проводити бесіди зі співробітниками організації (учасниками оцінних процедур), де співробітники в коректній формі отримують достовірну інформацію про власні професійні здібності, про сильні та слабкі сторони власного стилю діяльності. Отриманої інформації, як правило, достатньо для самостійної побудови індивідуального плану розвитку власних професійних якостей.

Недоліком методу Assessment Center є його висока вартість. Використання цього методу може бути ефективним при оцінюванні рівня розвитку персоналу організації, бо дає змогу найбільш достовірно проаналізувати відповідність особистих якостей менеджера рівню відповідальності та повноважень посади. При наборі співробітників у практиці компаній, як правило, використовуються традиційні методики оцінювання і відбору персоналу.

IV. Висновки

Кардинальні зміни в економіці України останніми роками вимагають всебічного аналізу господарського механізму управління, зокрема персоналом. Це пов'язано зі зростанням ролі персоналу організації в умовах становлення ринкових відносин.

Але застосування системи оцінювання персоналу за допомогою методу Assessment Center доцільно лише на певній фазі життєвого циклу організації – фазі стабільності. Тому потрібні нові методи й форми регулювання трудового потенціалу, адекватні сучасному етапу економічного розвитку і використанню робочої сили, складному процесу формування дієвого механізму стимулювання підвищення продуктивності праці й економії робочої сили.

Основна мета управління персоналом в умовах трансформації економіки – це поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації і трудової мотивації для розвитку здібностей працівників, стимулювання їх до виконання робіт вищого рівня.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ., науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. / М. Армстронг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 328 с. – (Серия “Менеджмент для лидера”).
3. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации / А. Томпсон, Дж. Стрикленд. – М. : Юнити, 1998. – 576 с.
4. Шершньова З.С. Стратегічне управління : навч. посіб. / З.С. Шершньова, С.В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
5. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці : монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
6. Кляйнманн М. Ассесмент-Центр. Современные технологии оценки персонала / М. Кляйнманн. – Харьков : Изд-во Гуманитарный Центр, 2004. – 215 с.
7. Hudson Global Resources Ukraine. Основные результаты исследований “HR Тенденции. 2012” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hudson.ua/uk-ua/>.
8. Пархоменко Н.А. Теоретичні засади стратегічного управління персоналом / Н.А. Пархоменко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені В. Даля. – 2009. – № 3. – С. 133–135.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2013.

Карминская-Белоброва М.В. Современная стратегия управления персоналом на предприятии в условиях рыночной экономики

В статье рассмотрена современная стратегия управления персоналом на предприятии – технология оценки персонала. Метод Assessment Center позволяет получить наиболее объективную оценку возможностей человека, необходимых для выполнения им служебных обязанностей.

Ключевые слова: стратегическое управление, Assessment Center, метод оценки персонала, предприятие, управление персоналом.

Karminska-Belobrova M. The current strategy of personnel management in the enterprise in a market economy

The main purpose of personnel management in a transformation of the economy is a combination of effective training, skills and motivation to work for the development of abilities of employees, encouraging them to perform higher-level work. In this article the modern strategy of personnel management in the enterprise – the technology staff estimates. Method of Assessment Center provides the most objective assessment of human capabilities necessary for the performance of official duties.

Key words: the strategic Management, Assessment Center, the method of assessing personnel, Enterprise, Management personnel.

УДК 330.142.211

Г.Г. Карчевська

аспірант
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто особливості процесів відтворення основних засобів промислових підприємств у сучасних умовах розвитку економіки України. Розроблено практичні рекомендації щодо оптимізації процесів відтворення основних засобів на промислових підприємствах.

Ключові слова: основні засоби, капітал, відтворення, промисловість, амортизація, інвестиції, фактори виробництва.

I. Вступ

Найважливішим елементом виробничого потенціалу будь-якого підприємства є основні засоби. Основні засоби, їх склад та структура, технічний стан, ступінь зношеності мають істотне значення в організації ефективної діяльності промислового підприємства в умовах ринкової економіки. На сьогодні для більшості промислових підприємств найбільш важливими стають питання, пов'язані зі збереженням наявного виробничого потенціалу, тобто питання розробки і впровадження малокапіталомістких заходів з метою забезпечення працездатності обладнання. Виникає необхідність оптимізації системи ремонтно-технічного обслуговування обладнання підприємства, тому що це найбільш прийнятний варіант досягнення основного завдання процесу відтворення основних засобів у коротко- і середньостроковому періодах в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів.

Інноваційно орієнтований розвиток промислових підприємств є передумовою економічного зростання будь-якої сучасної країни. Ця обставина потребує інвестиційного забезпечення та державного стимулювання своєчасного оновлення зношених засобів на підприємствах. Тому відтворення основних засобів на сьогодні стало однією з найактуальніших проблем національної економіки.

Дослідженню питанню відтворення основних засобів промислових підприємств України присвячені публікації провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як В.Г. Андрійчук, Н.Ю. Брюховесцька, Т.А. Васильєва, М.Я. Дем'яненко, П.С. Єщенко, Б.Є. Кваснюк, П.Т. Саблук, С.С. Шумська та ін. Проте у цій сфері знань ряд завдань теоретико-методологічного забезпечення процесу відтворення основного капіталу промислових підприємств розроблено не досить

повно, а тому він потребує уточнення та подальшого розвитку.

II. Постановка завдання

Мета статті – узагальнити теоретичні й методологічні основи, а також розробити практичні рекомендації щодо оптимізації процесів відтворення основних засобів на промислових підприємствах.

III. Результати

Основою виробництва на будь-якому промисловому підприємстві є основні засоби, які беруть безпосередню участь у процесі перетворення предметів праці в готову продукцію, забезпечують нормальні умови здійснення виробничого процесу, а також зберігання та переміщення товарно-матеріальних цінностей. Тому відсутність основних засобів робить неможливим виробництво продукції, виконання робіт або надання послуг [2, с. 19].

Розглядаючи відтворення основних засобів, необхідно враховувати декілька аспектів поняття "Капітал", який визначається різноманітністю сторін цієї економічної категорії. Найважливіші визначені основоположниками класичної економічної теорії: капітал – це фактор виробництва і самозростаюча вартість або вартість, здатна давати дохід його власникові. Розглядаючи особливості капіталу як економічної категорії, можна виділити його двоєдину природу: фізичну, якщо капітал матеріалізований у речовій формі засобів виробництва, і вартісну, якщо він формується як вартість усіх ресурсів підприємства [6, с. 13].

Отже, двоєдина природа капіталу, що включає об'єктивні властивості основних засобів (функціонувати і відновлюватись), визначається закономірностями його кругообігу. У результаті ці базові властивості служать відправною точкою процесу відтворення основних засобів і знаходять конкретний прояв у їх знеціненні в міру фізичного й морального зносу.

Сутність дослідження полягає у виявленні особливостей відтворення основних засобів на українських промислових підприємствах та розробці пропозицій щодо активізації процесів їх відновлення й оновлення в сучасних умовах. До чинників, які супроводжують відтворювальний процес, належать амортизаційна політика, яка прийнята на підприємстві, порядок вибору стратегії оновлення основних засобів, здатність промислового підприємства підтри-

мувати стійкість економічного розвитку [7, с. 98]. Проведене дослідження відтворення основних засобів з точки зору їх важкооовлюваності показало, що цю особливість доцільно враховувати при формуванні організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів на промислових підприємствах. Взаємозв'язок елементів зазначеного механізму подано в матричній формі (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця взаємозв'язку елементів організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів машинобудівного підприємства

Підсистеми	Блоки	Методи	Формування (1)	Експлуатація (2)	Оновлення (3)	Вибуття (4)
Функціональна	Організаційний	Планування (П)	П ₁	П ₂	П ₃	П ₄
		Інжиніринг (І)	І ₁	І ₂	І ₃	І ₄
		Логістика (Л)	Л ₁	Л ₂	Л ₃	Л ₄
	Фінансово-економічний	Фінансовий менеджмент (ФМ)	ФМ ₁	ФМ ₂	ФМ ₃	ФМ ₄
		Виробничий менеджмент (ВМ)	ВМ ₁	ВМ ₂	ВМ ₃	ВМ ₄
	Важелі (В)			В 1,2,3,4		
Інструменти (Інс)			Інс 1,2,3,4			
Забезпечення	Ресурсне	Фінансування, кредитування (Ф, К)	Ф, К 1,2,3,4			
	Нормативно-правове	Регулювання (Рег)	Рег ₁	Рег ₂	Рег ₃	Рег ₄
	Обліково-аналітичне	Контролінг (К)	К ₁	К ₂	К ₃	К ₄
		Еккаунтинг (Е)	Е ₁	Е ₂	Е ₃	Е ₄

Організаційно-економічний механізм відтворення основних засобів на промислових підприємствах сформований на основі систематизації розрізнених елементів і каналів поповнення, відновлення та концентрації капіталу і відносин підприємства із зовнішнім середовищем, як єдиний інтегрований механізм, який служить не тільки меті об'єднання і взаємозумовленості організаційних та економічних методів, але й зростанню синергетичного ефекту. У блоках моделі механізму доцільно враховувати методи, застосовані в процесі відтворення на різних етапах життєвого циклу основних засобів, і їх функціональні завдання. Наприклад, організаційний блок у функціональній підсистемі має включати метод планування (заснований на індикативному плануванні): П₁ – планування потреби в основних засобах як у грошових, так і в натуральних показниках, планування способу створення, вибір постачальника, планування способу амортизації; П₂ – планування умов експлуатації об'єктів основних засобів та розробка графіків планових процедур підтримання робочого стану основних засобів, планування показників використання виробничих потужностей; П₃ – планування термінів і джерел оновлення основних засобів за натурально-речовими елементами, планування

простого або розширеного відтворення; П₄ – планування способу ліквідації й утилізації основних засобів, використання придатних залишків.

В усіх елементах організаційно-економічного механізму промислових підприємств виявляються його особливості: у методах організаційного й економічного впливу та управління ресурсами, напрямках їх використання, наборі економічних важелів, інструментів, регуляторів відтворення основних засобів. Ці регулятори забезпечують поточну діяльність підприємства, але підсилюють відплив фінансових ресурсів із засобів накопичення, необхідних для відтворення основних засобів. Розбалансованість елементів організаційно-економічного механізму, макроекономічних регуляторів (ціни, дотації, трансферти, податки, кредит, бюджетні інвестиції), недосконалість методів організаційного, економічного впливу та стимулювання кругообігу капіталу не дають змогу промисловим підприємствам злагоджено функціонувати, знижують можливість компенсації витрат і простого відтворення засобів виробництва та інших ресурсів. Макроекономічні регулятори кількісно обмежують розмір інвестиційних ресурсів, що спрямовуються державою в конкретні сфери для виконання цільової функції на-

копичення й оновлення основних засобів [3, с. 34–38]. Одним із найважливіших завдань економічної політики підприємства має стати відновлення відтворювальної функції амортизації. До 2010 р. за рахунок коштів нарахованої амортизації було забезпечено відтворення вибулих основних засобів у середньому трохи більше ніж на

третину (37,8%). Виявлено, що промислові підприємства, у яких амортизаційні відрахування становили менше ніж 10% від вартості основних засобів, які вибули і фондоозброєність яких нижча за 2,5 тис. грн, перевищили критичну мету безпеки і незалежності (табл. 2) [4, с. 44–47].

Таблиця 2

Забезпеченість потреби підприємств машинобудівної галузі в активній частині основних засобів за рахунок амортизаційного фонду станом на 2011 р. тис. грн

№ з/п	Підприємства галузі	Нарахована сума амортизації	Використано амортизаційних відрахувань		Вартість придбання машин та обладнання	Рівень покриття витрат на купівлю фондів	Форма відтворення основних фондів
			Всього	На купівлю машин і обладнання			
1	ПАТ "МОТОР СІЧ"	156 489	142 789	93 305	221 338	0,42	розширене
2	ПАТ «Харківський машинобудівний завод "Світло Шахтаря"»	21 135	21 135	1473	15 612	0,09	розширене
3	ПАТ "Дружківський машинобудівний завод"	17 886	17 886	17 886	9976	1,80	просте
4	ПАТ "Красилівський машинобудівний завод"	1891	256	256	256	1,00	просте
5	ПАТ "Енергомашспецсталь"	100 230	229 162	229 051	207 901	1,10	просте
6	ТОВ "Універсальна бурова техніка"	807	–	–	101	–	розширене
7	ПАТ "Маріупольський завод важкого машинобудування"	18 388	18 388	6709	6848	0,98	розширене
8	ПАТ холдингова компанія "АвтоКраЗ"	47 106	7432	4484	4484	1,00	просте
9	ПАТ "Дніпровагонмаш"	7165	4668	2165	2165	1,00	просте

З урахуванням розглянутих аспектів, для вдосконалення управління відтворювальним процесом і підвищення його ефективності на машинобудівному підприємстві необхідно відновлювати відтворювальну функцію амортизації. Оскільки наявність значної частки внутрішнього обороту виробленої продукції (20–30%) не дає змоги машинобудівним підприємствам повною мірою користуватися всією сумою нарахованої амортизації для відтворення основних засобів, запропоновано методику перенесення всієї суми нарахованої амортизації тільки на собівартість реалізованої продукції. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$\text{CRP} = \text{PT} \times (\text{MB} + \text{BOP} + \text{CP} + \text{IB}) + \text{A}, \quad (1)$$

де CRP – собівартість реалізованої продукції;

- PT – рівень товарності;
- MB – матеріальні витрати;
- BOP – витрати на оплату праці;
- CP – соціальні платежі;
- IB – інші витрати;
- A – амортизація.

Кінцева формула для визначення зміни рівня собівартості реалізованої продукції буде мати вигляд:

$$P_{c.т.п.} = \text{PT} \times (1 - \text{PA}), \quad (2)$$

де $P_{c.т.п.}$ – рівень собівартості товарної продукції;

PA – рівень амортизації.

Застосування цієї методики гарантує створення амортизаційного фонду, достатнього для простого відтворення основних засобів.

Крім того, поліпшення використання основних засобів на рівні підприємства можна досягти шляхом звільнення останнього від зайвого обладнання, машин та інших основних засобів; своєчасного і якісного проведення планово-запобіжних ремонтів; підвищення рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу; підвищення рівня механізації та автоматизації; впровадження нових технологій [1, с. 86–89]. З урахуванням цього на промислових підприємствах можна впровадити такий алгоритм оцінювання варіантів оновлення основних засобів зі співвідношення витрат і економічних результатів діяльності підприємства (рис.).

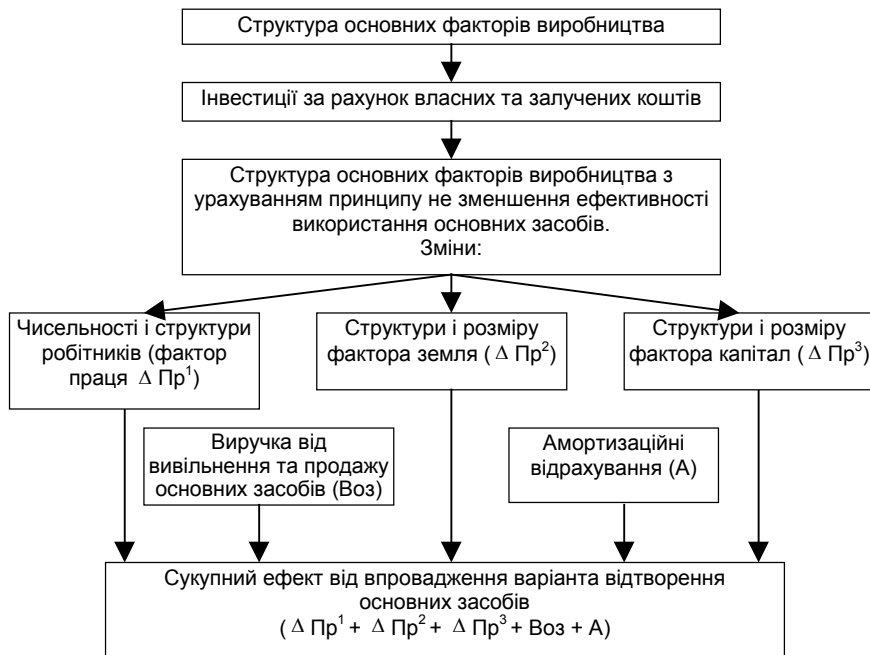


Рис. Алгоритм оцінювання результативності інвестиційних проектів оновлення основних засобів

ΔPr – відображає зміну обсягу виробництва продукції (у вартісному виразі), яке тягне зміну прибутку підприємства і викликане впливом цього чинника виробництва.

Відмінною особливістю представленої моделі є орієнтир не тільки на економічну, але й на сукупну ефективність використання основних засобів, з урахуванням зміни супутніх факторів виробництва – землі й праці, які при придбанні більш досконалих основних засобів будуть затребувані в розширеному масштабі. Ця сума і буде непрямою оцінкою варіантів інвестицій. Проведена оцінка механізму відтворення основних засобів показала, що великомасштабні проекти у цій сфері потребують вибору оптимального варіанта для кожного машинобудівного підприємства.

Тому запропонований алгоритм оцінювання варіантів оновлення основних засобів (рис.) необхідно застосовувати для виявлення комплексного корисного ефекту від використання придбаних основних засобів. Критерієм оптимальності в запропонованому алгоритмі обрано рівень приросту прибутку на одну гривню капіталовкладень, викликаного зміною структури сполучених факторів (земля й праця) при незнижуваній ефективності використання основних засобів [5, с. 212–216]. Усе це в рамках зазначених взаємозв'язків елементів організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів промислових підприємств, поданих у матричній формі (табл. 1), дасть змогу виділити важелі та функції управління рухом основних засобів, сприятиме координації діяльності всіх підрозділів підприємства і його контрагентів, а також підвищить якість прийнятих рішень з регулювання від-

творювального процесу на окремих його стадіях.

IV. Висновки

Виходячи з аналізу й узагальнення викладених в економічній літературі теоретичних поглядів на використання та відтворення основного капіталу промислових підприємств, виявлено, що ці питання вимагають поглибленого вивчення та уточнення окремих економічних категорій і термінів відповідно до вимог ринкової економіки. Встановлено, що сучасному процесу відтворення властиві низькі темпи зростання й уповільнення оновлення основних засобів. Це зумовило зниження ефективності його використання. Доведено, що на промислових підприємствах необхідно створити відповідний механізм, який забезпечить сукупне обґрунтоване використання зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування оновлення основних засобів. Аналіз внутрішніх джерел фінансування процесу відтворення основного капіталу показав, що одним із основних джерел є амортизаційні відрахування, які зумовлюють необхідність лібералізації державної податкової політики.

Список використаної літератури

1. Васильєва Т.А. Проблема формування інвестиційних ресурсів підприємства в трансформаційній економіці / Т.А. Васильєва, О.С. Грищенко // Вісник Української академії банківської справи. – Суми : Інформаційно-видавничий відділ УАБС, 2005. – № 2 (19). – С. 86–89.
2. Оваденко В.О. Підвищення ефективності використання та відтворення основних виробничих фондів підприємства (за матеріалами підприємств сільськогосподарського машинобудування України) :

- автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 "Економіка підприємства і організація виробництва" / В.О. Оваденко ; Київський нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 19 с.
3. Стадницький Ю. Амортизаційна політика в Україні: історія розвитку, існуючий стан та шляхи удосконалення / Ю. Стадницький, Т. Саган // Економіст : наук. журнал. – 2002. – № 12. – С. 34–38.
 4. Старицький Т.М. Організаційно-економічні засади ефективного використання основних фондів / Т.М. Старицький // Агроінком : наук. журнал. – 2004. – № 9–10. – С. 44–47.
 5. Чорна І.О. Ефективність використання виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення / І.О. Чорна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 2. – С. 212–216.
 6. Чумаченко М.Г. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М.Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 13.
 7. Шем'якіна Н.В. Амортизація основних засобів: проблеми та методи вирішення : монографія / Н.В. Шем'якіна. – Донецьк : Ін-т економіки пром-сті, 2009. – 98 с.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2013.

Карчевская А.Г. Особенности процессов воспроизводства основных средств на промышленных предприятиях

В статье рассмотрены особенности процессов воспроизводства основных средств промышленных предприятий в современных условиях развития экономики Украины. Разработаны практические рекомендации для оптимизации процессов воспроизводства основных средств на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: основные средства, капитал, воспроизводство, промышленность, амортизация, инвестиции, факторы производства.

Karchevskaya A. Features of processes of reproduction of the fixed assets on industrial enterprises

In the article deals with current problems of reproduction processes, plant and equipment of industrial enterprises in the current conditions of the economy of Ukraine. The author of the article is develop practical recommendations for optimization of processes of reproduction of the fixed assets on industrial enterprises.

Key words: fixed assets, capital, reproduction, processing, depreciation, investments, factors of production.

УДК 339.72

В.Л. Корінев

доктор економічних наук, професор

Ю.О. Мокроусова

Класичний приватний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження попиту на товари споживчого ринку з орієнтацією на потреби споживачів та на їх споживчу спроможність. З урахуванням особливостей торговельної діяльності підприємства "Сільпо" проведено аналіз асортиментної політики, формування й регулювання процесів поставки, зберігання та реалізації товарів, забезпечення матеріальними й трудовими ресурсами, а також характеру товарообігу. Виявлено напрями, що знижують якість робіт з вивчення попиту, та запропоновано заходи вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: торговельна послуга, якість послуги, товар, попит, пропозиція, потреба, ринок, кон'юнктура ринку, споживачі, обслуговування споживачів, оцінка торговельної діяльності, витрати, прибуток, супермаркет.

I. Вступ

Маркетингова концепція бізнесу передбачає, що весь процес виробництва, реалізації товарів і надання послуг будується, виходячи із всебічного врахування інтересів споживача й активного впливу на його економічну поведінку, що дає змогу вирішувати ринкові проблеми найбільш раціонально, домагатися узгодження попиту та пропозиції з найменшими втратами й забезпечувати отримання необхідного розміру прибутку.

Дослідження попиту населення на споживчі товари належать до напряму, досить широко і повно висвітленого в науковій літературі. Методологічні аспекти дослідження попиту й поведінки споживачів розглядаються у працях зарубіжних і вітчизняних учених О.Д. Андрєєвої, Дж. Блайта, С.С. Гаркавенко, Є.П. Голубкова, Е. Дихтля, Ф. Котлера, Г.Д. Крилової, Ф.А. Крутікова, Ж.Ж. Ламбена, А.П. Підкасістого, Л.С. Рябінського, Б.А. Соловйова, Л.Ф. Столмова, В. Хойера, О.М. Шканова та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – вивчити попит на послуги роздрібного торговельного підприємства "Сільпо" та розробити заходи щодо підвищення його рівня з урахуванням потреб і вимог споживачів як до самих товарів, так і до якості торговельних послуг, що надаються.

III. Результати

При управлінні попитом ТОВ "Сільпо" особливу увагу приділяє вивченню споживчого попиту та кон'юнктури ринку, пошуку й вибору постачальників, встановленню господарських зв'язків, розвитку закупівельної діяльності тощо. Використовуються такі види робіт з вивчення попиту:

– проведення виставок-продажів;

- опитування покупців;
- дні обліку незадоволеного попиту;
- облік відкликаних покупців;
- розрахунок прогнозів попиту;
- складання кон'юнктурних оглядів;
- покази, демонстрації виробів з урахуванням думок покупців;
- інше (консультації, творчі зустрічі тощо).

Усі ці заходи здійснюються приблизно рівномірно (табл. 1). Причиною такого становища є насамперед неможливість впровадити ці рекомендації у виробництво через відсутність потрібної сировини й допоміжних матеріалів, недосконалості технології й устаткування.

Таким чином, робота з вивчення попиту має реально реалізуватися на практиці, щоб ефект діяльності супермаркету "Сільпо" не знижувався, бо це може призвести до перетворення фірмової мережі в традиційну торговельну мережу.

Виявлено й інші причини, що знижують якість робіт з вивчення попиту в ТОВ "Сільпо" (табл. 2). Також на попит в ТОВ "Сільпо" впливають такі чинники, як якість обслуговування, надання супутніх послуг, створення комфортних умов для здійснення покупки.

У ТОВ "Сільпо" продукти для діабетиків наявні та винесені в спеціальний відділ або стійку. Також керівництво магазину чималу увагу приділяє такій категорії покупців, як мами з маленькими дітьми. Проте серед відвідувачів супермаркетів є мами з дітьми, старшими за віком, які зазнають ряду труднощів через відсутність дитячих кімнат або куточків, де можна залишити дитину, а спеціальних візочків у супермаркеті немає.

Таблиця 1

Структура заходів, що впливають на зміну попиту на продукцію

Заходи	Питома вага, %
Виставка-продаж	13
Опитування покупців	13
День обліку незадоволеного попиту	14
Облік побажань покупців	12
Розрахунок прогнозів попиту	9
Складання кон'юнктурних оглядів	16
Показ, демонстрація виробів з урахуванням думок покупців	11
Облік обраних моделей, зразків	11
Інше	1
Усього	100

Таблиця 2

Чинники, що знижують якість робіт з вивчення попиту в ТОВ "Сільпо"

Причина	Питома вага, %
Відсутність потрібних методик	31
Низька якість, неефективність діючих методик	7
Складність, громіздкість діючих методик	6
Проведення роботи з вивчення попиту малими силами	9
Недостатня підготовка фахівців з вивчення попиту	9
Відволікання фахівців з вивчення попиту на іншу роботу	4
Інше	34
Усього	100

Мало хто може дозволити собі спеціальний похід до супермаркету без зайвих речей і сумок. Найчастіше за продуктами до магазину заходять "по дорозі", наприклад, з роботи додому. Щоб уникнути конфліктів і неприємних ситуацій з охороною, у "Сільпо", як і в багатьох супермаркетах, існують камери схову. Проте їхня невелика кількість не є значною перевагою серед інших супермаркетів. Позитивно можна охарактеризувати ситуацію з візками і кошиками.

Для оцінювання діяльності супермаркетів з управління попитом та якості обслуговування було проведено дослідження. Програма дослідження включала вивчення показників, що відображають потреби й очікування споживачів, які відповідним чином визначають попит на товари. Особлива увага приділялася послугам, що надаються супермаркетами. Оцінювались три схожі між собою й найбільш відомі супермаркети у центрі м. Запоріжжя ("Сільпо", вул. Грязнова, 6; "Ашан", вул. Запорізька, 1Б; "Амстор", вул. Перемоги, 64).

Попередньо для цього дослідження було розроблено шкалу оцінок. У ході анкетування кожен супермаркет досліджувався за 20 показниками, кожен з яких оцінювався за п'ятибальною шкалою (табл. 3), а потім підраховувався середній бал за кожним показником у межах мережі та загальна сума балів за 20 показниками. Таким чином, максимум, який міг набрати кожен супермаркет, становив 100 балів.

Слід мати на увазі, що одержані результати дослідження за передбаченими показниками стосуються тільки вказаних супермаркетів. Установлено, що супермаркети у своїй більшості орієнтуються на спроможного та багатого покупця, що вирушає за покупками на власному автомобілі. Місця для паркування є практично при кожному супермаркеті, а ось дістатися до великого магазину громадським транспортом іноді практично нереально. Не достатньо уваги приділяється в супермаркетах покупцям з особливими потребами. Так, продукти для діабетиків є практично в усіх супермаркетах, але в більшості з них вони не винесені в спеціальний відділ або стійку. А відшукати діабетичні продукти на полицях із солодощами дуже складно.

Урахування особливостей попиту на продукцію досліджуваних супермаркетів має здійснюватися зважаючи на конкурентну ситуацію на вітчизняному ринку, характер процесу реалізації конкретних товарів та перспективи розвитку послуг відповідно до потреб і вимог конкретних груп споживачів. При цьому слід мати на увазі, що зростаюча роль торговельного підприємства позначається на типових організаційних структурах. Конкретно це виражається в тому, що всі служби супермаркетингу мають розглядати маркетинг як головну функцію торговельного підприємства та з цих позицій підходити до підвищення попиту на продукцію.

Таблиця 3

Оцінна шкала балів за показниками послуг для проведення дослідження попиту

Бали та оцінки			
За кожним показником		Загальна оцінка (сума всіх показників)	
4,5–5,00	Відмінно	80–100	Відмінно
3,5–4,49	Добре	60–79	Добре
2,5–3,49	Задовільно	40–59	Задовільно
1,5–2,49	Погано	20–39	Погано
0–1,49	Дуже погано	0–19	Дуже погано

Характерною особливістю діяльності супермаркетів є забезпечення можливості для споживачів купити “все і відразу”. При цьому покупцеві важливо неспішно розглянути товар, потримати його в руках, вивчити інформацію про виробника, склад, терміни реалізації. А розташування товарів на полицях не завжди зручне: деякі полиці розташовані так низько, що товари і цінники знаходяться практично на підлозі. Чи, навпаки, зустрічаються занадто високі стелажі, до того ж щільно заставлені товаром. Особливо це незручно, якщо товар скляний або в тарі зі скла. Випадки розбиття скляного товару часто пов'язані з непродуманим його розташу-

ванням, а витрати в таких ситуаціях продавці нерідко прагнуть перекласти на споживача.

Організатори роботи супермаркетів мають великі незадіяні ресурси, здатні підняти рівень обслуговування відвідувачів і покупців. Визнані у всьому світі та європейській спільноті, зокрема, стандарти послуг у сфері торгівлі орієнтовані, передусім, на потреби споживачів, їх вивчення та задоволення. Це і є орієнтир на шляху якісного розвитку послуг супермаркетів в Україні в умовах все більш зростаючої конкурентної ситуації на вітчизняному ринку (табл. 4).

Таблиця 4

Показники та результати споживчої оцінки послуг супермаркетів на основі розробленої шкали оцінок

Показники	Супермаркети		
	“Амстор”	“Ашан”	“Сільпо”
Камери і шафи схову	5/без зауважень, існують у потрібній кількості	4/ немає камер схову, існує пакування в пакети	4,2/ недостатньо
Візки і кошики	4/мало візків для дітей	5/без зауважень, у великій кількості	3,9/не достатня кількість
Цінники	5/крупно виділена акційна ціна	5/ крупно виділена акційна ціна	4/наявність зайвих даних
Розташування товару	4/без істотних зауважень	4/високі стелажі	4/без істотних зауважень
Ширина відстані між стелажми	5/без зауважень	5/без зауважень	5/без зауважень
Безкоштовні пакети для продуктів	5/Безкоштовні пакети для продуктів	4/ з невеликими зауваженнями, не вистачає пакетів	3/у деяких відділах немає пакетів
Нарізка продукції	5/без зауважень	5/без зауважень	5/без зауважень
Консультанти і персонал, компетентність і ввічливість	3,5/не у всіх відділах, не достатньо компетентні	3,5/достатньо ввічливі, мало консультантів	3,7/ не достатньо консультантів
Санітарно-гігієнічний стан приміщення та продуктів	5/без зауважень	4/усохлі овочі і фрукти	3,5/ зустрічається товар, термін дії якого закінчився
Касове обслуговування	4/складно розібратись у чеку	3/черги	3,7/ черги “в години пік”
Каси для покупців 1–2 одиниць товару	0/відсутні	1/є, але не працюють	0/ відсутні
Термінали для оплати картою	5/існують, без зауважень	2/ є, але на окремих касах	5/ існують без зауважень
Куточок споживача, книга скарг, контрольні ваги	5/без зауважень	2/книгу скарг видають за вимогою	5/ без зауважень
Контрольні ваги	0/відсутні	4/лише на касі	1,7/ є, не завжди працюють
Туалет для відвідувачів	5 /без зауважень	5/без зауважень	1,9/ є, не завжди працює
Паркування автомобілів	5/без зауважень	5/без зауважень	3,9/ не дуже велика площа
Пандуси та система дверей для виїзду інвалідних та дитячих колясок	5/без зауважень	5/без зауважень	5/без зауважень
Показчики відділів	5/без зауважень	3/дуже високо	5/без зауважень
Дисконтні картки	5/без зауважень	1/відсутні	5/без зауважень
Сайт супермаркету	3,5/відсутні замовлення/ доставка продуктів додому	5/без зауважень	4,6/ без істотних зауважень
Загальна оцінка, бал	Відмінно, 84 бали	Добре, 74,5 бала	Добре, 77,1 бала

Також було проведено тестування супермаркетів на предмет наявності супутніх послуг (табл. 5). Так, досить важливою є зручність під'їзду до супермаркету громадським транспортом, наявність аптечного

кіоску на прилеглий до супермаркету території, пункти обміну валют, продаж живих квітів. Але такі послуги недостатньо розвинуті у вітчизняних супермаркетах.

Таблиця 5

Чинники, що характеризують супутні послуги супермаркетів

Показники	Супермаркети		
	“Амстор”	“Ашан”	“Сільпо”
Близькість зупинок/станцій громадського транспорту	+	+	+
Аптечний кіоск	+	–	+
Пункти обміну валюти	+	+	+
Продаж карт грошового поповнення рахунків мобільних телефонів	+	+	–
Продаж живих квітів	–	–	–

Як видно з табл. 4 та 5, рівень якості послуг, що надаються відвідувачам супермаркету "Сільпо", міг би бути вищим, якби керівники й працівники цих торгових підприємств більше цікавилися існуючим попитом і очікуваннями споживачів. На жаль, слабкий маркетинговий менеджмент ТОВ "Сільпо" не намагається нав'язати відвідувачеві свою пропозицію, не приділяючи достатньої уваги попиту та, відповідно, ставленню споживачів до його товарів і послуг.

Таким чином, торговельне підприємство "Сільпо" веде недостатньо успішну діяльність з управління попитом. Враховуючи це, керівництву підприємства необхідно звернути увагу на такі сильні сторони його маркетингової діяльності, як мерчандайзинг та продуману маркетингову стратегію, за рахунок чого можна досягти ефекту масштабу діяльності, що необхідний для завойовування певної частки ринку.

IV. Висновки

У процесі проведеного дослідження проаналізовано особливості формування попиту на послуги торговельного підприємства "Сільпо", встановлено недоліки та запропоновано заходи щодо підвищення його рівня. Необхідно вдосконалити процес планування діяльності супермаркету і показників відділів з урахуванням ускладнення маршрутів покупців в ході пошуку потрібного товару. При цьому особлива увага має приділятися показникам, що відображають потреби й очікування споживачів, які відповідним чи-

ном визначають попит на товари. Особливо це стосується супутніх послуг, що надаються супермаркетом.

Слід більше уваги звернути на професійну поведінку персоналу супермаркету стосовно споживачів. Його ввічливість і привітність мають бути нормою та усвідомленою необхідністю. Рівень попиту на товари та послуги, що надаються відвідувачам супермаркету "Сільпо", міг би бути вищим, якби керівники та працівники цього торгового підприємства більше цікавилися очікуваннями й побажаннями споживачів.

Як результат, запропоновані заходи забезпечать високу рентабельність діяльності торговельної мережі досліджуваного супермаркету, його стійкість до цінової конкуренції та захист від входження на ринок нових конкурентів.

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.
5. Шканова О.М. Маркетинг послуг : навч. посіб. для ВНЗ / О.М. Шканова. – К. : Кондор, 2010. – 302 с.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2013.

Коринев В.Л., Мокроусова Ю.А. Обоснование мероприятий по повышению спроса на продукцию предприятия

В статье проведено исследование спроса на товары потребительского рынка с ориентацией на потребности клиентов и на их потребительскую способность. С учетом особенностей торговой деятельности предприятия "Сильпо" проведен анализ ассортиментной политики, формирования и регулирования процессов поставки, хранения и реализации товаров, обеспечения материальными и трудовыми ресурсами, а также характера товарооборота. Выявлены направления, снижающие качество работ по изучению спроса, и предложены меры по решению данной проблемы.

Ключевые слова: торговая услуга, качество услуги, товар, спрос, предложение, потребность, рынок, конъюнктура рынка, потребители, обслуживания потребителей, оценка торговой деятельности, расходы, прибыль, супермаркет.

Korinev V., Mokrousova Y. Justification of measures to increase demand for enterprise

In the article research of demand for goods of user market is conducted with the orientation on the necessity of clients and on their consumer ability. Taking into account the features of point-of-sale activity of enterprise of y'l'po the analysis of assortment policy forming and adjusting of processes is conducted deliveries, storage and realization of commodities, providing by material and labours resources, and also character of commodity turnover. Directions reducing quality of works on the study of demand are exposed, and measures are offered in decision of this problem.

Key words: point-of-sale favour, quality of favour, commodity, demand, suggestion, necessity, market, state of affairs of market, users, maintenances of users, estimation of point-of-sale activity, charges, income, supermarket.

УДК 346.5:659.1

В.Л. Коріневдоктор економічних наук, професор
Класичний приватний університет**І.В. Олійник**кандидат економічних наук, доцент
Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено державне регулювання рекламної діяльності підприємств в Україні та проблеми, які пов'язані з недоліками Закону України "Про рекламу" і виникають при здійсненні рекламної діяльності підприємствами, а також визначено основні напрями вдосконалення законодавства про рекламу та його застосування у практичній діяльності.

Ключові слова: реклама, правове регулювання, інформація, рекламна діяльність.

I. Вступ

Реклама сьогодні являє собою явище соціально-економічне, комплексне, яке охоплює окремі сфери людської діяльності – творчість, бізнес, науку, політику. Останнім часом, коли зростає насиченість ринку товарами й послугами, коли маркетингова діяльність підприємств, спрямована на просування їх продукції, стає все агресивнішою, особливо важливого значення набуває державне управління зазначеними процесами. Держава не може перебувати осторонь складних процесів, які відбуваються у сфері рекламної діяльності, як і в суспільстві в цілому.

Неконтрольоване здійснення реклами може завдати чималої шкоди інтересам суспільства, правам і свободам окремих громадян. У зв'язку із цим виникає необхідність державного управління у сфері рекламної діяльності, яке здійснюється переважно засобами регулювання. Одним із напрямів державного управління зазначеної сфери є встановлення правових механізмів функціонування реклами.

Питанням теорії та практики рекламної діяльності було присвячено праці як зарубіжних (К. Бове, А. Дейяна, Ф. Джефкінса, Ф. Котлера, Ч. Сендіджа та ін.), так і українських учених (Є. Ромата, В. Ученової, О. Фефанова та ін.).

Економічним аспектам рекламної діяльності присвячені праці О.В. Бакалінського, В.В. Глазунової, С.В. Динчева, Т.В. Новікової, І.Я. Рожкова та ін.

Питання нормативно-правового регулювання рекламної діяльності в Україні досліджують такі вчені: А. Гринько-Гузевська, О.М. Крамаренко, О.Г. Курчин, Н. Лютко та ін.

Варто зазначити, що правове регулювання реклами спрямоване на запобігання і припинення недобросовісної реклами, яка

здатна завдати шкоди як майновим, так і немайновим правам громадян і юридичних осіб, суспільним інтересам. Правове регулювання рекламної діяльності в наш час має значні недоліки, практичне здійснення управління в цій сфері також потребує значного вдосконалення.

II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення проблем, які пов'язані з недоліками Закону України "Про рекламу", при здійсненні рекламної діяльності підприємством. Це дасть можливість дійти певних висновків стосовно вдосконалення законодавства про рекламу та подальшого його застосування в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

III. Результати

Законодавство України про рекламу формувалось поступово. До 1992 р. практично були відсутні правові норми, які б регулювали рекламу, якщо не вважати окремих положень, що містились у деяких нормативних актах, які не мали узагальненого характеру, стосувались лише деяких аспектів регламентації рекламної діяльності [1, с. 176].

Законодавець визначався з поняттям реклами ще в Законі України "Про інформацію" від 02.10.1992 р., де відніс рекламні повідомлення і оголошення до інформації довідково-енциклопедичного характеру (ст. 24 Закону), а в ст. 40 закріпив, що інформаційна продукція (у тому числі, відповідно, і реклама) – це матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ і організацій.

Необхідність здійснення правового регулювання інституту реклами в Україні викликало прийняття Верховною Радою України 03.07.1996 р. Закону України "Про рекламу", яким чітко визначено засади рекламної діяльності в Україні, регулюються відносини, що виникають у процесі виробництва, роз-

повсюдження та споживання реклами. На сьогодні це основний чинний нормативний акт, який регулює інститут реклами. Закон України "Про рекламу" порівняно невеликий, але досить ємний: він складається з чотирьох розділів і містить лише 29 статей, однак у них законодавець максимально чітко визначив політику державного регулювання рекламної діяльності [2, с. 341].

Реклама – це інструмент ринку, в її основі лежать інформація та переконання. Вона

може передавати суспільні, політичні та благодійні ідеї й тим самим ставати частиною громадського життя. Підводячи підсумок вищесказаному, можна виділити такі функції реклами: економічна, просвітницька, виховна, політична, соціальна, естетична. Так, залежно від виконуваних функцій виділяють види реклами: інформативна, переконувальна, нагадувальна, підкріплювана і "Лице фірми" (табл. 1).

Таблиця 1

Функції реклами

№ з/п	Вид реклами	Виконувані функції
1	Інформативна	Доводить до відома споживачів інформацію про товари, їх види, призначення, показники якості, особливості, рівень цін тощо. Повідомляє про місце знаходження підприємства чи торговельного закладу, номери телефонів
2	Переконувальна	Заохочує споживача віддати перевагу тому чи іншому товару. Змінює сприйняття споживачем властивостей товару. Переконує споживача в необхідності придбання товару
3	Нагадувальна	Нагадує споживачеві про наявність товару, місце та умови його продажу й використання
4	Підкріплювальна	Підтримує споживача в його роздумах щодо вибору конкретного товару чи послуги
5	"Лице фірми"	Формує образ товару та імідж підприємства

Юридичне визначення реклами міститься у ст. 1 Закону: "Реклама – інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформулювати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару" [6, с. 2].

Реклама є як частиною економічних відносин, так і частиною взаємин між людьми. Тому реклама – діалог між продавцем і споживачем, де продавець виражає свої наміри через рекламні засоби, а споживач – зацікавленість у певному товарі. Якщо покупець

не виявив інтерес, то мета рекламодавця не досягнута.

Реклама – це інформація, яка розповсюджується у будь-якій формі та будь-яким способом (у письмовій, усній формі, у вигляді будь-яких зображень тощо, незалежно від засобу розповсюдження, що використовується для доведення реклами до її споживача). Тож за каналами розподілу існують такі види реклами, як пряма, через пресу, друкована, екранна, зовнішня, на транспорті, у місці продажу (табл. 2).

Таблиця 2

Рекламні канали розподілу

Вид реклами	Канали розподілу
Пряма	Пошта, передання з рук у руки, за допомогою інформаційних листів
Через пресу	Газети, часописи, бюлетені, довідники, телефонні книги
Друкована	Проспекти, каталоги, буклети, листівки, календарі
Екранна	Телебачення, слайди, через поліекран
Зовнішня	Плакати, панно з нерухомими об'єктами, об'ємні конструкції, вітрини
На транспорті	Написи на транспорті, оголошення в салонах, на вокзалах
У місці продажу	Вітрини магазинів, вивіски, знаки, плакати, упаковки

Головним терміном, покладеним в основу визначення реклами, є інформація, тому аналіз варто розпочати саме з нього. У Законі України "Про інформацію" інформація визначена як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі (ст. 1). Інформацію рекламного характеру вважають одним з різновидів масової інформації, у якій юридичні й фізичні особи вводять в обіг довідкові відомості про себе, а також про продукти й послуги, запропоновані ними споживачам, що виконує функції комутації виробників продуктів і послуг та їх споживачів, є основою інформаційного забезпечення розвитку економіки і суспільства.

Звідси, реклама – це більш вузьке поняття порівняно з інформацією. Будь-яка реклама є інформацією, однак не будь-яка інформація є рекламою. Водночас не будь-яку інформацію суб'єктів підприємницької діяльності слід відносити до реклами, що підпадає під дію Закону "Про рекламу".

На практиці виникають також проблеми у відокремленні реклами від ділового оголошення. На думку Л.К. Терещенко, відмінність між ними можна провести за такими критеріями:

1) за метою (мета реклами – вплинути на людську психіку в плані прийняття відповідного рішення, а оголошення (ділова інформація) таке завдання не ставить);

2) за прийомами, за допомогою яких досягається мета (реклама використовує багато прийомів, у тому числі художні прийоми, які залучають широкі маси, що не властиве для ділового оголошення);

3) за змістом інформації (без достовірності оголошення або інша ділова інформація стають безглуздими, тоді як рекламна інформація повна перебільшень);

4) за спрямованістю (якщо реклама спрямована на притягнення уваги дуже багатьох людей, то оголошення, хоча й призначено для широкої аудиторії, але дає можливість вибрати варіант, який найбільш прийнятний для того, хто його помістив) [7, с. 63].

У вітчизняній літературі підкреслюється багатогранність поняття “реклама” і виділяються такі основні характеристики реклами як одного з головних засобів маркетингових комунікацій: неособовий характер; одностороння спрямованість рекламного звернення від продавця до покупця; невизначеність з погляду виміру ефекту реклами; суспільний характер; чітке визначення спонсора; реклама не претендує на неупередженість; помірність і здатність до умовляння.

У ст. 2 Закону “Про рекламу” уточнюється, що цей Закон регулює відносини, пов’язані з виробництвом, розповсюдженням та споживанням реклами на території України.

Закон “Про рекламу” також поширюється на використання реклами, що повністю або частково є предметом авторського права і суміжних прав. Такий висновок може бути зроблено на підставі аналізу ст. 4 Закону, з уточненням, що використання реклами також має здійснюватися відповідно до вимог законодавства України про інтелектуальну власність, зокрема, авторського права та суміжних прав [6, с. 4]. Якщо реклама є предметом авторського права та суміжних прав, то останні підлягають захисту згідно з чинним законодавством.

Відповідно до ст. 9 Закону “Про рекламу”, реклама має бути чітко відокремлена від іншої інформації, незалежно від форм чи засобів розповсюдження, таким чином, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу.

Для того, щоб відмежувати рекламу від іншої інформації, що не є такою, ч. 3 ст. 9 Закону України “Про рекламу” містить спеціальне правило: інформаційний, авторський чи редакційний матеріал, у якому привертається увага до конкретної особи чи товару і який формує або підтримує обізнаність та інтерес глядачів (слухачів, читачів) щодо цих особи чи товару, є рекламою і має бути вміщений під рубрикою “Реклама” чи “На правах реклами”. Логотип телерадіоорганізації, яка здійснює трансляцію програм, передач, не вважається рекламою.

Таким чином, для визнання інформаційного, авторського або редакційного матеріалу рекламою обрано два критерії:

1) цілеспрямування його на звернення уваги споживачів на конкретну марку (модель, артикул) продукції або на її виробника для формування інтересу й сприяння реалізації продукції;

2) наявність в інформації вихідних даних (реквізитів) особи, яка виробляє та розповсюджує зазначену продукцію.

Виходячи з цього, забороняється реклама в прихованій, завуальованій формі, тобто розміщення таких рекламних матеріалів, що публікуються в пресі, передаються на радіо, демонструються на телебаченні як редакційні, наприклад, у новинах і редакційних статтях газет [3, с. 102].

Подібні вимоги містяться не тільки в Законі України “Про рекламу”, але й в інших законах України. Так, у ст. 26 Закону України “Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні” зазначено, що журналіст зобов’язаний утримуватися від розповсюдження в комерційних цілях інформаційних матеріалів, що містять рекламні відомості про реквізити виробника продукції або послуг (адреса, контактний телефон, банківський рахунок тощо).

Так, ст. 10(1) Телевізійної директиви ЄС вимагає, щоб телевізійна реклама була легко розпізнавана і досить відділена від інших програм. У Франції ст. 10 II Закону 86-897 від 1 серпня 1986 р. встановлює, що вся редакційна реклама (реклама, подана у формі оглядів), має бути визначена шляхом додавання спеціальних слів. Закон передбачає кримінальну відповідальність редакторів, які не дотримують цієї вимоги.

Окремо врегульована в Україні реклама імені (назви) і торгової марки спонсорів. Відповідно до ст. 3 Закону України “Про рекламу”, законодавство України про рекламу складається з цього Закону та інших нормативних актів, що регулюють відносини у сфері реклами.

Закон України “Про рекламу” є основним, але не єдиним нормативним актом у сфері регулювання реклами. До них належать як закони, так і підзаконні нормативні акти. Це Закон України “Про охорону прав на знаки для товарів і послуг” від 15 грудня 1993 р.; “Про телебачення та радіомовлення” від 21 грудня 1993 р., “Про авторське право і суміжні права” від 23 грудня 1993 р.; “Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні” від 16 листопада 1992 р.; “Про туризм” від 15 вересня 1995 р. тощо. Необхідно зазначити, що з моменту прийняття базового Закону України “Про рекламу” 3 липня 1996 р. до 1 вересня 1997 р. (тобто майже більш ніж за рік) було прийнято 71 нормативний акт, який здійснював регулювання рекламної діяльності.

Тому для вирішення цих проблем доцільно реформувати систему контролю за рекламною діяльністю шляхом надання кон-

трольних повноважень двом органам – Антимонопольному комітету України та Державній комісії з контролю за рекламою. Розмежувати повноваження зазначених органів таким чином: Антимонопольний комітет України здійснює державний контроль за рекламою щодо дотримання в рекламі законодавства про захист від недобросовісної конкуренції, а Державна комісія з контролю за рекламою – за дотриманням Закону України “Про рекламу” та всього іншого законодавства про рекламу [7, с. 344].

Законодавство про рекламу має комплексний характер, у ньому норми приватного права перетинаються з нормами публічного права. Власне рекламні відносини потребують урахування приватних і публічних інтересів, що зумовлює взаємодію диспозитивного й імперативного методів регулювання. Отже, для вдосконалення рекламного законодавства мають використовуватися господарсько-правові інструменти, спрямовані на забезпечення оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, а також збалансування публічних і приватних інтересів суб'єктів рекламної діяльності.

Враховуючи необхідність адаптування законодавства України до законодавства Європейського Союзу, обґрунтовано доцільність вивчення досвіду правового регулювання рекламної діяльності економічно розвинутих країн. Проте здобутки цих країн не можна механічно переносити на українські реалії, водночас аналіз окремих здобутків у рекламній галузі може бути корисним для використання їх в Україні.

IV. Висновки

На основі проведеного аналізу Закону України “Про рекламу” можна констатувати неповноту та деяку суперечливість або навіть відсутність певних правових норм цього Закону. Для вирішення проблем, які стосу-

ються правового регулювання рекламної діяльності в Україні, доцільно реформувати систему контролю за рекламною діяльністю шляхом надання контрольних повноважень двом органам – Антимонопольному комітету України (який буде здійснювати захист від недобросовісної конкуренції у рекламному бізнесі) та Державній комісії з контролю за рекламою (яка буде контролювати дотримання Закону України “Про рекламу” та іншого законодавства про рекламу).

Список використаної літератури

1. Афанасьєв М.П. Маркетинг: стратегія і практика фірми / М.П. Афанасьєв. – М. : Світ, 2005. – 289 с.
2. Батра Р. Рекламний менеджмент : [пер. с англ.] / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер. – 5-е изд. – М. ; СПб. ; К. : Вільямс, 2010. – 784 с.
3. Катернюк А.В. Рекламні технології. Комерційна реклама / А.В. Катернюк. – М. : Вища школа, 2004. – 146 с.
4. Качалов І. Ефективність рекламної кампанії / І. Качалов, М. Євдокимов. – М. : Академія, 2006. – 66 с.
5. Крамаренко О.М. Проблеми державного регулювання рекламної діяльності підприємств та шляхи їх вирішення / О.М. Крамаренко // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 183–185.
6. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96 ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 39. – Ст. 181. – (Зі змін. та доповн.).
7. Рассел Дж.Т. Рекламные процедуры Клеппнера / Дж.Т. Рассел, Р. Лейн. – М. : Академія, 2006. – 928 с.
8. Романчук К.В. Правове регулювання рекламної діяльності: зарубіжний досвід та національні перспективи / К.В. Романчук, А.В. Лисюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, 2011. – Вип. 3 (21). – Ч. II. – С. 311–319.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2013.

Коринев В.Л., Олейник И.В. Нормативно-правовая регуляция рекламной деятельности предприятия

В статье исследовано государственное регулирование рекламной деятельности предприятий в Украине и проблемы, которые связаны с недостатками Закона Украины “О рекламе” и возникают при использовании рекламной деятельности предприятиями, а также определены основные направления усовершенствования законодательства о рекламе и его использовании в практической деятельности.

Ключевые слова: реклама, правовое регулирование, информация, рекламная деятельность предприятия.

Korinyev V., Olyynyk I. Normatively-legal adjusting of publicity activity of enterprise

In the article the state regulation of advertising companies in Ukraine and the problems associated with deficiencies of the Law of Ukraine “On Advertising”, using advertising companies and determine the main directions of improvement of legislation on advertising and its use in practice are studied.

Key words: advertising, legislative control, information, advertising activities of the company.

ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ

Розглянуто показники якості продукції і наведено оцінку рівня управління якістю продукції на прикладі ПАТ "Мотор Січ". Розраховано індекс витрат з урахуванням якості та проаналізовано вплив на нього двох факторів – зміни витрат нової сировини і її вартості. Для оцінювання якості й конкурентоспроможності виробу можна також застосувати метод бальної оцінки і метод питомої ціни.

Ключові слова: показники, якість продукції, методи оцінювання, індекс витрат, бальна система.

I. Вступ

В умовах трансформації економіки успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, зумовленої, у першу чергу, ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому на сьогодні визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість продукції. Це пов'язано з тим, що якість продукції в умовах конкуренції є головним стимулом придбання продукції, одним із факторів її конкурентоспроможності.

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств починається, у першу чергу, із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється. Згідно із сучасними підходами, якість є універсальним і всеосяжним поняттям, під яким розуміється не тільки якість продукції та послуг, які ми споживаємо, а й якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя в цілому. Отже, якість постає мірою взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі ведення якісного бізнесу.

Для забезпечення якості необхідна наявність не лише матеріальної бази та кваліфікованого персоналу, але й системного підходу до питань управління якістю. Організація має створити ефективну систему управління, яка спрямовує її зусилля на якісне виконання всіх процесів, які здійснюються, що, у свою чергу, забезпечить досягнення якісного результату (створення продукту або послуги). Отже, менеджмент якості спрямовано не лише на сферу управління якістю в організації, він охоплює всю систему менеджменту компанії, спираючись на системний підхід до управління всіма видами діяльності.

Значну роль у підвищенні якості відіграють стандарти, які є нормативною базою систем якості. Загальноновизнаними на сього-

дні є міжнародні стандарти ISO серії 9000, які сконцентрували досвід управління якістю, нагромаджений у різних країнах. Стан справ у галузі управління якістю для підприємств України не можна визначити як задовільний. Розвиток експортних відносин показав, що продукція вітчизняних підприємств є неконкурентоспроможною на світовому ринку саме за якістю. У зв'язку із цим набуває особливого значення проблема розробки та впровадження дієвих методів управління витратами на забезпечення якості продукції.

Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти управління витратами на забезпечення якості продукції відображені у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: І. Ансоффа, Л. Водачека, З.Ш. Гейлера, А.В. Гличева, Д. Джуран, Л.В. Дікань, Ю.Б. Іванова, Д.С. Демиденко, В.Е. Ластовецького, Л.А. Матвєєва, В.Ю. Огвоздіна, Г.С. Одінцової, В.В. Окрепілова, В.С. Пономаренка, О.І. Пушкаря, В.М. Соколенко, С.А. Стукова, А. Субето, А. Фейгенбаума, З.Ю. Хамдамова, Д. Харрінгтона, А. Яругової та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка методичних підходів і практичних рекомендацій щодо вдосконалення аналізу й управління витратами на забезпечення якості продукції.

III. Результати

Основні показники якості:

1) показники призначення (техніко-економічні), які характеризують корисну роботу (потужність, продуктивність, міцність, вміст корисних речовин, калорійність);

2) показники надійності, довговічності й безпеки, які відокремлюють ступінь забезпечення довготривалості використання і безпечних умов праці та життєдіяльності людини;

3) показники технологічності характеризують властивість виробу щодо ефективності конструктивно-технологічних рішень: трудоемкість, матеріаломісткість, енергоємність, тобто ці показники характеризують розподіл матеріалів, засобів праці і витрат

часу на технологічну підготовку виготовлення й експлуатації продукції;

4) показники стандартизації й уніфікації характеризують насиченість продукції стандартними, уніфікованими і запозиченими елементами;

5) екологічні показники характеризують ступінь шкідливого впливу на здоров'я людини і навколишнє середовище, наприклад токсичність виробів, вміст шкідливих речовин, обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу;

6) економічні показники відображають ступінь економічної вигоди виробництва й придбання споживачем: ціна одиниці виробу, прибуток з одиниці виробу, рівень експлуатаційних витрат;

7) ергономічні показники окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним і психологічним вимогам працівника (споживача), тобто ступінь легкості керування, можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників, величина шуму, вібрації;

8) естетичні показники визначають естетичні властивості (дизайн) виробу (виразність і оригінальність форми, кольорове оформлення, ступінь естетичності тари);

9) патентно-правові показники відображають ступінь використання винаходів при проектуванні виробів – коефіцієнт патентного захисту, коефіцієнт патентної чистоти.

Загальні методи оцінювання якості продукції:

1) об'єктивний метод означає оцінювання рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та вимірювань з використанням приладів, лабораторного аналізу. Цей метод застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів;

2) органолептичний метод ґрунтується на сприйманні якості продукції органами чуттів людини без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. При цьому методі залучають експертів і застосовують бальну систему оцінювання показників якості;

3) диференційований метод передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або з базовими показниками стандартів (технічних умов);

4) комплексний метод полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу. Переважно це інтегральний показник, який обчислюється шляхом зіставлення корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення й використання. Часто застосовують середньозважену арифметичну оцінку.

Залежно від цілей, завдань аналіз витрат на якість і можливостей одержання необхідних для його здійснення даних аналітичні методи істотно різняться. Впливає на ці розбіжності й проходження продукцією певного етапу діяльності підприємства, і її місце в ланцюжку формування витрат у конкретний момент [1–6].

Метод функціонально-вартісного аналізу. На етапах проектування, технологічного планування, підготовки й освоєння виробництва доцільним є застосування функціонально-вартісного аналізу (далі – ФВА). Це метод системного дослідження функцій окремого виробу чи технологічного, виробничого, господарського процесу, структури, орієнтований на підвищення ефективності використання ресурсів шляхом оптимізації співвідношення між споживчими властивостями об'єкта і витратами на його розробку, виробництво й експлуатацію.

Основними принципами застосування ФВА є такі:

- функціональний підхід до об'єкта дослідження;
- системний підхід до аналізу об'єкта і виконуваних ним функцій;
- дослідження функцій об'єкта та їхніх матеріальних носіїв на всіх стадіях життєвого циклу виробу;
- відповідність якості й корисності функцій продукції витратам на них;
- колективна творчість.

Виконувані виробом і його складовими функції можна згрупувати за рядом ознак. За сферою прояву функції поділяються на зовнішні й внутрішні. Зовнішні – це функції, виконвані об'єктом при його взаємодії із зовнішнім середовищем. Внутрішні функції – це елементи об'єкта і їхній зв'язок у межах об'єкта.

За роллю в задоволенні потреб серед зовнішніх функцій розрізняють головні й другорядні. Головна функція відображає головну мету створення об'єкта, а другорядна – побічну. За роллю в робочому процесі внутрішні функції можна поділити на основні й допоміжні. Основна функція підлегла головній і зумовлює працездатність об'єкта. За допомогою допоміжних реалізуються головні, другорядні й основні функції. За характером прояву всі перелічені функції поділяються на номінальні, потенційні й дійсні. Номінальні задаються при формуванні, створенні об'єкта й обов'язкові для виконання. Потенційні відображають можливість виконання об'єктом яких-небудь функцій при зміні умов його експлуатації. Дійсні – це фактично виконвані об'єктом функції.

Усі функції об'єкта можуть бути корисними і марними, а останні – нейтральними й шкідливими. Мета функціонально-вартісного аналізу полягає в розвитку корисних

функцій об'єкта при оптимальному співвідношенні між їх значущістю для споживача і витратами на їхнє здійснення, тобто у виборі найбільш сприятливого для споживача й виробника, якщо мова йде про виробництво продукції, варіанта рішення задачі про якість продукції і її вартість. Математично мету ФВА можна записати так:

$$CB / B = \max, \quad (1)$$

де СВ – споживча вартість аналізованого об'єкта, виражена сукупністю його споживчих властивостей ($CB = \sum e_n \times c_i$);

B – витрати на досягнення необхідних споживчих властивостей.

Функціонально-вартісний аналіз проводиться в кілька етапів.

На першому, підготовчому, етапі уточнюють об'єкт аналізу – носій витрат. Це особливо важливо при обмеженості ресурсів виробника. Наприклад, вибір і розробка чи вдосконалення продукції, що випускається в масовому порядку, може принести підприємству значно більше користі, ніж дорожчий виріб, вироблений мілкосерійно. Цей етап завершується, якщо знайдений варіант із низькою порівняно з іншими собівартістю та високою якістю.

На другому, інформаційному, етапі збираються дані про досліджуваний об'єкт (призначення, техніко-економічні характеристики) і його складові блоки, деталі (функції, матеріали, собівартість). Вони йдуть

декількома потоками за принципом відкритої інформаційної мережі. У мережу інформація з поліпшення якості виробу й зниження витрат на його виробництво надходить з конструкторських, економічних підрозділів підприємства і від споживача до керівників відповідних служб. Оцінювання і побажання споживачів акумулюються в маркетинговому відділі. У процесі роботи вихідні дані обробляються, перетворюються у відповідні показники якості й витрат, проходячи всі зацікавлені підрозділи, і надходять до керівника проекту.

На третьому, аналітичному, етапі докладно вивчаються функції виробу (їхній склад, ступінь корисності), його вартість і можливості її зменшення шляхом відсікання другорядних і марних функцій. Це можуть бути не тільки технічні, але й органолептичні, естетичні й інші функції виробу чи його деталей, вузлів. Для цього доцільно використовувати принцип Ейзенхауера – принцип АВС, відповідно до якого функції поділяються на:

- A – головні, основні, корисні;
- B – другорядні, допоміжні, корисні;
- C – другорядні, допоміжні, марні.

Одночасно відтинаються колишні витрати. Використання табличної форми розподілу функцій полегшує такий аналіз. Складемо таблицю для одного з виду виробів ПАТ "МОТОР СІЧ" – прилад для заточування ланцюга пиляльного (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл службових функцій виробу за принципом АВС

Деталі	Функції				РАЗОМ по деталі	Попередній висновок
	1	2	3	4		
1	A	B	B	C	1C	–
2	B	C	A	C	2C	Вдосконалити
3	B	A	B	C	1C	–
4	C	B	B	A	1C	–
Разом по функції	1C	1C	–	3C	–	–
Попередній висновок	–	–	–	Ліквідувати	–	–

У підсумковій графі заносяться дані про кількість другорядних, допоміжних, марних функцій за деталями, що дає змогу зробити попередній висновок про їхню необхідність.

Далі можна побудувати таблицю вартості деталей за кошторисом чи найбільш важливими його статтями й оцінити вагомість функцій кожної деталі у взаємозв'язку з витратами на їхнє забезпечення. Це дасть змогу виявити можливі напрями зниження витрат шляхом внесення змін у конструкцію виробу, технологію виробництва, заміни частини власного виробництва деталей і вузлів, заміни одного виду матеріалів іншим, більш дешевим чи економічним в обробці, зміни постачальника матеріалів, розміру їхніх поставок тощо. Угрупування витрат на функції за факторами виробництва дають змогу виявити першочерговість напра-

вів зниження собівартості виробу. Такі напрями доцільно деталізувати, ранжуючи за мірою значущості, зумовленої експертним шляхом, і зіставляючи з витратами, вибрати шляхи здешевлення продукції. Для цього можна скласти таблицю (табл. 2).

Зіставивши питому вагу витрат на функцію в загальних витратах і значущість відповідної йому функції, можна обчислити коефіцієнт витрат на кожну функцію. Оптимальним вважається $K_3/f = 1$. $K_3/f < 1$ бажаніше, ніж $K_3/f > 1$. При істотному перевищенні цього коефіцієнта одиниці необхідно шукати шляхи здешевлення цієї функції (у нашому прикладі це друга функція). Результатом проведеного ФВА є варіанти рішення, у яких необхідно зіставити сукупні витрати на виробу, що є сумою елементних витрат, з якою-небудь базою.

Таблиця 2

**Зіставлення коефіцієнтів значущості функцій і їхньої вартості
(на прикладі ПАТ “МОТОР СІЧ”)**

Ранг функції	Значущість, %	Питома вага витрат на функцію в загальних затратах, %	Коефіцієнт витрат на функцію
1	40	40	1,00
2	30	50	1,67
3	15	5	0,33
4	10	3	0,30
5	5	2	0,40
РАЗОМ	100	100	–

Цією базою можуть, наприклад, служити мінімально можливі витрати на виріб. Теорія ФВА пропонує обчислювати економічну ефективність ФВА, що показує, яку частку становить зниження витрат у їхній мінімально можливій величині:

$$КФВА = Ср. - Сф. н. / С ф. н., \quad (2)$$

де КФВА – економічна ефективність ФВА (коефіцієнт зниження поточних витрат);

Ср – реально сформовані сукупні витрати;

Сф. н. – мінімально можливі витрати.

На четвертому, дослідницькому, етапі оцінюються запропоновані варіанти розробленого виробу. На п'ятому, рекомендаційному, етапі відбираються найбільш прийнятні для цього виробництва варіанти розробки й удосконалення виробу. З цією метою можна рекомендувати побудувати матричну таблицю (табл. 3).

Таблиця 3

Рішення за варіантами вибору виробів для виробництва

Варіанти управлінських рішень		
бажаний	проблематичний	небажаний
А Значущість функції: висока. Витрати: низькі. Рентабельність виробу: висока	В Значущість функції: висока. Витрати: середні. Рентабельність виробу: середня	С Значущість функції: висока. Витрати: високі. Рентабельність виробу: середня
Д Значущість функції: середня. Витрати: низькі. Рентабельність виробу: висока	Е Значущість функції: середня. Витрати: середні. Рентабельність виробу: середня	Ф Значущість функції: середня. Витрати: високі. Рентабельність виробу: низька/середня
Г Значущість функції: низька. Витрати: низькі. Рентабельність виробу: середня	Н Значущість функції: низька. Витрати: середні. Рентабельність виробу: низька	І Значущість функції: низька. Витрати: високі. Рентабельність виробу: низька

Оцінювання рівня управління якістю продукції підприємства. Система управління якістю продукції являє собою регламентований стандартами підприємства порядок регулювання виробничих процесів, що спрямований на забезпечення необхідного рівня якості продукції при її розробці, виготовленні та експлуатації. Вона є невід'ємною складовою системи управління виробництвом та призначена для посилення впливу механізму управління на підвищення якості роботи й ефективність виробництва за рахунок концентрації зусиль на найбільш важливих на сьогодні ключових трудових процесах та виробничих функціях.

На підприємстві діє комплексна система управління якістю продукції і ефективним використанням ресурсів (КСУЯП і ЕВР), яка базується на таких принципах:

- управління якістю продукції й ефективним використанням ресурсів на всіх етапах життєвого циклу продукції та на всіх рівнях управління підприємством;
- комплексність (одночасна реалізація взаємопов'язаних технічних, організаційних, економічних, соціальних та ідеологічних заходів при управлінні якістю продукції й ефективного використання ресурсів з обов'язковим забезпеченням охорони навколишнього середовища).

Управління якістю продукції й ефективним використанням ресурсів здійснюється на основі реалізації таких функцій, як прогнозування технічного рівня продукції і розвитку підприємства; планування підвищення якості продукції й ефективності виробництва; нормування та організація розробки нової продукції на виробництві; забезпечення стабільності запланованого рівня якості продукції при її розробці, виготовленні, зберіганні, збуті й експлуатації; організація методологічного забезпечення; контроль якості та випробування.

В управлінні якістю беруть участь всі підрозділи й громадські організації підприємства.

За кожною функцією встановлені конкретні цілі, визначена посадова особа, яка відповідає за її досягнення, вказані стандарти підприємства, що регламентують виконання функції, та визначені всі підрозділи (посадові особи), для яких стандарт є обов'язковим.

Функціонування КСУЯП і ЕВР регламентується комплексом стандартів підприємства. Стандарти підприємства поділяються на спеціальні, які охоплюють окремі стадії життєвого циклу продукції, і загальні, які регламентують питання, визначаючи порядок ро-

біт, що забезпечують якість праці й продукції на всіх етапах діяльності підприємства.

Ефективність функціонування КСУЯП і ЕВР значною мірою визначається складом стандартів, що в неї входять, тому робота з розробки та впровадження нових СТП має дуже важливе значення. Основним джерелом формування номенклатури стандартів є аналіз якості продукції та технології її виготовлення. Після проведення цього аналізу на основі принципів наукової організації праці з урахуванням досягнень науки, техніки та передового досвіду розробляють чітку послідовність виконання кожного виду робіт. СТП періодично змінюються за складом та змістом, що пов'язано з тим, що з часом у виробництві з'являються нові "вузькі місця", які потребують свого вирішення, а також з необхідністю впровадження нових, більш раціональних способів виконання стандартизованих раніше робіт.

Методи технічного нормування. Істотну допомогу у визначенні й аналізі витрат на якість продукції можуть надати методи технічного нормування. Вони засновані на розрахунку подетальних норм і нормативів матеріальних ресурсів (сировини, покупних комплектуючих виробів та інших видів матеріалів), розрахунку трудомісткості й інших витрат, що включаються в собівартість продукції відповідно до проектних розмірів, конкретної технології її виготовлення, збереження й транспортування, а також витрат на гарантійне і сервісне обслуговування. Для їхнього розрахунку використовуються методи мікроелементного нормування, нормативно-довідкові матеріали. Методи технічного нормування дають змогу досить точно визначити витрати як на новий виріб за його складовими, так і на вдосконалення продукції.

Якщо підприємство переходить до виробництва нової продукції, що мала раніше аналог за споживчим призначенням і властивостями, то витрати на якість (Вя) можна визначити різницею між витратами на стару (Вст) і нову (Вн) продукцію:

$$Вя = Вст - Вн, \quad (3)$$

Якщо підприємство вдосконалив якісні параметри виробленого раніше виробу, то витрати на якість можна визначити прямим

розрахунком за відповідними нормами і напрямками.

Ступінь взаємозв'язку між будь-якими характеристиками якості, що мають кількісне вираження, і витратами на нього чи ціною виробу в цілому як формою його вартості, у якій основну питому вагу займають витрати, дає змогу визначити коефіцієнт кореляції. Його можна обчислити за формулою:

$$S(xx) = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n x_i)^2}{n}; \quad (4)$$

$$\begin{aligned} s(yy) &= \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 = \\ &= \sum_{i=1}^n y_i^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n y_i)^2}{n}; \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} S(xy) &= \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}) = \\ &= \sum_{i=1}^n x_i y_i - \frac{(\sum_{i=1}^n x_i)(\sum_{i=1}^n y_i)}{n}; \end{aligned} \quad (6)$$

де n – кількість пар даних;

$S(xy)$ називається коваріацією;

x і y – два досліджувані показники.

Коефіцієнт кореляції може набувати значення від -1 до $+1$. При r , близькому до 1 , можна говорити про високий ступінь тісноти зв'язку між досліджуваними змінними і навпаки: при r , близькому до 0 , кореляція між ними виражена слабо. Якщо $r = 1$, усі точки на діаграмі розсіювання будуть лежати на одній прямій. Якщо ж $r = 0$, кореляційний зв'язок між факторним і результативним показниками відсутній. Знак "+" чи "-" свідчить про напрям зв'язку – прямий чи зворотній. За наведеними формулами й даними табл. 4 можна знайти коефіцієнт кореляції.

Дані, наведені в таблиці (результати опитування, проведеного фахівцями ПАТ "МОТОР СІЧ"), свідчать про те, як впливає комплектування приладу для заточування ланцюга пиляльного на попит цієї продукції.

Таблиця 4

Дані опитування покупців щодо додаткового укомплектування

Ціна причепа з додатковим укомплектуванням, тис. грош. од.	4	4	4,5	4,5	6	8	5,5	5,5	5,5	5
Варіант комплектації	1	2	2	3	4	5	3	4	5	2
Ціна причепа з додатковим укомплектуванням, тис. грош. од.	5	5	7	7	7,5	4	4,5	6	6	7,5
Варіант комплектації	3	3	5	6	6	3	1	5	5	5
Ціна причепа з додатковим укомплектуванням, тис. грош. од.	5,5	5,5	5,5	4,5	6,5	6,5	6,5	8	5	5
Варіант комплектації	3	4	5	4	3	4	5	6	4	5

Додаткові необхідні розрахунки наведено в табл. 5. Тоді, підставивши отримані значення, будемо мати:

$$S(xx) = \sum_{i=1}^n x_i^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n x_i)^2}{n} =$$

$$= 506 - \frac{116^2}{30} = 57,46667,$$

$$S(yy) = \sum_{i=1}^n y_i^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n y_i)^2}{n} =$$

$$= 1008,75 - \frac{170,5^2}{30} = 39,7417.$$

$$S(xy) = \sum_{i=1}^n x_i y_i - \frac{(\sum_{i=1}^n x_i)(\sum_{i=1}^n y_i)}{n} =$$

$$= 695,5 - \frac{116 \times 170,5}{30} = 36,23333.$$

Звідси:

$$r = \frac{S(xy)}{\sqrt{S(xx) \times S(yy)}} =$$

$$= \frac{36,23333}{\sqrt{57,46667 \times 39,7417}} = 0,758.$$

Значення r , рівне +0,758, свідчить про наявність високої позитивної кореляції між укомплектуванням товару, що є одним з показників його якості, і ціною на нього, у якій втілені витрати на товар.

Таблиця 5

Показники для розрахунку коефіцієнта кореляції

X	X ²	Y	Y ²	XY
1	1	4	16	4
2	4	4	16	8
2	4	4,5	20,25	9
3	9	4,5	20,25	13,5
4	16	6	36	24
5	25	8	64	40
3	9	5,5	30,25	16,5
4	16	5,5	30,25	22
5	25	5,5	30,25	27,5
2	4	5	25	10
3	9	5	25	15
3	9	5	25	15
5	25	7	49	35
6	36	7	49	42
6	36	7,5	56,25	45
3	9	4	16	12
1	1	4,5	20,25	4,5
5	25	6	36	30
5	25	6	36	30
5	25	7,5	56,25	37,5
3	9	5,5	30,25	16,5
4	16	5,5	30,25	22
5	25	5,5	30,25	27,5
4	16	4,5	20,25	18
3	9	6,5	42,25	19,5
4	16	6,5	42,25	26
5	25	6,5	42,25	32,5
6	36	8	64	48
4	16	5	25	20
5	25	5	25	25
Σ116	Σ506	Σ170,5	Σ1008,75	Σ695,5

Деякі інші методи аналізу витрат на якість. Одним із методів, що дають змогу проаналізувати зміну витрат, пов'язаних зі зміною якості продукції, є індексний метод. Складність його застосування до цього предмета дослідження полягає в тому, що обидві ознаки мають бути виражені кількісно. Якість же не завжди має кількісне значення і не завжди може бути описана словесно. Якщо показник якості має числові ха-

рактеристики, то при побудові індексів їх можна використовувати як ваги витрат. В іншому випадку вагами може служити кількість елементів конструкції виробу, кількість деталей, вузлів, виробів.

У табл. 6 наведено дані про заплановану й фактичну вартість сталевго прута, використуваного для виробництва приладу для заточування ланцюга пиляльного ПАТ "МОТОР СІЧ".

Вартість сталевих прутів для приладу для заточування ланцюга пиляльного

За планами		Фактично	
діаметр прута, мм	вартість прута, грош. од.	діаметр прута, мм	вартість прута, грош. од.
4,62	42	3,05	48
4,50	42	3,16	48
4,43	44	2,86	50
4,81	42	2,71	50
4,12	44	2,62	50
4,01	44	2,53	50
3,88	46	2,24	52
3,67	46	2,02	52
3,30	48	1,95	52
3,21	48	1,83	52
∑40,55	∑446	∑24,97	∑504

Витрати на цю сировину порівняно з планом зросли на 13%:

$$(504 - 446) / 446 \times 100\% = 13\%.$$

Однак з таблиці видно, що внаслідок зменшення діаметру сталевих прутів на виготовлення виробу його потрібно менше на

$$100\% - 24,97 / 40,55 \times 100\% = 38,42\%.$$

Можна розрахувати індекс витрат з урахуванням якості і проаналізувати вплив на нього обох факторів: зміни витрати нової сировини і його вартості.

$$I_{зк} = \frac{\sum q_{нк} \times z_{нк}}{\sum q_{ск} \times z_{ск}} = \frac{\sum q_{нк} \times z_{ск}}{\sum q_{ск} \times z_{ск}} \times \frac{\sum q_{нк} \times z_{нк}}{\sum q_{нк} \times z_{ск}}, \quad (7)$$

де $I_{зк}$ – індекс витрат з урахуванням якості;

$q_{нк}$ – витрата нової за якісними характеристиками сировини, нат. од.;

$q_{ск}$ – витрата старої за якісними характеристиками сировини, нат. од.;

$z_{нк}$ – витрати (вартість) нової сировини, грош. од.;

$$I_k = \frac{\sum q_{нк} \times z_{нк}}{\sum q_{ск} \times z_{ск}} - \text{індекс, що враховує}$$

зміну якості сировини без зміни її вартості;

$z_{ск}$ – витрати (вартість) старої сировини, грош. од.;

$$I_z = \frac{\sum q_{нк} \times z_{нк}}{\sum q_{ск} \times z_{ск}} - \text{індекс, що враховує}$$

зміну витрат на продукцію з урахуванням зміни якості сировини.

Тоді для нашого прикладу: $I_{зм} = 0,696$.

Таким чином, з урахуванням споживання більш якісної сировини індекс витрат з урахуванням якості становив 69,7%, тобто витрати знизилися порівняно з планом на 30,3% ($100,0\% - 69,7\%$).

За рахунок зниження витрати високоякісного каліброваного сталевих прутів порівняно із запланованим зміна становила: $I_k = 0,614$.

Таким чином, зниження становило 38,6% ($100,0\% - 61,4\%$).

Зміна ж вартості нового якісного матеріалу, викликана підвищенням трудомісткості його обробки й оплати трудовитрат, дорівнює:

$$I_z = \frac{1252,16}{1104,48} = 1,13371,$$

Тобто вартість матеріалу підвищилася на 13,4% ($113,4\% - 100,0\%$).

Перевірити можна таким способом:

$$0,61446 \times 1,13371 = 0,69662,$$

що підтверджує правильність проведених обчислень.

Для оцінювання якості й конкурентоспроможності виробу можливе також застосування методу бальної оцінки і методу питомої ціни.

Метод бальної оцінки заснований на виставлянні кожному якісному параметру виробу бала з урахуванням значущості цього параметра для виробу в цілому й обраної для оцінювання шкали – 5-, 10- чи 100-бальної. Після цього визначається середній бал виробу, що характеризує рівень його якості в балах. Для розрахунку ціни нової продукції можна використовувати формулу:

$$P_n = (P_b / B_b) \times B_n, \quad (8)$$

де P_n – ціна нової продукції, грош. од.;

P_b – ціна базової продукції, грош. од.;

B_b – сума балів, що характеризують параметри якості базової продукції;

B_n – сума балів, що характеризують параметри якості нової продукції.

Метод питомої ціни полягає у визначенні ціни на основі розрахунку вартості одиниці основного параметра якості: потужності, продуктивності тощо. Для розрахунку використовується формула:

$$P_n = (P_n / P_b) \times P_b, \quad (9)$$

де P_n – значення основного параметра якості нового виробу, бал;

P_b – значення основного параметра якості базового виробу, бал.

Обидва ці методи доцільно застосувати як складові порівняльного аналізу виробів для вирішення питання про їхній запуск у виробництво чи ефективності пропонуваніх якісних удосконалень. Однак на практиці для вирішення питання про вибір виробу для запуску у виробництво мають проводитися усі види проектного аналізу – комерційний, технічний, організаційний, соціальний, екологічний і економічний. Для цього варто застосовувати всі доступні в кожній конкретній ситуації методи. Тільки такий аналіз може вважатися повноцінним і дати об'єктивний результат для ухвалення управлінського рішення.

Політика підприємства повинна мати на меті високу якість продукції. Однак брак, що є її протилежністю, може виникнути на будь-якому підприємстві. Його необхідно враховувати.

Брак може бути виявлений на самому підприємстві-виробнику та за її межами. Брак, що виявився у сфері реалізації чи в процесі використання продукції, свідчить як про погану її якість, так і про якість роботи

підприємства. Він називається рекламацією. Рекламації порівнюють за вартістю і за кількістю з минулим періодом. Їх розраховують на 100, 1000, 10 000 виробів залежно від обсягу виробництва. Поява рекламації завдає виробнику не тільки матеріальних, але й моральних збитків, позначаючись на його репутації.

При аналізі браку розраховують абсолютні й відносні показники.

Абсолютний розмір браку являє собою суму витрат на остаточно забраковані вироби і витрат на виправлення поправного браку. Абсолютний розмір втрат від браку одержують вирахуванням з абсолютного розміру браку вартості браку за ціною використання, суми утримань з осіб-винуватців браку й суми стягнень з постачальників за постачання неякісних матеріалів.

Відносні показники розміру браку і втрат від браку розраховують відсотковим відношенням абсолютного розміру браку чи втрат від браку відповідно до виробничої собівартості товарної продукції (табл. 7).

Таблиця 7

Розрахунок показників браку для ПАТ "МОТОР СІЧ"

№ з/п	Показник, грош. од.	2009 р.	2010 р.
1	Собівартість кінцевого браку	20 000	24 000
2	Витрати на виправлення браку	10 000	7500
3	Абсолютний розмір браку	30 000	31 000
4	Вартість браку за ціною використання	6000	6500
5	Суми, стягнені з осіб – винуватців браку	–	1500
6	Суми, стягнені з постачальників	–	8000
7	Абсолютний розмір втрат від браку	24 000	14 700
8	Валова (товарна) продукція за виробничою собівартістю	400 000	420 000
9	Відносний розмір браку	7,5	7,5
10	Відносний розмір втрат від браку	6,0	3,5

З таблиці можна зробити висновок, що основною причиною браку виявилось постачання неякісної сировини чи інших видів матеріальних ресурсів. У 2010 р., ґрунтуючись на досвіді 2009 р., виробник склав договір на постачання матеріалів, що передбачає компенсацію у випадку їхньої низької якості, що й дало змогу скоротити абсолютний розмір втрат від браку на 9300 грош. од. (24 000 – 14 700), чи на 38,75% (14 700 / 24 000 × 100%).

Відносний розмір втрат від браку знизився на 2,5%.

Можна також визначити вартість придатної продукції, що могла б бути отримана при відсутності браку (Σq). Для цього необхідно фактичний обсяг товарної продукції в планових цінах ($q_1 \times P_{пл}$) помножити на частку остаточно браку виробничої собівартості ($d_{о.б.}$).

Нехай для нашого прикладу $q_1 \times P_{пл} = 500\,000$ грош. од. Тоді

$$\begin{aligned} \Delta q &= q_1 P_{пл} \times d_{о.б.} = \\ &= 500\,000 \times \frac{24\,000}{420\,000} = 28571,4. \end{aligned}$$

Менеджери мають рекомендувати керівництву ПАТ "МОТОР СІЧ" знайти підприємство, що поставляє більш якісну сировину для цього виробництва. Аналіз браку, виявленого на підприємстві, і аналіз рекламацій варто починати з вивчення причин їхнього виникнення. Це дасть змогу більш точно визначити розмір витрачених коштів і шляхи зниження витрат на забезпечення якості продукції.

Однак витрати, пов'язані з вирішенням проблем щодо виникнення, запобігання браку, іноді можуть перевищувати витрати, які здійснює підприємство, якщо брак не усунутий. Для цього варто ретельно проаналізувати витрати на запобігання різних дефектів і їхнє усунення. У цьому можуть допомогти крива Парето і додаткові графіки, що відображають витрати, пов'язані з цими дефектами, оцінки витрат, пов'язаних з вирішенням проблем, і оцінки часу, що необхідний для вирішення проблем.

На рис. 1 визначається дефект, що приводить до найбільшої кількості відмов, але наступні графіки (рис. 2, 3, 4) показують, що область найбільшої кількості дефектів не відповідає області найбільших витрат

для компанії, викликаних браком, оскільки деталь, що має цей дефект, набагато дешевша, менш важлива чи легше піддається виправленню. Якщо деталь виготовляється в набагато більшій кількості порівняно з іншими, то кількість дефектів цього виду може ввести в оману, тому що велика абсолютна

кількість може становити в цьому випадку низький відсоток. Наприклад, 5% випадків відмов з 10 000 деталей буде становити 500 випадків браку, але 20% з 1000 деталей – “усього лише” 200 випадків.

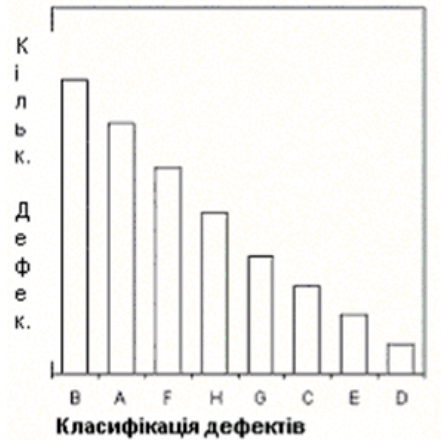


Рис. 1. Крива Парето для різних дефектів

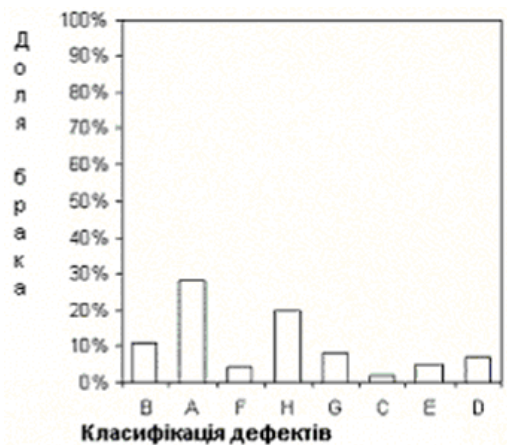


Рис. 2. Взаємозв'язок витрат та дефектів

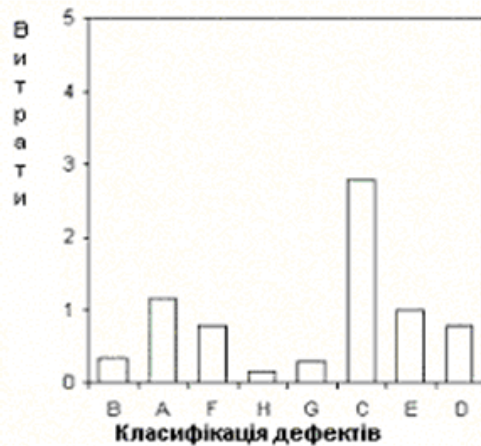


Рис. 3. Витрати запобігання браку

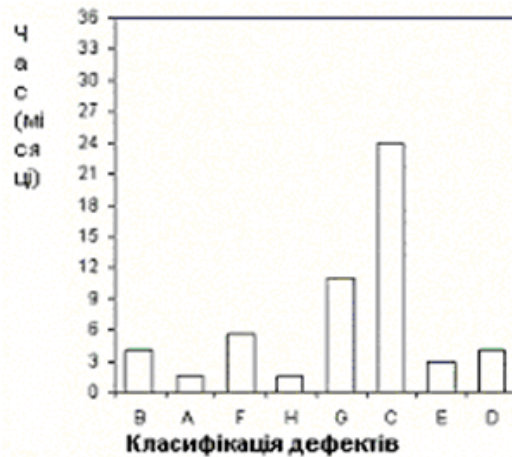


Рис. 4. Час, необхідний для усунення причин

Звичайно ж, при збільшенні витрат на управління якістю витрати браку будуть зменшуватися. Однак з цього не виходить, що підприємству варто необмежено збільшувати витрати на якість. Необхідно постійно аналізувати витрати на управління якістю, витрати браку і загальні витрати під-

приємства, тому що при необґрунтованому збільшенні витрат на якість можливе зростання загальних витрат.

Витрати контролю якості й витрати браку можуть бути нанесені на графік, як це зроблено на рис. 5.

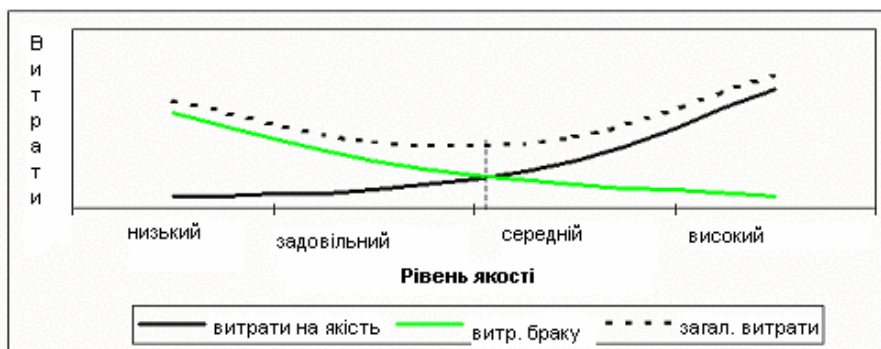


Рис. 5. Економічна ефективність управління якістю

Точка перетину цих двох кривих є точкою мінімальних витрат. Але на практиці нелегко одержати навіть приблизну оцінку, оскільки доводиться враховувати багато інших змінних. Проте це завдання є найважливішим для керівництва. На багатьох фірмах такі розрахунки не проводяться, хоча розрахунок витрат на якість може служити джерелом величезної економії.

IV. Висновки

1. Приведено основні показники якості продукції і подано коротку їх характеристику. На більшості підприємств, що займаються виробництвом і обслуговуванням, витрати на задоволення очікувань споживача у сфері якості становлять значні суми, що насправді не знижують величину прибутку, тому видається логічним, що витрати на якість мають бути виявлені, оброблені й представлені керівництву подібно до інших витрат. На жаль, багато керівників не мають можливості одержувати наочну інформацію про рівень витрат на якість просто тому, що

в компанії немає системи для їхнього збору й аналізу, хоча реєстрація і підрахунок витрат на якість – не складна, уже відпрацьована процедура. Визначені один раз, вони забезпечать керівництво додатковим потужним інструментом управління.

2. Політика підприємства має бути спрямована на досягнення високої якості. Брак, що є її протилежністю, може виникнути на будь-якому підприємстві. Але в будь-якому випадку витрати на брак також необхідно аналізувати. Вміло організований аналіз витрат на якість і витрат браку може стати джерелом значної економії для підприємства, а також підвищити імідж підприємства в очах потенційних клієнтів.

3. Витрати на забезпечення якості продукції є частиною загальних витрат на виробництво й експлуатацію продукції за весь період її служби. З економічних позицій ці витрати являють собою суму поточних і одноразових витрат, використовуваних виго-

товлювачем і споживачем на всіх етапах життєвого циклу продукції.

4. Аналіз витрат на якість проводиться в основному з метою визначення найважливіших і першочергових завдань з підвищення якості. Залежно від цілей, завдань аналізу на якість і можливостей одержання необхідної інформації, методи управління витратами можуть бути різні. На це впливає і проходження продукцією певного етапу діяльності підприємства.

5. На аналізованому підприємстві розробку заходів щодо вдосконалення методів контролю якості виготовлення продукції, впровадження прогресивних методів контролю, виявлення причин і винуватців браку здійснює відділ технічного контролю і центр менеджменту якості.

Список використаної літератури

1. Градов А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой : учеб.

пособ. / А.П. Градов. – СПб. : Спец. лит., 1996. – 510 с.

2. Дубров А.М. Последовательный анализ в статистической обработке информации / А.М. Дубров. – М. : Статистика, 1976. – 243 с.

3. Єськов П.О. Українська асоціація якості – запорука якості в Україні / П.О. Єськов // Факти. – 25.10.2005. – С. 3–4.

4. Іщенко І.І. Оцінка економічної ефективності виробництва і затрат / І.І. Іщенко, С.Л. Терещенко. – К. : Вища школа, 1991. – 173 с.

5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування і оцінка : навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – Харків : ХДУХТ, 2004. – 287 с.

6. Основы предпринимательской деятельности. Экономическая теория. Финансовый менеджмент / под ред. В.М. Власова. – Л. : Финансы, 1999. – 496 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013.

Король С.А. Показатели качества продукции и методы их оценки

Рассмотрены показатели качества продукции и приведена оценка уровня управления качеством продукции на примере ПАО "Мотор Сич". Рассчитано индекс затрат с учетом качества и проанализировано влияние на него двух факторов – изменения затрат нового сырья и его стоимости. Для оценки качества и конкурентоспособности изделия возможно применение метода бальной оценки и метода удельной цены.

Ключевые слова: показатели, качество продукции, методы оценки, индекс затрат, бальная система.

Korol S. Indicators of quality of production and methods of their assessment

Indicators of quality of production are considered and the assessment of level of product quality control on the example of PAO "Motor Sich" is given. It is calculated an index of expenses taking into account quality and influence on it two factors is analysed: changes of expenses of new raw materials and its cost. For an assessment of quality and competitiveness of a product application of a method of a ball assessment and a method of the specific price is possible.

Key words: indicators, quality of production, assessment methods, index of expenses, ball system.

УДК 331.101.3:65.012.12

І.О. Криворотько

кандидат економічних наук
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ
ДЛЯ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ УМОВАХ**

У статті представлено основні напрями матеріального стимулювання і виділено систему PFP як найбільш прогресивну. Визначено основні напрями нематеріальної мотивації персоналу підприємств.

Ключові слова: персонал, стимулювання, досвід, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація.

I. Вступ

В умовах ринкової економіки відносини між персоналом підприємства і його керівництвом будуються на новій основі. Мета керівництва – успіх на ринку і, відповідно, одержання прибутку. Мета персоналу підприємства – одержання матеріальної винагороди і задоволення від роботи. У знаходженні компромісу між очікуваннями персоналу підприємства та його керівництва і є суть стимулювання персоналу. З розвитком соціальних відносин у суспільстві змінюються й потреби персоналу підприємства. У сучасній економіці крім матеріального фактора велике значення мають моральні стимули.

Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу не є сталим, він постійно збагачується новими елементами, тому і є найбільш привабливим для сучасних українських підприємств.

Дослідженням стимулювання праці найманих працівників займалися А.О. Азарова, О.С. Виханський, С.Л. Іванова, Г.В. Іванченко, О.А. Ковальчук, А.М. Колот, А.И. Наумов, О.В. Тужилкіна, В.В. Юкіш та інші, де подано здебільшого суб'єктивні оцінки та рекомендації щодо ситуації, яка склалася в галузі управління персоналом підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити зарубіжний досвід мотивації персоналу, обрати відповідні методи для українських підприємств.

III. Результати

Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує й активізує її. Мотивація праці, у свою чергу, являє собою прагнення працівника задовольнити свої потреби; у загальному розумінні, це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до трудової діяльності і на-

дають їй цілеспрямованості, орієнтованої на досягнення певних цілей [2, с. 43].

Значні новачі в організації матеріального стимулювання в зарубіжних фірмах спостерігаються в останні два десятиліття, що спричинено рядом конкретних обставин, а саме:

- глобалізація економіки, посилення конкуренції на ринках збуту зумовлюють необхідність децентралізації управління і перехід до більш раціональних організаційних структур управління підприємствами та, відповідно, до гнучкішого й ефективнішого використання персоналу підприємств;
- зміни, що сталися у зовнішньому середовищі та внутрішньому організаційно-економічному механізмі функціонування фірм і їхніх структурних підрозділів зумовили зменшення планового начала в організації використання персоналу і зменшення його “контрольованості”. Натомість усе більшу роль відіграє сьогодні виробнича демократія, самоуправління. За таких обставин організаційні структури та управлінські рішення, орієнтовані на процес, відсунулися на задній план;
- підвищення індивідуальної продуктивності персоналу за умов, що склалися, може досягатися тільки за конкретної постановки цілей і розширення самостійності в роботі, що, у свою чергу, потребує змін у системі матеріальної мотивації. Оплата праці, якій належить провідна роль у мотиваційному механізмі, потребує індивідуалізації, точного врахування результатів діяльності кожного працівника [3, с. 71].

Для вирішення проблем відповідності ефективності діяльності співробітника та розміру одержуваної ним заробітної плати використовується система “Pay for Performance” – “плата за виконання” (далі – PFP). Під PFP розуміється застосування будь-яких способів оплати праці, при яких винагорода, що одержується працівником, залежить від

індивідуальних і групових відмінностей у виконанні діяльності. Згідно з даними, отриманими в 23rd Annual Hewitt Associates Salary Increase Survey, за шість років відсоток коштів, які компанії направляли на PFP-програми, збільшився на 50%. Існує безліч типів гнучких схем оплати праці. Згадаємо основні з них [6, с. 21].

1. Комісійні. Це, мабуть, найпростіша і одночасно найстаріша PFP-схема. Суть її в тому, що співробітник отримує певний відсоток від сум, які йому платять клієнти при купівлі у нього товарів. Комісійні можуть використовуватися як у поєднанні з базовим окладом, так і незалежно від нього, повністю становлячи заробітну плату співробітника. Хоча комісійні і є найбільш "прямою" PFP-схемою, пік їхньої популярності, безумовно, залишився в минулому.

2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей. Це найбільш поширений тип PFP-планів (за деякими даними, такі винагороди використовує 61% компаній, що застосовують PFP). Такі виплати в цілому здійснюються при відповідності працівника деяким заздалегідь встановленим критеріям. Серед них можуть бути економічні показники, показники якості, оцінювання співробітника іншими особами. Так, наприклад, розмір винагород, які отримують менеджери компанії, частково залежатиме від задоволеності працюючих рядових співробітників UAI. Ця задоволеність буде вимірюватися незалежною аудиторською організацією. Сьогодні навіть ведуться розмови про введення PFP-схем при оплаті праці вчителів залежно від успішності їхніх учнів.

3. Спеціальні індивідуальні винагороди як визнання цінності того чи іншого працівника. По-перше, це можуть бути спеціальні премії, що виплачуються співробітникам за володіння навичками, гостро необхідними компанії в даний момент. По-друге, це можуть бути премії за вірність компанії, які отримують співробітники, що пропрацювали в організації певну кількість часу. Такі премії можуть виплачуватися і фахівцям, відхід яких дуже небажаний для компанії. По-третє, це можуть бути премії "зіркам" компанії.

4. Програми поділу прибутку. При такій схемі співробітники отримують певний відсоток прибутку компанії. З одного боку, ці програми можуть застосовуватися як індивідуальні винагороди, і в такому випадку при гарному виконанні своєї роботи співробітник одержує заздалегідь обумовлений відсоток прибутку. З іншого боку, компанія може встановити схему розподілу прибутку для всіх співробітників: у такому випадку це не спосіб винагороди за відмінну роботу, а спосіб психологічного об'єднання працівників компанії.

5. Акції та опціони на їх купівлю. При такій схемі формально співробітник ніяких виплат у формі "живих" грошей не отримує. Замість цього рада директорів компанії приймає рішення про безоплатне надання співробітнику у власність певної кількості акцій або просто про надання йому права придбати пакет акцій обумовленого розміру [6, с. 30].

Плюси PFP очевидні, тісний зв'язок винагороди, яку отримує співробітник, з ефективністю його діяльності приносить дивіденди і співробітнику, і компанії. За деякими даними, типова PFP-програма підвищує організаційну продуктивність на 5–49%, а доходи співробітників – на 3–29%. Працівник отримує можливість заробити більшу кількість грошей за умови гарної роботи, а також орієнтири для оцінювання своєї ефективності. Компанія ж отримує мотивованих співробітників: люди намагаються зробити більше, щоб заробити більше, а тих, хто не витримує конкуренції, замінюють нові співробітники з відповідною філософією.

Звичайно ж, існують і пункти, за якими критикують PFP. Часто сумніву піддається той факт, що винагорода співробітника багато в чому визначається суб'єктивною думкою менеджера, якому складно встановити і описати значущі відмінності між підлеглими. Щоб подолати її, компанія має використовувати незалежні методи оцінювання, що не базуються виключно на особистих симпатіях і антипатіях. Другий пункт критики полягає в тому, що PFP, на думку деяких дослідників, завдає непоправного удару по командній роботі, породжуючи непотрібну конкуренцію серед співробітників. Водночас ця система дає організації великі дивіденди у вигляді високої мотивації співробітників, зростання віддачі від них і як підсумок збільшення прибутку всієї компанії [6, с. 39].

Сучасна практика зарубіжних та деяких українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін у системі мотивації персоналу. Для працівників, перш за все молоді, характерні інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація і саморозвиток (нематеріальна мотивація).

Нематеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації, насамперед, спрямоване на задоволення мотиву збереження соціального статусу працівника в трудовому колективі завдяки залишенню за ним його робочого місця чи займаної посади; підвищення соціального статусу працівника в трудовому колективі в результаті одержання ним вищої відповідальної посади; посилення зацікавленості працівника самим процесом опанування новими знаннями, вміннями та практичними навичками; поглиблення інтересу щодо професійного спілкування з професіоналами як в організації, так і поза її межами [1, с. 53].

Нематеріальна мотивація спрямована на підвищення лояльності співробітників до компанії одночасно зі зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Під нематеріальним ми розуміємо такі заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій у якість робочої сили, а саме: можливість розвитку і навчання, планування кар'єри, оздоровлення, пільгове харчування тощо [4, с. 22]. Результатом, який досягається до допомогою нематеріальної мотивації, є підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників у компанії.

Цікавим способом удосконалення мотивації праці є мотивація вільним часом або модульна система компенсації вільним часом. Особливість такої мотивації полягає в тому, що розбіжності в навантаженні працівників, які зумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються безпосередньо наданням вільного часу, а не грошовими надбавками, як це прийнято в традиційній системі. Ця форма немонетарної мотивації поки не набула поширення у практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність упровадження системи компенсації вільним часом на підприємствах цих країн. Використання гнучких форм зайнятості (скорочений робочий день, збільшення відпустки, гнучкий графік роботи, на-

дання відгулів та ін.) надає можливість вибору працездатному населенню між робочим часом та відпочинком.

До моральних способів мотивації належить визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат [7, с. 39].

Науковці зазначають, що кожна людина індивідуальна, і в кожній людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити, працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Система нематеріальної мотивації має бути різною не тільки для працівників різних рівнів, але й враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості [8, с. 63].

Наприклад, за даними опитувань, проведених КМІС у 2010 р. найманих працівників у десяти регіонах України, можна виділити деякі розбіжності між пріоритетами нематеріального стимулювання праці в процесі кар'єрного зростання у чоловіків і жінок (див. табл.) [5, с. 36].

Таблиця

Гендерні пріоритети нематеріального стимулювання праці

Чоловіки	Жінки
Кар'єрне зростання, оплата тренажерного залу й обіду	Участь у культурних програмах, виставках
Участь у культурних програмах, виставках	Оплата транспортних послуг, мобільного зв'язку, цінні подарунки
Оплата відпусток	Оплата відпочинку
Участь у тренінгах, навчальних курсах	Участь у тренінгах, навчальних курсах
Оплата відпочинку	Оплата відпусток
Оплата транспортних послуг, мобільного зв'язку, цінні подарунки	Кар'єрне зростання, оплата тренажерного залу й обіду

Отже, на базі вищевикладеного матеріалу пропонуємо такі методи нематеріальної мотивації персоналу:

- постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей;
- систематичний аналіз успішно досягнутих працівниками цілей;
- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення якомога прозорішої системи оцінювання і оплати їх праці;
- делегування працівникам управлінських повноважень;
- підвищення персональної відповідальності кожного працівника з наданням права вибору методів вирішення поставлених завдань;

- публічне визнання успіхів працівників у роботі, підтвердження їх цінності для підприємства різними доступними для керівництва способами;
- увага безпосереднього керівництва до думки працівників;
- створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків змагання;
- наділення працівників владними повноваженнями при проведенні невиробничих заходів;
- залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу;
- врахування уявлень працівників про справедливість у розподілі обов'язків і в методах винагороди.

IV. Висновки

Розробці методів матеріального і нематеріального стимулювання приділяється все більше уваги. Керівники підприємств, які мають комерційний успіх на ринку, замислюються над розробкою кадрових стратегій, що включали б різноманітні аспекти управління процесом праці.

Серед найвідоміших зарубіжних систем матеріальної мотивації найбільш цікавою є "Pay for Performance" – "Плата за виконання", яка включає в себе різні методи стимулювання залежно від специфіки підприємства.

Безумовно, для кожного конкретного працівників має бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням особистих якостей, наявності тих чи інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте зарубіжний досвід дає змогу стверджувати, що нематеріальні методи дають можливість успішно застосувати їх для вирішення завдань підвищення ефективності діяльності працівників.

Список використаної літератури

1. Азарова А.О. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві / А.О. Азарова, О.А. Ковальчук // Економічний простір. – 2010. – № 5. – С. 53–58.
2. Виханский О.С. Менеджмент : учеб. для экон. спец. вузов / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М., 2001. – 420 с.
3. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: (управление предприятием на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления) / В.И. Бовыкин. – М. : Экономика, 1997. – 368 с.
4. Иванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г.В. Иванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21–23.
5. Иванов С.Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С.Л. Иванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34–38.
6. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
7. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О.В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 37–41.
8. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління / В.В. Юкіш // Інноваційна економіка. – 2009. – № 8. – С. 62–66.

Стаття надійшла до редакції 03.01.2013.

Криворотко І.А. Исследование зарубежного опыта мотивации персонала для использования в украинских условиях

В статье представлены основные направления материального стимулирования и выделено систему PFP как наиболее прогрессивную. Определены основные направления нематериальной мотивации персонала предприятий.

Ключевые слова: персонал, стимулирование, опыт, материальная мотивация, нематериальная мотивация.

Krivorotko I. Study foreign experience staff motivation for a ukrainian conditions

The paper presents the main lines of material incentives and allocated PFP system as the most progressive. Also identified key areas of non-material motivation of enterprises.

Key words: personnel, promote, experience, financial motivation, motivation is immaterial.

УДК 622.271.001.14

В.Я. Нусінов

доктор економічних наук, професор
Криворізький національний університет

А.М. Турило

доктор економічних наук, професор

І.Є. Афанасьєв

старший викладач
Криворізький економічний інститут КНУ

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ГІРНИЧОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЯКІ БЕЗПОСЕРЕДНЬО ВПЛИВАЮТЬ НА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ У ПРОЦЕСІ РОЗПОДІЛУ ЗАПАСІВ РЕСУРСІВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ

Узагальнено прикладні аспекти оптимізації економічного ризику в процесі виробничо-господарської діяльності гірничо-збагачувального підприємства. Розроблено методологічні підходи щодо раціоналізації виробничих процесів залізвидобувних підприємств.

Ключові слова: невизначеність, конфліктність, ризик, змішана стратегія.

I. Вступ

Однією з важливих, а отже, й необхідних умов забезпечення процесу оптимізації виробничо-господарських систем слугує типологія постановки економічних завдань, які формуються у практиці планування їх розвитку. Характер цих завдань на різних рівнях народного господарства, для різних часових періодів залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх специфічних умов функціонування певної економічної системи. При цьому відповідно до даних загальних умов щодо особливостей економічних ситуацій і завдань визначається методологія застосування того чи іншого класу завдань оптимізації прийняття управлінських економічних рішень. Зазначені обставини, у свою чергу, істотно зумовлюють необхідність забезпечення структурування та функціонування системи планування [3, с. 23], що, відповідно, зумовлює актуальність оптимізації діяльності виробничо-економічних систем гірничовидобувних підприємств та утворених на їх основі груп підприємств, зокрема, гірничорудного дивізіону Криворіжжя, що є складною динамічною системою, стан якої визначається безліччю факторів, умов і безупинно змінюється як у просторі, так і в часі. Очевидно, що оптимізація таких систем характеризується багатоваріантністю завдань, і, як наслідок, занадто складною процедурою їх вирішення.

Узагальнюючи досягнення теорії прогнозування динаміки розвитку гірничих робіт при розробці залізрудних родовищ у математичній постановці завдань підвищення результативності процесів уточнення якості запасів залізрудної сировини (далі – ЗРС) гірничору-

дного підприємства (далі – ГРП) при їх операційно орієнтованому розподілі на стику підсистеми “кар’єр – збагачувальна фабрика”, серед першочергових є завдання щодо побудови комплексу завдань оптимізації таких економічних показників, як: зростання виходу залізрудного концентрату з руди (%), випуску та вартості товарного концентрату (т грн), зменшення питомих витрат на 1 т товарного концентрату (грн) на підґрунті досягнення максимально можливих рівнів продуктивності обладнання в циклі подрібнення й збагачення руди відповідно до індивідуальних режимів технологічних ліній та реалізації змішаних стратегій підприємства.

На сьогодні у прогнозуванні розвитку гірничих робіт за об’єкт планування приймається блок [6, с. 77], що зумовлено технологічними особливостями підготовки й відпрацювання залізрудних родовищ.

Разом з тим можна сказати, що використання блоку як об’єкта планування має й певні недоліки. Визначення вмісту заліза в масиві та видобутій руді в цілому по блоку або горизонту не відображає місячної динаміки ключових техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства [4, с. 28–31]. Середнє значення вмісту заліза по блоку не відповідає значенням вмісту заліза в його окремих частинах. Гірничо-геологічні умови, що характеризують блок, істотно відрізняються від умов, які виникають при відпрацюванні окремих його частин [2, с. 85; 5, с. 195–198].

II. Постановка завдання

Мета статті – удосконалити прогнозування та управління виходом концентрату з руди в контексті мінімізації собівартості залізрудної продукції на ГРП України, де за об’єкт планування, а отже, й оптимізації розвитку гірничих

робіт доцільно прийняти сукупність блоків з яких формуються рудопотоки, що надходять на переробну підсистему ГРП "акумуляційний склад – збагачувальна фабрика".

Відповідно до мети, головним завданням дослідження є розробка підходів щодо врахування ключових моментів стохастичної невизначеності параметрів виробничо-економічної діяльності ГРП, спрямованих на забезпечення виробництва концентрату певної якості β з обмежених запасів ресурсів ЗРС, на експлуатаційні характеристики якої безпосередньо впливає недетермінований характер як вибухових робіт у кар'єрі, так і процес навантаження й транспортування на склади-акумулятори підприємства ресурсів ЗРС, що безумовно вносить певний ризик у прийняття рішень відносно виробництва товарного концентрату, замовленого ринком споживачів залізорудної продукції. Отже, запобіганню й уникненню ризику невикористаних можливостей виробничих потужностей ГРП, на нашу думку, важливу роль відіграє достовірність результатів оптимізацій процесів дооцінки експлуатаційних техніко-економічних параметрів запасів ресурсів ЗРС при їх операційно орієнтованому розподілі на стикі переробної підсистеми ГРП "акумуляційний склад – збагачувальна фабрика" [1, с. 153–155; 2, с. 85].

III. Результати

При постановці завдань щодо забезпечення ефективної виробничо-економічної діяльності будь-якого сучасного ГРП у суперечність завжди вступають дві тенденції: з одного боку, прагнення до збільшення виходу концентрату з руди та відповідно його прибутковості, а з іншого – зменшення виробничо-економічного ризику. Таким чином, маємо завдання, коли необхідно враховувати випадкові фактори впливу на якість і кількість виходу концентрату з певного виду ресурсу ЗРС, зокрема, нестабільність у ній корисного компонента. Отже, виникає по-

треба в більш досконалому дослідженні стохастичних параметрів діяльності підсистеми операційно орієнтованого розподілу наявних запасів ЗРС на складах-акумуляторах ГРП та отримання якомога більшої його ефективності з урахуванням інноваційних підходів сучасного менеджменту підприємств гірничорудної галузі в цілому, що й має бути головною метою подальшого розвитку гірничовидобувних підприємств [1, с. 155–157; 7, с. 3–6].

Концептуально задачу про використання запасів ЗРС як ресурсу виробництва залізорудного концентрату можна подати у вигляді таблиці.

Згідно з наведеною таблицею передбачено виробництво n видів товарного концентрату $K_{\beta_1}, K_{\beta_2}, \dots, K_{\beta_n}$, витрачається m видів ресурсів i -го виду ЗРС (що формують рудопотоки) $OF_{\alpha_1}, OF_{\alpha_2}, \dots, OF_{\alpha_m}$, де β_j – якість концентрату (Fe, %); α_i – якість ЗРС (Fe, %). При цьому відомі: витрати $a_{ij} = \frac{1}{\gamma_{ij}}$

в долях одиниці запасу ЗРС певної якості α_i , необхідні для виробництва 1 т товарного концентрату якості β_j ; запаси ресурсів (w_i) i -го виду ЗРС, що забезпечені підірваною гірничою масою, яка не перевищує двох-, трьохтижневих обсягів видобутку з певним чином визначеної сукупності підготовлених до розробки екскаваторних блоків, коли обсяги запасів ресурсів ЗРС перебувають у межах

$$w_i^{(H)} \leq w_i \leq w_i^{(E)},$$

де $w_i^{(H)}, w_i^{(E)}$ – відповідно, значення нижньої та верхньої межі.

Таблиця

Зведена таблиця коефіцієнтів задачі оптимізації

Види ресурсів ЗРС	Види товарного концентрату						Запаси ресурсів ЗРС
	K_{β_1}	K_{β_2}	...	K_{β_j}	...	K_{β_n}	
OF_{α_1}	a_{11}	a_{12}	...	a_{1j}	...	a_{1n}	w_1
...
OF_{α_m}	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mj}	...	a_{mn}	w_m
Ціна реалізації 1 т товарного концентрату, грн/т	c_1	c_2	...	c_j	...	c_n	
Випуск товарного концентрату, т	q_1	q_2	...	q_j	...	q_n	

Ціна реалізації c_j одиниці j -го виду товарного концентрату залежить та формується під впливом ключових факторів ринку, зокрема, попиту і пропозиції та конкурентної ситуації (наприклад, зумовлена демпінгом), що формуються за рахунок якості залізорудної продукції, розвитку галузей, які є споживачами, розвитку глобалізації процесів світової концентрації капіталу, розвитку

міжнародної торгівлі, злиття фінансових ринків тощо.

Отже, необхідно так організувати процес випуску товарного концентрату, виходячи з наявних запасів ресурсів ЗРС, щоб отримати якомога більші доходи та, відповідно, гарантований прибуток ГРП. Вихідні дані цієї задачі такі.

Обсяги випуску товарного концентрату $K_{\beta_1}, K_{\beta_2}, \dots, K_{\beta_n}$ позначимо q_1, q_2, \dots, q_n . Таким чином, план випуску товарного концентрату в математичній постановці задачі операційно орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС подаємо у вигляді вектора $Q = (q_1, q_2, \dots, q_n)$. Запаси ресурсів i -го виду ЗРС подамо у вигляді вектора $W = (w_1, w_2, \dots, w_m)$. При цьому ціну реалізації одиниці j -го виду товарного концентрату матиме вигляд вектора $C = (c_1, c_2, \dots, c_n)$, складові якого відповідатимуть певному ви-

ду товарного концентрату, де $A = \left\{ \frac{1}{\gamma_{ij}} \right\}_{mn}$ –

матриця витрат випуску товарного концентрату щодо використання певних видів запасів ресурсів ЗРС.

За критерій ефективності виробництва залізородного концентрату можна взяти загальну мету виробничо-економічної діяльності ГРП, зокрема, зростання прибутку, обсягів реалізованої продукції на підґрунті інтеграції контролю і регулювання продуктивності для її підвищення шляхом раціонального управління особливостями мінімізації собівартості подрібнення та збагачення руди за рахунок удосконалення методології процесів до визначення експлуатаційних параметрів запасів ЗРС. Тоді критерієм ефективності має бути:

$$F(Q, C) = c_1 q_1 + c_2 q_2 + \dots + c_n q_n \rightarrow \max \quad (1)$$

Побудуємо область ресурсних обмежень W , якій мають належати плани (вектори) Q . Ця область є множиною векторів Q , складові якого $q_i, i = 1, 2, \dots, n$ повинні задовольняти ресурсним обмеженням вектора W відповідно до технології виробництва, що характеризується технологічною матрицею виробництва продукції A . Область допустимих (можливих) планів виробництва Ω є множиною векторів Q , складові яких мають задовольняти систему нерівностей:

$$\begin{cases} \frac{1}{\gamma_{11}} q_1 + \frac{1}{\gamma_{12}} q_2 + \dots + \frac{1}{\gamma_{1n}} q_n \leq w_1 \\ \frac{1}{\gamma_{21}} q_1 + \frac{1}{\gamma_{22}} q_2 + \dots + \frac{1}{\gamma_{2n}} q_n \leq w_2 \\ \dots \\ \frac{1}{\gamma_{m1}} q_1 + \frac{1}{\gamma_{m2}} q_2 + \dots + \frac{1}{\gamma_{mn}} q_n \leq w_m \end{cases} ; (2)$$

$$q_1 \geq 0, q_2 \geq 0, \dots, q_n \geq 0. \quad (3)$$

Таким чином, задача прогнозування використання ресурсів у розглянутій постановці має таке математичне формулювання:

$$F(Q, C) = c_1 q_1 + c_2 q_2 + \dots + c_n q_n \rightarrow \max ; \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \leq w_i^{(e)}$$

$$(i = 1, 2, \dots, m) . \quad (5)$$

$$q_j \geq 0$$

Таке математичне формулювання має вигляд одноцільової задачі лінійного програмування. Критерієм ефективності є функція (1), яка залежить від обумовлених цін на виготовлену одиницю залізородної продукції, що реалізується виробником на ринку у певний момент часу. Оскільки задача операційно орієнтованого розподілу ресурсів ЗРС визначає певну регламентацію діяльності ГРП, тоді, відповідно, реалізація такої виробничо-економічної програми здійснюється протягом деякого часового періоду, у процесі якого ціна на товарний концентрат залежить та формується, як було зазначено вище, під впливом ключових факторів ринку.

У зв'язку з тим, що запаси ресурсів (w_i) i -го виду ЗРС забезпечені підірваною гірничою масою, що, як правило, не перевищують дво-, тритижневих обсягів видобутку з певним чином визначеної сукупності підготовлених до розробки екскаваторних блоків, виникає певна невизначеність щодо рівня гарантії забезпечення обсягами запасів ресурсів i -го виду ЗРС, необхідних для виконання обов'язкової програми виробництва концентрату, і, безумовно, виникає ризик її невиконання.

Таким чином, обмеження вищенаведеної задачі (4)–(5) бажано записати у такому загальному вигляді:

$$\psi(q, \omega) \leq w. \quad (6)$$

Неможливість, а інколи й недоцільність вимог, щоб її рішення задовольняло б обмеженням (6) за будь-яких реалізацій випадкових параметрів $\omega \in \Omega$, нашою хує на ідею накладання дещо менш жорстких умов. Замість (6) можна допустити невиконання умов з певною ймовірністю:

$$P\{\psi(q, \omega) > w\} \leq \rho, \quad (7)$$

або

$$P\{\psi(q, \omega) \leq w\} \geq 1 - \rho. \quad (8)$$

Така імовірнісна концепція гарантії реалізації плану досить добре відповідає ідеї врахування впливу економічного ризику. Параметр ρ (долі одиниці) чисельно виражає величину ризику (природно, що в практичних розрахунках недопустимі великі значення ρ). Аналогічні модифікації доводиться

ся здійснювати і стосовно функції мети оптимального планування.

Таким чином, задача щодо мінімізації собівартості та раціонального використання запасів ресурсів ЗРС у детермінованій постановці має таке математичне формулювання:

$$F(Q, S) = s_1 q_1 + s_2 q_2 + \dots + s_n q_n \rightarrow \min; \quad (9)$$

$$\sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \geq w_i^{(H)}, \quad (i = 1, 2, \dots, m), \quad (10)$$

$$q_j \geq 0.$$

Далі сформулюємо математичну модель на відшукування оптимального розв'язку, який забезпечував би мінімальні витрати на виробництво товарного концентрату при виконанні умов мінімально допустимих рівнів запасів ресурсів ЗРС з ризиком їх нераціонального використання, що породжує збільшення допустимого значення ризику ρ підприємства.

Таким чином, задача прогнозування використання ресурсів у розглянутій постановці має таке математичне формулювання:

$$F(Q, S) = s_1 q_1 + s_2 q_2 + \dots + s_n q_n \rightarrow \min; \quad (11)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} P \left\{ \frac{1}{\gamma_{11}} q_1 + \frac{1}{\gamma_{12}} q_2 + \dots + \frac{1}{\gamma_{1n}} q_n \geq w_{1\min} \right\} \geq 1 - \rho \\ P \left\{ \frac{1}{\gamma_{21}} q_1 + \frac{1}{\gamma_{22}} q_2 + \dots + \frac{1}{\gamma_{2n}} q_n \geq w_{2\min} \right\} \geq 1 - \rho \\ \dots \\ P \left\{ \frac{1}{\gamma_{m1}} q_1 + \frac{1}{\gamma_{m2}} q_2 + \dots + \frac{1}{\gamma_{mn}} q_n \geq w_{m\min} \right\} \geq 1 - \rho \end{array} \right. ; \quad (12)$$

$$q_1 \geq 0, q_2 \geq 0, \dots, q_n \geq 0. \quad (13)$$

Припустимо, що мінімально допустимі сумарні потреби в рівнях запасів ресурсів ЗРС є випадковими величинами $w_{i\min}$, що розподілені в інтервалі $[w_i^{(H)}, w_i^{(E)}]$, обсяги яких перебувають у межах $w_i^{(H)} \leq w_i \leq w_i^{(E)}$, де $w_i^{(H)}$, $w_i^{(E)}$ – відповідно значення нижньої та верхньої межі. За умови рівномірного розподілу випадкової величини рівнів запасів ресурсів ЗРС на складах-акумуляторах ГРП, використовуючи рівність:

$$\frac{1}{w_i^{(E)} - w_i^{(H)}} \int_{w_i^{(H)}}^{w_i^{(E)}} d\varphi = 1 - \rho, \quad (14)$$

можна перейти від імовірнісних обмежень (12) до їх детермінованих еквівалентів:

$$\sum_{j=1}^n \frac{1}{\gamma_{ij}} q_j \geq w_{i\min} = w_i^*; \quad (i = 1, 2, \dots, m), \quad (15)$$

$$q_j \geq 0.$$

де $w_{i\min}$ – значення випадкової величини w_i^* , що задовольняє умові:

$$P\{w_i^* \leq w_{i\min}\} \geq 1 - \rho. \quad (16)$$

Рішенням цієї детермінованої задачі є оптимальні значення обсягів виробництва товарного концентрату: g_1, g_2, \dots, g_n .

Запропонований підхід щодо оптимізації обсягів виробництва товарного концентрату також дає змогу вирішити задачу попутної переробки збідненої гірничої маси для раціонального завантаження виробничих потужностей підприємства. В умовах глибоких кар'єрів підвищення якості мінеральної продукції є однією з найважливіших економічних і екологічних задач, що визначають ефективність відкритої розробки. Зменшення втрат корисної копалини, а також комплексне використання гірських порід, на нашу думку, може забезпечити збільшення на 25–30% обсягів виробництва продукції на діючих підприємствах. Майже 42% блоків можна вважати сировиною зі збідненим вмістом заліза.

Таким чином, якщо побудована аналітична модель раціонального управління виробництвом концентрату та його собівартістю з тих чи інших причин не є достатньо досконалою, то, на нашу думку, доцільно застосовувати інструментарій імітаційного математичного експерименту, зокрема, відомий під назвою методу статистичних випробувань або методу Монте-Карло. При цьому для системи операційно орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС на стику виробничої ланки ГРП "акумуляючий склад – збагачувальна фабрика", як і для всіх складних систем без винятку, властивими є певні, притаманні їм характеристики неоднорідності елементів і зв'язків, які, безумовно, необхідно враховувати в процесі імітаційної оптимізації значень виходу товарного концентрату γ з руди за умови досягнення максимумально можливих рівнів продуктивності обладнання в циклі подрібнення й збагачення руди відповідно до індивідуальних режимів технологічних ліній з обмеженими виробничими потужностями [6, с. 60].

Разом з тим аналіз стану збіднених запасів на гірничодобувних підприємствах свідчить про те, що збіднені запаси на ряді підприємств становлять значну частину розвіданих запасів родовища. На багатьох родовищах такі запаси в процесі виїмки балансових запасів безповоротно втрачаються разом з тим на ряді підприємств збіднені запаси залучаються до використання у зв'язку з вичерпанням рен-

табельних запасів або необхідністю розширення сировинної бази діючих підприємств. Попутна переробка збіднених запасів у ряді випадків може бути економічно цілком доцільною. Менший вихід товарної продукції з одиниці збіднених запасів компенсується меншими витратами, необхідними для їх переробки. Крім того, необхідність залучення додаткових резервів сировини виникає зазвичай за наявності вільних потужностей на гірничорудному підприємстві або виявленням на підприємстві резервних потужностей.

Економічна доцільність розробки збіднених блоків визначається на основі порівняння двох варіантів: у першому (базовому) – відпрацьовуються тільки рентабельні блоки ділянки; у другому – спільно переробляються обидва види блоків (рентабельні та зі збідненим вмістом заліза).

Для кожного варіанта визначаються: ціна кінцевої продукції, одержаної в результаті розробки певної ділянки родовища ($c_i^{(1)}$ і $c_i^{(2)}$); витрати на виїмку і переробку ($\varepsilon_i^{(1)}$ і $\varepsilon_i^{(2)}$); прибуток на одиницю продукції відносно базового варіанта: $Pr_i^{(1)} = \frac{(c_i^{(1)} - \varepsilon_i^{(1)})}{q_i}$ і

$Pr_i^{(2)} = \frac{(c_i^{(2)} - \varepsilon_i^{(2)})}{q_i}$. Тоді можна стверджу-

вати, що економічно доцільна переробка збіднених блоків тільки за умови $Pr_i^{(1)} \leq Pr_i^{(2)}$.

Середня якість корисних копалин у другому варіанті $\alpha_i^{(2)}$ має бути не меншою, ніж мінімально допустима якість видобутих корисних копалин у базовому варіанті α_i^{\min} , при якому собівартість кінцевої продукції залишається на рівні базового варіанта.

Таким чином, необхідно будувати місію управління підприємством у цілому як узагальнену формалізацію мети його виробничо-економічної діяльності на підґрунті прогнозування виходу концентрату з руди, а саме зростання прибутку, обсягів реалізованої продукції на підґрунті інтеграції контролю і регулювання продуктивності для її підвищення шляхом раціонального управління особливостями мінімізації собівартості подрібнення та збагачення руди за рахунок удосконалення методології управління експлуатаційними параметрами запасів ЗРС.

Результати прогнозування приросту виходу концентрату з руди, обсягів виробництва концентрату в натуральному й вартісному виразі по збагачувальній фабриці № 2 ПАТ "Інгулецький ГЗК" за 2010 р. з урахуванням оптимізації операційно орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС наведено на рисунку.

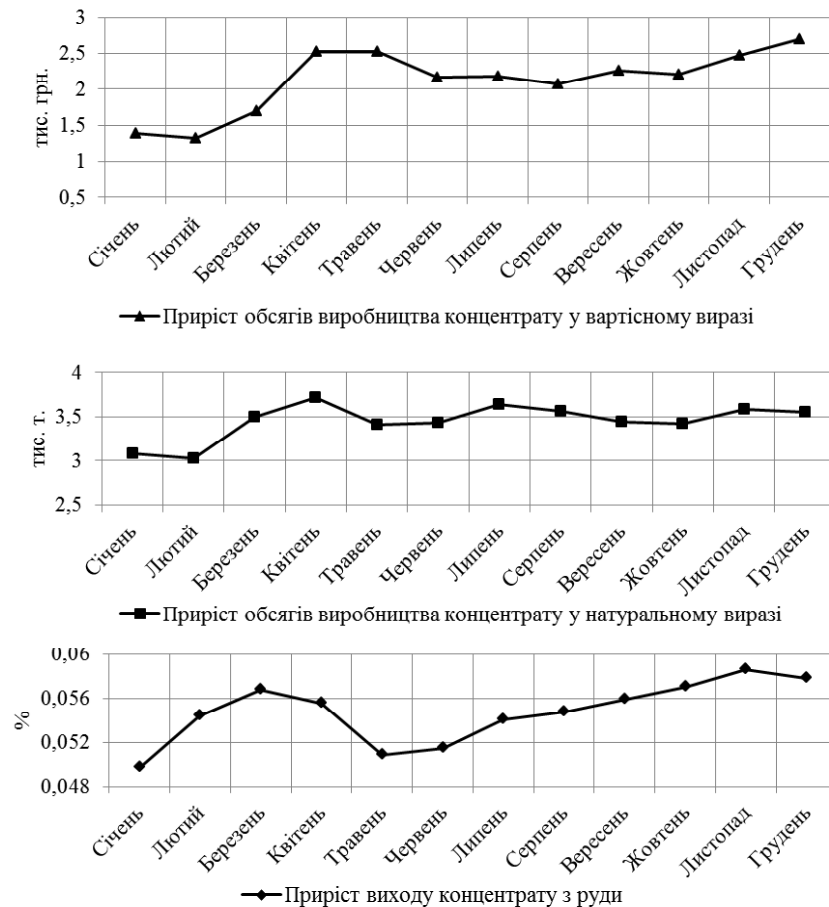


Рис. Моделювання приросту виходу концентрату з руди, обсягів виробництва концентрату в натуральному й вартісному виразі по збагачувальній фабриці № 2 ПАТ "Інгулецький ГЗК"

Разом з тим мінімально допустима якість видобутих корисних копалин, при яких собівартість сумарної кінцевої продукції залишається на рівні базового варіанта і визначається співвідношенням:

$$\alpha_i^{\min} = \alpha_i^{(1)} \left(\left(1 - \frac{d_i \times R_i \times (1 - \varphi_i \times \Delta q_i)}{\alpha_i^{(1)} \times \Delta q_i} \right) - \frac{1}{\Delta q_i} \right), \quad (17)$$

де $\alpha_i^{(1)}$ – середня якість корисних копалин, видобутих у базовому варіанті;

Δq_i – абсолютний приріст обсягу корисних копалин із збіднених блоків до обсягу видобутку базового варіанта;

R_i – показник, рівний відношенню коефіцієнтів видобутку корисного компонента при переробці корисних копалин базового варіанта і запропонованого;

φ_i – частка змінної частини витрат у собівартості видобутку та переробці 1 т корисних копалин у базовому варіанті;

d_i – величина зниження собівартості видобутку і переробки 1 т корисних копалин при сумісній розробці балансових і збіднених запасів;

i – номер періоду.

Оскільки мінімально допустима якість за інших рівних умов змінюється залежно від частки збіднених запасів, що залучаються до видобутку, то, змінюючи обсяг видобутку зі збіднених запасів, ми можемо знайти допустиму величину α_i^{\min} для кожного періоду.

При цьому для s періодів:

– виробнича потужність підприємства зростає в $(1 + \sum_{i=1}^s \Delta q_i)$ разів;

– обсяг кінцевої продукції зростає в $(1 + \sum_{i=1}^s \frac{\Delta q_i \times \alpha_i^{(2)}}{\alpha_i^{(1)}})$ разів;

– собівартість кінцевої продукції залишається на рівні базового варіанта;

– річний прибуток підприємства певною мірою буде залежати від випуску кінцевої продукції.

IV. Висновки

На сучасному етапі в процесі функціонування ГРП з'явилися специфічні, на перший погляд, негативні тенденції – це прагнення отримати за будь-яку ціну максимальні прибутки. При цьому неминує з'являється прагнення розробляти найкращі ділянки родовищ з підвищеним вмістом корисних компонентів, ігноруючи розробку окремих ділянок, що мають гірші якісні характеристики. Допущення неналежно об'єктованих витрат

корисних копалин на угоду економічності та прибутковості виробництва в короткі терміни, ігнорування комплексного використання мінеральної сировинної бази України, послаблення нагляду за технікою безпеки виробництва гірських робіт й інвестування заходів, пов'язаних з підвищенням економічної безпеки ГРП, на нашу думку, не дає змоги раціонально використати можливості ефективного функціонування сучасного стратегічного менеджменту підприємств гірничорудної галузі України. У зв'язку з цим, можна вважати, що запропонована методика прогнозування операційно орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС для вдосконалення планування та управління виходом концентрату з руди в контексті мінімізації собівартості залізородної продукції на ГРП України варта уваги, що буде спрямована на забезпечення ефективного функціонування й структуризування системи планування на ГРП, яке є гарантом гнучкого розвитку сучасного підприємства в умовах ринкових перетворень.

Список використаної літератури

1. Афанасьєв І.Є. Підвищення ефективності гірничорудних підприємств шляхом удосконалення прогнозування якісних показників залізної руди / І.Є. Афанасьєв // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – Дніпропетровськ, 2012. – Т. 20. – Вип. 6/2. – № 10/1. – С. 152–158.
2. Економічна геологія родовищ залізістих кварцитів / [Г.І. Рудько, О.В. Плотников, М.М. Курило, С.В. Радованов]. – К.: Академпрес, 2010. – 272 с.
3. Иванов Н.И. Планирование производства горнорудных объединений и предприятий / Н.И. Иванов, О.П. Суслев, А.В. Ефремов. – М.: Недра, 1976. – 311 с.
4. Оптимальное планирование производства на рудниках / [Н.И. Иванов, О.П. Суслев, А.В. Ефремов и др.]. – М.: Техника, 1973. – 132 с.
5. Плотников О.В. Економічні оцінки залізородних родовищ у фінансових та інвестиційних проектах: монографія / О.В. Плотников. – Кривий Ріг: Мінерал, 2006. – 274 с.
6. Ситуационное регламентирование геотехнологий с разделенными рудопотоками: монографія / [С. Жуков, Н. Горлов, Ш. Фарси, Н. Буауджа]. – Кривой Рог: Мінерал, 2004. – 210 с.
7. Турило А.М. Економічна оцінка інновацізації залізородного виробництва: монографія / А.М. Турило, О.А. Зінченко, В.Я. Нусінов. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. – 200 с.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2013.

Нусинов В.Я., Турило А.М., Афанасьев И.Е. Прогнозирование экономических показателей горнорудного предприятия, которые непосредственно влияют на его эффективность в процессе распределения запасов ресурсов железорудного сырья

Обобщены прикладные аспекты оптимизации экономического риска в процессе производственно-хозяйственной деятельности горно-обогатительного предприятия. Разработаны методологические подходы к рационализации производственных процессов железорудных предприятий.

Ключевые слова: *неопределенность, конфликтность, риск, смешанная стратегия.*

Nusinov V., Turylo A., Afanasyev I. Prediction of the Ore mining Enterprise's Economic Indicators, Influencing Directly Its Effectiveness in the Process of the Iron – Ore Raw materials Resources' Distribution

The applied aspects of economic risk's optimization in the process of the productive – economic activity of the mining – enrichment enterprise are generalized. The methodologic approaches to the production processes rationalization of the iron – extraction enterprises are elaborated

Key words: *uncertainty, conflictness, risk, mixed strategy.*

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

У статті обґрунтовано основні підходи до визначення ролі та місця сучасного бухгалтерського обліку в системі управління, його видів, предмета й методу.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, господарський облік, методичні підходи обліку, кругообіг капіталу, предмет обліку, управлінський облік.

I. Вступ

Зростання вимог до бухгалтерського обліку в умовах глобалізації та постіндустріального суспільства потребує перегляду його теоретичних основ.

На необхідності розробки сучасної концепції бухгалтерського обліку останнім часом неодноразово наголошували вітчизняні та російські вчені, зокрема Ф. Бутинець, В. Палій, М. Пушкар, Я. Соколов [1; 4; 6; 7].

Проте визначення бухгалтерського обліку, його видів і ролі в системі управління залишається найбільш дискусійним питанням. Аналіз спеціальної літератури свідчить, що різні автори визнають різні види обліку, пропонують різні визначення бухгалтерського обліку, висловлюють різні погляди щодо його предмета та методу.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати сучасні підходи до визнання обліку, його видів, визначення предмета й методу і, як наслідок, ролі в системі управління.

Завдання дослідження:

- дослідити зміст та сутність поняття “господарський облік” як спеціальної економічної категорії;
- виявити види господарського обліку та класифікувати їх;
- адаптувати конкретні методи бухгалтерського обліку для цілей системи управління, насамперед кругообігом капіталу;
- конкретизувати предмет бухгалтерського обліку.

У статті використано історичний та логічний методи (для дослідження еволюції постановки проблеми та наступності її вирішення), порівняльного аналізу (для порівняння підходів вітчизняних і зарубіжних науковців до визначення поняття “господарського обліку” та його видів і предмета).

III. Результати

Більшість авторів дотримуються традиційного підходу, згідно з яким, бухгалтерський облік є видом господарського обліку.

На думку М. Пушкаря, замість наукового пошуку науковці традиційно пропонують тривіальний підхід щодо видів обліку, який склався ще в часи становлення соціалізму в нашій країні [6, с. 67].

На наш погляд, поділ господарського обліку на оперативний, бухгалтерський і статистичний є наслідком стереотипу, що виник у СРСР у 30-х рр. ХХ ст.

Така класифікація десятки років використовується в науковій літературі та нормативних документах, хоча до цього часу не має достатнього наукового обґрунтування.

Ю. Верига та С. Деньга стверджують, що система господарського обліку в Україні складається з макро- та мікрообліку.

В. Ластовецький вважає, що оперативний і статистичний облік як окремі види не існують й обґрунтовує наявність бухгалтерського та управлінського (виробничо-комерційного) обліку.

Водночас практичне застосування будь-якої класифікації можливе лише в тому разі, якщо вона відповідає основним вимогам класифікації. Передусім вона повинна мати єдину основу. У жодному із запропонованих підходів такої основи немає, а тому немає і чітких меж між елементами класифікації – видами обліку.

У результаті управлінський облік одночасно може бути оперативним і стратегічним; бухгалтерський і податковий облік одночасно є макро- та мікрообліком тощо.

Виходячи з цього, не можна погодитися, що система господарського обліку охоплює всі види обліку, які можна виділити в її складі.

У зв'язку з цим питання визначення бухгалтерського обліку, його предмета і методу набувають особливої актуальності.

Ю. Верига і С. Деньга вважають, що спочатку слід розібратися з визначенням бухгалтерського обліку, а вже потім говорити про його предмет і методологію.

З таким підходом не можна погодитись, оскільки визначення предмета бухгалтерського обліку уже дає змогу з'ясувати його місце і роль у суспільстві та в системі управління підприємством.

Предмет бухгалтерського обліку був і залишається тим питанням, яке періодично обговорюють вітчизняні вчені на сторінках професійних видань та наукових конференцій.

Огляд літератури, наведений Ф. Бутинцем, свідчить, що на різних етапах історичного розвитку в різних країнах різні автори по-різному визначали предмет бухгалтерського обліку [1, с. 24–28].

У колишньому СРСР остання гостра дискусія з цього питання відбулась у 50–60-х рр. ХХ ст. Її активними учасниками були відомі вчені, зокрема М. Дембінський, В. Макаров.

Проте підсумків цієї дискусії фактично не було підведено, а питання щодо визначення предмета бухгалтерського обліку залишилося відкритим.

Останнім часом поширюється думка, що предметом бухгалтерського обліку є капітал та його кругообіг.

Інтерес до кругообігу капіталу як предмета бухгалтерського обліку спостерігається також у працях японських учених.

Зокрема, Ю. Ішікава, ґрунтуючись на теорії К. Маркса, дослідив зміни в кругообігу капіталу в ХХ ст. На його думку, спостерігається перехід від парадигми обліку продуктивного капіталу до парадигми обліку позикового або фіктивного капіталу.

Недоліком схеми, яку наводить Ю. Ішікава, є відсутність у ній кругообігу інтелектуального капіталу, який стає головним чинником успіху в сучасних умовах економіки знань.

Існують різні точки зору щодо визначення інтелектуального капіталу та його складових.

З погляду бухгалтерського обліку, інтелектуальний капітал включає нематеріальні

активи, відображені на балансі підприємства (інтелектуальна власність), та знання, які не відображені в обліку – знання працівників, їх вміння, організаційна культура тощо.

У сучасній літературі розрізняють поняття “дані”, “інформація” та “знання”.

З. Рум'янцева підкреслює, що суттєва відмінність знань від даних та інформації полягає в тому, що знання містяться не в документах чи інформаційних технологіях, а в людях. При цьому отримання нового знання пов'язане з перетворенням інформації, у процесі якого спостерігається їх якісне та кількісне збільшення.

Виходячи з відмінності між формалізованими і неформалізованими знаннями, І. Нона розглядає чотири основні моделі трансформації знань у будь-якій організації: соціалізація, комбінація, екстерналізація, інтерналізація.

Спираючись на ці моделі, можна стверджувати, що в процесі кругообігу інтелектуального капіталу знання людини трансформуються в організаційне знання, доступне іншим членам організації.

Виходячи з цього, найбільш важливими стадіями кругообігу інтелектуального капіталу є перетворення неформалізованого знання у формалізоване (екстерналізація) і застосування цього формалізованого знання для збільшення бази неформалізованих знань (інтерналізація).

У зв'язку з цим управління знаннями потребує адекватної оцінки інтелектуального капіталу та інформації про його зростання й вплив на вартість бізнесу.

З урахуванням викладеного, схему Ю. Ішікави можна розширити (див. рис.).

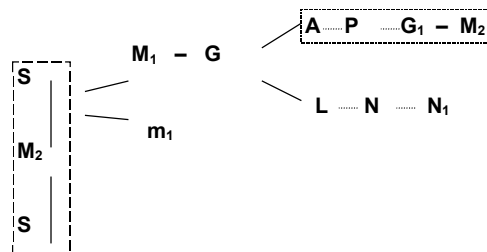


Рис. Кругообіг фізичного, фінансового й інтелектуального капіталу

S – акціонерний капітал; M – грошові кошти, m – дохід посередника;
G – товар; L – праця; N – знання; A – засоби виробництва; P – виробництво.

На цій схемі зв'язок L ... N означає екстерналізацію знань, а зв'язок N ... N₁ – інтерналізацію знань.

Отже, важливим завданням бухгалтерського обліку на сучасному етапі є повне відображення всіх аспектів кругообігу капіталу – фізичного, фінансового й інтелектуального.

Хоча капітал є важливою складовою предмета бухгалтерського обліку, він уже не визначає і не пояснює змісту бухгалтерського обліку в сучасних умовах. Для управління

бізнесом недостатньо інформації лише про кругообіг капіталу. Зростає потреба в інформації про середовище підприємства, потенціал його конкурентів, альтернативні шляхи здійснення операцій тощо.

Тому слід погодитися з В. Палієм, що оборот капіталу є окремим випадком предмета бухгалтерського обліку, а його розширене тлумачення потребує подальшого дослідження [4, с. 56].

Для визначення предмета бухгалтерського обліку необхідно:

- 1) уникати “наукового антропоморфізму”;
- 2) чітко розуміти поняття “предмет” у цьому контексті;
- 3) розмежувати предмети науки та практичної діяльності.

Перша вимога зумовлена тим, що облік не виправдано наділяють людськими якостями. У спеціальній літературі широко застосовують визначення та твердження, що бухгалтерський облік “вивчає”, “контролює”, “реєструє”, “відображає”, “накопичує, групує і систематизує” тощо.

З таким підходом не можна погодитись, оскільки бухгалтерський облік – це не жива істота, що має свідомість, а діяльність, яку здійснюють люди, виходячи з власних потреб або потреб суспільства.

Отже, правила та способи цієї діяльності також визначають люди.

Друга вимога спричинена тим, що серед вітчизняних фахівців досить поширене отожднювання понять “предмет” і “об’єкт”.

Зокрема, В. Сопко вважає, що під об’єктом необхідно розуміти частину цілого, тобто частину предмета, що дасть змогу розібратися в такій складній науці, як бухгалтерський облік [8, с. 19].

З таким підходом не можна погодитись, оскільки предмет відображає певні якості або характеристики об’єкта. Наприклад, усі суспільні науки вивчають один об’єкт – суспільство, але мають різні предмети: історія – процес розвитку суспільства; філологія – мову народу; політична економія – економічні відносини тощо.

У зв’язку з цим О. Петрук зазначає, що предметом бухгалтерського обліку як науки є закономірності розвитку окремих методів, а як виду соціально-економічної діяльності – господарська діяльність окремого підприємства [5].

Ключем до істини можна вважати висновки Я. Соколова про те, що предмет бухгалтерського обліку не даний, а заданий йому. Відповідно, “бухгалтерський облік – це те, що, згідно з заданими правилами, робить бухгалтер” [7, с. 16].

Предмет бухгалтерського обліку як практичної діяльності задається насамперед нормативними документами, а частково – власником підприємства або уповноваженим ним органом (посадовою особою).

У різні часи в різних країнах на різних підприємствах межі предмета бухгалтерського обліку можуть відрізнятися. Це означає, що предмет бухгалтерського обліку динамічний у часі та просторі. При цьому мінімальні вимоги до бухгалтерського обліку, які визначаються відповідними регуляторними органами, схожі в багатьох країнах, особливо в сучасних умовах посилення процесів

гармонізації та конвергенції національних систем обліку. Це створює уявлення, що можна визначити єдиний правильний предмет бухгалтерського обліку.

Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначає, що метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Отже, законодавчо заданим предметом бухгалтерського обліку в Україні на сучасному історичному етапі є фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Поряд з тим підприємство має можливість самостійно розробляти систему внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Тому якщо підприємство має потребу в певній інформації додатково до обов’язкового бухгалтерського обліку, воно може створити таку інформаційну систему і дати їй будь-яку назву: “контролінг”, “внутрішньогосподарський облік”, “управлінський облік”.

Ця інформаційна система може існувати в межах загальної системи бухгалтерського обліку або окремо від неї.

Тому, наприклад, у корпораціях США управлінський облік, як правило, є функцією бухгалтерії, а в німецьких компаніях його нерідко реалізує служба контролінгу.

Отже, предмет бухгалтерського обліку в різних країнах може відрізнятися унаслідок відмін у законодавстві, традицій, а на рівні окремих підприємств – унаслідок відмінностей у масштабах діяльності, стратегій, філософії управління тощо.

IV. Висновки

Сучасний розвиток економіки, безумовно, потребує адекватних змін у бухгалтерському обліку. Адже в сучасній інформаційній епосі розвитку економіки радикальніше всього змінюватиметься найбільш традиційна з інформаційних систем – бухгалтерський облік. Проте першоосновою змін бухгалтерського обліку для нас має бути не чинник світової стандартизації звітності (при всій важливості цієї проблеми), а зростання ролі бухгалтерського обліку в управлінській системі.

Ідеальна система будь-якого управління завжди має чітку, струнку вертикаль – “піраміду”. Бухгалтерський облік в системі управління відіграє ключову функцію, здійснюючи процес висвітлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення та передачі інформації про господарську діяльність, капітал підприємства та запити зовнішніх і внутрішніх користувачів для прийняття рішень, а тому потребує визнання та відповідного сучасним вимогам часу визна-

чення самого поняття "бухгалтерський облік", його видів, предмета та методу.

Список використаної літератури

1. Бачинський В.І. Проблеми структури інформаційної системи господарського обліку та шляхи їх вирішення / В.І. Бачинський, В.С. Загорський // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Львівська комерційна академія, 2004. – С. 9–15. – (Серія: Економічна).
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2003. – Ч. 2. – 524 с.
3. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методичні основи / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 84 с.
4. Палий В.Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 3. – С. 45–48.
5. Петрук М.О. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку / О.М. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с.
6. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
7. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. Основи теорії та концептуальні засади побудови : навч.-метод. посіб. / В.В. Сопко, О.В. Сопко. – К. : Знання, 2002. – 231 с.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013.

Приходько И.П. Теоретические основы глобальной системы бухгалтерского учета

В статье обоснованы основные подходы к определению роли и места современного бухгалтерского учета в системе управления, его видов, предмета и метода.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, хозяйственный учет, методические подходы учета, кругооборот капитала, предмет учета, управленческий учет.

Prihodko I. Theoretical bases of the global system of record-keeping

Studies conducted in the article are directed to reasoning of main approaches of the role and place of modern accounting in management system, its types, object and method.

Key words: accounting, financial reporting, economic accounting, methodological approaches of accounting, circulation of capital, subject of accounting, management accounting.

УДК 336.15.338.26

Г.А. Семенов

доктор економічних наук, професор,
академік АЕНУ

А.Г. Семенов

доктор економічних наук, професор,
академік АЕНУ

А.В. Єлькін

аспірант
Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості методики розробки бізнес-плану металургійного підприємства на прикладі ПАТ "Дніпроспецсталь". Мета розробки бізнес-плану – дати обґрунтовану, сучасну систему оцінювання перспектив розвитку металургійного підприємства, тобто спрогнозувати та спланувати його діяльність на найближчий період і перспективу, виходячи з потреб ринку й можливостей компанії з їх задоволення.

Ключові слова: бізнес-план, методика, витрати, прибуток, окупність.

I. Вступ

Бізнес-план – короткий, точний, доступний і зрозумілий опис передбачуваного бізнесу, найважливіший інструмент при розгляді великої кількості різних ситуацій, що дає змогу вибрати найбільш перспективні рішення й визначити засоби для їх досягнення.

Бізнес-план є документом, що дає можливість управляти бізнесом, тому його можна представити як невід'ємний елемент стратегічного планування і як керівництво для виконання та контролю. Важливо розглядати бізнес-план як сам процес планування та інструмент внутрішньофірмового управління. Бізнес-план є своєрідним документом, що страхує успіх передбачуваного бізнесу, тоді як бізнес-план – інструмент самонавчання.

Основний центр бізнес-плану – концентрування фінансових ресурсів для вирішення стратегічних завдань, тобто він покликаний допомогти підприємцю вирішити такі основні завдання, пов'язані з функціонуванням фірми [1]:

- визначити конкретні напрями діяльності, перспективні ринки збуту й місце фірми на цих ринках;
- оцінити витрати, необхідні для виготовлення і збуту продукції, порівняти їх з цінами, за якими будуть продаватися товари, щоб визначити потенційну прибутковість проекту;

- виявити відповідність кадрів фірми й умов для мотивації їхньої праці вимогам з досягнення поставлених цілей;
- проаналізувати матеріальне й фінансове становище фірми і визначити, чи відповідають матеріальні та фінансові ресурси досягненню намічених цілей;
- прорахувати ризики й передбачити труднощі, які можуть перешкодити виконанню бізнес-плану.

Бізнес-план допомагає вирішити такі основні завдання:

- 1) визначити конкретний напрям діяльності фірми, цільові ринки і місце фірми на цих ринках;
- 2) сформулювати довготривалі й короткострокові цілі фірми, стратегії і тактики їх досягнення;
- 3) вибрати номенклатуру й визначити показники товарів і послуг, які будуть пропонуватися фірмою споживачам, а також оцінити витрати з їх створення та реалізації;
- 4) оцінити відповідність кадрів фірми та умов мотивації їх праці вимогам з досягнення поставлених цілей;
- 5) визначити склад маркетингових заходів фірми з вивчення ринку, організації реклами, стимулювання продажів, ціноутворення, каналів збуту тощо;
- 6) забезпечити життєздатність своєї фірми в умовах жорстокої конкуренції;
- 7) домогтися максимізації прибутку в конкретних умовах;
- 8) оцінити матеріальне й фінансове становище фірми.

Нехтуючи складанням бізнес-плану, підприємець може виявитися неготовим до тих труднощів, які можуть виникнути на його шляху до успіху, і буде гарячково імпровізувати, що часто закінчується плачевно як для нього, так і для справи, якою він займається.

II. Постановка завдання

Мета статті – дати обґрунтовану, цілісну, системну оцінку перспектив розвитку фірми, тобто спрогнозувати та спланувати її діяльність на найближчий період і перспективу, виходячи з потреб ринку та можливостей фірми з їх задоволення.

Поряд з головною, визначальною метою складання бізнес-плану мають відобразити інші цілі:

1) соціальні цілі – подолання дефіциту товарів і послуг, оздоровлення екологічної ситуації, поліпшення психологічного клімату в країні, створення нових духовних і культурних цінностей, розвиток науково-технічного й творчого потенціалу, розширення ділових контактів, міжнародних зв'язків;

2) підвищення статусу підприємця – розвиток і зміцнення економічного потенціалу підприємця (включаючи виробничий потенціал, фінансовий, техніко-технологічний, науковий, освітній, а також духовний). Це служить умовою і запорукою можливості успішного проведення подальших угод, підвищення престижу підприємця, породжуваного його популярністю, гарною репутацією, гарантіями високої якості товарів і послуг;

3) інші, спеціальні цілі й завдання – розвиток контактів, зарубіжні поїздки, входження в різноманітні асоціації тощо.

III. Результати

За допомогою інтернет-забезпечення була зібрана вихідна інформація з баз даних, які надають публічну інформацію (www.smida.gov.ua).

Маючи вихідні дані, можна перейти до розробки бізнес-плану. В основу бізнес-плану потрібно покласти такі принципи й обмеження:

1) будується укрупнений бізнес-план, який є сигналом для дій керівництва підприємства, але збудований бізнес-план не є конкретною рекомендацією щодо дій;

2) використаний обсяг інформації, хоча й великий, але не має внутрішньої інформації щодо дослідженого підприємства – це є недоліком і доводиться робити припущення щодо розробки бізнес-плану;

3) у рамках розробки бізнес-плану запускається програма щодо модернізації підприємства та залучення додаткового інвестування в основні фонди.

Основна мета – попередити керівництво підприємства ПАТ “Дніпроспецсталь” відносно неправильно обраної стратегії розвитку. Тому деякі розділи пропущені та суттєво скорочені.

Спочатку розберемо структуру й особливості майбутнього бізнес-плану з модерні-

зації, цілі, завдання та масштабність бізнес-плану.

Структура розроблювального нами бізнес-плану така:

Розділ 1. Призначення і мета проекту.

Розділ 2. Масштаб і сфера діяльності фірми.

Розділ 3. Завдання фірми.

Розділ 4. Стратегії фірми.

Розділ 5. Галузь.

Розділ 6. Маркетинг-план.

Розділ 7. Фінансовий план.

Розділ 1. Призначення і мета проекту. Сформулюємо основну мету проекту: “Зберегти та збільшити обсяги виробництва залежно від зміни кон'юнктури зовнішніх ринків”.

Розділ 2. Масштаб і сфера діяльності фірми. ПАТ “Дніпроспецсталь” буде виробляти той самий асортимент продукції.

Продукція, що виробляється на підприємстві:

- сталь конструкційна легована;
- сталь підшипникова;
- сталь інструментальна;
- сталь нержавіюча безнікелева;
- сталь нержавіюча нікелевмісна;
- сталь жаростійка.

Розділ 3. Завдання фірми. Відповідно з цілями, масштабом і сферами діяльності наше підприємство ставить перед собою такі завдання:

- збільшити обсяги виробництва;
- зберегти та досягнути лідируючих позицій фірми в галузі на ринку конкурентів за рахунок зміни економічної політики фірми.

Розділ 4. Стратегії фірми. Коли сформульовані мета, масштаб, сфера діяльності та завдання, повинні бути отримані відповіді на запитання стратегії фірми, щоб допомогти їй досягти вирішення поставлених завдань. Стратегії фірми – “надавати споживачам високоякісну сталь на внутрішньому та зовнішньому ринку за справедливими цінами, які завжди нижче порівняно з конкурентами галузі”.

Розділ 5. Галузь. Аналіз галузі – це специфічний розділ бізнес-плану, якому приділялось досить таки багато часу. У рамках розробки бізнес-плану для ПАТ “Дніпроспецсталь” ми будемо використовувати вже підготовлені дані і в рамках цієї статті не будемо зупинятись на тому, як вони були отримані.

Хоча зазначимо, що оцінювання ринку проводилась по 19 підприємствах в Україні з 33 первинних інтегрованих факторів та 30 вторинних інтегрованих факторів. Було виведено “ідеальне” підприємство на ринку виробництва сталі. Розрахунок проводився за допомогою розрахунку регресійного рівняння (табл.1).

Розрахунок регресійного рівняня

Шаг 01	$X'X$
Шаг 02	$X'Y$
Шаг 03	$(X'X)^{-1}$
Шаг 04	$B = 1/X \times Y = (X'X)^{-1} X'Y$
Контроль	$B_1 = Y/X$
Error	$B - B_1$

Розрахунок середньогалузевих показників проводився в залежності: Активи = f (Дохід). За цією функцією проводились розрахунки по ПАТ “Дніпроспецсталь”. Так сфор-

мована матриця усієї галузі. Результати наведено в табл. 2).

Таблиця 2

Середньогалузеві показники

Показники	Середньогалузева $Y = f(x)$	ПАТ “Дніпроспецсталь” (за 2011)	ПАТ “Дніпроспецсталь” (середні показники за 2007– 2011 р.)
Загальна собівартість	0,871	0,948	0,907
Собівартість	0,817	0,903	0,854
Відсотки до сплати	0,096	0,04	0,083
Комерційно- управлінські витрати	0,054	0,045	0,053
Прибуток	0,33	0,012	0,01
Податок на прибуток	0,008	0,011	0,009
Чистий прибуток	0,025	0,001	0,001
Матеріальні витрати	0,683	0,829	0,779
Витрати на оплату праці	0,085	0,061	0,07
Відрахування на соціа- льні потреби	0,02	0,023	0,026
Амортизація	0,023	0,008	0,016
Інші витрати	0,047	0,056	0,069
Зміна залишків	-0,004	0,029	0,044
Грошові кошти	0,034	0,059	0,114
Дебіторська заборго- ваність	0,335	0,102	0,132
Запаси	0,102	0,119	0,15
Оборотні кошти	0,471	0,281	0,396
Основні засоби	0,274	0,062	0,112
Інші основні засоби	0,132	0,044	0,063
Інвестиції	0,072	0,012	0,035
Не суттєві основні фо- нди	0,06	0,032	0,025
Необоротні активи	0,406	0,106	0,175
Активи	0,877	0,387	0,571
Будинки, споруди та передаточні засоби	0,118	0,035	0,06
Машини й обладнання	0,12	0,023	0,042
Транспортні засоби	0,03	0,002	0,004
Виробничий та госпо- дарський інвентар	0,005	0,003	0,006
Кредиторська заборго- ваність	0,202	0,158	0,138
Заробітна плата й по- датки	0,013	0,008	0,012
Короткострокові зо- бов'язання	0,215	0,166	0,151
Довгострокові зо- бов'язання	0,156	0,176	0,322
Капітал та резерви	0,506	0,045	0,098

Загальна собівартість = “Собівартість” + “Комерційно-управлінські витрати”.

Собівартість = форма № 2 код 40.

Відсотки до сплати = форма № 2 код 60 + форма №2 код 90 + форма № 2 код 110-165 + форма № 2 код 200-215 + форма № 2 код 226.

Комерційно-управлінські витрати = форма №2 код 70 + форма № 2 код 80.

Прибуток = “Дохід” – “Собівартість” – “Відсотки до сплати” – “Комерційно-управлінські витрати”.

Податок на прибуток = форма № 2 код 180 + форма № 2 код 185 + форма № 2 код 210.

Чистий прибуток = “Прибуток” – “Податок на прибуток”.

Матеріальні витрати = форма № 2 код 230.

Витрати на оплату праці = форма № 2 код 240.

Відрахування на соціальні потреби = форма № 2 код 250.

Амортизація = форма № 2 код 260.

Інші витрати = форма № 2 код 270.

Зміна залишків = форма № 2 код 280 – “Собівартість” – “Комерційно-управлінські витрати”.

Грошові кошти = форма № 1 код 220 + форма № 1 код 230 + форма № 1 код 240 + форма № 1 код 250.

Дебіторська заборгованість = форма № 1 код 150 + форма № 1 код 160 + форма № 1 код 170-210.

Запаси = форма 1 код 100-140.

Оборотні кошти = “Грошові кошти” + “Дебіторська заборгованість” + “Запаси”.

Основні засоби = “Будинки, споруди та передаточні засоби” + “Машини та обладнання” + “Транспортні засоби” + “Виробничий та господарчий інвентар”.

Інші основні засоби = “Інвестиції” + “Не суттєві основні фонди”.

Інвестиції = форма № 1 код 10 + форма № 1 код 40 + форма № 1 код 45 + форма № 1 код 50 + форма № 1 код 60-75.

Не суттєві основні фонди = форма № 1 код 20 + форма № 5 код 160 – 250 + форма № 5 код 100 + форма № 5 код 105 + форма № 5 код 110.

Необоротні активи = “Основні засоби” + “Інші основні засоби”.

Активи = “Оборотні кошти” + “Необоротні активи”.

Будинки, споруди та передаточні засоби = форма № 5 код 120.

Машини й обладнання = форма № 5 код 130.

Транспортні засоби = форма № 5 код 140.

Виробничий та господарський інвентар = форма № 5 код 150.

Кредиторська заборгованість = форма № 1 код 510-540.

Заробітна плата і податки = форма № 1 код 550 -600 + форма № 1 код 630.

Короткострокові зобов'язання = “Кредиторська заборгованість” + “Заробітна плата і податки”.

Довгострокові зобов'язання = форма № 1 код 440 -470 + форма № 1 код 500 + форма № 1 код 610 + форма №1 код 605.

Капітал та резерви = форма № 1 код 300-370 + форма № 1 код 400-420.

Тобто, виходячи з даних табл. 2, можна зробити висновок, що при примірюванні середньоеталонних моделей можливе зниження собівартості на 0,076% порівняно з конкурентами.

Один із способів визначення потенціалу ринку – це порівняння тенденції за провідними країнами світу і країнами, у яких ми працюємо чи будемо працювати. Загалом на зміну кон'юнктури ринку впливає три фактори: ціна, обсяг виробництва, потреба у товарі. Для цього ми будемо використовувати бази даних World Steel Association (<http://www.Worldsteel.org/>) та динаміку цін на міжнародні біржі металу London Exchange Metal (<http://www.Lme.com/>). Спочатку розпочнемо з аналізу виробництва сталі у світі та подамо статистичні дані у вигляді таблиці (за 2011 р.) (табл. 3).

Вихідних даних з цієї таблиці недостатньо, тому виникає необхідність в аналізі даних за поточний рік задля об'єктивності подачі інформації. Дані взяті також з WSA і подані у таблиці нижче помісячно, але немає даних за останні місяці, оскільки станом на 2012 р. вони були прогнозними. На основі цих даних і буде будуватись укрупнений бізнес-план. Наведемо дані динаміки за січень – жовтень 2012 р. (табл. 4).

Оскільки нас цікавить тільки розвиток українських підприємств, то для висновків цих таблиць буде достатньо. Виходячи з таблиць, можна зробити висновок про падіння виробництва сталі в українських товаровиробників за 2012 р. порівняно з 2011 р.

Перейдемо до аналізу наступного фактора – “ціни”. Для цього звернемося до статистичних даних міжнародної біржі металу та роздивимося графік ціни на сталь (рис.) на Лондонській біржі металів (London Metal Exchange, LME) (дол / т).

Після розгляду графіка ціни можна зробити висновок, що підприємство ПАТ “Дніпроспецсталь” показало суттєвий результат за 2010–2011 рр. і зростання доходу завдяки збільшенню ціни на метал, а це означає, що більша частина доходів підприємства складається з експорту сталі. Також потрібно відзначити суттєвий спад виробництва та доходів ПАТ “Дніпроспецсталь” у 2012 р. за рахунок зниження ціни на метал. Також, спираючись на графік ціни, можна сказати, що ринок сталі досяг “дна”, тобто на 2013–2014 рр. можна очікувати спекуляції на ринку.

Таблиця 3

Статистичні дані з виробництва сталі за 2011р. (за даними WSA)

Name country	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total	%
European Union (27)	14 744	14 627	16 301	15 705	16 199	15 605	14 964	12 730	14 666	15 193	14 193	12 541	177 431	11,91
Other Europe	3040	2745	3055	3038	3164	3060	3070	3037	3214	3325	3084	3345	37 181	2,5
Byelorussia	223	196	228	225	229	218	225	211	221	230	191	216	2614	0,18
Kazakhstan	414	374	442	399	426	412	424	381	361	363	376	328	4699	0,32
Moldova	0	0	0	0	0	48	58	43	63	38	33	30	313	0,02
Russia	5927	5552	6014	5694	5792	5762	5696	5684	5416	5752	5567	5886	68 743	4,61
Ukraine	2918	2722	3154	3063	3068	2776	2811	3079	2954	3059	2923	2804	35 332	2,37
Uzbekistan	58	57	62	66	68	67	64	65	66	53	54	54	733	0,05
CIS (6)	9541	8902	9900	9447	9584	9282	9278	9463	9081	9495	9144	9318	112 434	7,55
United States	7191	6690	7368	7051	7141	7246	7368	7438	7233	7156	7032	7334	86 247	5,79
North America	9859	9100	10 243	9877	10 007	9925	10 093	10 131	9910	9893	9745	10 134	118 927	7,98
South America	3746	3760	4223	4176	4435	4129	4269	4143	3900	3959	3814	3795	48 357	3,25
Africa	1234	1048	1193	1100	1193	1191	1207	1200	1103	1206	1090	1202	13 966	0,94
Middle East	1802	1730	1723	1726	1711	1665	1587	1677	1661	1681	1641	1718	20 325	1,36
China	59 871	54 307	59 416	59 032	60 245	59 932	59 300	58732	56 700	54 673	49 883	52 164	683 265	45,85
India	6145	5734	6124	5731	5942	5960	6160	6160	5950	6150	6000	6150	72 200	4,85
Japan	9655	8936	9113	8433	9049	8886	9152	8909	8889	9478	8697	8397	107 595	7,22
South Korea	5664	5063	5834	5887	5856	5665	5660	5519	5503	6087	5783	5950	68 471	4,60
Taiwan China	2026	1790	2007	1834	1948	1803	1905	1911	1738	1920	1860	1920	22 660	1,52
Asia	83 361	75 830	82494	80 916	83 040	82 246	82 177	81 251	78 780	78 308	72 223	74 581	954 190	64,04
Oceania	733	631	725	709	638	571	616	668	626	473	434	424	7248	0,49
Total 64 countries	128 059	118 372	129 858	126 694	129 971	127 674	127 259	124 301	122 939	123 533	115 368	117 058	1 490 060	100

Джерело: <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/2011-steel-production.html>.

Таблиця 4

Динаміка з виробництва сталі за 2012 р. за січень – жовтень (за даними WSA)

Name country	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct
European Union (27)	14 148	14 171	15 739	14 949	15 406	14 715	14 249	12 058	14 288	14 224
Other Europe	3334	2899	3335	3081	3282	3151	3264	3176	3187	2996
Byelorussia	215	197	234	235	231	225	232	232	225	235
Kazakhstan	319	295	379	371	272	317	350	345	335	345
Moldova	0	0	54	54	0	47	33	29	30	30
Russia	6049	5857	6181	5844	6072	5743	5889	5909	6234	6440
Ukraine	2873	2513	2955	3000	2965	2840	2600	2671	2708	2800
Uzbekistan	47	56	62	66	75	72	68	64	65	65
CIS (6)	9503	8918	9865	9 570	9615	9243	9172	9250	9597	9915
United States	7707	7544	7961	7829	7913	7239	7325	7622	6809	6918
North America	10 451	10 191	10 852	10 684	10 772	9780	10 014	10 380	9565	9763
South America	3730	3780	4302	4075	3972	3835	3939	3840	3854	4183
Africa/Middle East	2909	2874	2920	2959	2965	2883	2610	2789	2803	2834
China	56 733	55 883	61 581	60 575	61 234	60 213	61 693	58 703	57 946	59 096
India	6357	60 039	6253	6360	6593	6375	6359	6487	6299	6510
Japan	8630	8612	9324	9077	9224	9198	9251	9207	8802	8841
South Korea	5774	5439	6095	5915	6032	5764	5907	5632	5602	5790
Taiwan China	1679	1714	1855	1783	1804	1781	1761	1730	1440	1490
Asia	79 173	77 688	86 108	83 710	84 887	83 330	84 971	81 758	80 088	81 727
Oceania	490	454	463	485	477	485	494	519	511	504
Total 62 countrits	123 738	120 976	132 584	129 512	131 376	127 422	128 713	123 771	123 893	126 145

Джерело: <http://www.worldsteel.org/statistics/crude-steel-production.html>.

Рис. Динаміка ціни на сталь за 2008–2012 рр. (http://www.lme.com/steel/steel_price_graphs.asp)

У рамках такої ситуації для збереження обсягів виробництва керівництву ПАТ “Дніпрспецсталь” потрібно утриматись від нарощування обсягів виробництва на найближчі два роки. Також у зв’язку зі спадом обсягів збуту на зовнішніх ринках виникає потреба оцінити обсяги внутрішнього ринку України та інші динамічно розвинуті ринки. У разі неспроможності продажу товару на експорт можна сконцентрувати обсяги продажів на внутрішній ринок.

За даними WSA, споживання сталі в Україні в 2012 р. впаде на 2% (до 6,2 млн т), а в 2013 р. не перевищить 6,7 млн т.

У ПАТ “Дніпрспецсталь” загальний обсяг виробництва сталі та прокату за 2011 р. буде становити 700 тис. т, а за 2012 р. приблизно 600 тис. т, тобто незначна частка серед усіх виробників сталі в Україні. Тому у ПАТ “Дніпрспецсталь” також можливе переорієнтування ринків збуту України при збереженні обсягів виробництва.

Таким чином, можна подати ціни та обсяг виробництва у відсотковому співвідношенні в таблиці та зробити припущення щодо розвитку ціни й обсягів виробництва на заплановані роки (табл. 5).

Таблиця 5

Прогнозний план розвитку виробництва

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ціна (LME), %	100	110	90	70	70	70	70	70	70
Обсяг виробництва, %	100	127	107	107	107	133	159	184	210
Оцінювання обсягу доходу залежно від ціни та обсягу виробництва, %	100	140	96	75	75	93	111	129	147
Зростання порівняно з минулим роком, %	100	140	69	78	100	124	119	116	114

Ціну на метал спрогнозувати неможливо, тому в плановий період ціна враховується сталою і береться дещо заниженою, ніж зараз.

Також на ціну в майбутньому періоді буде впливати переорієнтація ринку збуту, якщо буде прийняте подібне рішення, то, відповідно до цього, відбудеться зміна обсягів реалізації в бік збільшення. На період 2012–2014 рр. потрібно утриматись від нарощування виробництва. Подібна помилка керівництвом заводу була допущена у 2009–2011 рр., тому 2012 р. закінчиться зниженням доходу для підприємства, оскільки була помилково обрана стратегія роботи підприємства на цей період.

Також у рамках маркетингової стратегії потрібно оцінити та розробити заходи щодо

ринків збуту. Тобто оцінити потенціал внутрішнього ринку. Потенціал ринку можна оцінити за рахунок ринкового закону “попиту та пропозиції”. Якщо вище було зазначено, що нарощувати обсяги виробництва не будуть і продукція буде продаватись на внутрішній ринок, то потрібно оцінити динаміку зростання або зниження ціни та вплив ціни на попит продукції на ринку.

IV. Висновки

1. Наведено структуру бізнес-плану для ПАТ “Дніпрспецсталь”, оцінювання ринку проводилось на 19 підприємствах в Україні з 33 первинних інтегрованих факторів та 30 вторинних інтегрованих факторів.

2. Показано динаміку виробництва сталі за 2012 р., за даними WSA, що дає змогу зробити висновок про падіння виробництва

сталі в українських товаровиробників за 2012 р. порівняно з 2011 р.

3. Наведено прогнозний план розвитку підприємства до 2018 р. На період 2013–2014 рр. потрібно утриматися від нарощування виробництва.

Список використаної літератури

1. Самарина Г.П. Бизнес-планирование / Г.П. Самарин, С.Е. Дорошко. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 384 с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lme.com/>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/2011-steel-production.html>.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Worldsteel.org/statistics/c/steel-production.html>.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2013.

Семенов Г.А., Семенов А.Г., Елькин А.В. Особенности разработки бизнес-плана для металлургического предприятия

В статье рассмотрены особенности методики разработки бизнес-плана металлургического предприятия на примере ПАО “Днепропетсталь”. Цель разработки бизнес-плана – дать обоснованную, целостную системную оценку перспектив развития металлургического предприятий, то есть спрогнозировать и спланировать его деятельность на краткосрочный период и перспективу, исходя из потребностей рынка и возможностей политики по их достижению.

Ключевые слова: бизнес-план, методика, затраты, прибыль, окупаемость.

Semenov G., Semenov A., Elkin A. Features of development of the business plan for the metallurgical enterprise

In article features of a technique of development of the business plan of the metallurgical enterprise on the example of PAO “Dnepropetsstal” are considered. Purpose of development of the business plan: to give a reasonable, complete system assessment of prospects of development metallurgical the enterprises, i. e. to predict and plan its activity for the short-term period and prospect, proceeding from requirements of the market and opportunities of policy for their achievement.

Key words: business plan, technique, expenses, profit, payback.

Г.А. Семеновдоктор економічних наук, професор,
академік АЕН України**К.І. Складанна**аспірант
Класичний приватний університет

ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуто методичні положення щодо впровадження безтарифної системи оплати праці на ВАТ “Запоріжсталь”. Основна перевага безтарифної системи оплати праці полягає в тому, що в ній оптимально поєднані індивідуальна та колективна зацікавленість у покращенні результатів роботи.

Ключові слова: безтарифна система, оплата праці, індивідуальна і колективна зацікавленість, результати роботи.

І. Вступ

Діючі системи оплати праці мають ряд недоліків. Головний недолік полягає в тому, що заробітна плата погано, а часто взагалі не пов'язана з кінцевими результатами праці. Результати праці колективні, а оплата – індивідуальна. Щоб здолати це, треба зробити одне з двох: або індивідуалізувати результати, або колективізувати систему оплати.

Перший шлях виключено, оскільки в принципі неможливо відокремити результати від їх колективної природи. Як, наприклад, підприємства, які прагнули розділити колективний інтерес на безліч приватних, втратили стійкість і зараз налагоджують ті чи інші форми об'єднання. Серед господарників зміцнюється розуміння, що перспектива пов'язана з колективними системами заохочення праці [1; 2].

Стосовно системи оплати праці можна виділити такі недоліки: зростання оплати праці не пов'язане зі зростанням ефективності; система, що діє, не орієнтована на співпрацю; система оплати не є досить гнучкою. Говорячи про те, що системи, які діють, не орієнтують на колективну співпрацю, мають на увазі певну роз'єднаність працівників та, перш за все, управлінців і тих, ким управляють. Яким же чином організувати процес стимулювання зростання продуктивності праці та якості?

Яку методику використовувати? Для сучасної економіки більшою мірою є прийнятними системи оплати праці, які базуються на участі в прибутках і розподілі доходів. Суть гнучкої системи оплати праці “Участь у прибутках” полягає в тому, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формується преміальний фонд, з якого працівники отримують регулярні виплати. Розмір виплат залежить від рівня прибутку, загальних ре-

зультатів виробничої і комерційної діяльності підприємств. У багатьох випадках система передбачає виплату всієї або частини у вигляді акцій. У системі “Участь у прибутках” премії виплачуються за досягнення конкретних результатів виробничої діяльності підприємства. Нараховуються премії пропорційно до заробітної плати кожного з урахуванням особистих і трудових характеристик виконавця: виробничий стаж, відсутність запізень і прогулів, раціоналізаторська діяльність, вірність фірмі тощо. Але ця система має ряд недоліків:

1) розмір отриманого компанією прибутку, а отже, величина премій залежить від безлічі зовнішніх чинників, які часто прямо не залежать від працівників компанії;

2) для працівників великих компаній часто важко оцінити, який вплив вони справили своєю роботою на величину прибутку.

При використанні цієї системи необхідно пам'ятати, що збільшення прибутку може залежати від ринкових чинників і мати короткостроковий характер. Тому показник прибутковості не завжди є найкращою основою для збільшення заробітної плати. Система також передбачає ризик зазнати збитків, оскільки на фірму діє безліч зовнішніх невідконтрольних чинників [3].

Система розподілу доходів передбачає, що преміальні виплати залежать від таких показників, як продуктивність, якість, економія матеріалів, надійність роботи. У результаті працівник може відчувати тісний взаємозв'язок між результатами своєї роботи і величиною прибутку.

Перша система справляє позитивний вплив на залучення працівників і скорочення плинності кадрів, а друга більшою мірою впливає на стимулювання підвищення продуктивності, якості, скорочення витрат. Наявна перевага системи участі в доходах [4].

Отже, можна зробити висновок: недоліки системи оплати, що діє, зумовлені індивідуальними її характеристиками. Їх подолання означає не що інше, як докорінну зміну самої системи.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути методичні положення впровадження безтарифної системи оплати праці на ВАТ “Запоріжсталь”.

III. Результати

Безтарифну систему оплати праці можна розробляти таким чином:

- визначити мінімальний обов’язковий рівень заробітної плати, який гарантується за кожною посадою (ЗП). Цей гарантований рівень має бути вищим у тих працівників, які мають менше можливості впливати на кінцеві результати. Наприклад, головний бухгалтер має багато роботи завжди, навіть коли підприємство не дає гарних кінцевих результатів. Тому основна частина його заробітку має бути гарантована;
- розробити правила розподілу колективного прибутку. Це найвідповідальніший етап роботи. Враховуючи місію і цілі підприємства, потрібно для кожної посади розробити систему показників, яка б максимально націлювала працівників на покращення показників роботи, які впливають на кінцевий спільний результат;
- визначити кількісну залежність між досягненнями певних показників роботи кожного працівника та можливостями зростання його заробітної плати, цю залежність найзручніше встановлювати в балах;
- довести до відома й детально роз’яснити всім працівникам правила розподілу колективного заробітку до початку періоду, на який вони вводяться. Ці правила відіграють свою мотивувальну роль лише за умови, що будуть правильно й однозначно зрозумілі кожному працівнику.

Після закінчення місяця від заробленого заробітку, за цей місяць (ФОП) віднімаємо суму гарантованої заробітної плати всіх працівників (ФГО = ЗП). Частина, яка залишається (ФС – Фонд стимулювання), підлягає розподілу між членами трудового колективу залежно від тих показників, на досягнення яких націлювали їх умови оплати праці.

За результатами праці кожного працівника слід підрахувати суму балів, яку він набрав у минулому місяці (Бі). Потім підрахувати суму балів, набраних всіма працівниками підприємства за минулий місяць (Σ Бі).

Фонд стимулювання поділити на суму балів, набраних працівниками і знайти “ціну” кожного балу в гривнях (V):

$$V = \text{ФС} \div \sum \text{Бі} . \quad (1)$$

I, нарешті, розрахувати заробіток кожного працівника (Зі) за минулий місяць як суму гарантованої та стимулюючої частини:

$$\text{Зі} = \text{Згі} + \text{VБі} . \quad (2)$$

При безтарифній системі оплати праці заробітна плата працівника від керівника до робітника є його часткою в колективному фонді оплати праці, що формується залежно від результатів діяльності підприємства. Заробіток залежить від розміру фонду оплати праці, кваліфікаційного рівня, що привласнюється кожному працівникові за результатами трудової діяльності за попередній період, коефіцієнта трудової участі й кількості відпрацьованого часу.

Введення безтарифної системи оплати праці на підприємстві передбачає такі заходи:

1. Видання наказу по підприємству про підготовку до переходу на нову модель оплати праці, де викладаються основні причини необхідності перетворення в організації заробітної плати, суть і достоїнства знову вибраної системи стимулювання, головні заходи, які необхідно реалізувати, із зазначенням строків і відповідальних за їхнє виконання; затверджується склад комісії із проведення підготовчої роботи тощо.

2. Розрахунок коефіцієнта кваліфікаційного рівня для кожного працівника.

При безтарифній моделі організації заробітної плати кваліфікаційний рівень розглядається ширше, ніж загальноприйняте розуміння кваліфікаційного розряду в робітників або посадової категорії у фахівців, керівників і службовців.

Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня доцільно проводити двома способами.

Виходячи зі співвідношень в оплаті праці, що фактично склалися в період, котрий передувє безтарифній системі оплати праці. Методологічною основою цього підходу є положення про те, що фактичний рівень кваліфікації працівника найбільш повно відображає не привласнений йому розряд (або посадова категорія), а отриману ним заробітну плату. Коефіцієнт кваліфікаційного рівня в цьому випадку визначається за формулою:

$$K_i^{kp} = \frac{\overline{\text{ЗП}}_i}{\text{ЗП}_{\min}}$$

де $\overline{\text{ЗП}}_i$ – середня заробітна плата і-го працівника за досить тривалий період (6 міс., 1 рік тощо), що передувє введенню безтарифної системи оплати праці, грн;

ЗП_{\min} – середня заробітна плата працівника з найнижчим рівнем оплати за той самий період, грн.

При цьому з розрахунку середньої заробітної плати рекомендується виключити випадкові виплати, а враховувати такі основні:

- премії за основні результати діяльності, виплачені працівникам за діючими системами преміювання;
- надбавки за роботу в багатозмінному режимі (якщо працівники систематично працюють позмінно);
- доплати за суміщення професій, розширення зон обслуговування й аналогічних виплат;
- доплати за підвищену інтенсивність праці;
- доплати за керівництво відділом;
- доплати за умови праці (у випадках, коли вони не включені в тарифні ставки й розцінки і враховуються окремо);
- оплату за вислугу років.

Такий підхід дає змогу визначити об'єктивно необхідні в конкретних виробничих умовах співвідношення в оплаті праці працівників, виходячи з функцій у процесі виробництва. При необхідності ці функції уточнюються.

Співвідношення, певні на основі фактичної середньої заробітної плати працівників, не завжди досить об'єктивно відображають розбіжності в їхньому кваліфікаційному рівні. Це особливо важливо враховувати для фахівців, окремих груп робітників.

2. Методологічною основою другого способу є положення про те, що він об'єктивно визначається сукупністю ряду показників, використовуваних при оцінюванні трудового внеску при будь-якій системі оплати. Кількісні значення цих показників виводяться з діючих умов оплати.

В основі встановлення кваліфікаційного рівня лежить показник, визначуваний як

приватне відділення фактичної заробітної плати працівника за минулий період (зазвичай це шість місяців або рік) на мінімальний рівень оплати праці, що склався на підприємстві. При виконанні цього розрахунку враховуються і наднормовий годинник, і неповний робочий день.

Проведені розрахунки мають служити лише основою для встановлення кваліфікаційних рівнів. Крім того, необхідно враховувати рівень кваліфікації працівника, особливі вміння (талант організатора, талант ведення переговорів, знання іноземних мов тощо), комунікабельність, творчий потенціал, здатність переключатися на інші види роботи тощо. За отриманими показниками, а також з урахуванням кваліфікаційних вимог до працівників різних професій всі члени трудового колективу розподіляються за певними кваліфікаційними групами.

Всі працівники підприємства проходять атестаційну комісію і кожному привласнюється базовий кваліфікаційний коефіцієнт. За всіма підрозділами підприємства (відділами, цехами) роздаються опитувальні листи з метою виявлення критеріїв дооцінки трудового внеску працівників. На підставі опитувальних листів для кожного підрозділу розробляється й затверджується система критеріїв, що підвищують і знижують базовий коефіцієнт кваліфікаційного рівня працівників цього підрозділу. Наприклад, для відділу Автоматизованих систем управління виробництвом та інших відділів, фахівців яких зайняті суто інженерною працею, система критеріїв може бути такою (табл. 1).

Таблиця 1

Система критеріїв дооцінки трудового вкладу спеціалістів

Основні показники, що підвищують базовий коефіцієнт	Основні показники, що знижують базовий коефіцієнт
1. Високий рівень виконання виробничого завдання	1. Неякісне виконання виробничих завдань
2. Терміновість виконання завдань	2. Порушення правил техніки безпеки
3. Творчий підхід до виконання завдання	3. Порушення трудової та виробничої дисципліни
4. Ініціативність	4. Несвоєчасне виконання приписів, контрольних органів, наказів, розпоряджень

Деякі критерії дооцінки трудового вкладу для робочих основних виробничих та допоміжних цехів подано в табл. 2.

Дооцінку трудового вкладу працівника може проводити у відділах заводоуправління і цехах для цехових фахівців – начальник відділу і начальник цеху. Для робочих осно-

вних цехів – змінний майстер, механік цеху, начальник зміни, начальник установки тощо. Доцільно організувати у відділах виборну "трійку" представників трудового колективу для розгляду і затвердження дооцінки трудового вкладу кожного працівника.

Таблиця 2

Система критеріїв дооцінки трудового внеску

Основні показники, що підвищують базовий коефіцієнт	Основні показники, що знижують базовий коефіцієнт
Основні цехи	
1. Виконання змінних завдань і місячних завдань в заданих обсягах	1. Невиконання змінних завдань і місячних завдань в заданому обсязі;
2. Відсутність збоїв технологічного режиму	2. Порушення правил техніки безпеки
3. Виконання функцій відсутнього працівника	3. Порушення трудової й виробничої дисципліни
4. Стаж роботи на посаді більше ніж 5 років	4. Недотримання технологічних режимів роботи установки
Допоміжні ділянки	
1. Виконання графіка ППР	1. Зрив виконання графіку ППР
2. Висока якість профілактичних робіт	2. Вихід з ладу і простій устаткування з вини працівника
3. Виконання функцій відсутнього працівника	3. Порушення правил техніки безпеки
4. Стаж роботи на посаді більше ніж 5 років	4. Порушення трудової дисципліни

Наступним етапом впровадження безтарифної оплати праці є видання наказу про впровадження безтарифної моделі оплати праці. Як уже було показано, дуже важливо донести до кожного робітника основи нової організації праці, для цього необхідно провести класи економічного навчання. Зразкову програму подано в табл. 3.

Останнім етапом впровадження безтарифної оплати праці є аналіз ефективності

організації оплати праці за безтарифною моделлю. На підставі проведеного аналізу розробляються додаткові заходи щодо вдосконалення безтарифної організації оплати праці з урахуванням перших результатів її використання на практиці та вивчення думки працівників заводу про ефективність цієї моделі.

Таблиця 3

Програма економічного навчання працівників про принципи організації, особливості і шляхи ефективного використання на практиці безтарифної моделі оплати праці

Тема заняття	Форма занять	Кількість навчальних годин	Хто проводить заняття
Ринковим стосункам – нову організацію заробітної плати	Лекція	1	Працівник відділу кадрів
Безтарифні моделі оплати праці: український досвід	Лекція	2	Працівник відділу кадрів
Концепція, основні елементи і принципи організації безтарифної моделі оплати праці, прийнятої до впровадження на підприємстві	Лекція-дискусія	2-3	Керівники підрозділів
Сітка співвідношення в оплаті праці різної якості	Практика	2	Керівники підрозділів
Методика, порядок, критерії і показники визначення заробітної плати конкретного працівника в умовах безтарифної оплати праці	Практика	3	Працівник відділу кадрів
Дороги й умови ефективного використання безтарифної моделі оплати праці на підприємстві	Семинар-залік	2	Працівник відділу кадрів
Разом 12-13 годин			

Розглянемо введення безтарифної форми оплати праці на прикладі цеху підготовки виробництва ВАТ “Запоріжсталь”. Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня проводимо, виходячи зі:

- співвідношень у місячних тарифних ставках розрядів посад і професій до мінімальної тарифної ставки першого розряду, що фактично склалися в період, який передусь безтарифній системі оплати праці;

- оцінки фактичних умов праці, що вимірюються за кожним робітником відповідно до атестації робочих місць;
- оцінки змінності, яка визначається за кожним робочим місцем, на якому встановлений змінний режим роботи.

Кваліфікаційні документи для працюючих у доменному цеху ВАТ “Запоріжсталь” подано в табл. 4.

Таблиця 4

Кваліфікаційні коефіцієнти для працюючих у доменному цеху ВАТ “Запоріжсталь”

Найменування професій, посад	Розряд у період, що передусь “безтарифній” системі оплати праці	Діапазон кваліфікаційних коефіцієнтів
Начальник цеху	14	7,24-8,04
Заступник начальника цеху	13	6,3-6,99
Старший майстер доменних печей	9	3,6-4,0
Механік цеху	11	4,76-5,29
Електрик цеху	11	4,76-5,29
Енергетик цеху	11	4,76-5,29
Майстер доменних печей	8	3,13-3,48
Майстер з ремонту устаткування	8	3,13-3,48
Диспетчер	7	3,13-3,48
Бухгалтер	7	2,72-3,03
Начальник бюро організації праці	9	3,6-4,0
Інженер з організації та нормування праці	8	3,13-3,48
Економіст	7	2,72-3,03
Начальник технічного бюро	9	3,6-4,0
Інженер-механік	7	2,72-3,03
Горновий доменної печі	7	2,72-3,03
Машиніст крану металургійного виробництва	5	2,06-2,29
Машиніст вагон-ваг	6	2,36-2,63
Прибиральник відходів металургійного виробництва	3	2,06-2,29
Вогнетривник	6	2,36-2,63
Бригадир розливних машин	5	2,06-2,29
Машиніст розливних машин	3	2,06-2,29

Найменування професій, посад	Розряд у період, що передує "безтарифній" системі оплати праці	Діапазон кваліфікаційних коефіцієнтів
Ковшовий	3	2,06–2,29
Водій автотранспортних засобів	5	1,56–1,73
Слюсар-ремонтник	5	1,56–1,73
Електрогазозварник	5	1,56–1,73
Розподільник робіт	3	2,06–2,29
Прибиральниця службових приміщень	1	1,00–1,31
Сторож	1	1,00–1,31

Коефіцієнт трудової участі робітників характеризує індивідуальні результати їх діяльності за період, що оцінюється.

Базовий КТУ для всіх професій встановлюється як рівний 1,0.

Коефіцієнт трудової участі (далі – КТУ) являє собою оцінку праці кожного працівника у загальних результатах праці цеху залежно від особистої продуктивності праці,

виконання найбільш складних робіт, фактичного розширення зон обслуговування, сполучення професій, виконання трудової та виробничої дисципліни, правил техніки безпеки.

Базові КТУ залежно від результатів праці за місяць можуть зростати чи зменшуватись (табл. 5).

Таблиця 5

Шкала зміни КТУ

№ з/п	Показники, що мають вплив на величину КТУ	Величина підвищення (зниження) КТУ
ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ПІДВИЩУЮТЬ КТУ		
1	Якісне перевиконання встановлених завдань	+0,1 ... +0,5
2	Виконання робіт за суміжними професіями (розширення зони обслуговування)	+0,1 ... +0,5
3	Виявлення ініціативи у праці, висока індивідуальна проф. майстерність, яка сприяє ефективності зростання праці	+0,1 ... +0,5
4	Вживання своєчасних заходів з недопущення аварій та випуску браку	+0,1 ... +0,3
5	Передача досвіду, освіти робітників	+0,1 ... +0,2
6	Освоєння нової техніки, технології	+0,1 ... +0,2
7	Бережливе ставлення до матеріалів, інструментів, матеріально-енергетичних ресурсів	+0,1 ... +0,3
ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ЗНИЖУЮТЬ КТУ		
1	Порушення технологічних інструкцій	-0,1 ... -0,3
2	Неякісне виконання робіт, брак, які допущені з вини робітника	-0,1 ... -1,0
3	Спізнання на роботу, передчасне залишення місця роботи, а також інші порушення у роботі й дисципліні, що справляють негативний вплив на результати роботи й авторитет бригади	-0,1 ... -1,0
4	Порушення правил охорони праці	-0,1 ... -1,0
5	Невиконання завдання, яке встановлює майстер або бригадир	-0,1 ... -0,5
6	Поганий догляд за обладнанням, порушення правил технічної експлуатації, невиконання регламентованих робіт, передбачених картою обслуговування	-0,1 ... -0,5
7	Робота з низькою інтенсивністю	-0,1 ... -0,5
8	Неекономне й недбале ставлення до матеріалів, обладнання, витрата матеріально-енергетичних ресурсів	-0,1 ... -0,5
9	Неякісне приймання й здавання зміни, невідвідування змінно-зустрічних зборів	-0,1 ... -1,0
10	Відсутність чистоти на робочому місці й на закріпленій території	-0,1 ... -0,3
11	Хуліганські дії на території комбінату, здійснення прогулів без поважних причин, поява на робочому місці у нетверезому стані	-1,0 за місяць

Фонд оплати праці (далі – ФОП) за результатами роботи цеху за місяць становив 1 828 673 грн.

Віднімаємо суму гарантованої заробітної плати всіх працівників, яка дорівнює 959 541 грн.

Фонд стимулювання буде дорівнювати:

$$ФС = ФОП - ФГО, \quad (4)$$

де ФОП – фонд оплати праці за результатами роботи цеху за місяць;

ФГО – фонд гарантованої заробітної плати.

$$ФС = 1\,828\,673 - 959\,541 = 869\,132 \text{ грн.}$$

Фонд стимулювання підлягає розподілу між членами трудового колективу залежно

від тих показників, на досягнення яких націлювали їх умови оплати праці.

Сума балів, набраних всіма працівниками підприємства за минулий місяць (ΣB), становила 136 000.

Щоб знайти "ціну" кожного балу в гривнях (V), фонд стимулювання ділимо на суму балів, набраних працівниками:

$$V = ФС \div \sum B_i, \quad (5)$$

$$V = 869\,132 : 136\,000 = 6,39 \text{ грн.}$$

Після цього розраховується заробіток кожного працівника (Z_i) за минулий місяць, як суму гарантованої та стимулюючої частини:

$$Z_i = Z_{gi} + VB_i. \quad (6)$$

Розрахунок заробітної плати працівників подано в табл. 6.

Щоб найкраще оцінити наслідки впровадження безтарифної системи оплати праці,

яка вплинула на всі техніко-економічні показники підприємства, необхідно розглянути дані табл. 7.

Таблиця 6

Приклад розподілу колективного ФОП поміж працюючими у доменному цеху ВАТ "Запоріжсталь" за безтарифною формою оплати

№ з/п	ФІП	Посада, професія	Кваліфікаційний рівень	Відпрацьовані години	КТУ	Кількість балів (гр. 3-4-5)	Фактичний заробіток (грн)
1	Іванов	Начальник цеху	8,0	160	1,3	1664	10 632
2	Петров	Заступник, начальник цеху	6,5	160	1,15	1196	7642
	...						
N	Сидорова	Прибиральник	1,1	160	1,0	176	1124
	Разом						1 789 171

Таблиця 7

Техніко-економічні показники ВАТ "Запоріжсталь" після впровадження безтарифної системи оплати праці

Показники	2010 р.	Проект	Відхилення	
			абс.	%
Чисельність персоналу, осіб	787	769	-18	-2,3
Фонд заробітної плати, тис. грн	1 828 673	1 789 171	-39,5	-2,2
Середньомісячна заробітна плата, грн	2323	2400	+77	+3,3
Обсяг виробництва, т	3 537 701	3 537 701	-	-
Продуктивність праці, тис. грн/осіб	4495	4600	+105	+2,3

Як видно з табл. 7, чисельність персоналу зменшилась на 2,3% у зв'язку з оптимізацією чисельності цеху, а саме вивільнення чисельності за рахунок поєднання професій, розширення зон обслуговування, підвищеної інтенсивності праці внаслідок зацікавленості персоналу в підвищенні продуктивності праці за рахунок зростання кваліфікації, використання передових прийомів праці.

За даними табл. 7, можна зробити висновок, що при введенні у доменному цеху ВАТ "Запоріжсталь" безтарифної системи оплати праці середньомісячна заробітна плата по доменному цеху, порівняно з даними 2009 р., зростає на 77 грн (3,3%), за рахунок оптимізації чисельності цеху збільшиться продуктивність праці на 2,3%. Фонд заробітної плати зменшиться за рахунок оптимізації чисельності.

Таким чином, при безтарифній системі оплати праці заробіток працівника значною мірою залежить від кінцевих результатів діяльності всього трудового колективу.

У ринковій економіці за виконання норми праці найнятий робітник має отримати гарантований заробіток у вигляді тарифної ставки (окладу) і компенсаційних виплат. Застосовувати таку систему можна лише там, де трудовий колектив об'єктивно може нести повну відповідальність за результати роботи підприємства чи підрозділу підприємства.

У практиці вживання безтарифних систем оплати праці застосовується варіант, що передбачає вилку коефіцієнтів за кожним кваліфікаційним рівнем. Цей варіант, якщо використовується "перехресний" метод побудови шкали диференціації кваліфікаційних рівнів, дає змогу зменшити діапа-

зон сітки оплати праці й враховувати при встановленні кваліфікаційних рівнів не лише співвідношення фактичного розміру заробітної плати і мінімального за базисний період на підприємстві, але й якісні характеристики працівника.

Вживання вилки кваліфікаційних рівнів з широким діапазоном дає змогу стимулювати працівників за результати праці, скоротивши кількість преміальних положень. Конкретна величина кваліфікаційного рівня встановлюється з урахуванням індивідуальних результатів праці працівника.

Варіант побудови сітки співвідношень в оплаті праці працівників різних кваліфікаційних рівнів, а також спосіб розрахунку заробітної плати на підприємствах, що застосовують таку систему, розраховується самим підприємством.

Особливістю наведеної в таблиці тарифної сітки є використання "перехресного" методу побудови інтервалів за кваліфікаційними групами. Значення інтервалів перебивають один одного таким чином, що середнє значення інтервалу попередньої групи є нижнім значенням для наступного інтервалу. У результаті працівник попередньої кваліфікаційної групи при високих результатах праці може мати вищий кваліфікаційний рівень і, відповідно, заробітну плату, ніж працівник подальшої кваліфікаційної групи. Наприклад, працівник кваліфікаційної групи III при високих індивідуальних результатах праці може мати заробіток такий самий, як і працівник по кваліфікаційній групі V з мінімальними результатами праці. Така гнучка система при чіткій оцінці результатів праці забезпечує високу зацікавленість пра-

цівників у найбільш корисному використанні свого потенціалу.

Четвертий етап – аналізується ефективність організації оплати праці. Через певний час після впровадження моделі (наприклад, через квартал або півріччя) на основі спостережень, обстежень, бесід з працівниками, соціологічних і експертних опитувань доцільно дати попередню оцінку дієвості нововведення в системі організації матеріального стимулювання. При цьому важливо виявити недоробки і резерви в організації моделі, внести відповідні корективи.

Отже, основна перевага безтарифної системи полягає в тому, що оптимально поєднані індивідуальна та колективна зацікавленість у покращенні результатів роботи.

Розробка безтарифних систем оплати праці є дуже клопітним і відповідальним завданням. Але за допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової можливості працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи в цілому.

Що дала безтарифна система оплати праці для розвитку виробництва на підприємствах? Найголовніше – безтарифна система оплати праці змінює психологію працівників. Кожен робітник при такій оплаті праці знає, що якщо він збільшить свою продуктивність за рахунок зростання кваліфікації, використання передових прийомів праці, прогресивного інструменту тощо, то не буде “покараний”, як раніше, збільшенням норми. Все, що заробив, він отримає. Таким чином, і робітники, і керівники виявляються націленими на кінцевий результат – випуск і реалізацію продукції. Всі розуміють – не буде реалізації – не буде доходу, а отже, не буде заробленої платні.

IV. Висновки

1. Система оплати праці займає важливе місце в стимулюванні співробітників підприємства і підтримки його зацікавленості в кінцевому результаті праці. У разі неефективного функціонування погодинної системи оплати праці виникає необхідність її оптимізації, тобто розробки і впровадження в роботу способів і рекомендацій поліпшення цієї системи. У процесі оптимізації мають враховуватися особливості працівників (їх кваліфікації і трудової мотивації), аналіз особливостей роботи.

2. Трансформуючи систему оплати праці, перш за все, необхідно викликати довіру співробітників компанії. Справа в тому, що будь-яке нововведення завжди викликає

певну настороженість, і якщо співробітники не довіряють керівництву, то, як правило, їм здається, що їх збираються обдурити. Особливо це стосується введення нової системи оплати. Ефект від введення цієї системи може бути важко прогнозованим навіть для тих, хто її розробляє. Наступне, чого важливо досягти, упроваджуючи систему оплати за результатами, так це те, щоб цей результат міг контролюватися співробітником, щоб саме від його зусиль залежало, досягне він цього результату чи ні.

3. Удосконалення систем оплати праці вже зараз може дати нам зростання зацікавленості працівників в ефективній праці. Останнім часом з'явилася необхідність такої системи оплати праці, що сформувала б потужні стимули посилення ефективності праці. Тому що при існуючій тарифній системі оплати праці працівник недостатньо зацікавлений навіть у малому підвищенні ефективності своєї праці, тому що більша частина його коштів формуються, виходячи з норм і положень про оплату праці, що забезпечують передбачуваний результат.

4. Важливим є удосконалення й розробки плану дій із впровадження більш ефективної системи оплати праці й мотивації шляхом розробки безтарифної системи оплати праці. Сутність її полягає в тому, що використовується ідея пайового розподілу зароблених коштів між працівниками підприємства, підрозділів, у результаті чого трудова мотивація кожного окремо взятого працівника до високопродуктивної праці зростає.

5. Запропоновані заходи щодо вдосконалення форм і систем оплати праці на ВАТ “Запоріжсталь” можуть дати приріст його продуктивності і, як наслідок, умовне скорочення чисельності працівників. Виходячи з цього, ми можемо визначити очікуване умовне вивільнення чисельності й економію фонду оплати праці.

Список використаної літератури

1. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2003. – 312 с.
2. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення / А.М. Колот. – К. : Праця, 1997. – 192 с.
3. Лісогор Л.С. Продуктивність праці в Україні / Л.С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 3. – С. 131–138.
4. Новак І. Захист заробітної плати у випадку неплатоспроможності роботодавця / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 10–13.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2013.

Семенов Г.А., Складанная Е.И. Внедрение безтарифной системы оплаты труда

В статье рассмотрены методические положения по внедрению безтарифной системы оплаты труда на ОАО "Запорожсталь". Главное преимущество безтарифной системы оплаты труда состоит в том, что в ней оптимально соединены индивидуальная и коллективная заинтересованность в улучшении результатов работы.

Ключевые слова: *безтарифная система оплаты труда, индивидуальная и коллективная заинтересованность, результаты работы.*

Semenov G., Skladanna E. Introduction of tariffless system of compensation

In article methodical provisions on introduction of tariffless system of compensation on JSC Zaporozhstal are considered. The main advantage of tariffless system of compensation consists that in it are optimum connected individual and collective interest in improvement of results of work.

Key words: *tariffless system of compensation, individual and collective interest, results robots.*

УДК 362.331

А.Г. Семенов

доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л.А. Юсипчук

аспірант
Класичний приватний університет

РЕЗЕРВИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

Розглянуто фактори зростання продуктивності праці, подано їх класифікацію. Наведено методи розрахунку продуктивності праці від впливу зниження трудомісткості продукції, поліпшення використання робочого часу, удосконалення структури кадрів. Подано розрахунки фонду заробітної плати на основі поелементного методу.

Ключові слова: резерви, продуктивність праці, класифікація, методи розрахунку, фонд оплати праці.

I. Вступ

Зростання продуктивності праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому. Вивчення факторів і пошук резервів цього зростання стає важливим завданням економічної теорії й практики. Відповідно, фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і причин, що призводять до збільшення продуктивності праці [1].

Оскільки праця є процесом взаємодії робочої сили із засобами виробництва, фактори зростання продуктивності праці за змістом можна поділити на три групи:

- 1) соціально-економічні, що визначають якість використовуваної робочої сили;
- 2) матеріально-технічні, що визначають якість засобів виробництва;
- 3) організаційно-економічні, що визначають якість поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Резерви зростання продуктивності праці – це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки що не використані. Резерви використовуються і знову виникають під впливом науково-технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим і реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу. Таким чином, використання резервів зростання продуктивності праці – це процес перетворення можливого у дійсне.

Резерви підвищення продуктивності праці – це невикористані можливості економії витрат праці (як живої, так і уречевленої), які виникають внаслідок дії тих чи інших факторів (удосконалення техніки, технології, організації виробництва і праці). Рівень про-

дуктивності праці залежить від ступеня використання резервів.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути резерви зростання продуктивності праці й показати їх вплив на оплату праці.

III. Результати

Резерви можна класифікувати відносно часу їх використання, а також сфери виникнення.

За часом використання розрізняють поточні й перспективні резерви. Поточні резерви можуть бути використані залежно від реальних можливостей протягом місяця, кварталу або року. Використання перспективних резервів передбачається в перспективі через рік або декілька років згідно з довгостроковими планами підприємства.

За сферами виникнення розрізняють загальнодержавні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, внутрішньовиробничі резерви.

До загальнодержавних належать такі резерви, використання яких впливає на зростання продуктивності праці в економіці загалом і які пов'язані з недовикористанням науково-технічного прогресу, нераціональним розміщенням підприємств і неефективною демографічною й територіальною зайнятістю населення, недостатнім використанням ринкових механізмів і методів господарювання.

Регіональні резерви пов'язані з можливостями поліпшеного використання продуктивних сил цього регіону.

Міжгалузеві резерви – це можливості поліпшення міжгалузевих зв'язків, своєчасне, точне і якісне виконання договорів щодо кооперативних поставок, використання можливостей однієї галузі для підвищення продуктивності праці в обробних галузях промисловості сприяє поліпшенню якості продукції в сировинних галузях.

Галузеві резерви – це резерви, пов'язані з можливостями підвищення продуктивності праці, які характерні для цієї галузі економіки й зумовлені недостатнім використанням техніки й технології виробництва прогресивних досягнень і передового досвіду, недоліками в спеціалізації, концентрації та комбінуванні виробництва.

Внутрішньовиробничі резерви виявляються і реалізуються безпосередньо на підприємстві. Велике значення цих резервів полягає в тому, що підприємство є первинним осередком економіки і на ньому виявляються й використовуються всі попередні резерви. Внутрішньовиробничі резерви зумовлені недостатньо ефективним використанням техніки, сировини, матеріалів, а також робочого часу, наявністю цілодобових і внутрішньозмінних втрат часу, а також прихованого безробіття. Отже, внутрішньовиробничі резерви можна поділити на:

- резерви зниження трудомісткості праці;
- резерви поліпшення використання робочого часу.

Резерви підвищення праці безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації виробництва, праці й управління. Тому в кожному конкретний період треба використовувати ті резерви, що дають максимальну економію праці за мінімальних втрат.

Необхідною умовою виявлення і використання резервів є їхня кількісна оцінка.

Резерви можуть оцінюватися в абсолютних і відносних величинах. На конкретний період часу величину резервів можна визначити як різницю між досягнутим і максимально можливим рівнем продуктивності праці.

Оцінку впливу зниження трудомісткості продукції, поліпшення використання робочого часу, удосконалення структури кадрів на підприємстві можна визначити за допомогою таких формул [2]:

За рахунок зниження трудомісткості:

$$Пп = (Тм / Тн) 100 - 100 \quad (1)$$

та

$$Еч = ((Тм - Тн) Р) / \Phi \times K, \quad (2)$$

де $Пп$ – величина підвищення продуктивності праці, %;

$Тм, Тн$ – минула та нова трудомісткість на операцію або виріб;

$Еч$ – економія чисельності робітників;

$Р$ – кількість виробів або операцій;

Φ – реальний фонд робочого часу одного робітника, год;

K – коефіцієнт виконання норм.

За рахунок поліпшення використання робочого часу (зменшення його втрат):

$$Пп = (100 - n) \times 100 / (100 - m) - 100 \quad (3)$$

або

$$Пп = (m - n) 100 / (100 - m), \quad (4)$$

де m – втрати робочого часу в базовому періоді, %;

n – втрати робочого часу в поточному періоді, %.

За рахунок змін у структурі кадрів:

$$Іп. з = Іп \times Ід, \quad (5)$$

де $Іп. з$ – індекс загальної продуктивності праці;

$Іп$ – індекс продуктивності праці основних робітників;

$Ід$ – індекс зміни частки основних робітників у загальній кількості робітників у поточному періоді порівняно з базовим, обчислюється за формулою:

$$Ід = дп / дб, \quad (6)$$

де $дп$ – частка основних робітників у поточному періоді;

$дб$ – частка основних робітників у базовому періоді.

Зіставлення динаміки річного, денного і годинного виробітків сприяє виявленню резервів підвищення продуктивності праці через поліпшення використання робочого часу.

На підприємствах для використання резервів розробляють плани організаційно-технічних заходів, у яких зазначені види резервів підвищення продуктивності праці, заходи щодо їх реалізації, втрати на них, строки проведення, а також відповідальні виконавці.

Важливим елементом продуктивності праці підприємства є його персонал. Використання персоналу значною мірою визначає ефективність виробництва.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які мають професійну підготовку та практичний досвід і навички роботи. Залежно від місця персоналу у виробничому процесі він розподіляється на персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. У промисловості основний персонал (промислово-виробничий) залежно від виконуваних функцій поділяють на категорії: робітники, службовці, спеціалісти, керівники.

Персонал підприємства формується під впливом як зовнішніх факторів (ринкова кон'юнктура, державні контракти та замовлення, зміни законів, які регулюють трудові відносини), так і внутрішніх факторів (характер продукції, технологія й організація виробництва). При розширенні випуску продукції він збільшується; при зменшенні обсягу випуску – зменшується; при зміні профілю продукції – змінюється структура персоналу.

На чисельність персоналу впливає продуктивність праці працюючих. Тому треба ознайомитися з плануванням продуктивності праці, метою якого є неухильне підвищення її рівня.

Вихідними даними для розрахунку планового рівня продуктивності праці є виробнича програма, норми часу, рівень виконання норм, бюджет робочого часу одного робітника, план технічного й організаційного розвитку підприємства.

Продуктивність праці планується як в абсолютному вираженні (рівень), так і у відносному вираженні (у відсотках до попереднього періоду).

Рівень продуктивності праці вимірюється кількістю продукції (обсягом робіт), яка виробляється працівником за одиницю часу (виробіток) або кількістю часу, витраченого на виробництво одиниці продукції (виконання одиниці роботи) (трудомісткість). Універсальним показником є виробіток. Він визначається методом прямого розрахунку:

$$ПП = \frac{OB}{Ч}, \quad (7)$$

де $ПП$ – виробіток;

OB – обсяг продукції (послуг);

$Ч$ – чисельність працівників, осіб.

З аналітичною метою розраховують виробіток на одного робітника або одного виробничого робітника.

Після ознайомлення із плануванням персоналу та продуктивності праці слід перейти до планування оплати праці. Метою цієї роботи на підприємстві є підвищення рівня оплати праці кожного працівника на підставі зростання зацікавленості його в підвищенні особистих і загальних результатів праці.

До планового фонду заробітної плати входить заробітна плата працівників за виконану роботу та відпрацьований час, а також ряд виплат і доплат, які передбачені законами та діючими преміальними схемами. Фонд заробітної плати і середня заробітна плата плануються в абсолютному вираженні й у відсотках до базового періоду [3].

Вихідними даними для розробки плану по заробітній платі є: виробнича програма, трудомісткість продукції, чисельність працівників за категоріями, професіями й кваліфікацією, тарифна система, штатний розклад працівників, спеціалістів, службовців, закони України про оплату праці.

На діючому підприємстві безпосередньому розрахунку з оплати праці має передувати аналіз виконання плану із заробітної плати у попередньому періоді. Треба з'ясувати розмір економії (приріст) фонду заробітної плати з урахуванням очікуваного виконання плану за обсягом виробництва.

Після цього можна розпочинати розрахунок планового фонду заробітної плати персоналу.

Залежно від мети розрахунків існують різні методи визначення планового фонду заробітної плати. Укрупнено плановий фонд заробітної плати ($\Phi ЗП$) розраховують таким чином:

$$\Phi ЗП = \Phi ЗП_{баз} \times K_0 \pm \sum E_i \times ЗП, \quad (8)$$

де $\sum E_i$ – зміна чисельності працівників під дією основних техніко-економічних чинників, осіб;

$ЗП$ – середня заробітна плата одного працівника у плановому періоді, грн;

$$\Phi ЗП = ЗП \times Ч_{пл}, \quad (9)$$

де $Ч_{пл}$ – планова чисельність працівників, осіб.

Для більш тісного узгодження обсягу виробництва й оплати праці використовують нормативний метод:

$$\Phi ЗП = OB \times H, \quad (10)$$

де OB – плановий обсяг виробництва;

H – норматив витрат заробітної плати промислово-виробничого персоналу на одиницю продукції.

При розрахунку планового фонду заробітної плати за підрозділами і категоріями персоналу підприємства застосовують поелементний метод. Розрахунок фонду заробітної плати праці різних категорій робітників здійснюється з урахуванням характеру їх роботи та форм оплати праці.

Плановий фонд заробітної плати працівників, які оплачуються за окладами (керівників, спеціалістів, службовців) ($\Phi ЗП_i$) розраховують за формулою:

$$\Phi ЗП_i = O_k \times Ч_i \times M, \quad (11)$$

де O_k – посадовий оклад;

$Ч_i$ – кількість працівників, які мають одинаковий оклад;

M – кількість місяців роботи.

Отриманий таким розрахунком плановий фонд заробітної плати треба коригувати на оплату втрат робочого часу через хворобу, коли працівники отримують допомогу за рахунок соціального страхування.

Фонд заробітної плати необлікового складу розраховують на підставі фактичних даних базового періоду.

Рівень і динаміку матеріального добробуту працівників характеризує середня заробітна плата. Планова середня заробітна плата працівника ($ЗП$) визначається:

$$ЗП = \frac{\Phi ЗП}{Ч_{пл}}, \quad (12)$$

де $\Phi ЗП$ – плановий фонд заробітної плати, грн;

$Ч_{пл}$ – планова середньооблікова чисельність працівників, осіб.

Для робітників додатково розраховують середньогодинну та середньоденну заробітну плату: середньогодинна – діленням часового фонду заробітної плати на плановий фонд робочого часу в годинах; середньоденна – діленням денного фонду заробітної плати на плановий фонд робочого часу в днях.

При плануванні заробітної плати треба забезпечити випереджальне зростання продуктивності праці порівняно зі зростанням середньої заробітної плати. Співвідношення темпів (I) визначають індексним методом:

$$I = \frac{I_{пп}}{I_{зп}}, \quad (13)$$

де $I_{зп}$ – індекс оплати праці;

$I_{пп}$ – індекс продуктивності праці.

Величина співвідношення залежить від чинників зростання продуктивності праці. Впровадження нової техніки, удосконалення технологічних процесів, механізація та автоматизація виробництва знижують трудомісткість продукції та підвищують продуктивність праці. При цьому зростання продуктивності праці значно випереджає зростання оплати праці, яка підвищується в міру участі працівників у технічному прогресі й у зв'язку із підвищенням кваліфікації.

IV. Висновки

1. Продуктивність праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства, і в цілому для економіки України. Резерви зростання продуктивності праці – це такі

можливості, які вже виявлені, але з різних причин не використовуються.

2. Наведено класифікацію резервів зростання продуктивності праці: загальнодержавні, регіональні, міжгалузеві, галузеві й внутрішньовиробничі. Подано формули для розрахунку продуктивності праці за рахунок зниження трудомісткості, поліпшення використання робочого часу за рахунок змін у структурі кадрів тощо.

3. Рівень індивідуальної продуктивності праці вимірюється кількістю продукції, яка виробляється працівником за одиницю часу (виробіток).

4. При плануванні заробітної плати потрібно забезпечувати випереджальне зростання продуктивності праці порівняно зі зростанням середньої заробітної плати. Величина співвідношення залежності від чинників зростання продуктивності праці.

Список використаної літератури

1. Лисогор Л.С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення / Л.С. Лисогор // Демографія та соціальна політика. – 2010. – № 2. – С. 131–138.
2. Семенов Г.А. Техніко-економічні розрахунки на підприємстві: навч. посіб. / Г.А. Семенов, А.Г. Семенов, В.К. Станчевський. – К.: Вид-во ЦУЛ, 2005. – 198 с.
3. Лук'янченко Н.Д. Проблеми планування фонду оплати праці на підприємстві / Н.Д. Лук'янченко, О.А. Вороніна // Вісник ХНУ. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 16–19.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2013.

Семенов А.Г., Юсипчук Л.А. Резервы производительности труда и их влияние на оплату труда

Рассмотрены факторы роста производительности труда, дана их классификация. Приведены методы расчета производительности труда от влияния снижения трудоемкости продукции, улучшения использования рабочего времени, усовершенствования фонда заработной платы на основе поэтапного метода.

Ключевые слова: резервы, производительность труда, классификация, методы расчета, фонд оплаты труда.

Semenov A., Yusipchuk L. Reserves of labor productivity and their influence on compensation

Factors of growth of labor productivity are considered, their classification is given. Methods of calculation of labor productivity from influence of decrease in labor input of production, improvement of use of working hours, wages fund improvement on the basis of a bit-by-bit method are given.

Key words: reserves, labor productivity, classification, calculation methods, compensation fund.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПАТ ПБК “СЛАВУТИЧ”

Розкрито методи маркетингових досліджень виробництва товарів, виявлено можливості підприємства посісти конкурентні позиції на ринку.

Ключові слова: маркетингові дослідження, конкуренція, зовнішнє середовище, маркетингова діяльність.

I. Вступ

Маркетингові дослідження є основним засобом збору й аналізу інформації, яка потрібна для прийняття економічно обґрунтованих рішень.

II. Постановка завдання:

- розкрити методи маркетингових досліджень виробництва товарів;
- виявити можливості підприємства посісти конкурентні позиції на ринку.

III. Результати

На підприємстві корпоративного типу ПАТ ПБК “Славутич” питанню організації мар-

кетингової діяльності приділяється дуже велика увага. На підприємстві ПАТ ПБК “Славутич” найбільш ефективний підхід передбачає формування окремих центрів прибутку, при кожному з яких створюється окрема маркетингова служба, що враховує особливості та специфіку виробництва, та продукція, котра виробляється. Таким чином, це завдання на ПАТ ПБК “Славутич” вирішується шляхом створення відділу маркетингу й реклами і безпосередньо в кожному виробництві відділів маркетингу. Схему оргструктури маркетингової служби подано на рис. 1.



Рис. 1. Схема організаційної структури маркетингових підрозділів ПАТ ПБК “Славутич”

Мета маркетингової діяльності ПАТ ПБК “Славутич” й основні функціональні обов’язки маркетингових підрозділів визначені системою розроблених стандартів підприємства і підпорядковані вирішенню двох груп завдань щодо: 1) практичного здійснення стратегії виходу комбінату на нові ринки збуту з конкурентоспроможною, високоякісною продукцією; 2) створення мобільної та гнучкої системи взаємодії функціональних служб із замовниками й потенційними споживачами пивобезалкогольної продукції ПАТ ПБК “Славутич”.

Маркетингова діяльність у ПАТ ПБК “Славутич” у системі забезпечення якості продукції регламентована спеціальним стандартом, відповідно до якого підрозділи, безпосередньо відповідальні за здійснення маркетингової роботи – відділ маркетингу й реклами та відділи маркетингу й контрактів виробництва, – мають забезпечити:

- надійну, своєчасну й достовірну інформацію про ринок продукції, на якому діє акціонерне товариство;

- необхідний вплив на споживача, попит, ринок, максимально можливий контроль сфери реалізації.

В умовах різко зростаючої конкуренції на ринках збуту продукції ПАТ ПБК “Славутич” для вирішення вищезгаданих цільових завдань застосовує моделі маркетингової діяльності, що дають змогу, з одного боку, більш детально вивчати, організувати й систематизувати знання про взаємозв’язки, що виникають на ринках, переваги й можливості кінцевого споживача, а з іншого боку, розробляються більш ефективні методи впливу на потенційних замовників, спираючись на глибоке знання ринкової ситуації.

Робота зі створення сучасної конкурентоспроможної техніки на ПАТ ПБК “Славутич” здійснюється завдяки гнучкій системі маркетингу, яка передбачає швидку реакцію на зміни зовнішнього середовища. Це забезпечує такий підхід, коли в рамках єдиної маркетингової стратегії підприємства у комплексі охоплені всі функціональні розділи

маркетингу: продукція, ціни, ринки, сервіс, реклама, інформаційна база. Саме такий принцип покладений в основу розробки функціональних обов'язків фахівців маркетингових структур підприємства ПАТ ПБК "Славутич".

У цій структурі відділ маркетингу й реклами є самостійним структурним підрозділом комбінату ПАТ ПБК "Славутич", головною метою якого є організація й виконання робіт із всебічного вивчення споживачів, активного впливу на споживача, на ринок, формування іміджу підприємства, попиту на продукцію підприємства. Робота відділу будується на підставі цілей і завдань ПАТ ПБК "Славутич" й організовується в тісній взаємодії з підрозділами підприємства.

До складу відділу входять такі підрозділи: бюро формування попиту, бюро реклами, інформаційно-видавнича група, протокольна група, представництво ПАТ ПБК "Славутич" у м. Київ.

Основними бізнес-функціями відділу є:

- планування маркетингових заходів і розробка методичних рекомендацій з усіх напрямів маркетингових досліджень;
- участь у формуванні й реалізації стратегічних та оперативних планів маркетингу;
- методологічне забезпечення маркетингових заходів, заходів щодо формування попиту;
- участь у розгляді пропозицій з постановки на виробництво нових видів продукції, організації проведення маркетингових досліджень за новими видами продукції;
- розробка й реалізація фірмового стилю підприємства;
- створення всіх видів рекламної продукції; забезпечення рекламною продукцією всіх учасників маркетингової діяльності; підготовка й проведення рекламних компаній у засобах масової інформації;
- підготовка пропозицій і проектів витрат за окремими видами маркетингових комунікацій;
- здійснення контролю за використанням засобів, визначення ефективності витрат і необхідне коригування, якщо витрати не дають бажаного результату;
- організація презентаційних заходів (виставок, конференцій, презентацій тощо);
- планування й організація заходів "паблік рилейшинз";
- організація протокольних заходів, пов'язаних із прийомом й обслуговуванням іноземних делегацій та окремих фахівців на підприємстві.

Відповідно до стандарту про маркетингову діяльність, професійні завдання фахівців відділів маркетингу, створених у виробництві ПАТ ПБК "Славутич", полягають у такому:

- проведення маркетингових досліджень і визначення потенційної місткості ринку за традиційними видами продукції; ведення заводського портфеля замовлень; забезпечення стійкого завантаження виробничих потужностей виробництва;
- організація й проведення роботи з руху товарів (одержання заявок від споживачів, оформлення контрактів на поставку продукції; видача замовлень у виробництво, контроль за відвантаженнями й платежами);
- участь у формуванні цін на продукцію підприємства;
- організація роботи зі збуту продукції методом прямого контакту зі споживачами, а також через системи торговельних посередників;
- підготовка завдань на створення рекламної продукції, підготовку й проведення заходів рекламного й презентаційного характеру; участь у спеціалізованих виставках, ярмарках, конференціях, презентаціях.

У ПАТ ПБК "Славутич" намічені й практично реалізуються конкретні кроки з розвитку маркетингу в усіх сферах діяльності, зміцненню його взаємозв'язку з роботою інших підрозділів. Вживаються заходи щодо підвищення ефективності організації реклами, більш оперативного, достовірного й високоякісного інформування потенційних покупців про технічні й експортні можливості акціонерного товариства "Славутич" з метою просування конкурентоспроможної продукції й устаткування на закордонний ринок, формування стійкого попиту на продукцію комбінату на основі більш глибокого й системного вивчення кон'юнктури на світовому ринку.

Більш глибока інтеграція маркетингу в систему внутрішньофірмового менеджменту вплинула на підвищення якості безалкогольної продукції, що випускає ПАТ ПБК "Славутич", і сприяла тим самим активному просуванню на закордонні ринки.

У процесі маркетингу підприємство планує, що і як випускати, куди спрямовувати товар, яку призначити на нього ціну тощо. А для цього, безумовно, необхідно знати свого потенційного покупця, його можливості, наміри, зрештою, мати дані про наявність аналогічного товару на ринку, попит на нього і про багато інших таких проблем. Подібна інформація добувається в процесі маркетингових досліджень.

За останні три роки виробництво і продаж пивобезалкогольної продукції ПАТ ПБК "Славутич", як показує аналіз продажу за 2010–2012 рр. (табл.), збільшився завдяки організації маркетингових досліджень: пиво на 16%, а безалкогольні напої на 16%. Однак у 2011 р. ми бачимо зниження продажу пивобезалкогольної продукції на 7%.

Аналіз продажу продукції ВАТ ПБК “Славутич” за 2010–2012 рр.

Найменування товару	2010 р.	2011 р.	2012 р.	% збільшення продажів
Пиво	63%	73%	76%	14
Безалкогольні напої	37%	27%	24%	-7

Організація маркетингових досліджень на підприємстві ПАТ ПБК “Славутич” також здійснюється кількома етапами:

1. Підготовчий, у рамках якого здійснюється проектування дослідження, розробляється його програма (формулюються цілі й завдання, уточнюються дослідні проблеми,

висуваються робочі гіпотези, обираються методи збору матеріалу тощо).

2. Польовий, де відбувається збір первинної інформації з використанням методів спостереження, опитування, експерименту, спеціальні маркетингові дослідні методики (рис. 2).

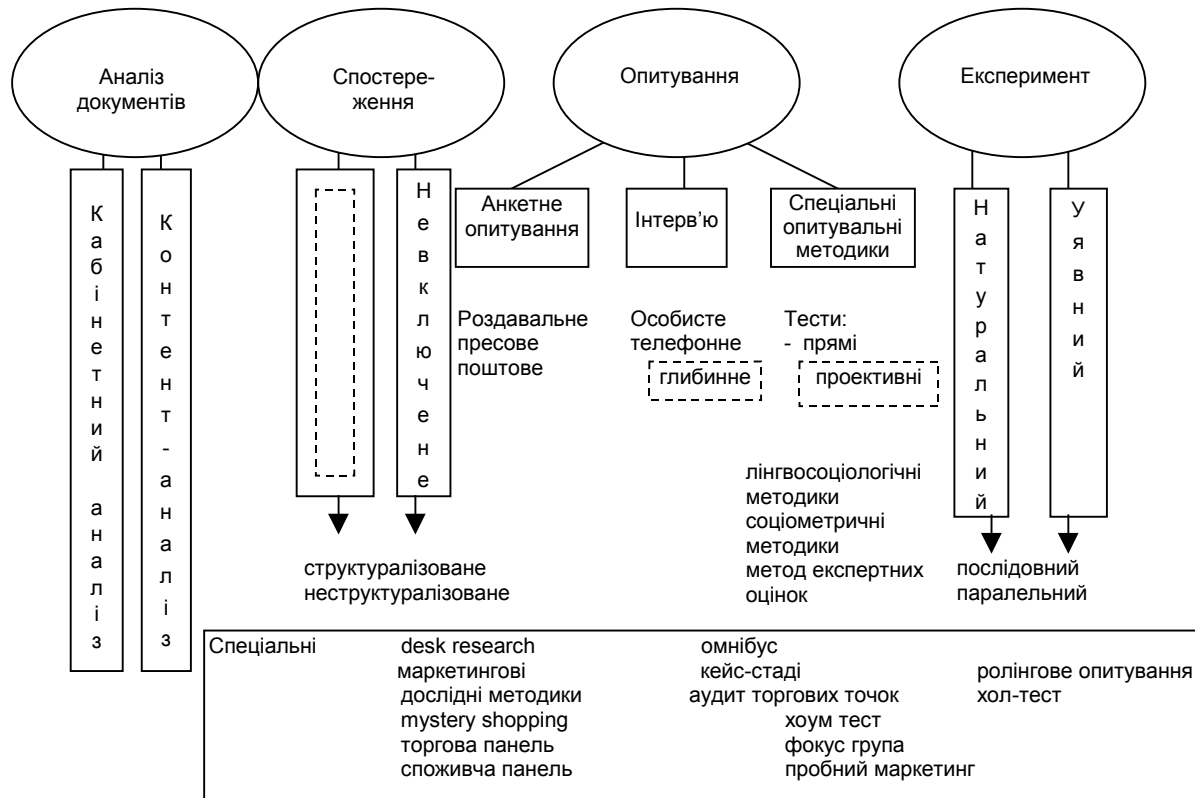


Рис. 2. Класифікація методів маркетингового дослідження

3. Етап систематизації, узагальнення й інтерпретації зібраних даних, на якому здійснюється переведення емпіричних даних у наукові факти, тобто аналізуються тенденції, встановлюються закономірності розвитку економічних відносин і процесів тощо.

Найважливішим для організації маркетингових досліджень ПАТ ПБК “Славутич” етапом є польовий. Загалом можливі два варіанти організації збору даних у маркетинговому дослідженні. Тобто збір даних доручається спеціалізованій фірмі, що має штат підготовлених інтерв'юерів, досвід подібної роботи, який вміє налагодити контроль за нею, або здійснюється власними силами.

ПАТ ПБК “Славутич” проводить збір первинної інформації самостійно. Для цього підприємство організує робочу групу, яку очолює польовий директор і до якої входять супервайзери, бригадири.

Сам процес збору первинної інформації на ПАТ ПБК “Славутич” проходить п'ять етапів:

- підготовка до збору інформації: призначаються супервайзери і бригадири, підбираються інтерв'юери (вони можуть бути власними або залучатися тимчасово на принципах сумісництва);
- інструктаж інтерв'юерів. Його проводить польовий директор або супервайзери. Тут здійснюється ознайомлення інтерв'юерів із загальними завданнями дослідження і загальними вимогами до них; детально пояснюються особливості заповнення опитувального листа або іншого інструментарію; здійснюється тренінг інтерв'юерів щодо заповнення інструментарію (до речі, перед цим, до тиражування, проводиться обов'язковий пілотаж інструментарію, тобто на питання інтерв'ю

- відповідають кілька людей, у результаті з'ясується, які питання "не працюють", які складні для респондентів тощо);
- контроль роботи інтерв'юєрів (моніторинг): супервайзери і бригадири в процесі проведення опитування здійснюють постійний контроль за діяльністю інтерв'юєрів. Завдання подібного контролю зводяться не тільки до відстежування чесної і сумлінної роботи інтерв'юєрів. У випадку фальсифікації інтерв'юєром даних опитування звільняють його з роботи, як правило, йому не виплачується заробітна плата за всі проведені інтерв'ю. Що реєструються (за допомогою спеціально розроблених одиниць аналізу).

При організації дослідження ПАТ ПБК "Славутич" враховує ряд особливостей, властивих спостереженню і таких, що обмежують його можливості в маркетингу. Мова йде про безпосередній зв'язок спостерігача з об'єктом спостереження, що, безумовно, накладає відбиток на сприйняття досліджуваної дійсності; вплив на спостерігача величезної кількості чинників, у результаті чого практично неможливе повторне спостереження.

Відзначимо, що спостереження на ПАТ ПБК "Славутич" застосовується при вивченні й аналізі таких важливих питань:

- уточнення специфіки споживчої поведінки населення, зокрема процесу формування мотивацій на купівлю пива та безалкогольних напоїв;

- вивчення конкурентів і форми організації маркетингової діяльності.

IV. Висновки

У сучасному ринковому економічному середовищі дуже актуальною є проблема вивчення зовнішнього середовища підприємства, бо саме на основі такої інформації та її аналізу підприємство будує й коригує свої управлінські рішення.

Ця робота узагальнює різні підходи до питання застосування маркетингових досліджень, шляхів отримання маркетингової інформації, вивчення масштабів і цілей проведення досліджень.

Список використаної літератури

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2010. – 208 с.
2. Акулич И.Л. Основы маркетинга : учеб. пособ. / И.Л. Акулич, Е.В. Демченко. – Мн. : Віш. Пік., 2008. – 220 с.
3. Ассель Генри. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов / Ассель Генри. – М. : ИНФРА-М, 2001. – XII. – 803 с.
4. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник / Л.В. Балабанова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 645 с.
5. Белявцев М.І. Маркетинг : навч. посіб. / М.І. Белявцев, Л.М. Іваненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2013.

Тунік А.Г. Организация маркетинговых исследований на предприятии ПАО ПБК "Славутич"
Раскрыты методы маркетинговых исследований производства товаров, выявлены возможности предприятия занять конкурентные позиции на рынке.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, конкуренция, внешняя среда, маркетинговая деятельность.

Tunik A. Organizing market research company PJSC BSP "Slavutich"
The disclosed methods of marketing research products identified opportunities for companies to take a competitive position in the market.

Key words: market research, competition, environment, marketing activity.

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Стаття присвячена дослідженню підходів та методів ефективності інтегрованих корпоративних структур. Запропоновано модель оцінювання ефективності інтегрованих корпоративних структур. Розглянуто комплексну систему оцінювання економічної ефективності підприємства.

Ключові слова: інтегровані корпоративні структури, інтеграція, синергетичний ефект, трансакційні витрати, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, фінансовий менеджмент, внутрішнє та зовнішнє середовища, ефективність.

I. Вступ

Спрямованість економічного аналізу та оцінювання діяльності інтегрованих структур (корпорацій, фінансово-промислових груп, холдингів тощо) полягає в агрегуванні об'єктивних статистичних показників діяльності підприємств – їх учасників.

Для більш глибокого аналізу й оцінювання ефективності інтегрованих корпоративних структур необхідне застосування більш складних методів.

Практика створення українських інтегрованих структур, у першу чергу корпорацій, зумовила потребу в проведенні аналітико-експертної роботи з показниками ефективності, які містяться в організаційних групах. На практиці дані про корпоративні програми діяльності та конкурентні переваги на стадії створення групи все ж таки недостатньо інформативні та достовірні. Тому необхідна розробка й застосування інших методів ефективності інтегрованих структур.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути, спираючись на світовий досвід корпоративного господарювання, який досліджується в багатьох зарубіжних та в новітніх вітчизняних наукових працях, підходи (методи) до оцінювання ефективності корпоративної інтеграції.

III. Результати

Основна мета взаємодії підприємств на основі інтеграції економічних процесів – отримання синергетичного ефекту, тобто переваг від сумісної діяльності. Створення та функціонування інтегрованої корпоративної структури (далі – ІКС) має переваги тільки тоді, коли вони дають позитивний, стабільний ефект.

Одним зі способів визначення синергетичного ефекту є оцінювання бізнесу, при проведенні якого доцільно використовувати три підходи: прибутковий; витратний (майновий) та порівняльний.

Прибутковий підхід – процес зіставлення майбутніх доходів з поточними витратами, проводиться з урахуванням впливу фактора часу. Цей підхід дає змогу керівному персоналу приймати правильні обґрунтовані рішення. У рамках дохідного підходу виділяють два методи: капіталізації й дисконтування доходу. Метод капіталізації застосовується в умовах, коли передбачається, що розмір майбутніх доходів зміниться незначно відносно їх поточної величини, тобто темпи зростання доходу будуть помірними. Метод дисконтування грошових потоків дає змогу більш реально підійти до питання оцінювання майбутніх доходів підприємства.

Витратний (майновий) підхід в оцінюванні бізнесу являє собою оцінювання, виходячи з витрат, зокрема витрат підприємства. Зазвичай балансова вартість активів і зобов'язань підприємства під впливом тих чи інших факторів (зовнішніх і внутрішніх) значно відрізняється від їх реальної ринкової вартості. Тому перед оцінювачем стоять такі завдання: приведення балансової вартості у відповідність з їх ринковою вартістю, приведення величини зобов'язань у відповідність з їх ринковою вартістю, визначення різниці між сумою активів підприємства і вартістю усіх його зобов'язань.

Порівняльний підхід являє собою оцінювання бізнесу на основі порівняння. Він включає в себе два методи: продажів і мультиплікаторів. Метод продажів полягає в оцінюванні підприємства за допомогою визначення вартості аналогічного підприємства. Метод мультиплікаторів використовується переважно для оцінювання закритих компаній.

При аналізі сучасних проблем управління підприємствами, а також методичних положень управління на основі інтеграції економічних процесів неодноразово згадувалося про вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на сам процес інтеграції, а отже, і на його результат.

Більшість авторів [2; 6; 7] виділяють такі етапи аналізу та оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища (рис. 1).

Враховуючи, що всі види синергетичних ефектів можна описати такими змінними, як збільшення прибутку (доходу), зниження

затрат, зменшення потреби в інвестиціях, оптимізація ціни та обсягів виробництва, побудуємо модель впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на величину синергетичного ефекту (рис. 2).

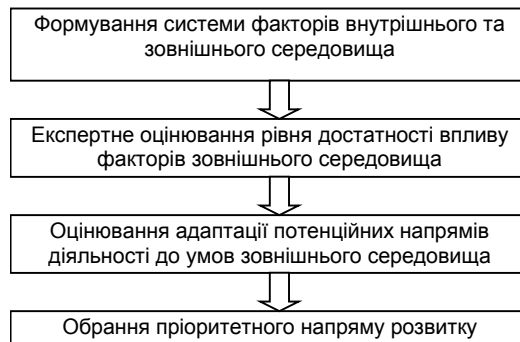


Рис. 1. Етапи аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на внутрішнє середовище підприємства

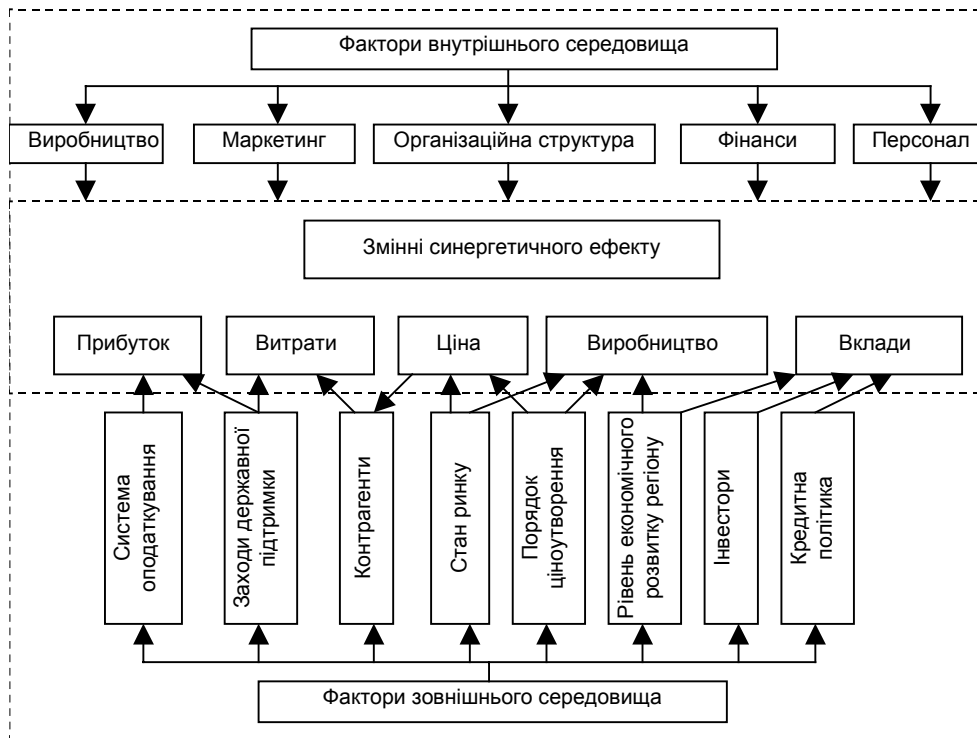


Рис. 2. Модель впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на величину синергетичного ефекту

З рис. 2 видно, що серед факторів внутрішнього середовища, які впливають на величину синергетичного ефекту, виділяють:

виробництво: власне сам технологічний процес, рівень продуктивності устаткування, система збуту, постачання, якість продукції, маркетингова й логістична діяльність;

- організаційну структуру: організаційно-правова форма, тип організаційної структури, ефективність управління;
- фінанси: величина власних резервів, платоспроможність, ліквідність, фінансово-економічний стан, рентабельність, окупність вкладень;

- персонал: кадрова політика, структура персоналу, система мотивації, політика у сфері підготовки, перепідготовки, навчання, підвищення рівня кваліфікації.

Серед факторів внутрішнього середовища, які впливають на величину синергетичного ефекту, можна, наприклад, відзначити такі:

- показник, що характеризує вплив кредитної політики на величину синергетичного ефекту, – лояльність проведеної фінансово-кредитної політики;
- показник, що характеризує вплив контрагентів, – надійність постачальників і покупців;

– показник, що характеризує вплив системи оподаткування, – податкові пільги, переваги, гарантії.

Важливо не тільки визначити фактори, які впливають на величину синергетичного ефекту, а й провести їх оцінювання за допомогою розрахунку конкретних показників оцінки синергетичного ефекту.

Для цього визначимося з вимогами, яких необхідно дотримуватися при оцінюванні синергетичного ефекту [1; 10]:

1. Поряд з фінансовими система повинна містити і ряд нефінансових характеристик. Кількість показників не має бути занадто великою. Існує думка, що людина може постійно відстежувати й контролювати не більше ніж 20 показників [5]. Вимірювати потрібно тільки ті показники, які здатні дати визначну характеристику.

2. Показники мають відображати поточний стан справ та їх динаміку.

3. Показники мають давати можливість прогнозування і планування майбутнього стану підприємства.

4. Показники повинні залежати від цільової орієнтації підприємства, обраної ним стратегії. Вони можуть змінюватися, коригуватися залежно від змін стратегічних напрямів діяльності.

5. Використовувані показники мають відображати ті сторони діяльності підприємства, які цікавлять і постачальників, і споживачів, і персонал, й акціонерів.

6. Система показників має бути такою, щоб при необхідності її можна було деталізувати або, навпаки, щоб була можливість їх об'єднання.

7. Система показників не повинна бути занадто складною за розрахунками.

В основному для кожного підприємства оцінювання його стану полягає насамперед в оцінюванні фінансових показників діяльності (прибуток, рентабельність, платоспроможність), але поступово в практику оцінки поступово входять і нефінансові показники, такі як якість продукції, індекс задоволеності клієнтів, рівень автоматизації виробництва, технічні характеристики виробничого процесу.

На першому етапі формується система факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, які вагомо впливають на діяльність підприємств.

А.А. Томпсон та А. Дж. Стрикленд визначають, що “на процес формування будь-якої стратегії впливає цілий ряд факторів – як зовнішніх, так й внутрішніх. Зовнішні фактори можуть включати в себе соціальні, політичні, юридичні та громадянські фактори, привабливість галузі, зміни в галузі та в конкурентних умовах, можливості й загрози компанії. Внутрішні – сильні та слабкі сторони компанії, її конкурентні можливості” [8].

Соціальні, політичні, юридичні та громадянські фактори – це саме те, що підприємство не може закласти у свою стратегію і є законним, соціально прийнятним, відповідає політиці уряду та його нормативним актам. На думку деяких авторів [4], ці фактори обмежують стратегічні дії компанії, які вона може або має здійснити.

Привабливість галузі та умови конкуренції також визначають формування стратегії. Оцінювання підприємством галузі та конкурентного середовища безпосередньо впливає й на те, яку саме стратегію розвитку підприємство буде розробляти. Так, стратегія вертикальної інтеграції приводить до успіху тільки тоді, коли вона значно зміцнює конкурентну позицію підприємства [8].

Ринкові можливості та загрози, які відкриваються перед підприємствами, а також їх сильні та слабкі сторони, є ключовими факторами, що впливають на їх розвиток. Стратегія підприємств має бути спрямована на забезпечення захисту від зовнішніх загроз, використання підприємствами ринкових можливостей та дій, які сприяють захисту конкурентної позиції компанії і довгострокової прибутковості.

Визначення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища є ключовим питанням, оскільки помилкове віднесення факторів до тієї чи іншої групи або неврахування впливу певних факторів може суттєво змінити реальний економічний прогноз стану зовнішнього середовища та призвести до прийняття неправильних управлінських рішень щодо стратегії розвитку підприємства.

Враховуючи думки багатьох авторів, можна сказати, що на діяльність інтеграційних структур впливають дві групи факторів: зовнішні, до яких належать економічні, політичні, правові, технологічні, соціальні, міжнародні, конкурентні, ринкові, та внутрішні – виробничі, фінансові, маркетингові, технологічні, інноваційні, трудові, управлінські (рис. 3).

Комплекс показників, що підлягають оцінюванню, безпосередньо залежить від поставлених перед підприємством стратегічних цілей. Залежно від стратегічних цілей на підприємстві виробляються стратегічні напрями діяльності (наприклад, клієнти і продукти, бізнес-процеси, персонал і ресурси). При складанні ієрархії цілей промислового підприємства доцільно використовувати методику оцінювання на основі збалансованих показників (BSC). Ця методика дає змогу описати діяльність підприємства з різних сторін (фінанси, відносини із зовнішнім світом, внутрішнє середовище) і перевести стратегічні цілі підприємства в площину конкретних показників (рис. 4) [9].

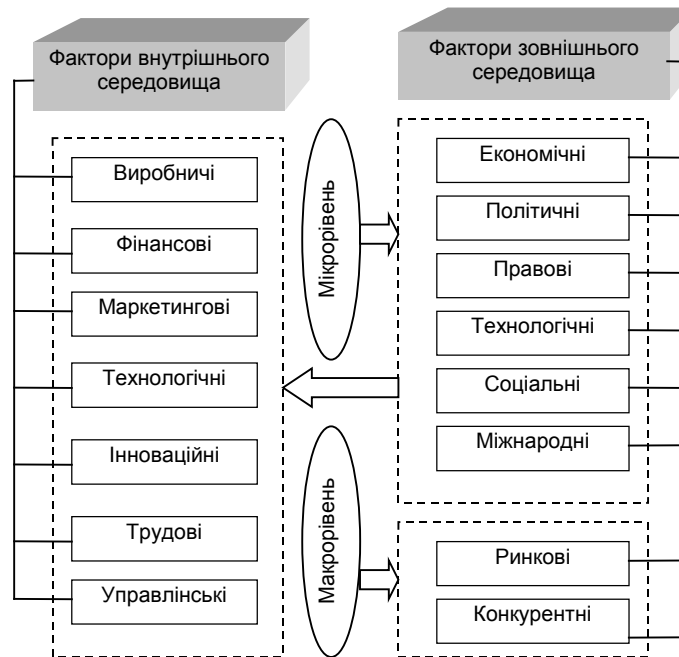


Рис. 3. Фактори, які впливають на діяльність інтеграційних структур

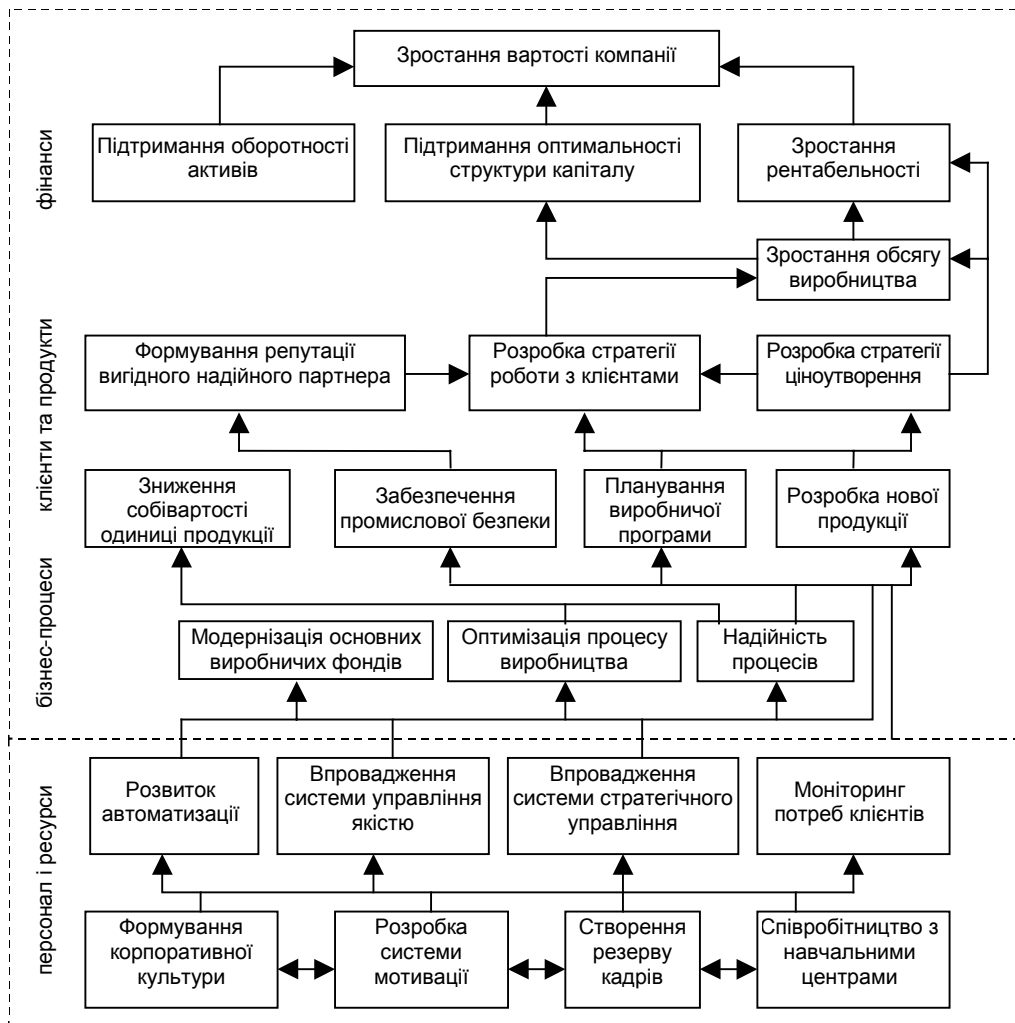


Рис. 4. Побудова "дерева цілей" на основі методики системи збалансованих показників

Слід зазначити, що для оцінювання економічної ефективності підприємства слід цілеспрямовано встановлювати характерис-

тики, за якими показники можна розцінювати як виконані чи ні. Для цього їх можна розділити на дві групи:

1. Показники, які дуже важливі для виконання основних стратегічних цілей підприємства. В основному це зростання його ціни. До таких показників належать платоспроможність, рентабельність продажів, ліквідність, величина власних резервів тощо.

2. Показники, виконання яких необхідне, але не критичне для зростання вартості підприємства. Наприклад, коефіцієнт зносу, частота простоїв технологічного устаткування тощо.

Для першої групи показників задаються жорсткі критерії виконання, для другої групи – діапазон значень. За умови виконання всіх показників першої групи показники другої групи не вважаються визначними для внесення коригувань у плани компанії [3].

IV. Висновки

В умовах конкуренції підприємство має постійно підвищувати свій потенціал з метою отримання прибутку в майбутньому. Рівень конкурентоспроможності підприємства (тобто його позиція на ринку, в галузі) є інтегральним показником цього потенціалу. Під підвищенням потенціалу розуміють постійне вдосконалювання, поступальний розвиток діяльності підприємства. Одним із способів, який забезпечував удосконалення діяльності підприємства, є розвиток методик ведення бізнесу. Інтегрувати розвиток бізнес-методик покликано бізнес-моделювання.

Управління підприємствами має спиратися на складові інтегрованої системи економічних процесів; посилення зацікавленості персоналу в досягненні високих показників результативності; комплексному підході до вирішення проблем, що виникають у зовнішньому й внутрішньому оточенні підприємства.

Список використаної літератури

1. Бандман М.К. Территориально-производственные комплексы: совершенствование процесса формирования / М.К. Бандман,

В.Д. Ионова, В.Ю. Малов. – Новосибирск : Наука, 1986.

2. Кизим Н.А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятия / Н.А. Кизим, И.С. Благунов, Ю.С. Копчак. – Х. : ИНЖЕК, 2004. – 144 с.

3. Методические рекомендации по проведению процедуры слияния компаний и создания корпоративной структуры / Мин-во экономики Рос. Федерации. – М., 2000.

4. Назарова Г.В. Организационные структуры управления корпорациями / Г.В. Назарова. – Х. : ХДЕУ, 2004. – 408 с.

5. Проект концепции формирования интегрированных структур в промышленности / Мин-во экономики Рос. Федерации. – М., 2000.

6. Тейлор Р. Стремительный путь на вершину: десять составляющих успеха / Р. Тейлор, Д. Хамфи; пер. с англ. Р. Тейлора, Дж. Ламари. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 319 с.

7. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догодайло. – Х. : ИНЖЕК, 2005. – 144 с.

8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – [12-е изд.] – М. : Вильямс, 2003. – 924 с.

9. Экономические и организационные аспекты формирования региональных кластеров : монография / [под ред. Е.Э. Смолиной, Ю.И. Трещевского]. – Тамбов, 2006. – 191 с.

10. Feldman V.P. Innovation in Cities: Science based Diversity [Електронний ресурс] / V.P. Feldman // Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – № 43. – Р. 409–429. – Режим доступу: <http://www.claster-center.ru>.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2013.

Юхновская Ю.А. Методы анализа эффективности интегрированных корпоративных структур

Статья посвящена исследованию подходов и методов эффективности интегрированных корпоративных структур. Предложена модель оценки эффективности интегрированных корпоративных структур. Рассмотрена комплексная система оценки экономической эффективности предприятия.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные структуры, интеграция, синергетический эффект, транзакционные затраты, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, финансовый менеджмент, внутренняя и внешняя среда, эффективность.

Juhnovskaja J. Methods of analysis efficiency of integrated corporate structure

The article deals with approaches and methods the effectiveness of the integrated corporate structures. A model of evaluation of the effectiveness of the integrated corporate structures. We consider the complex system of assessing the economic efficiency of the enterprise.

Key words: integrated corporate structure, integration, synergies, transaction costs, competition, competitive advantage, financial management, internal and external environment, the effectiveness.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.143.2

О.В. Апарова

кандидат економічних наук, доцент
Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій

АНАЛІЗ ПРОЗОРОСТІ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано принципи прозорості нормативно-правового регулювання державних фінансів. Досліджено основні вимоги забезпечення прозорості за Міжнародними стандартами в бюджетно-податковій сфері МВФ. Визначено головні проблеми прозорості державних фінансів в Україні.

Ключові слова: державні фінанси, податкова сфера, фіскальна система, бюджетні прогнози, оцінка прозорості, громадська структура, стандарт прозорості.

I. Вступ

Принципи відкритості та прозорості в діяльності органів державної влади є одним із основних чинників демократичного здійснення державної влади. З огляду на проголошені Конституцією України положення про те, що Україна є правовою державою, підставою для реалізації принципів відкритості та прозорості виступають норми права, а зміст самої реалізації полягає у визначенні засад та напрямів діяльності органів державної влади. Без побудови прозорої системи влади в Україні немає шансів здолати корупцію та вийти із кризи. Особливо прозорими й детально регламентованими мають бути питання бюджетування. Відкритість та прозорість фіскальної системи є основою та водночас важливим інструментом здійснення економічних реформ.

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінити чинне українське законодавство та практику функціонування сфери громадських фінансів з погляду міжнародних стандартів прозорості й відкритості громадських фінансів; сформулювати рекомендації щодо покращення стану прозорості та відкритості громадських фінансів України.

III. Результати

Прозорість у бюджетно-податковій сфері передбачає, передусім, відкрите подання громадськості структури та функцій органів державного управління, цілей податково-бюджетної політики, рахунків суспільного сектору, а також бюджетних прогнозів. Наведені чотири загальні принципи прозорості становлять основу нормативного регулювання у вказаній галузі:

1) чіткість функцій і обов'язків – стосується визначення структури та функцій органів

державного управління, розподілу обов'язків серед зазначених органів, а також відносин між органами державного управління й рештою економіки;

2) доступність інформації для громадськості – підкреслює важливість публікації вичерпної податково-бюджетної інформації в чітко встановлені терміни;

3) відкритість підготовки бюджету, його виконання й звітності – визначає тип розкритої інформації про бюджетний процес;

4) гарантії достовірності – пов'язаний з якістю податково-бюджетних даних і необхідністю незалежної перевірки податково-бюджетної інформації, де акцент робиться винятково на наданні незалежних гарантій достовірності податково-бюджетної інформації зовнішнім аудитором, національним статистичним відомством та іншими експертами. Відображаючи наведене вище посилення акценту на якості податково-бюджетних даних, четвертий загальний принцип найповніше визначає аспект прозорості.

Стандартом прозорості в бюджетно-податковій сфері є надання громадськості та ринкам капіталу гарантій того, що в їх розпорядженні є достатньо повна картина структури й фінансів органів державного управління, що дає змогу адекватно оцінити ступінь стійкості стану державних фінансів.

Основними вимогами для забезпечення прозорості в зазначеній сфері за Міжнародними стандартами прозорості в бюджетно-податковій сфері МВФ є такі:

Чіткість функцій і обов'язків. Структура і функції органів державного управління повинні бути чітко визначені. Інституційна структура органів державного управління та іншої частини суспільного сектору має оприлюднюватися.

Відносини між органами державного управління і неурядовими установами дер-

жавного сектору мають ґрунтуватися на чітких механізмах взаємодії. У річних звітах державних фінансових установ і нефінансових державних підприємств повинні вказуватися некомерційні послуги, що надаються на вимогу держави. Приватизація державних активів має бути відкрита для незалежного аудиту.

Доступність інформації для громадськості. Бюджетна документація та інші фінансові звіти, призначені для громадськості, повинні охоплювати всю бюджетну й позабюджетну діяльність центрального уряду; мають також надаватися зведені дані про стан суспільних фінансів.

Публікація податково-бюджетної інформації повинна бути юридичним зобов'язанням органів державного управління.

Відкритість підготовки бюджету, його виконання та звітності. Річний бюджет має готуватися на комплексній і узгодженій макроекономічній основі; повинні також оприлюднюватися основні засади підготовки бюджету. Ця інформація має надаватися в супровідних інформаційних матеріалах складових бюджетної документації. Зазначене положення передбачене Бюджетним кодексом України.

Розподіл обов'язків між органами державного управління. Розподіл обов'язків між органами державного управління різних рівнів, а також між виконавчою, законодавчою і судовою гілками влади має бути чітко визначеним. Розмежування функцій в органах державного управління є принципово важливою умовою прозорості. На найбільш загальному рівні необхідно визначити розподіл податкових повноважень і функцій щодо витрачання коштів між різними рівнями органів державного управління, а на кожному рівні – функції виконавчої та законодавчої гілок влади в бюджетно-податковій сфері. Часто це завдання вирішується в рамках конституційного права [1, с. 56].

Бюджетне законодавство кожної країни відповідає певним традиціям. Країни континентальної Європи, правові системи яких засновані на цивільному праві, такі як Франція, переважно детально кодифікують у законодавчих актах бюджетну практику і процедури, які узгоджуються з орієнтацією цих країн на сильний адміністративний контроль. У бюджетному законодавстві, що базується на правовій системі Великобританії, основна увага, як правило, приділяється загальним принципам управління державними коштами, а деталізовані бюджетні процедури відбиваються в нормативних положеннях і адміністративних інструкціях. Проте останнім часом серед деяких країн спостерігається тенденція до розробки більш комплексних систем законодавчих актів, в яких підкреслюється відповідальність органів державного управління за забезпечення прозорості та підзвітності. У США

значна частина бюджетного законодавства пов'язана з установленням середньострокових цільових показників бюджету в рамках бюджетного процесу, що зумовлено важливою роллю Конгресу США у формуванні бюджету й контролі за його виконанням.

Більшість країн, що розвиваються, слідує або європейській моделі бюджетного законодавства, або моделі, заснованій на законодавстві Великобританії, проте у багатьох випадках ці країни виявилися неспроможними розробити належні правові й адміністративні системи з огляду на недостатній політичний і адміністративний потенціал. Країни з перехідною економікою перебувають на різних етапах розробки законодавчої бази для бюджетного процесу, однак на практиці більшість із них зазнає труднощів у проведенні реалістичної податково-бюджетної політики і здійсненні контролю за виконанням бюджету. Формування міцної правової системи в цих країнах має підкріплюватися розвитком потенційних умов для відображення цієї системи в реалістичних бюджетах.

Результати виконання бюджету і прогнози. Для отримання більш повного уявлення про поточне виконання бюджету в річному бюджеті або в будь-якій іншій бюджетній документації має надаватися інформація про результати виконання бюджету в минулому та прогнози основних зведених бюджетних показників на два подальші бюджетні роки. До річного бюджету повинні включатися дані за первинними й уточненими бюджетними оцінками за два попередні бюджетні роки, а також дані про фактичні результати виконання бюджету (або очікувані результати, якщо остаточні показники виконання бюджету за поточний рік відсутні).

Ця інформація містить як основні зведені бюджетні показники, так і докладнішу інформацію про субагрегати. Має зазначатися також статус інформації про результати виконання бюджету. Це дає змогу провести порівняльне оцінювання остаточних реальних показників і бюджету, а також може привертати увагу до істотних чинників ризику в галузі прогнозування й заходів політики або макроекономічних ризиків і, в ширшому сенсі, до ступеня реалістичності бюджету. Необхідно розкривати відомості про будь-які зміни в класифікації або формі подання статей з року в рік разом з обґрунтуванням цих змін. Мають також надаватися прогнози основних зведених бюджетних показників на два роки, наступні за поточним бюджетом. Оптимальною практикою є відображення в бюджетній документації зведених бюджетних прогнозів на 5–10 років. Практика введення в Україні середньострокового бюджетного планування довела ефективність таких підходів [2, с. 76].

Цілі програм. Завдання забезпечення прозорості та підзвітності органів державно-

го управління вимагає, щоб бюджет та рахунки відповідали цілям і результатам діяльності органів державного управління, а не просто співвідносилися зі статтями, на які витрачаються кошти, як це прийнято в традиційному варіанті постатейного бюджетного процесу. Сучасний бюджетний процес ставить своїм завданням за можливістю визначати цілі фінансової діяльності й оцінювати її результати. Важливою складовою початкової роботи в цьому напрямі є класифікація витрат за категоріями: "програма", "підпрограма" і "вид діяльності", які визначаються достатньо конкретизовано.

Загальні стандарти внутрішнього контролю. Для кожного з видів діяльності бюджетної організації повинні встановлюватися конкретні контрольні цілі, які мають відповідати обставинам, бути вичерпними, зрозумілими і становити невід'ємну частину загальних цілей організації. Керівництво і співробітники повинні постійно дотримуватися стандартів, а також бути чесними і компетентними. Система внутрішнього контролю має забезпечувати гарантію того, що її цілі будуть досягнуті.

Деталізовані стандарти внутрішнього контролю. Дієвий внутрішній аудит є одним з основних методів боротьби зі зловживаннями і/або неадекватним управлінням суспільними коштами. Він має ґрунтуватися на надійній системі внутрішнього контролю і не може розглядатися як заміна такої системи. Перевірка з боку внутрішніх аудиторів також дає цінний матеріал для оцінювання відповідності фінансовим вимогам, яка проводиться зовнішніми ревізійними органами. Наявність і дієвість системи внутрішнього аудиту підкріплюються вимогою чіткого опису його процедур у доступній для громадськості формі, а також можливістю перевірки дієвості таких процедур зовнішніми аудиторами.

Періодичність і своєчасність. Ця вимога є основною для забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері. Для ефективного управління суспільними фінансами потрібна своєчасна й надійна поточна інформація про стан державних і місцевих фінансів протягом року. Основною вимогою для забезпечення прозорості бюджетно-податкової сфери є подання такого звіту в законодавчі органи протягом трьох місяців після закінчення півріччя. Це узгоджується із завданням забезпечення підзвітності за належні дії у відповідь на зміну економічних умов, а тому є основною вимогою для забезпечення прозорості бюджетно-податкової сфери [3, с. 99].

Результати реалізації програм. Звіт про результати, досягнуті в реалізації цілей основних бюджетних програм, повинен щорічно подаватися законодавчим органам. Основною вимогою для забезпечення прозорості бюджетно-податкової сфери є подання звіту про цілі основних бюджетних програм.

Відтак, необхідно проводити моніторинг результатів та ефекту від реалізації державних програм і протягом 12 місяців після закінчення року подати в законодавчі органи опис та оцінювання досягнутих результатів порівняно із цілями програм, визначеними в бюджетній документації. Також необхідним є надання порівняльних даних за два попередні бюджетні роки. Доцільно проводити незалежний аудит досягнутих результатів порівняно з усіма цільовими показниками реалізації програм. Зазначена інформація має надаватися законодавчим органам протягом шести місяців після закінчення бюджетного року.

Система оцінювання якості даних. Основні параметри. Попередніми умовами якості є правове й інституційне середовище, що забезпечує підтримку статистики; ресурси, співмірні з потребами статистичних програм; якість вважається фундаментальною вимогою, що висувається до статистичної роботи.

Достовірність і професіоналізм є керівним принципом у теорії та практиці в галузі статистики, які регулюються етичними нормами.

Методологічна обґрунтованість досягається шляхом використання понять і визначень відповідно до стандартних систем статистики; сфера охоплення статистики, системи класифікації та розподілення на сектори оцінюються і враховуються відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та є основою для відображення в обліку.

Точність і надійність зумовлюється тим, що наявні початкові дані створюють належну базу для складання статистики; використані статистичні методи відповідають якісним статистичним процедурам; проводиться періодичне оцінювання і перевірка достовірності початкових даних.

Зручність користування забезпечується за рахунок того, що статистика охоплює істотну інформацію в галузі; своєчасність і періодичність відповідають прийнятим міжнародним стандартам розповсюдження даних; статистичні дані є внутрішньо не суперечливими й узгоджені в часі та з іншими основними системами даних, уточнення даних проводиться відповідно до планомірного і передбаченого порядку.

Доступність бюджетної інформації забезпечується через надання об'єктивних статистичних даних у зрозумілій і доступній формі та розповсюдження у належний спосіб; існує практика надання оперативної та кваліфікованої допомоги користувачам.

Запровадження вказаних міжнародних стандартів прозорості в бюджетній сфері дасть змогу підвищити ефективність використання коштів місцевих бюджетів.

Детальний аналіз сектору державних фінансів приводить до висновку, що в Україні все ще не виконуються кілька важливих стандартів, які визначають загальноприйняті принципи

функціонування сектору державних фінансів, і запропоновані відповідні рекомендації такими організаціями, як Рада Європи, Міжнародний Валютний Фонд, ОЕСР чи Світовий Банк, практично ще не впроваджено. Відхилення від стандартів видно також між існуючими законодавчими нормами і практичним функціонуванням сектору державних фінансів.

На нашу думку, найважливіші проблеми, завдяки яким стандарти відкритості та прозорості все ще не виконуються в Україні, наступні:

- відсутність ясного чіткого розподілу компетенцій між органами державної влади й відсутність чітких і послідовно застосовуваних процедур управління державними фінансами та держмайном;
- кілька обмежень задекларованої свободи доступу до фінансової інформації через те, що вузько визначено коло інформаційних обов'язків органів державної влади;
- відсутність точно визначених сфер секретної інформації;
- обмежена свобода засобів масової інформації,
- сильна залежність органів місцевого самоврядування від органів центральної адміністрації.

Остання проблема, яка є порушенням аналізованих нами стандартів і разом з тим посилює й погіршує негативний вплив наведених вище факторів, а саме численні випадки порушення діючого законодавства.

IV. Висновки

Потрібно також звернути увагу на те, що стандарти відкритості та прозорості державних фінансів, навіть ті, що уже впроваджено до українського законодавства, не мають достатніх конституційних гарантій. Це приводить до ситуації, в якій правові акти, котрі забезпечують відповідність українських законів міжнародним нормам і практиці, є надмірно чутливими до існуючих політичних натисків. Вирішення цих проблем має ключове значення не лише для відкритості та прозорості суспільних фінансів, але й для ефективності функціонування всієї економіки.

Список використаної літератури

1. Дрозд І.К. Мета та концептуальні засади аудиту ефективності бюджетних коштів в Україні / І.К. Дрозд // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка. – 2005. – Вип. 78. – С. 55–57.
2. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр навч. літ., 2003. – 188 с.
3. Балацкий Е.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций / Е.В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 2. – С. 88–105.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2013.

Апарова О.В. Анализ прозрачности государственных финансов в Украине

В статье проанализированы принципы прозрачности нормативно-правового регулирования государственных финансов. Исследованы основные требования обеспечения прозрачности по Международным стандартам в бюджетно-налоговой сфере МВФ. Определены проблемы прозрачности государственных финансов в Украине.

Ключевые слова: государственные финансы, налоговая сфера, фискальная система, бюджетные прогнозы, оценка прозрачности, общественная структура, стандарт прозрачности.

Aparova O. Analysis Fiscal Transparency in Ukraine

The principles of transparency, legal regulation of public finances are analyzed in the article. The basic requirements for ensuring transparency of IFRS in fiscal field IMF are explored. The main problems of transparency of public finance in Ukraine are determined.

The aim of the article is to assess the current Ukrainian legislation and practices of public sector finance with the international standards of transparency and openness of public finances, formulate recommendations for the amendment of the transparency and openness of public finance of Ukraine.

The most important prod to which standards of openness and transparency is still not implemented in Ukraine are: lack of clear division of competences between public authorities and the absence of clear and consistently applied procedures for public financial management and asset management; some restrictions declared free access to fiscal information that narrow range of information obligations of public authorities; the lack of well-defined areas of classified information; limited freedom of the media, heavy reliance of local governments on state administration.

The latter problem, which is a violation of our standards and analyzed at the same time reinforces and exacerbates the negative impact of the above factors, including numerous violations of applicable laws.

We also note that the standards of openness and transparency of public finances, even those that have been incorporated into Ukrainian legislation does not have sufficient constitutional guarantees. This leads to a situation where regulations to ensure consistency of Ukrainian legislation with international norms and practices are excessively sensitive to current political pressures. Solving these problems is crucial not only for the openness and transparency of public finances, but also for the functioning of the economy.

Key words: public finance, tax, fiscal system, budget projections, assessment of transparency, social structure, standard of transparency.

УДК 336.71

О.П. Буряккандидат економічних наук, доцент
Львівська комерційна академія**БАНКІВСЬКА КРИЗА: СУТЬ, ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ**

На основі поглядів науковців сформовано авторське трактування поняття “банківська криза” та здійснено їх видову класифікацію криз. Розглянуто передумови виникнення та поширення банківських криз. Охарактеризовано наслідки впливу кризових явищ на світову та вітчизняну економіку. Визначено класичні методи подолання та напрями запобігання негативним впливам можливих банківських криз у майбутньому.

Ключові слова: банківська система, банківська криза, види банківських криз, чинники виникнення банківських криз, управління банківською системою.

I. Вступ

Однією з головних умов сталого економічного розвитку є наявність ефективно діючої та цілісної інфраструктури. Важливе місце серед усієї сукупності складових елементів останньої належить фінансово-кредитним інституціям, передусім банкам, адже саме вони відіграють визначальну роль у мобілізації тимчасово вільних коштів, у спрямуванні необхідних обсягів фінансових ресурсів у найпріоритетніші сфери економічної діяльності, що в кінцевому підсумку приводить до підвищення матеріального добробуту населення країни. Банківська система відображає фінансово-економічний стан країни і водночас може виступати чинником його зміни.

За останні кілька десятиліть у світовій економіці відбулися значні зміни, пов'язані з її глобалізацією, скороченням державного втручання, лібералізацією фінансових ринків, зменшенням рівня передбачуваності економічних процесів, що похитнуло усі засади діяльності банків. Кризи, які виникають у процесах функціонування та розвитку банків, мають негативні наслідки й можуть призвести як до банкрутства окремих з них, так і до масової неплатоспроможності, тобто системної кризи банківської системи.

Проблема банківських криз у світовому масштабі, на жаль, не знайшла свого вирішення, а їх періодичність і реальна небезпека є однією із найбільших проблем ринкових економік. Значний внесок у розвиток теорії банківських криз зробили українські та російські вчені, зокрема: А.В. Анікін, О.І. Барановський, А.К. Грязнова, Я.А. Жаліло, І.В. Ларіонова, В.К. Паливода, А.С. Попова та ін. Однак, незважаючи на значний інтерес вчених до проблеми, у науковій літературі так і не сформовано єдиного підходу до визначення базових понять з проблематики банківських криз, немає чіткого розмежування видів криз, не виокремлено ознак, що їх ідентифікують та причин виникнення.

II. Постановка завдання

Метою статті є формування на основі дослідження існуючих у науковій літературі дефініцій банківських криз авторського трактування цього поняття, визначення видів, ознак та причин появи банківських криз.

III. Результати

У науковій літературі сучасності, як уже зазначалося, єдиного підходу до визначення поняття “банківська криза” не склалося. А в Україні проблематика банківських криз є відносно новою, оскільки за умов планової економіки, що існувала у нашій державі майже до кінця минулого століття, криз не було і не могло бути. Єдине визначення банківських криз радянської доби знаходимо у Радянському енциклопедичному словнику (1989 р.) – банківська криза тут трактується як “порушення збалансованості грошово-кредитної системи, яке періодично повторюється. Вона виражається у масовому вилученні вкладів, різкому скороченні комерційного і банківського кредиту, зростанні фінансових банкрутств, гонитві за готівковими грішми і золотом, значному підвищенні норми відсотка” [1, с. 662].

У ринковій економіці, де кризи супроводжують процес поступового розвитку суспільства, цим питанням присвячується значна увага. Залежно від мети та предмета свого дослідження різні науковці по-різному трактують сутність банківської кризи – одні вчені визначають її як руйнування зв'язків між елементами системи, інші – як закономірну форму оновлення діючої системи управління грошовими потоками і національними фінансами [2]. Характеризуючи банківську кризу, більшість авторів вказують на ті самі ознаки, що їх використовували радянські вчені, – масове вилучення вкладниками коштів з банків, колапс фінансових інститутів, масоване втручання держави у діяльність банку [3].

Досліджуючи сутність та природу банківських криз, А.Г. Грязнова, М.А. Федотова та В.М. Новікова дійшли висновку, що в їх основі лежить “інтегрована природа складної взаємодії несприятливих зовнішніх і внутрішніх

факторів” [4, с. 90]. При цьому наголошується, що “періодичні невдачі в банківському секторі є невід’ємною рисою будь-якого ринкового господарства” [4, с. 90]. Основними ознаками банківських криз вчені вважають паніку клієнтів і неплатоспроможність банків.

О.І. Барановський розглядає банківську кризу як механізм “руйнування зв’язків між елементами банківської системи” [5, с. 209]. На наш погляд, до цього необхідно додати, що банківська криза – це крайнє загострення суперечностей у банківській системі, яке загрожує її подальшій життєдіяльності і руйнуванням основ функціонування.

На думку О.О. Чуб, банківська криза – це “відображення складного процесу пристосування банківської системи до нових макро-економічних умов” [6, с. 7]. У дефініції автор оминає істотні характеристики банківської кризи й обходиться загальним оцінним міркуванням. Однак інше визначення цього автора, яке говорить, що “банківська криза – неспроможність більшої частини банків виконувати свої основні функції” [6, с. 65], заслуговує на увагу. На нашу думку, вищена-

ведене визначення доцільно конкретизувати, доповнивши його такими словами: “що завдає руйнівних наслідків як банківській системі, так і економічній системі загалом”.

На основі розглянутих поглядів запропонуємо власне визначення дефініції. На наш погляд, банківською кризою варто вважати різке погіршення стану банківської системи, що спричинює банківську паніку і виражається у масовому вилученні вкладів, різкому скороченні кредитування, значному підвищенні норми відсотка, масовому призупиненні платежів банками та зростанні фінансових банкрутств.

Відкритим в економічній літературі залишається питання класифікації банківських криз, хоча інтерес учених до цієї проблеми не спадає, а з початку 80-х рр. XX ст. наростає. На основі опрацювання наукових джерел нами було розроблено власну класифікацію криз, побудовану за переліком основних ознак, які є спільними для всіх країн, що на них поширюються кризи у глобальному економічному середовищі (табл.).

Таблиця

Види банківських криз*

Класифікаційна ознака	Типовий розподіл
Залежно від стадії кризового процесу	кризи економічних результатів кризи політичних передумов
Залежно від масштабів поширення	системні (ті, що охоплюють всю банківську систему, виявляються у масовому банкрутстві банків та негативно впливають як на банківський бізнес, так і на всю монетарну сферу у вигляді інфляції, кредитної рестрикції і дефіциту державних і місцевих фінансових ресурсів) локальні (кризи в окремих секторах банківської системи або в невеликій кількості банків, що не справляють відчутного впливу на стан і динаміку монетарної сфери)
За інфляційно-девальваційною ознакою	постінфляційні (відбуваються після початку грошової стабілізації) постстабілізаційні (відбуваються наприкінці періоду швидкого кредитного зростання в умовах порівняльної стабільності цін) постдевальваційні (відбуваються за умови переростання грошової стабілізації у грошову девальвацію)
Залежно від форми прояву	відкриті (характеризуються невиконанням банками своїх зобов’язань перед клієнтами, нездатністю банківської системи безперерійно здійснювати розрахунки, масовим відпливом депозитів, різким скороченням кредитування, банкрутством банків) приховані (латентні) (характеризуються зниженням капіталу, збитковістю та іншими негативними тенденціями в роботі окремих банків, які поступово накопичуються, досягають критичного рівня та набувають відкритої форми)
Залежно від ступеня ураження	макроекономічні (їх дія поширюється на всю банківську систему країни, вони генерують макроекономічний спад та інфляцію) мікроекономічні (спричинюють проблеми для певного кола банків) мегаекономічні (системні банківські кризи, які вийшли за межі національних держав і спричинюють збитки для багатьох країн)
Залежно від жорсткості наслідків	жорсткі (кризи, які супроводжуються рецесією, що збігається з 10% і більшим падінням вартості банківських активів, доларизацією зобов’язань, зниженням ліквідності банків, від’ємним приростом ВВП) м’які (кризи, для яких вищевказані параметри є меншими)
За географією поширення	локальні (місцеві) національні (зумовлені диспропорціями та деструктивними чинниками у межах держави) регіональні (охоплюють банківські системи певних регіонів світу) світові (поширюються на всі або майже всі держави, набувають глобального характеру)
За складністю	прості (характеризуються загрозами банківській системі, але не містять валютної і боргової складової) подвійні (банківські кризи, які поширюються на їх валютний або борговий сектори) потрійні (банківські кризи, які охоплюють власне банки, валюту і заборгованість)

*Складено на основі [7, с. 20, 23; 2; 8, с. 17; 9, с. 34; 10, с. 9].

Разом з визначенням змісту банківської кризи, її форм і різновидів вчені приділяли увагу дослідженню основних причин виникнення та проходження банківських криз у різних країнах. Узагальнення різнопланових

поглядів та підходів науковців дали змогу визначити головні фактори, що впливають на виникнення банківських криз. Це безвідповідальна поведінка інвесторів, які брали на себе непромірно великі кредитні борги з

метою “зірвати” величезні прибутки на іпотечі і цінних паперах; змова світових банкірів, яка виражається у неконтрольованій доларовій емісії ФРС; шахрайські дії мільярдів; перерегулювання фінансових, у т. ч. банківських, ринків; розвиток олігополістичного рейтингового ринку; економічний спад та негаразди у реальному секторі економіки, спад виробництва, погіршення платоспроможності позичальників банків; проінфляційна грошово-кредитна та фіскальна політика уряду; інституційні особливості сучасних кредитних, валютних і фондових ринків, з якими пов’язана банківська діяльність; погана якість активів; незіставно великі операційні витрати; наявність прихованих збитків. На наш розсуд, усі причини виникнення і поширення банківських криз доцільно розмежовувати на дві групи – внутрішні (причини, які породили внутрішні умови, обставини та дії) і зовнішні (причини, які зародились у зарубіжних банківських, фінансових або господарських системах і підштовхують чи стимулюють кризові явища в інших національних банківських системах в умовах глобалізації). За умов фінансової глобалізації ці причини взаємонакладаються.

Аналіз наведених причин дає можливість зробити певні висновки і рекомендації для України. Сьогодні важливо не лише мінімізувати негативний вплив кризи, але й переглянути механізм функціонування банківського сектору економіки та роль держави у ньому. Комплекс заходів, спрямованих на подолання економічного спаду та нейтралізацію наслідків банківської кризи, має ґрунтуватися на застосуванні таких механізмів: узгодження дій усіх органів державної влади та суб’єктів господарювання; посилення взаємодії фінансового і реального секторів економіки; посилення участі держави в розвитку науки, освіти, підтримці народжуваності, покращенні морального і культурного клімату в суспільстві; ліквідація системи інсайдерського контролю з підвищенням відповідальності як держави, так і бізнесу; запровадження механізмів відповідальності влади за результати управлінських рішень; розширення горизонту стратегічного планування траєкторії державного розвитку; визначення нормативів щодо мінімальних вимог до платоспроможності позичальників тощо.

IV. Висновки

Банківські кризи є надзвичайно складним та багатфакторним явищем, яке потребує системного аналізу. Банківською кризою варто вважати різке погіршення стану банківської системи, що спричинює банківську паніку і виражається у масовому вилученні вкладів, різкому скороченні кредитування, значному підвищенні норми відсотка, масо-

вому призупиненні платежів банками та зростанні фінансових банкрутств. Банківська криза в процесі свого розгортання породжує економічну кризу, а це змушує уряди і центральні банки країн вживати швидких і масштабних рішень, ефективність яких залежить від вміння урядовцями ідентифікувати причини, що зумовили її виникнення.

До основних чинників виникнення банківської кризи належать такі: фінансова глобалізація, надмірна кредитна експансія під час тривалого економічного піднесення; недосконалість нагляду та регулювання банківської діяльності. Класичними інструментами у боротьбі із будь-якими кризами є: узгодження дій усіх органів державної влади та суб’єктів господарювання; посилення взаємодії фінансового і реального секторів економіки; запровадження механізмів відповідальності влади за результати управлінських рішень тощо.

Список використаної літератури

1. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 1632 с.
2. Корецька Н.І. Банківська криза: суть категорії та причини виникнення [Електронний ресурс] / Н.І. Корецька. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2011_2/50.pdf.
3. Kaufman G.G. Banking and currency crisis: a taxonomy and review [Електронний ресурс] / G.G. Kaufman. – 79 p. – Режим доступу: http://www.dnb.nl/binaries/sr048_tcm46-146826.pdf.
4. Реструктурирование кредитных организаций в зарубежных странах: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой, В.М. Новиковой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
5. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія / О.І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
6. Чуб О.О. Банки в глобальній економіці: монографія / О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.
7. Зарицька І. Передумови та особливості прояву сучасної банківської кризи / І. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 20–29.
8. Леттер Тони. Причини банковских кризисов и управление ими / Леттер Тони. – Лондон: Банк Англии, 1997. – 47 с.
9. Матовников М. Операции банковской системы в период денежной стабилизации / М. Матовников. – М., 2001. – 286 с.
10. Петик Л.О. Банківські кризи та методи їх подолання: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Л.О. Петик. – Л., 2011. – 24 с. – С. 9.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2013.

Буряк А.П. Банковский кризис: сущность, причины, последствия

На основе анализа взглядов ученых сформирована авторская трактовка понятия “банковский кризис” и осуществлена его видовая классификация. Рассматриваются предпосылки возникновения и распространения банковских кризисов. Охарактеризованы последствия влияния кризисных явлений на мировую и отечественную экономику. Определены классические методы преодоления и направления предотвращения негативных воздействий возможных банковских кризисов в будущем.

Ключевые слова: банковская система, банковский кризис, виды банковских кризисов, факторы возникновения банковских кризисов, управления банковской системой.

Buryak O. Banking crisis: nature, causes, consequences

Based on the views of scholars formed the author's interpretation of the term “banking crisis” and made their species classification crises. We consider the conditions of emergence and spread of banking crises. Characterize the effects of the crisis on the global and domestic economy. Defined classical methods of overcoming and preventing areas of possible adverse impacts of banking crises in the future.

Key words: banking, banking crisis, banking crises types, factors of banking crises, managing banking system.

УДК 336.7

Я.А. Дроботякандидат економічних наук
Полтавська державна аграрна академія**ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ: ПОГЛЯД У МИНУЛЕ**

У статті подано дослідження історії виникнення центральних банків, зокрема, визначено причини та хронологію їх зародження. Систематизовано етапи розвитку центральних банків на рівні світового господарства. Визначено напрями подальшої еволюції центральних банків. Проаналізовано різницю між поняттями “державний”, “центральний”, “національний” та “емісійний банк”.

Ключові слова: державний, центральний, національний та емісійний банк.

I. Вступ

Центральні банки займають провідне місце у регулюванні банківської діяльності та забезпеченні стабільності банківської системи, окрім того, вони є фінансовими агентами уряду, банками банків та як провідники монетарної політики мають суттєвий вплив на розвиток економіки країни в цілому. Однак так було не завжди. На початковому етапі розвитку банківської системи взагалі не існувало центральних банків. Банківська система пройшла еволюційний шлях, перш ніж люди усвідомили необхідність їх створення. Хоча в сучасному світі центральний банк – найважливіша ланка банківської системи та важлива складова економіки країни, однак і в наш час центральні банки еволюціонують, зазнаючи змін. А тому ця тема є актуальною та заслуговує уваги для подальшого дослідження.

Серед дослідників центральних банків та розвитку їх діяльності необхідно виділити І.В. Дука, Н.Є. Златіну, Ю.А. Кашпрука, В.В. Козюка, Т. Кричевську, Ф.С. Мішкіна, А.М. Мороза, А.Г. Пишного, М.Ф. Пуховкіна, С.К. Ревчука, М.В. Руденка, М.І. Савлука, Т.В. Семка, І.Г. Скоморовича, Ю.О. Чамро. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень, питання еволюції центральних банків залишається недостатньо висвітленим, що й зумовлює необхідність публікації.

II. Постановка завдання

Метою статті є висвітлення результатів дослідження щодо історії виникнення центральних банків, причин їх зародження та етапів розвитку на рівні світового господарства.

III. Результати

Першопричиною появи центральних банків, як і грошей, є поступовий еволюційний процес, що привів людство до усвідомлення необхідності здійснювати регулювання грошей в обігу, тобто контролювати їх емісію. М. І. Савлук стверджує, що поява центрального банку пов'язана з потребою в централізації

емісії грошей [2, с. 491]. Однак, на нашу думку, потреба в централізації грошової емісії є вторинною відносно необхідності регулювання грошової маси. Оскільки банки здійснювали функцію емісії грошей, то саме на них, з нашого погляду, і має бути покладено завдання регулювання грошового обігу. Однак з огляду на те, що на початковому етапі розвитку банків емісія була не централізованою, регулювати її було досить складно, та й функцію регулювання не було кому здійснювати. Крім того, на нашу думку, якби функцію емісії і надалі виконували всі банки, виникла б економічна криза, оскільки кожен із банків прагнув би до задоволення лише власних інтересів. А тому виникло усвідомлення необхідності виділення одного із банків, який би здійснював функцію емісії грошей з метою регулювання грошового обігу, задовольняючи потреби суспільства в цілому, а не власні економічні інтереси.

Необхідність у появі центрального банку також пов'язана з незручністю використання значної кількості паперових знаків вартості, оскільки кожен банк мав власні [2, с. 505]. Отже, появу центрального банку слід також пов'язати з прагненням до уніфікації грошової одиниці на певній території (рис.). Крім того, поява центральних банків пов'язана з розвитком інститутів влади та розвитком економіки, що висували нові вимоги до грошових знаків і їх контролю. Причиною появи центральних банків слід вважати і те, що в умовах металевих грошей грошовий обіг та банківська система були саморегульованими, їм не потрібно було втручання регулюючих органів, однак паперові грошові знаки, які могли швидко знецінюватись, потребували втручання регулюючих органів. Створення центральних банків пов'язане також з виникненням потреби у гаранті, що забезпечив би довіру до паперових грошей з боку громадян [2, с. 504–506].

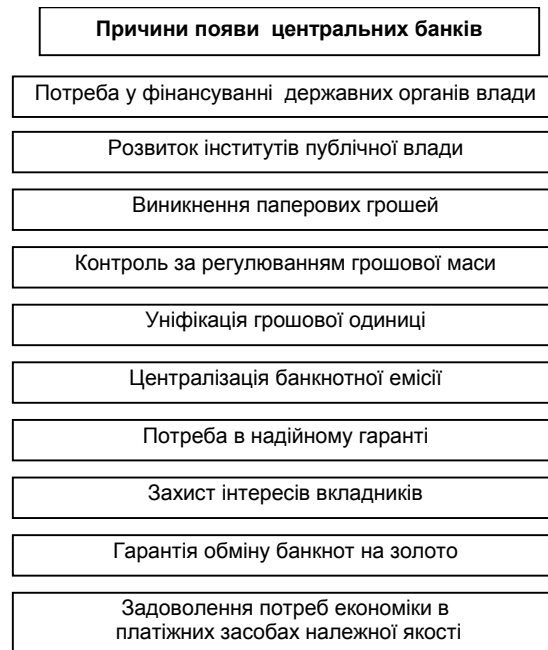


Рис. Чинники, що спричинили появу центральних банків
Джерело: узагальнено на основі [2, с. 504–508; 7, с. 180; 9; 10, с. 129; 11].

Досліджуючи питання виникнення центральних банків, з нашого погляду, необхідно проаналізувати термінологію, зокрема визначити відмінності між поняттями “державний”, “національний”, “емісійний” і “центральний банк”. В.М. Кравець, А.Г. Пишний стверджують, що існують різні назви центральних банків залежно від їх ролі в грошовій системі. Зокрема, емісійний банк – це банк, головною функцією якого є емісійна; центральний чи національний – це банк, що виконує ключову роль у кредитній системі; державний банк – це банк, що має державну форму власності, а головною його функцією є фінансування державних потреб [8; 9]. Отже, поняття “державний”, “національний”, “емісійний” і “центральний банк” не слід ототожнювати.

Як стверджує А.Г. Пишний, перші державні банки почали виникати ще в IV столітті до н. е. з метою здійснення обмінних операцій [9]. Перші державні банки були інститутами, які відрізнялися від приватних банків лише тим, що мали державну форму власності. Ці банки також здійснювали управління капіталом державних установ, що давало їм прибутки. У IV ст. до н. е. – I ст. н. е. існували царські банки, які виконували функції збирання коштів до царської казни (через податки, штрафи надходження від оренди тощо) та здійснення розрахунків від імені царя [9]. Отже, перші державні банки, які були попередниками центральних банків, виникли ще до нашої ери. Функції цих банків значно відрізнялись від функцій центральних банків та зводились до фіскальної функції, функції здійснення розрахунків, ведення рахунків царської казни, фінансування державних органів влади [9]. Крім

того, ці банки не мали статусу емісійних. У XVI ст. муніципальні, державні банки виконували функцію надання позик під заставу майна [9]. У XVII ст. з’являється перший центральний банк у Швеції, який стає прообразом сучасних банків [4, с. 447]. Центральні банки XVII ст. та наступних століть відрізняються від своїх попередників, державних банків, втраченою фіскальною функцією та їх роллю в економіці, що зводиться до регулювання монетарної політики, а не задоволення потреб держави [2; 10].

М.І. Савлук, Т.В. Семко, М.В. Руденко стверджують, що є два шляхи походження центральних банків – еволюційний та законодавчий [2, с. 508–509; 10, с. 129]. На нашу думку, походження центральних банків пов’язано саме з еволюційними процесами і поступовим усвідомленням необхідності виділення центрального банку з-поміж інших. Внаслідок того, що багато країн є відносно молодими, створення їх центрального банку має законодавчий шлях. Однак виникнення центральних банків молодих держав все ж таки базується на еволюційному усвідомленні необхідності створення центрального банку та досвіді провідних країн. Отже, з нашого погляду, аналізуючи появу центральних банків глобально, не на рівні окремих країн, слід зазначити, що все ж таки їх створення має еволюційний шлях, а не законодавчий.

У табл. 1 подано етапи розвитку центральних банків.

Отже, згідно з даними табл. 1, виникнення державних банків почалося ще в IV ст. до н. е., а зародження центральних банків – із середини XVII ст.

Таблиця 1

Етапи розвитку центральних банків

Період	Розвиток діяльності центральних банків
1-й етап (IV ст. до н. е. – I ст. н. е.)	Створення перших державних банків, які виконували обмінні операції. Державні "царські банки" виконували функції збирання коштів до царської казни через податки, штрафи надходження від оренди тощо. Ці банки здійснювали розрахунки від імені царя, фінансування державних витрат
2-й етап (XVI ст.)	Створення державних, муніципальних ломбардних банків
3-й етап (серед. XVII – XVIII – поч. XIX ст.)	Обмеження кількості емісійних банків. Зародження центральних банків. Визначення функцій центральних банків, формування законодавства щодо діяльності та закріплення статусу центральних банків. Центральні банки цього етапу були залежними від політики уряду
4-й етап (перша полов. XIX ст.)	Становлення та розвиток центральних банків. Подальше формування їх функцій, становлення й удосконалення законодавства щодо діяльності центральних банків і закріплення їх статусу. Формування системи міждержавних розрахунків та створення банку міждержавних розрахунків. Формування законодавства з регулювання міждержавної діяльності банків. Центральні банки цього етапу здобувають незалежність від політики уряду
5-й етап (серед. XIX ст.)	Виникнення співпраці з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями. Створення МВФ. Виникнення міждержавного валютного регулювання та можливості отримання кредитних ресурсів центральними банками від міжнародних кредитно-фінансових організацій
6-й етап (кін. XIX ст. – поч. XX ст.)	Кінець XIX ст.: створення Комітету регулювання діяльності банків на міжнародному рівні, що розробляє принципи ефективного банківського нагляду і директиви щодо аналізу та оцінювання банківських ризиків, визначає методи управління ризиками, шляхи забезпечення прозорості банківської діяльності. Рекомендації Комітету стають невід'ємною складовою банківського законодавства країн. Розвиток регіональної економічної інтеграції. Процес зближення та переплетення національних економік призвів до створення Європейської валютної системи. Початок XX ст.: створення Європейського валютного союзу
7-й етап (кін. XX ст. – поч. XXI ст.)	Кінець XX ст.: створення Європейської системи центральних банків. Банківська система цих країн має трирівневу побудову (1-й рівень – Європейський центральний банк; 2-й рівень – національні центральні банки країн ЄС; 3-й рівень – комерційні банки). Встановлено єдиний валютний курс для країн Європейського валютного союзу та введено євро в безготівковий обіг. Визначено єдину монетарну політику та необхідність зберігання золотовалютних резервів країн – учасниць ЄС в Європейському Центральному банку. Початок XXI ст.: введення в готівковий обіг єдиної валюти країн учасниць ЄС

Джерело: узагальнено на основі [1–6; 8–11].

Розвиток міждержавних відносин центральних банків та розвиток регіональної інтеграції, що є першим кроком на шляху створення наднаціональних банків, виникнення співпраці з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями характеризують XIX ст. У XX ст. було створено об'єднання центральних банків Європейських держав

та сформовано трирівневу банківську систему. Подальший розвиток наднаціонального банку відбувся у XXI ст., зокрема, було введено єдину грошову одиницю на території функціонування Європейського центрального банку.

У табл. 2 подано хронологію зародження центральних банків серед країн світу.

Таблиця 2

Зародження центральних банків серед країн світу

Рік	Створення центрального банку	Рік	Отримання статусу емісійного банку
Греція			
IV ст. до н. е.	Створення першого державного банку	–	Цього статусу не було
Швеція			
1668 р.	Створення першого центрального банку з метою контролю за значним зростанням грошової маси		Відсутність інформаційних даних
Англія			
1694 р.	Створення банку як акціонерної компанії завдяки наближеності до уряду шляхом надання позик уряду для фінансування воєнних дій	1928	Статус емісійного банку набув банк Англії, що пройшов шлях від комерційного банку, у якому зберігали свої резерви приватні банки Англії, від надання позик уряду для ведення війни до набуття статусу емісійного
Франція			
1800 р.	Створення банку як акціонерної компанії	1848	Створення емісійного банку Франції. Особливістю центрального банку Франції було безпосереднє кредитування торговельно-промислових операцій та задоволення потреб держави у грошових коштах
Італія			
1845 р.	Викуп акцій банку, що належали приватним структурам, державою	1861	Сформовано центральний банк Італії шляхом злиття багатьох емісійних банків
Німеччина			
1875 р.	Виникнення Німецького федерального банку, що складається з 11 центральних земельних банків	1875	Здобуття статусу емісійного банку Німеччини. Особливість центрального банку – емісія грошей для задоволення потреб уряду
Росія			
1860 р.	Заснування державного банку	1897	Статус емісійного банку отримав банк Росії
США			
1913 р.	Створення центрального банку на основі закону	1913	Створення Федерального резервного банку США, який набув статусу емісійного та пройшов шлях від двох невдалих спроб створення єдиного емісійного банку до ФРС

Рік	Створення центрального банку	Рік	Отримання статусу емісійного банку
Україна			
1991 р.	Створення центрального банку на основі закону	1991	Створення центрального емісійного банку на основі прийнятого закону майже одночасно зі створенням держави
Європейський Союз			
1998 р.	Створення на основі закону	2002	Створення Європейського наднаціонального банку як регіонального банку на базі країн Європейського Союзу, що набув статусу емісійного банку

Джерело: узагальнено на основі [2–4; 8–10].

Отже, за даними табл. 2, першою країною, у якій було створено державний банк, є Греція, зокрема місто Афіни, а першою країною, у якій було створено центральний банк, – Швеція. Однак говорити про останню країну є некоректним, оскільки цей процес може тривати при створенні нових країн. Таким чином, одні центральні банки спочатку набували статусу національних і центральних та внаслідок еволюційного розвитку здобували монопольне право емісії грошей, для інших цей процес був одночасним.

IV. Висновки

Центральні банки виникли внаслідок еволюційного усвідомлення необхідності регулювання грошової маси, а тому монополізували емісію банкнот. Еволюційний процес щодо центральних банків триває й досі, можливо, банківська система матиме трирівневу побудову на чолі з єдиним наднаціональним банком або ж регіональними наднаціональними банками.

Список використаної літератури

- Биховченко В.П. Функції центральних банків на сучасному етапі розвитку / В.П. Биховченко // Наука і економіка. – 2011. – № 3 (23). – С. 7–12.
- Гроші та кредит : підручник / М.І. Савлук [та ін.]; за ред. М.І. Савлука. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.
- Дук І.В. Еволюція, стадії розвитку і функції центральних банків розвинутих країн світу [Електронний ресурс] / І.В. Дук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – Вип. 2 (46). – С. 91–96. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnugp/ekon/2009_2/v46ek12.pdf.
- Златіна Н.Е. Конституційне закріплення правового статусу центральних банків у країнах членах Європейського союзу та в Україні [Електронний ресурс] / Н.Е. Златіна // Держава і право. – Вип. 47. – С. 447–452. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnugp/ekon/2009_2/v46ek12.pdf.
- Кашпур Ю.А. Міжнародний досвід реформування банківських систем у розвинутих країнах світу / Ю.А. Кашпур // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 150–156.
- Козюк В.В. Трансформація центральних банків в умовах глобалізації: макроекономічні та інституційні проблеми : монографія / В.В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 320 с.
- Колодій О.А. Еволюція банківської справи / О.А. Колодій // Наук. вісн. Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 177–184.
- Кравець В.М. Західноєвропейський банківський бізнес: становлення і сучасність / В.М. Кравець, О.В. Кравець ; за ред. В.І. Міщанка. – К. : Знання-Прес, 2003. – 470 с.
- Пишний А.Г. Правовий статус державних банків України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / Андрій Григорович Пишний. – К., 2008. – 246 с.
- Семко Т.В. Гроші та кредит у схемах і таблицях : [навч. посіб.] / Т.В. Семко, М.В. Руденко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 158 с.
- Чамро Ю.О. Еволюція розвитку центральних банків та їх історичні типи / Ю.О. Чамро // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3 (12). – С. 231–236.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2013.

Дроботя Я.А. Центральные банки: взгляд в прошлое

В статье представлены исследования истории возникновения центральных банков, в частности, определены причины и хронология их возникновения. Систематизированы этапы развития центральных банков на уровне мирового хозяйства. Определены направления дальнейшей эволюции центральных банков. Проанализированы различия между понятиями “государственный”, “центральный”, “национальный” и “эмиссионный банк”.

Ключевые слова: государственный, центральный, национальный и эмиссионный банк.

Drobotya Y. Central banks: looking back

The article presents research into the history of central banks, including the causes and chronology of their birth. Systematized stages of central banks at the level of the world economy. The directions of the further evolution of central banks. Analyzed the difference between the concepts of “state”, “central”, “national” and “bank of issue”.

Key words: state, central, national and bank of issue.

УДК 336.711

О.О. Марчук

аспірант
Львівська комерційна академія

ОСНОВНІ ВІХИ У ФОРМУВАННІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Досліджено основні віхи у формуванні грошово-кредитної політики в незалежній Україні. Розкрито сутність та особливості грошово-кредитного регулювання на різних етапах суспільного розвитку. Окреслено напрями вдосконалення засобів грошово-кредитного регулювання в період посткризового відновлення національної економіки.

Ключові слова: монетарна сфера, грошово-кредитна політика, інструменти грошово-кредитної політики.

I. Вступ

Одним із найпотужніших засобів державного впливу на економічні процеси в країні є грошово-кредитна політика. Цей вплив розпочинається з передачі імпульсів від змін в інструментах монетарної політики на макроекономічні змінні через певні канали у механізмі трансмісії. Тому будь-які зміни в реалізації грошово-кредитної політики впливають як на інтереси кожного господарюючого суб'єкта, так і системи в цілому, вони можуть як стабілізувати, та і дестабілізувати розвиток економічної, політичної, соціальної та інших сфер суспільного життя. На кожному етапі суспільного розвитку держави центральний банк обирає цілі своєї діяльності, що передбачають використання тих чи інших монетарних засобів. Однак в Україні вплив регулятора на формування попиту та пропозиції грошової маси дещо обмежений і не завжди позитивний. Сучасний стан вітчизняної економіки висуває нові вимоги до грошово-кредитної політики.

Ефективність монетарних інструментів економічного розвитку країни ґрунтовно досліджують у своїх працях А. Гальчинський, В. Геєць, С. Дзюбик, І. Лютий, В. Міщенко, В. Стельмах та ін. Незважаючи на значні здобутки вітчизняних учених, зазначимо, що існує необхідність подальшого осмислення проблеми у зв'язку з відсутністю досліджень історичних аспектів формування та проведення грошово-кредитної політики з тим, щоб не допустити помилок, зроблених у минулому, виявити причинно-наслідкові зв'язки в особливостях реалізації цієї політики та визначити перспективи її розвитку. Зазначене визначає актуальність і практичну цінність наукової тематики.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в уточненні часових інтервалів розвитку грошово-кредитної політики в Україні та їх характеристики.

III. Результати

Процес становлення та розвитку грошово-кредитної політики в Україні розпочався

синхронно, разом з проголошенням державності та початком формування ринкових інститутів і механізмів. У перші роки ринкових реформ (1991–1992 рр.) монетарні механізми та інструменти застосовувалися за спрощеною схемою і в основному із використанням адміністративних методів регулювання. Згодом вони почали вдосконалюватися, набувати нових форм, притаманних ринковим економікам. Проаналізувавши механізми та інструменти грошово-кредитного регулювання, які застосовувалися під час тих чи інших соціально-економічних подій, і визначивши їх вплив на основні параметри грошової маси та розвиток реального сектору, можна дати відповідь, які з них є оптимальними на перспективу.

Розвиток грошово-кредитної політики в Україні розпочався з 1991 р. Передумови для цього забезпечив Закон України "Про банки і банківську діяльність". Правове забезпечення створило підстави для формування банківської системи України, засад грошового ринку, на базі яких почали формуватись засади для запровадження грошово-кредитної політики. Однак, окрім законодавчого забезпечення, реальних підстав для проведення повноцінної грошово-кредитної політики не було сформовано, що дало поштовх до трансформаційної кризи, яка супроводжувалася спадом виробництва й інфляцією. Замість фінансування галузей та підприємств НБУ, за рішеннями Верховної Ради України та Кабінету Міністрів, почав здійснювати кредитну емісію грошей. Емісія готівкових грошей збільшилась у 47 разів, а безготівкових – у 27 разів. У результаті таких дій індекс інфляції в 1992 р. досяг 2100%.

У 1993 р. вперше була здійснена спроба розпочати формування ринкових засад грошово-кредитної політики. Було розроблено "Основні напрями грошово-кредитної політики на 1993 рік" [1], де необхідною умовою стабілізації української економіки визначено зниження темпів інфляції не менше ніж у 2–2,5 раза за рахунок обмеження кре-

дитування та жорсткого виконання держбюджету. Однак досягти поставленої мети не вдалося – рівень інфляції у 1993 р. досяг найвищого історичного рівня – 10 255%. Наприкінці 1993 р. влада прийняла рішення про перехід до фіксованого валютного курсу. Впродовж 1993–1994 рр. у регуляторній політиці держави все ще переважали адміністративно-обмежувальні монетарні інструменти: висока норма обов'язкового резервування та її часті зміни, пряме обмеження кредитної діяльності комерційних банків через встановлення кредитних стель, обмеження їх доступу до централізованих кредитних ресурсів [2, с. 46]. У цей період почалася доларизація економіки, стрімко розвивався тіньовий сектор, поглибилися тенденції падіння виробництва: у 1994 р. був зафіксований найбільший за всю новітню історію України спад виробництва, який становив майже 23% [3, с. 113]. У зв'язку із цим виникло усвідомлення непослідовності управлінських дій та визнання необхідності формування нового курсу.

Розпочався новий етап розвитку грошово-кредитної політики в Україні (1995–1999 рр.). На цьому етапі було проголошено курс на прискорене формування ринкового механізму, проведення жорсткої антиінфляційної політики, стимулювання розвитку підприємництва, посилення ролі монетарної політики в системі економічного регулювання. У 1995 р. НБУ відмовився від кредитування Уряду на пільгових умовах. У цьому році був створений ринок цінних паперів, бюджетний дефіцит почали фінансувати за рахунок облігацій внутрішньої державної позики. Крім того, 1995 р. відзначився початком стабілізації цін – індекс споживчих цін знизився до 282% [4].

Президент 25 серпня 1996 р. підписав Указ "Про грошову реформу в Україні". Згідно з ним, з 2 до 16 вересня 1996 р. з обігу було вилучено український карбованець і введено постійну грошову одиницю – гривню. Впровадження гривні створило передумови для початку формування нової грошово-кредитної політики, яка дала змогу НБУ визначити кількісні параметри грошової маси залежно від стану економічної кон'юнктури.

Монетарна політика 1995–1996 рр. забезпечила посилення стабілізаційних процесів в економіці, уповільнила інфляційні процеси (індекс інфляції знизився з 2100% у 1992 р. до 139,7% – у 1996 р. [5, с. 14]), створила передумови для зміцнення курсу національної валюти й уповільнення темпів зниження промислового виробництва та обсягів ВВП, активізацію зовнішньоекономічної діяльності. Поліпшення макроекономічної ситуації було досягнуто передусім завдяки активному застосуванню ринкових механізмів, зокрема запровадження неінфляційних джерел покриття дефіциту державного бюджету шляхом продажу державних цінних

паперів, подальшої лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та валютного ринку, дотримання позитивного рівня облікової ставки НБУ та відсоткових ставок за депозитами і кредитами комерційних банків.

У наступні два роки НБУ продовжив реалізацію грошово-кредитної політики, спрямовану на макроекономічну стабілізацію. Основними його регулятивними заходами, вжитими у зазначений період, стали [3, с. 120–121]: забезпечення кількісного контролю за динамікою грошової маси шляхом встановлення межі її приросту; відмова від прямого кредитування дефіциту державного бюджету; дотримання позитивного рівня облікової ставки НБУ щодо темпів зростання цін. Реалізація зазначених заходів забезпечила падіння інфляції з 40% у 1996 р. до серпня 7% в 1998 р. Починаючи з вересня 1998 р., відбулося різке зростання темпів інфляції, однак таке зростання було зумовлене не недоглядами монетарної політики України, а кризовими явищами в Росії, з якою Україна тісно співпрацювала. Вже до кінця 1998 р., завдяки виваженій політиці НБУ, темпи інфляції вдалося загальмувати. Основними заходами, завдяки яким вдалося не випустити з-під контролю інфляційні процеси, стали: підвищення норм обов'язкового резервування й облікової ставки, регулятивні заходи на валютному ринку, спрямовані на зниження попиту, рекомендації щодо обмеження кредитних операцій.

З 2000 р. починається наступний, третій етап розвитку грошово-кредитної політики України (2000–2007 рр.). Цей етап ознаменував початок економічного піднесення. Основними завданнями, які ставив перед собою НБУ у зазначений період, були: впровадження режиму прямого таргетування інфляції; підтримка економічного зростання; стабільність валютного курсу; перехід від часткової до повної конвертації гривні. Завдяки вжитим заходам українській економіці вдалося відновити тенденції економічного зростання, забезпечити цінову стабільність, збільшення обсягів валютних резервів. Реальне зростання ВВП у 2001 р. становило 9,1% порівняно з попереднім роком, а протягом 2000–2004 рр. середньорічне його збільшення перевищувало 8%. Заробітна плата впродовж 2001 р. підвищилася на 20,4%, інфляція становила 6,1%, тоді як грошова маса зросла аж на 42%. Обсяг кредитних вкладень в економіку України зріс з 19,5 млрд грн у 2000 р. до 245 млрд грн у 2006 р., тобто в 12 разів. Істотно збільшився коефіцієнт монетизації економіки, який на початку 2007 р. становив понад 48%. Збільшення коефіцієнта монетизації стало свідченням того, що національна валюта посилена свої позиції з точки зору виконання нею класичних грошових функцій [2, с. 50].

Починаючи з 2005 р., коли Україну було визнано державою з ринковою економікою,

різко зросли потоки іноземного капіталу в країну. Активні залучення банків на іноземних ринках капіталу та висока інфляція на світових ринках товарів призвели до різкого зростання кредитного портфеля та посилення валютних дисбалансів, що стимулювало розвиток інфляційних процесів унаслідок зростання ВВП понад свій потенційний рівень. НБУ змушений був вжити заходи для нівелювання ризиків внутрішнього й зовнішнього характеру, які постійно наростали і несли вагому загрозу порушенню стабільності в економіці. З цією метою він проводив стриману грошово-кредитну політику, спрямовану на нівелювання монетарного чинника інфляції; стимулював банки укладати угоди в національній валюті і більш виважено підходити до управління власними активами та пасивами; розширював можливості банків з підтримки їх ліквідності; проводив відсоткову політику, спрямовану на стимулювання заощаджувальної активності населення [2, с. 70]. Ці та інші заходи забезпечили стійке підґрунтя для протидії кризовим явищам у фінансовій сфері економіки. Проте НБУ не вдалося виконати всі заплановані цілі грошово-кредитної політики, зокрема, йому не вдалося перейти до політики інфляційного таргетування.

У жовтні 2008 р. доступ до зовнішнього фінансування через кризу на світових фінансових ринках був суттєво обмежений. Одночасно виникла напружена ситуація в діяльності окремих великих банків. Усе це підірвало довіру населення до банківської системи та спровокувало масовий відплив коштів з банків. Так розпочався сучасний, третій етап розвитку грошово-кредитної політики в Україні (з 2008 р. – і до сьогодні).

В умовах глобальної фінансової кризи особливо яскраво виявились недоліки банківської системи України. До підвищення ризику привела невідповідність капіталу українських банків і строків, на які вони надавали кредити юридичним і фізичним особам (що спровокувало кредитні ризики й ризики ліквідності), – позичали за кордоном строком на 4–5 років під 4,5%, а розміщували кредити на 10–20 років під 12%. Тобто існували значні строкові, а також валютні дисбаланси у банківській системі України [6].

Однією із головних проблем у розгортанні кризи було те, що в умовах зростання загального обсягу кредитування пріоритет віддавався кредитуванню фізичних осіб порівняно з юридичними (у 2007–2009 рр. обсяги кредитування фізичних осіб були втричі більші, ніж обсяги кредитування юридичних осіб), що значно збільшувало платоспроможний попит. Лише 20% кредитного портфеля комерційних банків становили інвестиційні кредити. Причому 54% від них є іпотечними кредитами, які обслуговують потребу населення в житлі. Таким чином, банківська система України практично самоусунулась від

інвестування. За таких обставин було складно подолати наслідки фінансової кризи.

В умовах розгортання глобальної фінансової кризи різко скоротились валютні надходження українських експортерів, що призвело до скорочення золотовалютних резервів НБУ. Для підтримки банківських систем у більшості країн світу почали виконувати рекомендації МВФ з рекапіталізації банків шляхом вкладення державних коштів. Рекапіталізація проблемних українських банків здійснювалася за рахунок збільшення дефіциту державного бюджету. Для фінансування поточних видатків бюджету Уряд почав використовувати кредитні кошти МВФ, які він отримав у рамках програми “Стенд бай”. Використання кредитних коштів майже нічим не відрізняється від проведення небезпечної й економічно необґрунтованої емісії грошей [7, с. 11]. У результаті такого фінансування зростає державний борг, а це може спровокувати інфляцію, тому більш доцільним джерелом фінансування рекапіталізації банків, на наш розсуд, є залучення ресурсів від приватизації державного майна.

Для підвищення ліквідності банківської системи у кризовий період держава виділила їй 42 млрд грн, проте кошти були використані на купівлю іноземної валюти в спекулятивних цілях. Збільшення гривневої грошової маси в умовах обмеженої пропозиції валюти спровокувало обвал гривні до 8–9 грн за дол. США. НБУ тимчасово втратив можливість контролювати курс української гривні, що стало одним із основних чинників поглиблення фінансово-економічної кризи в Україні. Таким чином, банківська система виявилась не тільки неспроможною протистояти кризі, але стала одним із головних каталізаторів її поглиблення. Обмеження ліквідності банківської системи сприяло зниженню обсягів кредитування реального сектору економіки та подорожчання вартості кредитних ресурсів. Обмеження кредитного потенціалу грошово-кредитної політики звузило можливості для встановлення та досягнення цільових орієнтирів. Тому проблема розвитку ресурсної бази банківської системи, підвищення рівня її капіталізації та кредитного потенціалу стала центральною в посткризовий період.

Починаючи з 2010 р. визначилися нові цілі проведення грошово-кредитної політики, сформувався новий монетарний устрій. Цілі грошово-кредитної політики були пов'язані з рівнем обмінного курсу, рівнем інфляції, обсягами окремих монетарних агрегатів. У результаті українській економіці вдалося вийти із гострої фази фінансово-економічної кризи і перейти до етапу посткризового оздоровлення. Серед головних позитивних змін у сфері грошово-кредитного регулювання, що стали можливими завдяки здійсненню зваженої грошово-кредитної політики, можна виділити такі [8]: зменшення спекулятивного попиту на іноземну валюту й

стабілізація обмінного курсу гривні; зниження інфляційного тиску на споживчому ринку (у розрахунку до відповідного місяця попереднього року індекс споживчих цін у вересні 2010 р. становив 110,5%, у вересні 2011 р. – 100,1%, 2012 р. – 100,1% (порівняно з 115,0% у вересні та 112,3% у грудні 2009 р.)); покращення показників функціонування банківської системи (зріс регулятивний капітал банків, знижено рівень збитковості банківської системи); прискорення темпів зростання обсягів коштів на рахунках у банках; активізація процесів кредитування.

Однак, незважаючи на позитивну динаміку, зазначимо, що зі своїм завданням – відновлення економічного зростання завдяки стабілізації монетарної сфери, НБУ справляється не досить успішно. Кредитні ресурси все ще не занадто дорогі, рекапіталізація банків не доведена до логічного завершення, а довіра населення до банківської системи перебуває на низькому рівні.

IV. Висновки

Ключовим елементом загальної економічної політики держави є грошово-кредитна політика. Ефективна грошово-кредитна політика здатна забезпечити економічну безпеку держави, що є особливо важливим в умовах процесів глобалізації економіки. Побудова майбутньої стратегії грошово-кредитної політики України має базуватися на адекватній оцінці стану економіки, її об'єктивних тенденцій; ступенях розвитку банківської системи, фондового ринку, розвинутості її інструментів; характеру взаємозв'язків макроекономічних і монетарних параметрів тощо.

На сьогодні існує безліч недоліків у проведенні грошово-кредитної політики, які спричинюються внутрішніми й зовнішніми факторами в комплексі. Світова криза є одним із цих факторів. Проте не можна стверджувати, що лише кризові явища заважають проведенню ефективної грошово-кредитної політики: існує значна кількість внутрішньодержавних чинників, які треба вирішити, перш ніж виправляти наслідки періоду фінансової нестабільності.

Ефективність грошово-кредитної політики в посткризових умовах можна забезпечити шляхом внесення змін до певних норматив-

но-правових актів, закономірним має стати обмеження ролі валютно-курсової політики і переходу до режиму вільно змінюваного валютного курсу, а також підвищення регулюючих можливостей традиційних інструментів: операцій на відкритому ринку, відсоткової політики, операцій рефінансування. Визначальним напрямом підвищення цільової спрямованості грошово-кредитної політики є перехід до прямого таргетування інфляції.

Список використаної літератури

1. Основні напрями грошово-кредитної політики на 1993 рік // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 20–22.
2. Коваленко В.В. Банківська система України: монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренева, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 187 с.
3. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки: монографія / за заг. ред. Л.В. Кривенка; [Л.В. Кривенко, О.М. Дутченко, М.І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 210 с.
4. Савлук М.І. Гроші та кредит / М.І. Савлук. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
5. Гребеник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Стаття друга. Розвиток і оптимізація механізмів та інструментів монетарної політики / Н. Гребеник // Вісник НБУ. – Лютий 2010. – С. 10–15.
6. Пазера М. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / М. Пазера // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 28–33.
7. Даниленко А.І. Грошово-кредитний ринок України: кризові уроки та короткострокові перспективи / А.І. Даниленко, Н.М. Шелудько // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 9–19.
8. Стефюк Т.Д. Грошово-кредитна політика України на сучасному етапі [Електронний ресурс] / Т.Д. Стефюк, І.М. Ратошнюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2011/Economics/1_79165.doc.htm.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2013.

Марчук О.О. Основные вехи в формировании денежно-кредитной политики в Украине

Исследованы основные вехи в формировании денежно-кредитной политики в независимой Украине. Раскрыта сущность и особенности денежно-кредитного регулирования на различных этапах общественного развития. Определены направления совершенствования средств денежно-кредитного регулирования в период восстановления национальной экономики.

Ключевые слова: монетарная сфера, денежно-кредитная политика, инструменты денежно-кредитной политики.

Marchuk O. Milestones in the formation of monetary policy in Ukraine

The basic milestones in the formation of monetary policy in an independent Ukraine. The essence and peculiarities of monetary at various stages of social development. The directions of improving monetary during post-crisis recovery of the national economy.

Key words: monetary, monetary policy instruments of monetary policy.

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ

Проаналізовано чинне податкове законодавство в рамках фінансового регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Обґрунтовано концепцію фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування.

Ключові слова: *інвестиційний податковий кредит; інвестиції; фінансове регулювання інвестицій; податкова амортизація; податкові пільги; ставка податку на прибуток.*

I. Вступ

Відповідно до Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр., основними причинами виникнення проблеми низької інвестиційної активності є:

- несприятливі умови для інвестування, зокрема, недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею;
- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державних інвестицій;
- нерозвинутість інвестиційного ринку й інфраструктури;
- відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні.

У зв'язку з тим, що одна з причин низької інвестиційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання пов'язана з оподаткуванням, доцільним є розробити рекомендації щодо фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування.

Проблеми інвестиційного розвитку з позицій податкового реформування перебувають у центрі уваги вітчизняних фахівців: розглядаються досвід зарубіжних країн щодо напрямів державної підтримки процесів інвестування й особливості формування інвестиційного клімату (О. Кириченко, Г. Мазур, О. Марченко, С. Онишко, С. Поважний, Ф. Поклонський, Н. Присяжнюк, О. Сич, О. Чилікін, М. Чумаченко, А. Яценко), податкові аспекти регулювання інвестиційних процесів (А. Антонов, В. Вишневський, О. Вієцька, В. Зянько, Ю. Іванов, С. Каламбет, Т. Косова, Д. Пономаренко, О. Чорна, А. Щерба).

Питання взаємодії податкової та інвестиційної політики висвітлювалися у працях зарубіжних учених О. Багінова, З. Боди, М. Болінгера, В. Бочарова, К. Занга, В. Коссова, Б. Лау, С. Нікітіна, А. Трошина, К. Хассетта та інших дослідників. Разом з тим у науковій літературі недостатньо уваги приділено питанню вдосконалення податкових інструментів фінансового регулювання інвестицій, впровадження в господарську діяльність суб'єктів економічних відносин інвестиційного податкового кредиту та оцінювання впливу інструментів податкової політики на інвестиційну діяльність підприємств.

II. Постановка завдання

Мета статті – обґрунтування концепції фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування.

III. Результати

А. Щерба відзначає: "Податкове стимулювання інвестиційної активності здійснюються за допомогою комплексу спеціальних інструментів. Під такими інструментами ми розуміємо зміну елементів податку чи реструктуризацію податкової системи країни з метою підвищення або пригнічення інвестиційної діяльності залежно від кон'юнктури інвестиційного ринку" [1].

Як відзначалося раніше, регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування, як і в будь-якій іншій країні, може бути спрямовано на:

- зниження ставки податку;
- удосконалення системи податкової амортизації;
- надання інвестиційно спрямованих податкових пільг.

Зниження ставки податку на прибуток. П. 10 підрозділу 4 "Особливості справляння податку на прибуток підприємств" Розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України [2] передбачено поетапне зниження ставки податку на прибуток (рис. 1).

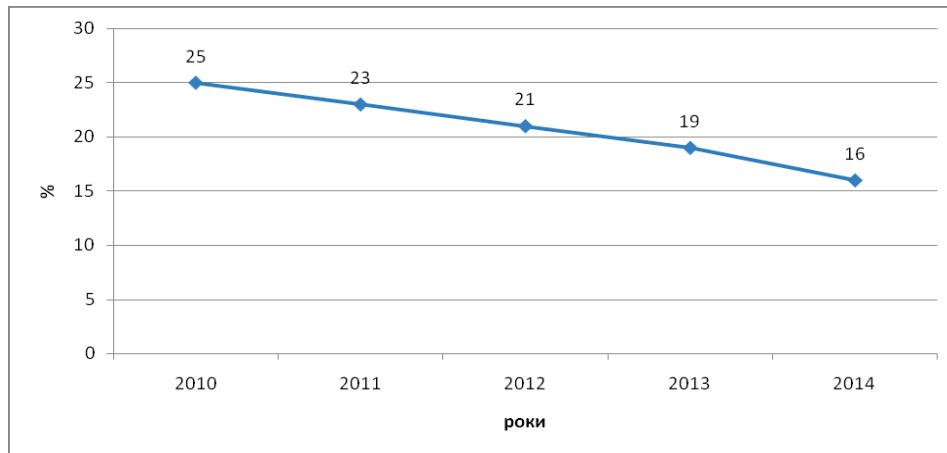


Рис. 1. Зміна ставки податку на прибуток підприємств відповідно до Податкового кодексу України

Джерело: власна розробка автора

- з 1 квітня 2011 р. до 31 грудня 2011 р. включно – 23%;
- з 1 січня 2012 р. до 31 грудня 2012 р. включно – 21%;
- з 1 січня 2013 р. до 31 грудня 2013 р. включно – 19%;
- з 1 січня 2014 р. – 16%.

На думку окремих авторів, такий підхід вважається "позитивним кроком податкової реформи, оскільки він веде до поліпшення умов та результатів діяльності, покращення інвестиційного середовища" [3, с. 326].

Проте, як відзначають Т. Мединська та Р. Корзун: "Базова ставка податку на прибуток розміром 25%, яка діяла в Україні до 1 квітня 2011 р., створює відчутне податкове навантаження. І все ж такий показник не можна кваліфікувати як один з найвищих у світі. Навпаки, у більшості країн світу податок на прибуток корпорацій змінюється в межах 20–30%" [4, с. 308].

Розвиваючи свою ідею, автори дійшли висновку, що: "... саме по собі зменшення ставки податку на прибуток та сумнівна практика пільг, які мають місце в Україні, не є гарантіями економічного зростання. Істотне зниження ставок податку на прибуток юридичних осіб стало одним із головних "козирів" Податкового кодексу. Однак докладніший аналіз показує, що відсотки вирішують далеко не все, і формальне скорочення податкового навантаження на підприємства не означає появу серйозних інвестиційних стимулів. Для реального стимулювання інвестиційного клімату потрібно провести значно глибші реформи та використати напрацьований світовий досвід" [4, с. 312].

Прискорена амортизація. Амортизація є одним із найпоширеніших інструментів стимулювання інвестиційної діяльності підприємств. Це пояснюється тим, що вона, разом з прибутком підприємств, виступає внутрішнім джерелом їх фінансування.

Відповідно до Податкового кодексу України, амортизації підлягають:

- витрати на придбання основних засобів для використання в господарській діяльності;
- витрати на самостійне виготовлення (створення) основних засобів для використання в господарській діяльності, у тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні (створенні) основних засобів;
- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, які підлягають амортизації, на початок звітного року;
- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;
- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання (створення) об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно до суми нарахованої амортизації за таким об'єктом;
- сума переоцінки вартості основних засобів тощо.

Витрати, що підлягають податковій амортизації, визначені п. 144.2–144.3 Податкового кодексу України.

У табл. 1 подано класифікацію об'єктів основних засобів та мінімально допустимі строки їх корисного використання.

Класифікація об'єктів основних засобів та мінімально допустимі терміни їх корисного використання

Групи	Мінімально допустимі терміни корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	–
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі	20
споруди	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	–
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	–
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Джерело: [2].

Податковим кодексом України передбачено такі методи нарахування амортизації:

- прямолінійний – річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
- зменшення залишкової вартості – річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;
- прискореного зменшення залишкової вартості – річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється; застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що

входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби);

- кумулятивний – річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання;
- виробничий – місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

У табл. 2 узагальнено методи нарахування амортизації відповідно до групи об'єкта основних засобів.

Як видно з табл. 2, вітчизняним суб'єктам господарювання надано право самостійно обирати методи нарахування амортизації та певною мірою терміни її нарахування.

Методи нарахування амортизації відповідно до груп об'єктів основних засобів та інших необоротних матеріальних активів

Група	Методи нарахування податкової амортизації				
	прямолинійний	зменшення залишкової вартості	прискореного зменшення залишкової вартості	кумулятивний	виробничий
1	–	–	–	–	–
2	+	+	–	+	+
3	+	+	–	+	+
4	+	+	+	+	+
5	+	+	+	+	+
6	+	+	–	+	+
7	+	+	–	+	+
8	+	+	–	+	+
9	+	–	–	–	+
10	Використовується один із методів, встановлених п. 145.1.6 Податкового кодексу України				
11					
12	+	–	–	–	+
13	–	–	–	–	–
14	+	–	–	–	+
15	+	–	–	–	+
16	+	+	–	+	+

Джерело: [5, с. 124].

Проте досвід США показує, що лібералізація правил нарахування податкової амортизації не може привести до активізації інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, адже вони надто довго та безініціативно реагують на такі заходи. Більш ефективним могло б стати встановлення на законодавчому рівні лише прискорених методів нарахування амортизації для активної частини основних засобів з низьким строком її нарахування.

У цьому контексті ефективною також може стати ідея, яка останнім часом висловлюється у вітчизняній науковій літературі та

полягає в тому, щоб розділити податкову амортизацію на дві складові:

- нейтральну – у вигляді нейтральних норм податкової амортизації для всіх без винятку суб'єктів господарювання;
- стимулюючу – у вигляді інвестиційної податкової знижки для інвестиційно активних прибуткових підприємств [6; 7].

Інвестиційно спрямовані податкові пільги. На сьогодні діють три основні нормативно-правові акти, які впроваджують значні пільги для підприємств пріоритетних галузей економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Нормативно-правове забезпечення стимулювання інвестиційної діяльності підприємств в Україні

Нормативно-правовий акт	Що регламентує
Закон України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць"	Регулює критерії надання пільг та загальні питання адміністративних процедур
Закон України "Про внесення змін до Митного кодексу України"	Впроваджує окремі податкові пільги для підприємств, які задовольняють встановленим законодавством критеріям та робить інвестиційну діяльність привабливою з фінансової точки зору
Закон України "Про внесення змін до розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки"	Впроваджує окремі податкові пільги для підприємств, які задовольняють встановленим законодавством критеріям та робить інвестиційну діяльність привабливою з фінансової точки зору

Джерело: власна розробка автора.

Відповідно до Закону України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць", "пріоритетна галузь економіки" – це будь-яка галузь економіки, спрямована на виробництво високотехнологічної конкурентоспроможної та екологічно чистої продукції та надання високоякісних послуг, за умови, що така індустрія:

- (i) реалізує (сприяє реалізації) державної політики щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу України;
- (ii) створює нові робочі місця.

Підприємство має право на застосування встановлених законодавством пільг, якщо воно відповідає таким вимогам:

- інвестиційний проект підприємства затверджено Кабінетом Міністрів України;
- розмір інвестицій становить більш ніж 3 млн євро (для суб'єктів середнього та малого підприємництва, що мають намір застосовувати пільги, цей розмір становить 1 млн та 0,5 млн євро відповідно);
- кількість створених нових робочих місць для працівників перевищує 150 (50 та

25 для суб'єктів середнього й малого підприємництва відповідно);

- середня заробітна плата працівників не менш як у 2,5 рази перевищує розмір мінімальної заробітної плати.

Закон України “Про внесення змін до розділу XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки” впроваджує такі податкові пільги для затверджених інвестиційних проектів підприємств у пріоритетних галузях економіки:

1. Знижені ставки податку та звільнення від оподаткування, тобто прибуток, отриманий від реалізації затвердженого інвестиційного проекту, підлягає оподаткуванню за такими ставками:

з 1.01.2013 р. до 31.12.2017 р. – 0%;

з 1.01.2018 р. до 31.12.2022 р. – 8%.

з 1.01.2023 р. – прибуток, отриманий внаслідок реалізації затверджених інвестиційних проектів, оподатковуватиметься за загальною ставкою податку на прибуток підприємств (яка з 1 січня 2014 р. буде становити 16%).

2. Прискорена амортизація, тобто до нерухомості та капітальних витрат на поліпшення земель, що використовуються у відповідному інвестиційному проекті, може бути застосовано амортизацію методом прискореного зменшення залишкової вартості.

Проте існують певні обмеження щодо застосування зазначених податкових пільг:

- пільги застосовуються лише до затверджених інвестиційних проектів – підприємство має вести окремі фінансові і податкові обліки результатів діяльності у межах інвестиційного проекту; будь-яка інша діяльність компанії не може підпадати під дію зазначених пільг;
- сума податкових пільг, наданих підприємству, не може перевищувати обсяг інвестицій, фактично здійснених таким суб'єктом господарювання, – коли сума наданих пільг досягає обсягу інвестицій, застосування пільг припиняється;
- суми коштів, не сплачених до бюджету, мають бути використані на визначені цілі: реінвестування у проект з метою розширення виробництва, впровадження енергозберігаючих технологій тощо.

Закон України “Про внесення змін до Митного кодексу України” передбачає звільнення від оподаткування ввізним митом імпорту устаткування та комплектуючих виробів до нього з метою реалізації затверджених інвестиційних проектів, за умови, що вони:

- не виробляються в Україні;
- є новими (не були у використанні);

- не є підакцизними товарами в Україні;
- були виготовлені не більше трьох років до моменту державної реєстрації інвестиційного проекту.

Опис товарів, необхідних для імпорту, має бути подано Кабінету Міністрів України разом з поданням про погодження інвестиційного проекту.

Крім того, якщо устаткування звільняється від оподаткування ввізним митом, підприємство має право відстрочити сплату податку на додану вартість (ПДВ) на це обладнання шляхом видачі податкового векселя із двомісячним строком погашення. Податковий вексель має бути погашено готівкою до державного бюджету, а сума такого ПДВ сплаченого при погашенні векселя підлягає включенню в податковий кредит у місяці, в якому було здійснено погашення векселя. Податкові векселі з ПДВ матимуть для тих підприємств, які почнуть здійснювати поставки, що є об'єктом оподаткування ПДВ, протягом двох місяців після імпорту обладнання. Позитивний ефект від податкових векселів з ПДВ не буде настільки значним, якщо поставки, які є об'єктом оподаткування ПДВ, не почнуться протягом двох місяців.

Що стосується встановлених змін, то поки що відсутня практика їх застосування, а отже, і неможливо оцінити їх ефективність. Проте слід зауважити, що надання пільг лише пріоритетним галузям економіки може мати негативні наслідки для розвитку економіки країни в цілому, що може виявитися у диспропорціях розвитку окремих галузей.

У цьому контексті доцільним було б запропонувати такий вид інвестиційно спрямованої податкової пільги, яким могли б скористатися усі без винятку суб'єкти господарювання, які є прибутковими, а також займають активну інвестиційну позицію.

Проектом Податкового кодексу України інвестиційно активним підприємствам передбачалося надання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту, під яким розумілося відстрочення податкового зобов'язання зі сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту господарювання з метою збільшення його фінансових ресурсів для виконання інвестиційних (інноваційних) проектів (програм).

Статтею 24 Проекту Податкового кодексу України визначався порядок надання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту. Так інвестиційно-інноваційний податковий кредит передбачалося надавати суб'єктам господарювання при дотриманні певних вимог:

- здійснення інвестиції у базові інновації;
- укладання договору про надання інвестиційно-інноваційного податкового кре-

- диту між суб'єктом господарювання та органом державної податкової служби лише після виникнення першого податкового зобов'язання з податку, обчисленого щодо діяльності суб'єкта господарювання в межах виконання інвестиційного (інноваційного) проекту (програми);
- ведення суб'єктом господарювання, що отримав інвестиційно-інноваційний податковий кредит, окремого обліку результатів фінансово-господарської діяльності у межах виконання кожного зареєстрованого інвестиційного (інноваційного) проекту (програми);
 - отримання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту на період виконання інвестиційного (інноваційного) проекту (програми), але не більше ніж на три роки, шляхом відстрочення податкових зобов'язань із податку, нарахованих із прибутку від діяльності суб'єкта господарювання в межах виконання інвестиційного (інноваційного) проекту (програми) в загальному порядку, встановленому цим розділом;
 - сума інвестиційно-інноваційного податкового кредиту не може перевищувати суму інвестицій, фактично внесених суб'єктом господарювання згідно з інвестиційним (інноваційним) проектом (програмою), зареєстрованим у встановленому законом порядку;
 - кошти, отримані в рамках інвестиційно-інноваційного податкового кредиту, мають використовуватися суб'єктом господарювання виключно на цілі, передбачені таким інвестиційним (інноваційним) проектом (програмою).

З одного боку, така норма мала б стимулювати інвестиційно-інноваційну діяльність підприємств, адже суму відсотків за користування таким кредитом передбачалося нараховувати на суму відстроченого податкового зобов'язання з цього податку у розмірі 50% облікової ставки Національного банку України. Так, відповідно до даних Національного банку України, облікова ставка у 2011 р. становила 7,75%, а в 2012 р. – 7,5 %, тобто ставка за інвестиційно-інноваційним кредитом мала становити близько 3,81%. Для порівняння, ставка за кредитами нефінансових корпорацій у 2011 р. становила 14,3%, а в 2012 р. – 14,67%.

Проте, з іншого боку, надто короткий термін кредитування (3 роки) не може розглядатися суб'єктами господарювання як такий, заради якого варто вступати у договірні відносини з державою. Причинами цього може стати, по-перше, те, що в наукоємних і високотехнологічних галузях термін обороту капіталу й отримання першого прибутку дуже

тривалий, набагато більший, ніж три роки. По-друге, процедура отримання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту може виявитися тривалою та не позбавленою ризиків корупції.

Незважаючи на це, адаптація механізму надання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту як альтернативного інструменту регулювання інвестицій в Україні до потреб сучасної економічної ситуації могла б дати змогу стимулювати інвестиційну активність суб'єктів господарювання у технічне переоснащення виробництва, а також інноваційну діяльність, з метою забезпечення зростання національної економіки. Для цього доцільною є розробка та реалізація науково-методичного підходу до визначення оптимальних відсоткових ставок та строків надання інвестиційно-інноваційного податкового кредиту суб'єктам реального сектору економіки в рамках діючих умов господарювання з метою досягнення економічного ефекту як з боку суб'єктів господарювання (зростання інвестицій), так і з боку держави (зростання податкових надходжень до бюджету).

IV. Висновки

Аналіз чинних механізмів фінансового регулювання інвестиційної діяльності в контексті оподаткування, а також розроблені рекомендації щодо їх удосконалення дали змогу розробити концепцію фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування (рис. 2).

Мета запропонованої концепції перещується з метою Концепції Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр. та включає в себе:

- підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств;
- залучення додаткових позикових коштів на розвиток інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств;
- прискорення економічного розвитку національної економіки.

Інструментами досягнення цієї мети визначено: законодавче забезпечення інвестиційного процесу; надання чинній політиці податкової амортизації стимулюючої складової; впровадження ефективного механізму надання інвестиційного податкового кредиту.

Очікуваними результатами у середньостроковій перспективі є:

- активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств;
- зростання податкових надходжень до бюджету;

підвищення темпів економічного зростання національної економіки.

Аналітичне обґрунтування	Практична реалізація
<p>Визначення впливу інвестиційної політики на стан національної економіки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • мультиплікативний ефект; • акселеративний ефект 	<p>Мета:</p> <ul style="list-style-type: none"> • підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств; • залучення додаткових позикових коштів на розвиток інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств; • прискорення економічного розвитку національної економіки
<p>Оцінювання податкових інструментів фінансового регулювання інвестицій в Україні: до 1997 р. – прийняття Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”; з 1997 р. – до 2011 р. – з моменту прийняття Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” до прийняття Податкового кодексу України; з 2011 р. – з моменту прийняття Податкового кодексу України</p>	<p>Інструменти досягнення:</p> <ul style="list-style-type: none"> • законодавче забезпечення інвестиційного процесу; • надання чинній політиці податкової амортизації стимулюючої складової; • впровадження ефективного механізму надання інвестиційного податкового кредиту
<p>Аналіз можливих інструментів фінансового регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств в контексті оподаткування:</p> <ul style="list-style-type: none"> • зниження ставки податку на прибуток; • надання інвестиційно-інноваційних податкових пільг; • удосконалення податкової амортизаційної політики; • підвищення ефективності податкового кредиту 	<p>Очікувані результати у середньостроковій перспективі:</p> <ul style="list-style-type: none"> • активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств; • зростання податкових надходжень до бюджету; • підвищення темпів економічного зростання національної економіки

Рис. 2. Концепція фінансового регулювання інвестиційної діяльності в економіці України в контексті оподаткування
Джерело: власна розробка автора.

Для ефективної реалізації запропонованої концепції доцільним є проведення досліджень, спрямованих на визначення оптимальної ставки та строків надання інвестиційного податкового кредиту, що дасть змогу спрогнозувати можливі наслідки його введення у податкове законодавство України.

Список використаної літератури

1. Щерба А.В. Податки як засіб стимулювання інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / А.В. Щерба. – Режим доступу: <http://intkonf.org/scherba-av-podatkiyak-za-sib-stimulyuvannya-investitsynoyi-diyalnosti-pidpriemstva/>.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14/15–16/17. – Ст. 112. – (Зі змін та допов.).
3. Федоренко Н.І. Пріоритетні напрями реформування системи прямого оподаткування в контексті прийняття Податкового кодексу України / Н.І. Федоренко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 326–329.
4. Мединська Т.В. Податок на прибуток підприємств у контексті реформування податкового законодавства України / Т.В. Мединська, Р.Ю. Корзун // Науковий

вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 308–313.

5. Кундеус О.М. Нарахування амортизації згідно нового Податкового кодексу України / О.М. Кундеус // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С. 120–127.
6. Виецкая О.В. Влияние налоговой амортизации и инвестиционной налоговой скидки на деятельность предприятий и налоговые поступления в бюджет / О.В. Виецкая, Ю.В. Кошик, Ю.А. Мазур // Матеріали XII Міжнар. наук.-практ. конф. “Стан і проблеми оподаткування в умовах мінливої економіки” (23–24 лист. 2012 р.). – Донецьк: ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2012. – Т. 1. – С. 338–341.
7. Виецкая О.В. Рекомендации по совершенствованию системы налогообложения прибыли предприятий в Украине / О.В. Виецкая, Ю.В. Кошик, Ю.А. Мазур // Матеріали XII Междунар. науч.-практ. конф. “Финансовая система государства: проблемы и перспективы развития” (26 ноября 2012 г.). – К.: ТОВ “ДКС центр”, 2012. – С. 15–18.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2013.

Стычинская Е.А. Обоснование концепции финансового регулирования инвестиционной деятельности в экономике Украины в контексте налогообложения

Проанализировано действующее налоговое законодательство в рамках финансового регулирования инвестиционной деятельности отечественных предприятий. Обоснована концепция финансового регулирования инвестиционной деятельности в экономике Украины в контексте налогообложения.

Ключевые слова: инвестиционный налоговый кредит; инвестиции; финансовое регулирование инвестиций; налоговая амортизация; налоговые льготы; ставка налога на прибыль.

Stychinskaya O. Background concepts of financial regulation of investment in the economy of Ukraine in the context of taxation

The current tax legislation in the financial regulation of investment activities of domestic enterprises was analyzed. Concept of the financial regulation of investment activity in the economy of Ukraine in the context of taxation was grounded.

Key words: *investment tax credits; investment; financial regulation of investment; tax depreciation, tax benefits, income tax rate.*

УДК 336.7+658.8

І.Ю. Тарасов

здобувач

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МАРКЕТИНГОВА МАКРОСЕКМЕНТАЦІЯ ВКЛАДНИКІВ БАНКІВ

Визначено сутність, рівні та критерії сегментації депозитного ринку. Проаналізовано динаміку й структуру обсягу вкладів у банківській системі в розрізі виділених сегментів, галузевої та регіональні аспекти сегментації вкладників банків. Розроблено рекомендації щодо використання отриманих результатів у маркетинговій діяльності банків.

Ключові слова: депозитний ринок, вкладник, банк, сегментація, маркетингова, діяльність.

I. Вступ

Умови зростаючої конкуренції на банківському ринку потребують розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг і методів обслуговування. Аналізуючи ситуацію на банківському ринку, В.В. Оніщенко доходить висновку, що державні банки за своєю позицією поступаються своїм головним конкурентам. У першу чергу, це пов'язано з такими ознаками, як частка банку на ринку еквайрингу платіжних карток, ознаки продуктивної політики, технологічна оснащеність здійснення карткових операцій, надання додаткових послуг клієнту банку, агентська мережа банків та їхня рекламна кампанія [8, с. 169]. Залучення клієнтів є одним із найголовніших завдань при здійсненні пасивних операцій банку, оскільки ресурсна база визначає можливості здійснення активних операцій і, як наслідок, обсяг потенційних доходів банку. Ю.А. Бараннік акцентує увагу на необхідності вдосконалення депозитних операцій шляхом розширення кола депозитних рахунків клієнтів за різноманітними режимами [1, с. 93].

В умовах фінансової кризи вкладники, втративши довіри до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків, що значно ускладнило подальшу депозитну та кредитну політику банківських установ [11, с. 102]. Провівши двофакторне моделювання, М.Д. Мужилівський переконливо доводить, що зовнішнє середовище має найбільший вплив на внески членів на депозитних рахунках кредитних спілок [5, с. 218].

Обсяг вкладних операцій клієнтів банку на макrorівні є відображенням стану національної економіки. Загальний обсяг нових депозитів у квітні 2012 р. зменшився до 100,2 млрд грн та був меншим, ніж середній обсяг за попередні 12 місяців (104,7 млрд грн) [6]. Обсяг депозитів за 12-місячними кумулятивними даними (рі-

чне обчислення) збільшився до 1258,6 млрд грн, або на 0,2% у річному обчисленні.

Відновлення довіри до банківських установ потребує вдосконалення маркетингу в депозитних операціях комерційних банків, використання нових форм і методів маркетингової діяльності на депозитному ринку. Проблеми маркетингової сегментації перебувають у центрі уваги багатьох учених. Зокрема, О.В. Бражко акцентує увагу на методиці аналізу маркетингової привабливості цільового сегмента на основі формування стратегії диверсифікації підприємства [2, с. 221]. Незважаючи на значний обсяг публікацій, проблеми маркетингової сегментації опрацьовуються або в теоретичному ракурсі, або відносно специфіки підприємств реального сектора економіки. Утім клієнтська сегментація банківського ринку залишається малодослідженою.

II. Постановка завдання:

- кількісна і якісна оцінка сегментів вкладників комерційних банків на макrorівні з позицій маркетингової діяльності;
- розробка рекомендацій з використання отриманих результатів у маркетинговій діяльності банків.

III. Результати

Одним із принципів маркетингу є спрямованість на досягнення позитивних комерційних результатів на окремих сегментах ринку. Сегментування ринку – це його поділ на ряд дрібних однорідних сегментів, що, у свою чергу, дає змогу виділити групи клієнтів з близькими або ідентичними потребами. На практиці застосовують маркетингову й стратегічну сегментацію ринку [7, с. 193]. Маркетингова сегментація виникла у 60-х рр. минулого століття, коли почала посилюватися тенденція до розрізнення специфіки споживчого попиту, яка знаходить своє відображення у сегментації ринку збуту та пристосування до умов цільового ринку [9, с. 295]. Це зумовило виникнення

поняття “STP-аналіз” від скорочення перших літер англійських слів *segmenting* (сегментація), *targeting* (вибір цільового ринку) та *positioning* (позиціювання). Основна мета маркетингової сегментації банківського ринку – поділити покупців на групи, які характеризуються однаковими потребами, купівельною спроможністю. Вона дає змогу адаптувати товари до потреб споживачів, виділити першочергові цілі, організувати ефективний маркетинг. Основною особливістю маркетингової сегментації є те, що вона приводить до змін у короткостроковому чи середньостроковому періоді. Але з насиченням ринку та поглибленням конкуренції стратегічний аналіз все більше переорієнтовується з маркетингової сегментації на стратегічну.

Розрізняють два рівні сегментування – макро- та мікросегментування. На рівні макросегментування можуть бути виділені такі основні групи вкладників комерційних банків: інші фінансові корпорації; сектор загального державного управління; нефінансові корпорації; інші сектори економіки (табл.). У розрізі кожного з цих ринків або макросегментів на основі певних критеріїв здійснюють мікросегментування (поділ клієнтів на окремі групи) відповідно до рівня і характеру попиту на банківські послуги. У сегменті інших фінансових корпорацій виділяють страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди, інші фінансові посередники та допоміжні фінансові організації, у сегменті сектора загального державного управління – центральні органи державного управління, регіональні та місцеві органи державного управління; у сегменті нефінансових корпорацій – державні нефінансові корпорації та інші нефінансові корпорації; у сегменті інших секторів економіки – домашні господарства й некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

Подальша сегментація нефінансових корпорацій здійснюється за видами економічної діяльності і регіонами, домашніх господарств – за регіонами.

Вкладник – юридична чи фізична особа, яка здійснила розміщення готівкових (безготівкових) грошових коштів або банківських металів на рахунок у банку чи придбала ощадний (депозитний) сертифікат банку на договірних умовах [10]. Протягом 2005–2011 рр. обсяг вкладів збільшився з 134 754 до 491 756 млн грн, тобто у 3,65 раза. Найбільшими темпами зросли залишки на рахунках центральних органів державного управління (у 13,15 раза). Утім обсяг коштів на рахунках регіональних та місцевих органів державного управління на

кінець 2011 р. становив лише 9% від рівня 2005 р. Вклади домогосподарств зросли у 4,15 раза, інших нефінансових корпорацій – у 3,21 раза. Найвищими темпами вклади клієнтів банків зростали протягом 2005–2007 рр. У кризовому 2009 р. мало місце скорочення обсягів вкладів на 6,9%.

Основу ресурсної бази комерційних банків України становлять депозити домашніх господарств, частка яких протягом 2005–2011 рр. зросла з 55,49% до 63,12%, а також депозити інших нефінансових корпорацій, питома вага яких скоротилася з 31,25% до 27,48%. Станом на 01.01.12 р. на депозити державних нефінансових корпорацій припадає 3,65%, інших фінансових посередників та допоміжних фінансових організацій – 2,42%, страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів – 2,01%, центральних органів державного управління – 0,76%, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства – 0,52%, регіональних та місцевих органів державного управління – 0,03%. Найбільша частка залишків на рахунках банків припадає на торговельні підприємства (24,91%), підприємства переробної (20,16%) і добувної промисловості (12,16%), підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 14,98%. Менша частка припадає на підприємства транспорту й зв'язку (8,62%), агропідприємства (6,18%), виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (5,48%), будівництво (4,63%).

Залишки на рахунках нефінансових корпорацій і домогосподарств мають нерівномірний регіональний розподіл. На м. Київ і Київську область припадає 36,6% вкладів домогосподарств і 45,6% нефінансових корпорацій, на Дніпропетровську область – відповідно, 8,7% і 16,5%, на Донецьку область – відповідно, 8,6% і 11,0%, на Харківську – відповідно, 5,1% і 3,8%.

У I кварталі 2012 р. депозити резидентів зросли на 3,2%, незважаючи на сезонне зниження залишків депозитів у січні [3]. Депозити сектору домашніх господарств продовжували займати найбільшу питому вагу в структурі депозитів резидентів (65,1%, або 330,3 млрд грн) та зростали протягом усього кварталу. Така динаміка була зумовлена досить високими темпами зростання реальної заробітної плати населення та стабільним курсом гривні щодо долара США. У річному обчисленні темпи приросту депозитів домашніх господарств прискорились до 13,5% порівняно з 12,8% у грудні 2011 р.

Таблиця

**Динаміка і склад депозитів, залучених депозитними корпораціями
(крім Національного банку України) (побудовано за даними [4])**

Період	інші фінансові корпорації		сектор загального державного управління			нефінансові корпорації				інші сектори економіки		
	Усього	страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди	інші фінансові посередники та допоміжні фінансові організації	Усього	центральні органи державного управління	місцеві органи державного управління	Усього	державні корпорації	інші нефінансові корпорації	Усього	домашні господарства	некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства
	залишки коштів на кінець періоду, млн грн											
2005	134 754	6129	...	2010	284	1726	50 976	8862	42 114	75 640	74 778	862
2006	185 917	8741	4063	1682	266	1417	65 614	6976	58 638	109 879	108 860	1020
2007	283 875	15 343	7043	4136	601	3536	95 583	9275	86 308	168 813	167 239	1575
2008	359 740	19 305	8537	2536	615	1921	11 8188	12 281	105 907	219 711	217 860	1851
2009	334 953	15 621	7477	8586	8140	446	94 796	12 319	82 477	215 949	214 098	1851
2010	416 650	19 022	8169	4132	3924	208	11 6105	13 952	102 153	277 390	275 093	2298
2011	491 756	21 799	9887	3894	3734	160	153 120	17 964	135 155	312 943	310 390	2553
Індекс 2011/ 2005	3,65	3,56		1,94	13,15	0,09	3,00	2,03	3,21	4,14	4,15	2,96
	Зміна у річному обчисленні, %											
2005	59,3	16,0	...	22,7	-36,2	44,7	48,3	34,3	51,7	74,6	75,9	6,7
2006	38,0	42,6	...	-16,3	-6,4	-17,9	28,7	-21,3	39,2	45,3	45,6	18,3
2007	52,7	75,5	73,4	145,9	126,1	149,6	45,7	33,0	47,2	53,6	53,6	54,4
2008	26,7	25,8	21,2	-38,7	2,4	-45,7	23,6	32,4	22,7	30,2	30,3	17,6
2009	-6,9	-19,1	-12,4	238,5	1222,8	-76,8	-19,8	0,3	-22,1	-1,7	-1,7	-
2010	24,4	21,8	9,3	-51,9	-51,8	-53,4	22,5	13,3	23,9	28,5	28,5	24,1
2011	18,0	14,6	21,0	-5,8	-4,8	-23,2	31,9	28,8	32,3	12,8	12,8	11,1
	Структура, %											
2005	100	4,55		1,49	0,21	1,28	37,83	6,58	31,25	56,13	55,49	0,64
2006	100	4,70	2,19	0,90	0,14	0,76	35,29	3,75	31,54	59,10	58,55	0,55
2007	100	5,40	2,48	2,92	2,92	1,25	33,67	3,27	30,40	59,47	58,91	0,55
2008	100	5,37	2,37	2,99	2,99	0,53	32,85	3,41	29,44	61,07	60,56	0,51
2009	100	4,66	2,23	2,43	2,56	0,13	28,30	3,68	24,62	64,47	63,92	0,55
2010	100	4,57	1,96	2,61	0,99	0,05	27,87	3,35	24,52	66,58	66,02	0,55
2011	100	4,43	2,01	2,42	0,79	0,03	31,14	3,65	27,48	63,64	63,12	0,52

Скорочення залишків коштів на депозитних рахунках сектору нефінансових корпорацій протягом січня – лютого 2012 р. мало переважно сезонний характер та було пов'язане з виробничими циклами корпорацій і сплатою податкових платежів. У березні депозити нефінансових корпорацій зросли порівняно з попереднім місяцем. Найвагоміше зростання залишків у національній валюті спостерігалось на рахунках на вимогу корпорацій оптової торгівлі та посередництва (зокрема, через зростання споживчого попиту), переробної промисловості (переважно корпорацій металургійного виробництва), а також корпорацій транспорту й зв'язку та сільського господарства. Суттєве зростання залишків депозитів у доларах США в березні спостерігалось у корпорацій, що займаються видобуванням металевих руд.

Депозити інших фінансових корпорацій за I квартал скоротилися на 6,5% і на 01.04.2012 р. становили 20,4 млрд грн. Скорочення відбулось через зменшення залишків коштів на рахунках інших фінансових попередників і допоміжних фінансових корпорацій, що тривало протягом кварталу. Водночас після сезонного зниження в січні протягом лютого – березня спостерігалось зростання залишків коштів на рахунках страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів, зокрема у березні – на 2,2 млрд грн, або на 26,2%. Висхідній динаміці цих депозитів сприяло зростання обсягів укладання нових договорів страхування застави та життя позичальників.

IV. Висновки

1. За результатами макроекономічного аналізу виділено найбільш значущі сегменти вкладників банків: за секторами національної економіки (домогосподарства, нефінансові корпорації, інші фінансові корпорації); за видами економічної діяльності нефінансових корпорацій (торгівля, переробна й добувна промисловість, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям); за регіонами (м. Київ і Київська область, Дніпропетровська, Донецька, Харківська області).

2. Виділення чинників, які впливають на обсяг вкладів за певними макросегментами, дає змогу виконати прогнозування їх динаміки. Такими чинниками для домогосподарств є: обсяг реальних доходів, темп інфляції, валютний курс; для нефінансових корпорацій – сезонність, особливості виробничих і фінансових циклів, споживчий попит; для інших фінансових корпорацій – сезонність, обсяг угод на фінансовому ринку тощо.

3. Виділені макросегменти вкладників банків можуть слугувати основою сегментації клієнтів банків на мікрорівні з урахуванням галузевої спеціалізації регіону й використання кластерного аналізу. Виходом алгоритмів кластеризації можуть бути "ієрархічні дерева" або об'єднання вкладників у групи.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є маркетингова мікросегментація вкладників комерційних банків

Список використаної літератури

1. Бараннік Ю.А. Аналіз депозитних операцій банку / Ю.А. Бараннік // Управління розвитком. – 2012. – № 9 (130). – С. 92–94.
2. Бражко О.В. Оцінка маркетингової привабливості цільового сегменту на основі обґрунтування вибору стратегії концентричної диверсифікації / О.В. Бражко // Сталий розвиток економіки : науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2. – С. 217–222.
3. Депозити // Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 5 (230). – С. 43–48.
4. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс] // Статистичний бюлетень. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls>.
5. Мужилівський М.Д. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність кредитних спілок / М.Д. Мужилівський // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 214–220.
6. Нові депозити домашніх господарств та нефінансових корпорацій [Електронний ресурс] // Статистичний випуск. – 2012. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66240>.
7. Озеран А.В. Історичні аспекти розвитку звітності за сегментами: міжнародний досвід та вітчизняна практика / А.В. Озеран, М.О. Вовк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 1. – С. 191–195.
8. Оніщенко В.В. Маркетинговий аналіз конкурентоспроможності державних банків / В.В. Оніщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 166–172.
9. Попович П. Операційний аналіз сегментації й позиціонування окремих видів продукції та послуг / П. Попович // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 295–299.
10. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами : Постанова Правління НБУ від 15.09.2004 р. № 437 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z1243-04>.
11. Чуйко Д.О. Особливості аналізу депозитних операцій комерційних банків / Д.О. Чуйко // Управління розвитком. – 2012. – № 9 (130). – С. 101–103.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2013.

Тарасов И.Ю. Маркетинговая макросегментация вкладчиков банков

Определена сущность, уровни и критерии сегментации депозитного рынка. Проанализирована динамика и структура объема вкладов в банковской системе в разрезе выделенных сегментов на макроуровне, выделены отраслевые и региональные аспекты сегментации вкладчиков банков. Разработаны рекомендации по использованию полученных результатов в маркетинговой деятельности банков.

Ключевые слова: депозитный рынок, вкладчик, банк, сегментация, макроуровень, маркетинговая, деятельность.

Tarasov I. The marketing macrosegmentation of depositors of banks

The essence, levels and criteria of deposit market segmentation is determined. A dynamics and structure of volume of holding are analyzed in the banking system in the cut of the allocated segments on a macrolevel, the branch and regional aspects of segmentation of depositors of banks are distinguished. Recommendations out on drawing on the got results in marketing activity of banks are worked.

Key words: deposit market, depositor, bank, segmentation, macrolevel, marketing, activity.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 338.43

І.М. Сачовський

кандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА НА ІВАНО-ФРАНКІВЩИНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто найважливіші показники ефективності сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині, динаміка й специфіка розвитку кожної з основних форм землекористування в Україні на сучасному етапі в масштабах вказаної області.

Ключові слова: господарства населення, сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства.

I. Вступ

Агропромисловий комплекс України переживає складний період свого розвитку, період докорінної реорганізації системи виробничих відносин у всіх його найважливіших сферах. Йде процес становлення й постійного вдосконалення нових організаційних структур господарювання, природа і характер організації трудових процесів у яких кардинальним чином відрізняються від тих, які існували при колективній формі власності на землю. Тому далеко не випадково, що проблема підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва у цих умовах набуває особливої актуальності й займає чільне місце в дослідженнях багатьох вітчизняних економістів-аграрників. Так, глобальним питанням агропромислового комплексу велику увагу приділяють І.І. Лукінов, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, окремі аспекти зі вказаної тематики знайшли своє відображення у працях таких економістів, як В.В. Горлачук, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, В.Я. Месель-Веселяк, Л.Я. Новаковський, Д.С. Третяк та ін. Основна специфіка пропонованої статті полягає в тому, що сучасний стан сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині розглядається, з одного боку, як логічне завершення тих організаційно-економічних перетворень, які мали місце в цьому секторі економіки як в області, так і на загальнонаціональному рівні, а з іншого, – як перехідний етап на шляху утвердження нових, найбільш прогресивних і вискоефективних форм господарювання. Вся стаття побудована (наскільки це було можливим, допус-

тимим і достатнім) на аналізі найважливіших показників ефективності сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині. Важливим вважаємо є й те, що основні проблеми функціонування та розвитку нових форм господарювання в області розглядаються в їх динаміці і на цьому фоні проведена їх порівняльна характеристика.

II. Постановка завдання

Розгляд питань, пов'язаних з проблематикою організації сільськогосподарського виробництва в тому чи іншому регіоні України (у цьому випадку – на Івано-Франківщині), потребує врахування зокрема такого:

- кожен конкретний період розвитку як економіки країни в цілому, так і в такому її секторі як аграрний, висуває свої, специфічні вимоги до характеру організації виробничих процесів;
- сільське господарство є органічною складовою народногосподарського комплексу країни, його проблеми невіддільні від проблем розвитку суспільства в цілому і їх слід розглядати тільки крізь призму загальнонаціональних;
- наскільки досконалою є державна політика відносно агропромислового комплексу, якою мірою вона відповідає специфіці того чи іншого регіону, інтересам конкретного сільськогосподарського товаровиробника.

III. Результати

Відповідно до основних вимог реорганізації системи виробничих відносин як в економіці України в цілому, так і, особливою мірою, в її аграрному секторі сьогодні основними формами господарювання стали сільськогосподарські підприємства, господарства населення та фермерські госпо-

дарства. Кожна з названих форм має свої характерні особливості. На сучасному етапі існують найрізноманітніші форми сільськогосподарських підприємств: господарські товариства, сільськогосподарські кооперативи, підсобні та інші недержавні сільськогосподарські підприємства установ і організацій, приватні (приватно-орендні) підприємства. У контексті сказаного доповнимо характеристику специфіки функціонування сільськогосподарських підприємств тим, що на Івано-Франківщині із загального обсягу виробленої ними продукції на частку господарських товариств припадало приблизно 64% його величини. Свою специфіку організації трудових процесів мають і господарства населення. Їх діяльність у більшості випадків підпорядкована задоволенню власних потреб селян у продуктах харчування, недостатнім (а то й зовсім відсутнім) є рівень забезпечення аграріїв сільськогосподарською технікою, неможливе розрізнене проведення осушувальних, меліоративних робіт тощо. Зауважимо також, що в переважній більшості областей України (за винятком Київської, Запорізької, Миколаївської, Полтавської) господарства населення стали

основною, домінуючою формою господарювання. Специфічна й організація виробництва у фермерських господарствах. Як свідчить увесь світовий досвід, це одна з найбільш прогресивних форм господарювання. Однак, незважаючи на це, а також на прийняття численних нормативних актів фермерство в Україні, потрібно визнати, не було масового поширення. Причина – відсутність необхідних, належних передумов для цього. Принагідно зауважимо, що на Івано-Франківщині на частку фермерських господарств, наприклад, припадає приблизно 1,9% загальних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

У 2007 р. загальний обсяг сільськогосподарського виробництва в Івано-Франківській області становить 4 млрд 494 млн 800 тис. грн, у тому числі: господарства населення – 3 млрд 818 млн грн; сільськогосподарські підприємства – 610 млн 500 тис. грн; фермерські господарства – 66 млн 300 тис. грн. Більш повне уявлення про специфіку сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині, його динаміку за останні роки дають дані табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка розвитку сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині в розрізі його основних складових¹, %

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Сільське господарство в цілому, у тому числі:	100,0	92,7	100,8	101,6	115,1
господарства населення	100,0	88,0	96,2	94,6	97,7
сільськогосподарські підприємства	100,0	118,8	126,9	142,4	216,2
фермерські господарства	100,0	111,8	124,6	127,0	192,9

Аналіз наведених даних дає змогу зробити ряд висновків. По-перше, у відомому розумінні відсутність чітко виражених тенденцій у динаміці розвитку такої складової сільськогосподарського виробництва, як господарства населення. По-друге, складається враження, що тенденція неухильного зростання обсягів виробництва в сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківщини набула стійкого характеру.

Більше того, порівняно з 2007 р. обсяги виробництва на них до 2011 р. зросли вдвічі. По-третє, майже аналогічна ситуація спостерігається і в такому підвиді сільськогосподарського виробництва, як фермерські господарства.

У контексті вищесказаного доповнимо характеристику особливостей сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині розглядом змін у його структурі за 2007–2011 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Зміни в структурі сільськогосподарського виробництва в Івано-Франківській області за основними групами товаровиробників, %

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Сільське господарство в цілому, у тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
господарства населення	84,9	80,7	81,1	79,1	72,1
сільськогосподарські підприємства	13,5	17,4	17,1	19,0	25,5
фермерські господарства	1,6	1,9	1,8	1,9	2,4

Тут більш чітко простежуються такі тенденції. По-перше, у цілому згортання обсягів виробництва у господарствах населення має

неухильний характер (якщо в 2007 р. на їх частку припадало 84,9% загального обсягу сільськогосподарської продукції, то вже в

¹ Тут і надалі використано дані Івано-Франківського обласного управління статистики.

2011 р. вона скоротилася до позначки в 72,1%). По-друге, сказане певною мірою доповнює наведену в табл.1 інформацію. Частка сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах виробництва зросла з 13,5% у 2007 р. до 25,5% у 2011 р. По-третє, особливою, хоча і з часткою умовності, можна вважати й те, що питома вага фермерських господарств, незважаючи на зазначені раніше високі темпи зростання, у цілому за всі п'ять років не зазнала істотних змін і знаходилася приблизно на одному рівні.

Наведені в табл. 1 і 2 дані дають лише загальне уявлення про специфіку сільськогосподарського виробництва на Івано-Франківщині. Більш поглиблений аналіз вимагає, зокрема, розгляду основних факторів, що визначають обсяги сільськогосподарської продукції. Таких (найважливіших) два – досягнутий рівень продуктивності праці і чисельність зайнятих. Однак і в цьому випадку вкрай важливо враховувати специфіку сільського господарства. Так, наприклад, у процесі аналізу досягнутого рівня продуктивності праці (виробіток продукції на 1 робітника) обов'язково слід брати до уваги, що на його величину в аграрному секторі економіки суттєво впливають і ряд факторів, які не мають прямого стосунку до ступеня інтенсифікації праці. Це, зокрема, непередбачуваність погодних умов, обсяги внесення мінеральних добрив, рівень забезпеченості засобами механізації, зрештою, суттєвий вплив на величину виробітку продукції в розрахунку на 1 робітника в сільському господарстві має й величина сільськогосподар-

ських угідь, відведених під вирощування тих чи інших культур. Залишається додати, що перелік опосередкованих чинників, які визначають рівень продуктивності праці в агропромисловому комплексі, можна було б продовжити.

З обов'язковим врахуванням вищесказаного наведемо дані про рівень продуктивності праці робітників різних організаційних груп в аграрному секторі економіки Івано-Франківщини (табл. 3).

Мабуть, найважливіше – постійне й суттєве зростання продуктивності праці робітників, зайнятих у сільськогосподарських підприємствах області (з 3,8 тис. грн у 2007 р. до 14,7 тис. грн у 2011 р., тобто у 3,8 раза). Вказана тенденція характерна й для фермерських господарств (з 4,2 тис. грн у 2007 р. до 11,1 тис. грн у 2011 р., тобто у 2,6 раза). Хоча в принципі до найважливіших висновків можна було б віднести те, що як в цілому по сільському господарству області, так і особливо в такому його підвиді, як господарства населення, неприпустимо низький рівень продуктивності праці. Більше того, якщо у господарствах населення величина виробітку на 1 робітника у 2007 р. становила лише 3,4 тис. грн, то вже у 2011 р. вона зменшилась до 2,9 тис. грн. Отже, одне з найбільш імовірних пояснень, мабуть, криється в сказаному раніше стосовно впливу опосередкованих чинників на рівень продуктивності праці в сільському господарстві.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика рівня продуктивності праці зайнятих в агроформуваннях основних організаційних груп в Івано-Франківській області (у тис. грн на 1 робітника)

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
У середньому по агроформуваннях області, у тому числі в:	3,4	3,2	3,5	3,4	3,7
господарствах населення	3,4	2,9	3,1	2,9	2,9
сільськогосподарських підприємствах	3,8	5,3	7,1	8,8	14,7
фермерських господарствах	4,2	4,9	6,4	7,3	11,1

Якщо величину виробітку на 1 робітника слід відносити до інтенсивних факторів, то чисельність зайнятих в тих чи інших агроформуваннях – до екстенсивних. Певне уявлення

про особливості структури зайнятих в сільському господарстві Івано-Франківської області дають дані табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка змін співвідношень чисельності зайнятих в агроформуваннях основних груп товаровиробників на Івано-Франківщині, %

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
У цілому по агроформуваннях, у тому числі питома вага зайнятих у:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
господарствах населення	86,7	88,3	90,6	91,8	92,7
сільськогосподарських підприємствах	12,1	10,5	8,4	7,4	6,5
фермерських господарствах	1,2	1,2	1,0	0,8	0,8

Тут досить-таки чітко простежується така тенденція: суттєве зниження питомої ваги зайнятих у сільськогосподарських підприємствах (з 12,1% у 2007 р. до 6,5% у 2011 р.) у

загальній чисельності працюючих в аграрному секторі області, що на фоні представлених в табл. 1 даних підтверджує, що визначальним чинником зростання обсягів ви-

робництва в агроформуваннях вказаного виду виступає саме такий показник, як рівень продуктивності праці, а це є відрадним фактом.

IV. Висновки

Підсумовуючи вищесказане, вважаємо за доцільне зробити ряд висновків. Найбільш узагальнюючими й найважливішими з них є такі:

- по-перше, кардинальна реорганізація системи виробничих відносин в аграрному секторі України за роки незалежності була об'єктивною необхідністю і безпосереднім наслідком реформування економіки нашої країни відповідно з новими, основними вимогами ринкової системи ведення господарства;
- по-друге, процес реформування агропромислового комплексу України в сучасних умовах своїм безпосереднім наслідком має факт виникнення принципово нових порівняно з попереднім періодом форм землекористування, природа і характер організації трудових процесів у яких докорінно відрізняються від тих, які існували при колективній формі власності на землю;
- по-третє, важливим, вважаємо, є висновок, що ефективність сільськогосподарського виробництва як у цілому по Украї-

ні, так і, в особливій мірі, в її окремих регіонах визначається навіть не скільки оптимізацією співвідношень основних груп товаровиробників, якими, як бачимо, стали господарства населення і сільськогосподарські підприємства, стільки досконалістю економічного механізму функціонування кожної з них зокрема;

- по-четверте, динаміка розвитку кожної з основних існуючих на сьогодні в Україні форм землекористування може виступати одним із найважливіших показників ступеня зрілості і сформованості ринкових відносин, зокрема в аграрному секторі, і ті проблеми, які супроводжують процес їх становлення, зумовлені в основному саме специфікою сучасного етапу розвитку економіки країни в цілому.

Список використаної літератури:

1. Гончаров В.М. Шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В.М. Гончаров, Н.В. Зличенко // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 18–21.
2. Паленичак О.В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О.В. Паленичак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 21–27.

Стаття надійшла до редакції 30.01.2013.

Сачовский И.М. Особенности сельскохозяйственного производства на Ивано-Франковщине в современных условиях

Рассматриваются наиболее важные показатели эффективности сельскохозяйственного производства на Ивано-Франковщине, динамика и специфика развития каждой из основных форм землепользования в Украине на современном этапе в масштабах указанной области.

Ключевые слова: хозяйства населения, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства.

Sachovsky I. Peculiarities of agricultural production in Ivano-Frankivsk Region in modern conditions

The paper presented considers the most important indicators of agricultural production efficiency in Ivano-Frankivsk Region, dynamics and development peculiarity for each of the major land use forms in Ukraine at modern stage within the region indicated.

Key words: individual farm households, agricultural companies, farm enterprises.

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

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БРЕНДА

У статті розглянуто існуючі методології оцінювання вартості бренда та проведено їх класифікацію. Показано, що вибір методології оцінювання бренда залежить від поставленого фінансово-економічного завдання.

Ключові слова: управління брендом, вартість бренда, монетарна вартість, індикатори популярності, надійність бренда.

I. Вступ

У сучасний період розвитку економіки України управління брендом, або процес брендінгу, повинен мати стратегічний і цілісний характер. Сама по собі ця пропозиція не є новою, проте в більшості компаній, як і раніше, присутня тенденція тлумачити актив бренда як певну вартість, а сила й образ марки не беруться до уваги.

Дослідження “Управління активами торгової марки в ХХІ столітті”, проведене за участю М. Девіса Скотта, підтвердило, що ситуація з оцінкою прогресу торгових марок у фірмах незадовільна [1]. На сьогодні лише 40% американських компаній оцінюють вартість своїх марок. І з них тільки половина задоволена використовуваними для цього методами. Таким чином, більше ніж 80% компаній США не задоволені маркетинговим процесом щодо створення та управління брендом.

II. Постановка завдання

Мета статті – аналіз існуючих методологій оцінювання вартості бренда і їх класифікація з метою виділення можливостей адаптування у діяльності українських підприємств.

III. Результати

У різних способах оцінювання цінність бренда виражається в рамках різних вимірів. В одних вартість бренда може бути виражена кількісно, відповідно до монетарної величини вартості бренда. Вартість бренда при цьому представлена як дійсна грошова сума, що дорівнює майбутньому доходу.

В інших вимірах, орієнтованих на якісні показники, вартість бренда визначається за допомогою додаткових переваг продуктів цього бренда, що найкраще відповідає змістовному концепту вартості бренда [2–5].

Таким чином, монетарні методи зумовлюються знаходженням вартості бренда в грошовому еквіваленті; немонетарні – вста-

новленням індикаторів популярності, бренд-іміджу, перевагами бренда, надійністю бренда.

Монетарні методи можна також розділити на два класи: методи, які орієнтуються на оцінку майбутнього доходу (метод дисконтованого грошового потоку), та методи, які орієнтуються на оцінку теперішнього доходу (метод вартості заміни).

Методології оцінювання вартості бренда можна класифікувати за такими напрямками:

- фінансова модель;
- модель, заснована на поведінкових і психологічних факторах споживача;
- комплексний підхід: фінансово-поведінкова модель;
- модель “витрати / доходи”.

Фінансова модель. Передумовою формування фінансової моделі вартості бренда стала необхідність переведення в монетарну вартість нематеріального активу – бренда – з метою продажу або купівлі компанії, що володіє цим брендом. Для фінансистів вартість бренда – це показник, який багато в чому визначає капіталізацію компанії.

Ця модель розподіляється на два підходи: “знизу вгору” і “зверху вниз”. Прихильники першого підходу оцінюють різні аспекти бренда, потім підсумовують показники і отримують агреговану оцінку. Таким чином, на виході отримують фактори бренда або бренд-премію. Ця методика, значно поширена у високорозвинутих країнах, ґрунтується на твердженні, що бренд є фактором, який дає змогу його власнику продавати свої послуги за більш високою ціною (бренд-премія). При застосуванні цієї методики оцінювання розрахункова середньоринкова вартість товару/послуги вираховується з вартості брендovanого товару/послуги і множиться на річний обсяг реалізації брендovanого товару/послуги.

Фінансовий підхід отримав розвиток у таких методиках розрахунку вартості, як витратний, ціновий, ринковий, дохідний тощо.

Згідно з ринковим підходом, розробленим Саймоном і Саліваном, brand equity розраховується, виходячи з ринкової вартості компанії; вартість бренду дорівнює ринковій вартості, помноженій на суму акцій за вирахованням матеріальних і нематеріальних активів [6].

Таким чином, цю методологію можуть використовувати тільки ті компанії, які беруть участь на фондовому ринку. Водночас цей метод краще підходить для компаній з єдиним брендом, оскільки пропорційний метод, при якому brand equity розподіляється пропорційно до кількості брендів компанії, дуже наближений.

У *витратному* (cost-based) методі бренд розглядається як актив, вартість якого виникає з інвестицій, вкладених у бренд за певний період часу. Це означає, що вартість зводиться до підсумовування всіх витрат, які можна віднести на створення та реєстрацію товарного знака.

Прибутковий (income-based) метод об'єднує думки про те, що бренд-капітал – це дисконтований до теперішнього часу (NPV) потік готівки від майбутніх доходів, що генеруються брендом. При цьому методі враховуються всі інвестиції, як матеріальні, так і нематеріальні. Аналітик підраховує очікувано річний прибуток за п'ятирічний або десятирічний період.

Основними розробниками різних моделей дохідного методу оцінювання є Керн (тимчасова модель) і Консор (Модель оцінювання вартості бренду, заснована на ліцензування).

Послідовники фінансової моделі оцінювання – Бостонська консалтингова група (The Boston Consulting Group). Її технологія оцінювання, названа “Створення вартості бренду (ССБ)”, пропонує оцінювати бренд за такими показниками [6]:

а) збільшення маржі товарів (покупці готові купувати їх за більш високими цінами); зростання обсягів продажів;

б) поширення бренду (бренд надає додаткову вартість інших товарів).

Отже, перевага фінансової моделі полягає в такому: застосовуючи цю методологію, немає необхідності витрачати кошти на купівлю зовнішніх даних; показники, які характеризують вартість бренду, доступні всередині компанії. Ця модель економічна й проста в застосуванні і часто використовується компаніями інвестиційного банківського сектору.

Поряд з перевагами цієї методології вона не позбавлена і недоліків. Ця модель ігнорує роль клієнта у формуванні вартості бренду. Деякі аспекти не можуть бути враховані

в монетарній вартості; так, немає можливості оцінити рівень (високий чи низький) вартості бренду. Деякі моделі цієї категорії при розрахунку вартості бренду не беруть до уваги конкурентне середовище. Таким чином, знаючи вартість активу бренду, повної картини вартості бізнесу ми не отримуємо.

Моделі, засновані на поведінкових підходах. З'явилися згодом нові методології розрахунку вартості бренду, ґрунтувалися на поведінкових науках, де головний пріоритет – ставлення споживачів. При цьому сила бренду оцінюється на основі параметра попиту і розрахунок його вартості має якісну форму. Ці моделі визначають, що відбувається в “серцях і умах”. Таким чином, вимальовується структура вартості бренду і його сила. Ці моделі дають змогу простежити тренд цінності бренду. Необхідно відзначити, що на відміну від фінансової моделі, у цій методології показники вартості бренду більш керовані.

Слабкість “поведінкових” моделей полягає в тому, що психологічні показники вартості можна конвертувати в об'єктивну монетарну вартість. Інший недолік цих моделей у тому, що вони виключають дослідження конкурентних стратегій та розвитку ринку. Крім того, чинники, що визначають у цих моделях силу бренду, дуже суб'єктивні. У деяких моделях такого типу ряд показників, що розглядаються як незалежні, можуть корелювати один з одним.

Складність у застосуванні цієї методології полягає в практичному здійсненні: не всі моделі реалізуються на практиці.

Таким чином, якщо фінансові методи покликані оцінювати ефективність інвестицій у бренд, то маркетингові – ефективність вжитих зусиль щодо його просування. На відміну від перших, які дають конкретний вимір бренду в грошових термінах, останні пов'язані більше з якісними оцінками його цінності.

Комбінована модель. Недоліки фінансової та поведінкової методологій привели до формування нового, змішаного підходу до оцінювання вартості бренду. Він полягає в тому, що при оцінюванні вартості враховуються фактори, які визначають прибутковість бренду, становище його на ринку і психологічні властивості. У такій моделі використовуються кількісні та якісні показники, котрі формують у підсумку монетарну вартість бренду. Найбільш відома методика змішаного підходу – методика дослідницької організації Інтербренд [7].

Методика Інтербренд полягає в аналізі трьох аспектів: фінанси, ринок і юридичні права. Комплекс її критеріїв включає бізнес, перспективи бренду і його ринкового оточення, сприйняття бренду споживачами, а також вартість майбутніх доходів бренду, які сумарно відображають його вартість у цілому.

До недоліків змішаної методики можна віднести також те, що, комбінуючи показники бізнесу компанії та активу бренду з поведінковими показниками, на виході ми часто отримуємо плутанину. Фактори бізнесу іноді можуть бути інтерпретовані частково як наслідки вартості бренду, ніж як показники вартості. Інший недолік – велика частка суб'єктивізму відносно як визначення показників вартості бренду, так і ваг, якими наділяються дані показники. Нарешті, такі моделі не можуть бути адаптовані до різних потреб оцінювання.

Модель витрати/доходу. Ця модель є четвертою технологією оцінювання вартості бренду. Відповідно до цього підходу, вимірюючи вартість бренду або його потенціал, ми можемо отримати картину, яка демонструє частку ринку, яку займає наш продукт. Це дає змогу оцінити такі показники, як ефективність комунікативної стратегії, привабливість ціни, мерчандайзинг порівняно з конкурентами. Переваги цього підходу полягають у здатності оцінити бренд в розрізі конкурентів, а також у здатності прогнозувати майбутній розвиток. Слід зазначити, що цей підхід виводить індекс вартості бренду, а не кінцеву монетарну вартість бренду.

Різноманітність методів оцінювання вартості бренду дає змогу стверджувати, що, застосовуючи різні методи вимірювання ціни бренду, ми отримуємо диференційовані вартості. Беручи до уваги різні методики оцінювання вартості, було розроблено вимоги, яких необхідно дотримуватися при визначенні монетарної вартості бренду компанії:

- баланс між фінансовими показниками та якісною оцінкою споживачів; баланс між об'єктивними показниками (обсяг продажів, частка ринку, ціна, дистрибуція) і суб'єктивними (привабливість бренду, намір купити товар цього бренду, лояльність);
- підхід, обраний для оцінювання вартості бренду має бути використаний як засіб управління брендом і включати визначення статусу бренду;
- актив бренду має бути визначений у монетарній вартості;
- модель оцінювання має легко модифікуватися і адаптуватися для ситуацій, які вимагають оцінки;
- необхідно брати до уваги нематеріальний актив бренду, розрізняти успіхи продукту і самого бренду.
- модель має підходити як для оцінювання бренду компанії, так і для оцінювання окремого її продукту.

IV. Висновки

На сьогодні проблема оцінювання вартості бренду не вирішена. Ні в західних, ні на-

ціональних джерелах немає чіткої класифікації методів такої оцінки. В одних методах оцінки вартість бренду не може бути виражена кількісно, відповідно до монетарної величини вартості бренду. Вартість бренду при цьому представлена як грошова сума, що дорівнює майбутньому доходу.

Існує багато методик, які дають змогу зробити аналіз бренду як фінансового активу, проте деякі фахівці мають думку, що їх можна вважати актуальними тільки в тих країнах, де бренд дозволено включати в баланс компанії. Хоча, безсумнівно, незалежно від балансу вартість бренду безпосередньо позначається на ринковій вартості компанії.

В інших методах, орієнтованих на якісні показники, вартість бренду визначається за допомогою додаткових переваг продуктів або послуг цього бренду, що найкраще відповідає змістовному концепту вартості бренду. Таким чином, монетарні методи зумовлюються знаходженням вартості бренду в грошовому еквіваленті; немонетарні – встановленням індикаторів популярності, бренд-іміджу, переваг бренду, надійності бренду. Перевагою в застосуванні залишаються комбіновані методи.

Список використаної літератури

1. Historical Trademarks: An Introduction to the History of Branding. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.macmillanindia.com/uploads/samplechapters/17_1835_Trademarks%20Adv%20and%20Brand%20Mgt%20Char%201.pdf.
2. Нестерева Ю. Методи оцінки вартості бренду / Ю. Нестерева // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 3. – С. 61–64.
3. Малинка О. “ДНК” бренду як система збереження, відтворення і передачі інформації до споживача / О. Малинка // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 34–38.
4. Гейер Г.В. Фінансова вартість брендів і методи їх оцінки [Електронний ресурс] / Г.В. Гейер. – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/1194.pdf>.
5. Третьяк О.А. Бренд-капитал: содержание, денежная оценка и управление [Электронный ресурс] / О.А. Третьяк. – Режим доступа: <http://www.marketing.divo.ru/publications/21.html>.
6. Muravskii D.V. Brand equity in modern marketing theory / D.V. Muravskii, M.M. Smirnova, O.N. Alkanova // Working Paper # 7 ©–2012. – Graduate School of Management. – St. Petersburg State University : SPb, 2012.
7. Методика Interbrand [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moro.com.ua/inter.html>.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2013.

Шмыголь Н.М., Антонюк А.А. Анализ методов оценки рыночной стоимости бренда

В статье рассмотрены существующие методологии оценки стоимости бренда и проведена их классификация. Показано, что выбор методологии оценки бренда зависит от поставленной финансово-экономической задачи.

Ключевые слова: управление брендом, стоимость бренда, монетарная стоимость, индикаторы известности, надежность бренда.

Shmigol N., Antonyuk A. Analysis of the estimation methods market value of the brand

The article describes the methodology for assessing the value of the existing brand and held their classification. It is shown that the choice of methodology for assessing brand depends on the set of financial and economic problems.

Key words: brand management, the cost of delirium, the monetary value of the indicators of fame, reliable brand.

УДК 362.331.5

О.В. Ярошевська

старший викладач

А.О. Світла

Класичний приватний університет

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

У статті розглянуто особливості проведення фінансово-економічного аналізу на підприємстві, особливості оцінювання майнового стану, вертикального та горизонтального аналізу балансу, а також оцінювання підприємства за допомогою коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності. Проведено аналіз стану, динаміки майнового стану ПАТ "Мотор Січ". Виявлено, що підприємство є фінансово незалежним і має досить непогані показники фінансово-економічної діяльності та тенденцію до покращення й розширення підприємства.

Ключові слова: аналіз, баланс, майновий стан, коефіцієнти платоспроможності, фінансовий стан, коефіцієнти ліквідності.

І. Вступ

Перехід до ринкових відносин змінив методи господарювання на приватних підприємствах, орієнтованих на одержання прибутку, але можливість його отримання в будь-якому випадку залежить від фінансової стійкості підприємства.

У сучасних умовах виживання підприємства в конкурентному середовищі залежить від його фінансової стійкості, яка досягається за допомогою підвищення ефективності виробництва на основі економного використання всіх видів ресурсів, зниження витрат, виявлення наявних резервів підвищення виробництва продукції (робіт, послуг) та збільшення прибутку.

Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність безпосередньо залежать від результатів виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це сприятливо впливає на фінансове становище підприємства, і, навпаки, через недовиконання плану з виробництва і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виручки і суми прибутку і, як наслідок, погіршення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Щоб вижити в умовах ринкової економіки і не допустити банкрутства підприємства, керівництво має добре знати, як управляти фінансами, якою має бути структура капіталу за складом і джерелами утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – позикові.

Фінансовий стан підприємства доводиться аналізувати не тільки керівництву, але і його засновникам, інвесторам з метою ви-

вчення ефективності використання ресурсів, банкам – для оцінювання умов кредитування і визначення ступеня ризику, постачальникам – для своєчасного отримання платежів, податковим інспекціям – для виконання плану надходження коштів до бюджету й так далі.

Методика аналізу фінансової звітності розроблена досить давно та успішно використовувалась при оцінюванні фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємств. Ця проблема висвітлюється у працях таких науковців, як Г. Білик, Б. Валуєв, О. Єфімова, А. Поддєрьогін, А. Шеремет та інші, а також у працях зарубіжних дослідників – М. Браун, К. Друрі, Б. Нідлза, Дж. Фостера та ін.

Актуальність теми полягає в тому, що на сьогодні реальні умови функціонування підприємства зумовлюють необхідність проведення об'єктивного й всебічного фінансового аналізу господарських операцій, який дає змогу визначити особливості його діяльності, недоліки в роботі та причини їх виникнення, а також на основі отриманих результатів виробити конкретні рекомендації з оптимізації діяльності.

Розвиток теорії оцінювання фінансового стану в Україні відбувається переважно на основі запозичень із зарубіжних джерел. Це зумовило різноманітність використовуваних термінів при визначенні схожих понять, а також різне тлумачення одних і тих самих термінів.

По-перше, фінансовий стан розуміється як характеристика розміщення коштів підприємства та їх динаміки в процесі відтворення, що відображає також здатність підприємства до подальшого розвитку.

А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін відзначають, що "... фінансовий стан підприємства характеризується складом і розміщенням коштів, структурою їх джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства вчасно і в повному обсязі погашати свої зобов'язання, а також іншими факторами" [4, с. 236].

Г.В. Савицька трактує фінансовий стан підприємства як економічну категорію, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу [3, с. 321].

По-друге, фінансовий стан розглядається як складова економічного потенціалу підприємства, що відображає фінансові результати його діяльності.

Зокрема, В.В. Ковальов вважає, що в основу аналізу фінансового стану "... закладено поняття економічного потенціалу комерційної організації та його перманентні зміни з плином часу". Під економічним потенціалом розуміється "... здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі, використовуючи наявні в нього матеріальні, трудові і фінансові ресурси" [2, с. 434].

Виділяють дві сторони економічного потенціалу: майновий і фінансовий стан.

Майновий стан характеризується величиною, складом і станом активів, якими володіє й розпоряджається підприємство. Воно змінюється з часом за рахунок різних факторів, головним з яких є досягнуті за минулий період фінансові результати. Фінансовий стан визначається досягнутими за звітний період фінансовими результатами, наведеними у звіті про прибутки й збитки, і, крім того, описується деякими статтями балансу, а також співвідношеннями між ними.

При цьому з позиції короткострокової перспективи говорять про ліквідність і платоспроможність підприємства, а в довгостроковому плані – про його фінансову стійкість.

По-третє, існує обліково-аналітичний підхід до визначення фінансового стану як сукупності показників фінансової звітності підприємства.

По-четверте, фінансовий стан розуміють як характеристику інвестиційної привабливості підприємства, його конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Зокрема, І.Т. Балабанов визначає фінансовий стан господарюючого суб'єкта як характеристику його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою й іншими господарюючими суб'єктами [1, с. 7].

Отже, фінансовий стан являє собою результат дій, котрі з'являються в процесі кругообігу засобів підприємства, а також дже-

рел виникнення цих коштів, що характеризує наявність активів на певний період часу, здатність підприємства розвиватися та бути стабільним у мінливих умовах середовища, а також інвестиційну привабливість підприємства.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз фінансово-економічного стану публічного акціонерного товариства "Мотор Січ" і надання пропозицій щодо вдосконалення фінансового стану та підвищення прибутковості підприємства.

III. Результати

Аналіз фінансового стану фірми – це розрахунок, інтерпретація й оцінювання комплексу фінансових показників, що характеризують різні сторони діяльності організації.

Мета аналізу – отримання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень внутрішніми користувачами інформації (адміністрація фірми) про коригування фінансової політики підприємства, зовнішніми користувачами – про реалізацію конкретних планів щодо підприємства (придбання, інвестування, укладання контрактів тощо).

Основні завдання, які вирішуються при проведенні фінансового аналізу:

- визначення ("фіксація") фінансового стану підприємства на момент дослідження;
- виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку підприємства за досліджуваній період;
- визначення "вузьких" місць, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства;
- виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення фінансового стану.

Основні напрями аналізу:

- аналіз структури балансу та чистого оборотного капіталу;
- аналіз ліквідності й фінансової стійкості;
- аналіз прибутковості та структури витрат;
- аналіз оборотності;
- аналіз рентабельності;
- аналіз ефективності праці.

Залежно від поставлених цілей фінансовий аналіз стану підприємства може бути доповнений іншими дослідженнями (маркетинговими, технологічними).

Основні методи аналізу:

- горизонтальний (поздовжній) або аналіз тенденцій, при якому показники порівнюються з аналогічними за інші періоди;
- вертикальний (глибинний), при якому досліджується структура показників шляхом поступового "спуску" на нижчі рівні деталізації;
- факторний аналіз – аналіз впливу окремих елементів фінансової діяльності підприємства на основні економічних показників;
- порівняльний – порівняння досліджуваних показників з аналогічними середньо-

галузевими або з аналогічними показниками основних конкурентів.

Мета аналізу балансу – охарактеризувати структуру майна організації та джерел його фінансування.

З управлінської точки зору, аналіз балансу дає змогу отримати інформацію для характеристики збутової та заготівельної політики організації, умов взаємовідносин організації з постачальниками і покупцями (включаючи характеристику заборгованості за раніше залученими кредитами, перед бюджетом та персоналом).

Аналіз балансу починається з опису загальної суми майна підприємства і динаміки її зміни протягом аналізованого періоду. Результатом цієї частини аналізу має стати виявлення джерел збільшення або скорочення активів підприємства та визначення статей активів, за якими ці зміни відбулися.

Аналіз структури балансу проводиться за блоками: визначається частка постійних і поточних активів у валюті балансу; далі розглядається їх структура. Аналогічно досліджуються пасиви підприємства: визначається частка інвестованого капіталу і поточних пасивів у валюті балансу; далі розглядається їх структура.

Сьогодні велика увага приділяється аналізу платоспроможності та ліквідності. Коефіцієнти платоспроможності характеризують можливість виконати зобов'язання перед кредиторами та інвесторами, які мають довгострокові вкладення в підприємство (табл. 1).

Коефіцієнти ліквідності відображають здатність підприємства вчасно оплатити свою короткострокову заборгованість, мобілізуючи ліквідні активи (табл. 2).

Таблиця 1

Коефіцієнти платоспроможності

№	Назва коефіцієнта	Формула коефіцієнта
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$\frac{\text{Джерела власних коштів}}{\text{Підсумок балансу}}$
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\text{Джерела власних коштів} + \text{Довгострокові обов'язки}}{\text{Підсумок балансу}}$
3	Коефіцієнт фінансового леввериджу	$\frac{\text{Довгострокові обов'язки}}{\text{Джерела власних коштів}}$
4	Коефіцієнт забезпеченості власними джерелами коштів	$\frac{\text{Джерела власних коштів} + \text{Вартість основних засобів}}{\text{Оборотні активи}}$

Таблиця 2

Коефіцієнти ліквідності

№	Назва коефіцієнта	Формула коефіцієнта
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фін. інвестиції} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$

Що стосується оцінювання фінансово-економічного стану ПАТ “Мотор Січ”, то спочатку розглянемо майновий стан підприємства, що дасть можливість визначити абсолютні та відносні зміни статей балансу за аналізовані роки та визначити структуру ресурсів фінансової діяльності підприємства.

За даними балансу (Форма № 1) визначається вартість усього майна підприємства (валюта балансу) на певну звітну дату.

Доцільним є проведення горизонтального та вертикального аналізу структури активів ПАТ “МОТОР СІЧ” за 2009–2011 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз структури активу ПАТ “МОТОР СІЧ” за 2009–2011 рр.

Показники	Код рядка	Роки			Відхилення 2009–2010	Відхилення 2010–2011	Вертикальний аналіз за 2011 р., %
		2009	2010	2011			
АКТИВ							
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи							
залишкова вартість	010	839	1394	9757	555	8363	0,12
первісна вартість	011	15 241	16 767	28 018	1526	11 251	0,34
накопичена амортизація	012	(14 402)	(15 373)	(18 261)	–971	–2888	–0,22
Незавершені капітальні інвестиції	020	213 187	287 023	310 819	73 836	23 796	3,80
Основні засоби:							
залишкова вартість	030	921 056	1 197 879	1 820 594	276 823	622 715	22,25
		2009	2010	2011			
Первісна вартість	031	2 118 701	2 524 853	3 313 588	406 152	788 735	40,50
знос	032	(1 197 645)	(1 326 974)	(1 492 994)	–2 524 619	–166 020	–18,25

Продовження табл. 3

Показники	Код рядка	Роки			Відхилення 2009–2010	Відхилення 2010–2011	Вертикальний аналіз за 2011 р., %
Довгострокові біологічні активи:							
справедлива (залишкова) вартість	035						
первісна вартість	036						
накопичена амортизація	037						
Довгострокові фінансові інвестиції:							
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	256 921	357 385	373 765	100 464	16 380	4,57
інші фінансові інвестиції	045	6263	30795	21438	24532	-9357	0,26
Довгострокова дебіторська заборгованість							
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	050	6595	6595	6646	0	51	0,08
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	055						
Знос інвестиційної нерухомості	056						
Відстрочені податкові активи	057						
Гудвіл	060						
Гудвіл при консолідації	065						
Інші необоротні активи	070	2837	642	642	-2195		0,01
Гудвіл при консолідації	075						
Усього за розділом I	080	140 7698	1 881 713	2 543 661	474 015	661 948	31,09
II. Оборотні активи							
Виробничі запаси	100	365 529	552 669	881 974	187 140	329 305	10,78
Поточні біологічні активи	110	115	122	157	7	35	0,01
Незавершене виробництво	120	1 118 765	1 549 420	2 339 595	430 655	790 175	28,59
Готова продукція	130	96 522	135 758	217 507	39 236	81 749	2,66
Товари	140	4298	5542	5166	1244	-376	0,06
Векселі одержані	150						
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
чиста реалізаційна вартість	160	145 626	328 356	415 548	182 730	87 192	5,08
первісна вартість	161	171 810	355 889	442 980	184 079	87 091	5,41
резерв сумнівних боргів	162	(26 184)	(27 533)	(27 432)	-1349	101	-0,34
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	170	69 697	200 687	242 757	130 990	42 070	2,97
за виданими авансами	180	526 435	766 729	731 861	240 294	-34 868	8,94
з нарахованих доходів	190						
із внутрішніх розрахунків	200	4305	3717	5242	-588	1525	0,06
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	102 782	84 512	185 217	-18 270	100 705	2,26
Поточні фінансові інвестиції	220	104 970	69 031	100 108	-35 939	31 077	1,22
Грошові кошти та їх еквіваленти:							
у національній валюті	230	70 603	115 931	89 529	45 328	-26 402	1,09
у т. ч. в касі	231	186	139	291	-47	152	0,01
в іноземній валюті	240	116 787	327 268	258 347	210 481	-68 921	3,16
Інші оборотні активи	250	87 514	116 844	152 746	29 330	35 902	1,87
Усього за розділом II	260	2 813 948	4 256 586	5 625 754	1 442 638	1 369 168	68,75
III. Витрати майбутніх періодів	270	1445	3604	12 924	2159	9320	0,16
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275						
Баланс	280	4 223 091	6 141 903	8 182 339	1 918 812	2 040 436	100,00

З даних вищенаведеної таблиці слід відзначити, що на кінець 2010 р. спостерігалося збільшення майна ПАТ "МОТОР СІЧ" на 1 918 812 тис. грн.

Це є позитивним моментом, адже свідчить про розширення виробничої діяльності. Однак на кінець 2011 р. майно підприємства збільшилось на 2 040 436 тис. грн, тобто у 1,06 раза більше порівняно з попереднім роком.

Це свідчить про розширення фінансової діяльності і в цілому є позитивною характеристикою діяльності підприємства.

Вартість запасів підприємства у 2009 р. становила в абсолютних величинах 365 529 тис. грн. За звітний період вони збільшились на 187 140 тис. грн, і на кінець 2011 р. дорівнювали 881 874 тис. грн.

Збільшення вартості запасів має позитивний характер тільки у тому випадку, якщо

не відбувалося зниження оборотності запасів. У протилежному випадку це є негативним явищем.

На кінець 2009 р. у цілому вся дебіторська заборгованість становила 705 407 тис. грн, в 2010 р. дорівнювала 1 055 645 тис. грн, а на кінець 2011 р. – 1 165 075 тис. грн.

Таке зростання дебіторської заборгованості є наслідком підвищення попиту на продукцію підприємства, збільшенням обсягу товарного кредиту та оцінюється позитивно, бо свідчить про підвищення ефективності використання капіталу.

Дивлячись на вертикальний аналіз за 2011 р., оборотні активи в структурі балансу займають 68,75%, а необоротні – 31,09%.

Проведемо аналіз пасиву балансу за 2009–2011 рр. (табл. 4).

Аналіз пасиву балансу ПАТ “МОТОР СІЧ” за 2009–2011 рр.

Показники	Код рядка	Роки			Відхилення 2009–2010	Відхилення 2010–2011	Вертикальний аналіз за 2011 р., %
		2009	2010	2011			
ПАСИВ							
I. Власний капітал							
Статутний капітал	300	280 529	280 529	280 529	0	0	3,43
Пайовий капітал	310						
Додатковий вкладений капітал	320	171 757	171 757	171 757	0	0	2,10
Інший додатковий капітал	330	658 522	656 557	655 858	-1965	-699	8,02
Резервний капітал	340	70 145	70 145	70 145	0	0	0,86
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1 383 599	2 611 030	3 935 387	1 227 431	1 324 357	48,10
Неоплачений капітал	360						
Вилучений капітал	370	(4878)	(4878)	(4878)	0	0	-0,06
Усього за розділом I	380	2 559 674	3 785 140	5 108 798	1 225 466	1 323 658	62,44
Частка меншості	385						
II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів							
Забезпечення виплат персоналу	400	6191	6389	8311	198	1922	0,10
Інші забезпечення	410						
Сума страхових резервів	415						
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416						
Залишок сформованого призового фонду, що підлягає виплаті переможцям лотереї	417						
Залишок сформованого резерву на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї	418						
Цільове фінансування	420	578	480	529733	-98	529253	6,47
Усього за розділом II	430	6769	6869	538 044	100	531 175	6,58
III. Довгострокові зобов'язання							
Довгострокові кредити банків	440	73 546	103 771	72 721	30 225	-31 050	0,89
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	12 619	6035	0	-6584	-6035	0,00
Відстрочені податкові зобов'язання	460	119 980	156 090	10 479	36 110	-145 611	0,13
Інші довгострокові зобов'язання	470						
Усього за розділом III	480	206 145	265 896	83 200	59 751	-182 696	1,02
IV. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	500	53 868	401 533	291 621	347 665	-109 912	3,56
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	29 260	36 518	29 463	7258	-7055	0,36
Векселі видані	520	9312	473	473	-8839	0	0,01
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	86 701	67 102	121 293	-19 599	54 191	1,48
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
з одержаних авансів	540	657 153	1 368 072	1 851 853	710 919	483 781	22,63
з бюджетом	550	49 122	85 615	23 804	36 493	-61 811	0,29
з позабюджетних платежів	560						
зі страхування	570	19 142	18 272	25 850	-870	7578	0,32
з оплати праці	580	38 827	38 179	44 223	-648	6044	0,54
з учасниками	590	9953	3438	10 044	-6515	6606	0,12
із внутрішніх розрахунків	600						
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605						
Інші поточні зобов'язання	610	12 112	64 736	53 475	52 624	-11 261	0,65
Усього за розділом IV	620	1 450 269	2 083 938	2 452 099	633 669	368 161	29,97
V. Доходи майбутніх періодів	630	234	60	198	-174	138	0,00
Баланс	640	4 223 091	6 141 903	8 182 339	1 918 812	2 040 436	100,00

Аналізуючи дані пасиву балансу ПАТ “МОТОР СІЧ”, можна зробити такі висновки: статутний капітал та додатковий вкладений капітал протягом трьох років не змінювався. Приріст власного капіталу відбувається за рахунок нерозподіленого прибутку, що свідчить про прибуткову діяльність підприємства. Значне місце займає збільшення довгострокових фінансових зобов'язань у 2010 р. (на 36 110 тис. грн), але в 2011 р. ця сума значно зменшилась (на 182 696 тис. грн) та становила 83 200 тис. грн.

Згідно з аналізом динаміки і структури пасивів балансу за 2009–2011 рр. ПАТ “МОТОР СІЧ”, можна визначити, що власний капітал збільшився на 1 225 466 тис. грн станом на кінець 2010 р. порівняно з 2009 р., та на 1 323 658 тис. грн станом на 2011 р. порівняно з 2010 р.

У загальній структурі балансу власний капітал займає 62,44%, довгострокові зобов'язання 1,02% та поточні зобов'язання 29,97%. Поточні зобов'язання на кінець 2010 р. порівняно з 2009 р. підвищились на 633 669 тис. грн, а на кінець 2011 р. порів-

няно з 2010 р. – на 368 161 тис. грн. Такі показники свідчать про те, що акціонерне товариство фінансово стійке, стабільне й незалежне від кредиторів.

Для більш повного аналізу майна ПАТ “МОТОР СІЧ” необхідно оцінити стан основних засобів за допомогою показників майнового стану підприємства (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз майнового стану ПАТ “МОТОР СІЧ” за 2009–2011 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2010–2009	Відхилення 2011–2010
		2009	2010	2011		
1	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,528	0,495	0,574	-0,033	0,079
2	Частка основних засобів в активах	0,219	0,032	0,223	-0,187	0,191
3	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,565	0,526	0,451	-0,039	-0,075
4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,076	0,161	0,238	0,085	0,077
5	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,06	0,07	0,05	0,01	-0,02
6	Частка оборотних виробничих активів	0,115	0,342	0,395	0,227	0,053
7	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,173	0,495	0,574	0,322	0,079
8	Коефіцієнт мобільності активів	2,01	2,25	1,27	0,24	-0,98

Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах показує частку обігових коштів у виробничій сфері. У нашому випадку протягом 2010 р. цей показник зменшився, що є негативним явищем. Але на кінець 2011 р. частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах зросла, що свідчить про збільшення оборотних коштів і дуже позитивно впливає на виробництво, особливо за умов інфляції. Частка основних засобів в активах також збільшилась на 2011 р. на 0,191, що є негативним явищем, бо частка основних засобів в активах показує частку коштів, інвестованих в основні засоби у валюті балансу.

Коефіцієнт зносу характеризує ту частку вартості основних фондів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Протягом трьох років цей коефіцієнт зменшувався, що свідчить про покращення технічного стану основних засобів. Розрахований коефіцієнт оновлення основних фондів у 2009 р. показав, що частина модифікованого нового обладнання, введеного в експлуатацію у звітному періоді, від загальної вартості основних фондів становить 7,6%, у 2010 р. 16,1% та у 2011 р. 23,8%.

Частка оборотних виробничих фондів в активах має позитивну тенденцію збільшення протягом усього досліджуваного періоду. Збільшення частки оборотних активів у структурі активів підприємства вказує на формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності засобів підприємства, а також на відволікання частини поточних активів на кредитування споживачів товарів, робіт, послуг підприємства, дочірніх підприємств та інших дебіторів.

Коефіцієнт мобільності активів протягом досліджуваних років мав тенденцію до зменшення, але це не є негативним, адже коефіцієнт протягом трьох років був у межах норми ($K_{\text{моб}} = 0,5$).

Фінансовий стан підприємства безпосередньо залежить від того, наскільки засоби, що вкладені в активи підприємства, трансформуються в реальні грошові кошти, а також залежить від того, як ефективно на підприємстві використовують його активи. Тому доцільним є розрахунок показників ефективності використання майна, які наведені в табл. 6.

Таблиця 6

Показники ефективності використання майна ПАТ “МОТОР СІЧ” за 2009–2011 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2010–2009	Відхилення 2011–2010
		2009	2010	2011		
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,888	0,813	0,708	-0,075	-0,105
2	Тривалість одного обороту активів, дні	405	443	508	38	65
3	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,33	1,175	1,027	-0,155	-0,148
4	Період одного обороту обігових коштів	271	306	350	35	44
5	Коефіцієнт оборотності запасів	1,348	1,189	0,85	-0,159	-0,339
6	Період одного обороту запасів	267	303	424	36	121
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,337	4,709	1,072	0,372	-3,637
8	Період погашення дебіторської заборгованості	83	76	336	-7	260
9	Коефіцієнт оборотності готової продукції	38,75	36,84	114,04	-1,91	77,2
10	Період погашення кредиторської заборгованості	20	38	41	18	3

Аналіз ефективності використання майна підприємства показав, що середній термін обороту активів у 2009 р. становив 405 днів, всі наступні роки він збільшувався та в 2011 р. дорівнював 508 днів. Ці зміни призвели до зменшення динаміки коефіцієнта оборотності активів з 0,888 до 0,708. Це відбулося за рахунок двох факторів: збільшення виручки від реалізації продукції та активів підприємства.

Аналогічна ситуація відбувається і з коефіцієнтом оборотності запасів, який за три звітних періоди зменшився з 1,348 до 0,85. Тривалість одного обороту запасів на 2009 р. була 267 днів. За 2010 р. тривалість обороту збільшилась на 36 днів, а за 2011 р. на 121 добу. На кінець 2011 р. стала дорівнювати 424 добам. Це означає, що збільшилась

кількість днів, протягом яких виробничі запаси проходять усі стадії одного кругообігу.

Наведені дані свідчать про уповільнення оборотності капіталу в запасах, а отже, про менш ефективне розпорядження ними у звітному періоді. Уповільнення оборотності запасів може статися за рахунок нагромадження зайвих, неходових, залежаних матеріалів, а також за рахунок придбання додаткових запасів у зв'язку з очікуванням зростання темпів інфляції і дефіциту.

Для відображення фінансового стану досліджуваного підприємства складений аналітичний баланс за даними річних балансів підприємства за 2009, 2010 і 2011 рр.

Для характеристики ліквідності ПАТ "МОТОР СІЧ" необхідно провести аналіз ліквідності балансу шляхом групування активів та пасивів за ступенем їх ліквідності (табл. 7).

Порівняємо дані між собою та занесемо результати в табл. 8.

Таблиця 7

Аналіз ліквідності балансу ПАТ "МОТОР СІЧ" за 2009–2011 рр.

Актив	Код рядка	Роки			Пасив	Код рядка	Роки		
		2009	2010	2011			2009	2010	2011
A1	230, 240	187 390	443 199	347 876	П1	540-610	759580	786309	1574874
A2	150-180, 210, 220	1 139 514	1 826 401	2 145 903	П2	500-530	844 524	663 860	505 626
A3	100, 120, 130, 140, 250, 270	1 673 978	2 363 876	3 609 912	П3	480	125 766	206 145	265 896
A4	080	1 398 028	1 896 693	2 543 661	П4	380, 430, 630	1 813 444	2 566 677	3 792 069
Баланс	280	4 210 663	6 153 764	8 182 339	Баланс	640	3 537 314	4 223 091	6 141 903

Таблиця 8

Порівняння результатів аналізу ліквідності балансу

		Роки						
		2009		2010		2011		
A1	<	П1	A1	<	П1	A1	<	П1
A2	>	П2	A2	>	П2	A2	>	П2
A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
A4	<	П4	A4	<	П4	A4	<	П4

Результати розрахунків свідчать, що на підприємстві при зіставленні підсумків груп за активами та пасивами досліджуване підприємство протягом трьох років є ліквідним.

Для деталізації вищепроведеного аналізу доцільно провести аналіз ліквідності за допомогою фінансових коефіцієнтів. Вони

застосовуються для оцінювання здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Показники ліквідності дають уявлення не тільки про платоспроможність підприємства на конкретну дату, а й у випадках надзвичайних ситуацій (табл. 9).

Таблиця 9

Аналіз ліквідності ПАТ "МОТОР СІЧ" за 2009–2011 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2010–2009	Відхилення 2011–2010
		2009	2010	2011		
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,977	2,04	2,29	0,063	0,25
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,862	0,966	0,89	0,104	-0,076
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,132	0,213	0,142	0,081	-0,071
4	Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованостей	1,123	0,963	0,8	-0,16	-0,163

Як видно з наведеного розрахунку, коефіцієнт поточної ліквідності збільшується протягом трьох років та має значення вище норми. Це вважається негативним явищем, оскільки може свідчити про порушення структури капіталу. Коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2010 р. підвищився, але на 2011 р. мав тенденцію до спаду. Він має значення трохи нижче норми, що допускається у світовій практиці.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності лише в 2010 р. був в межах норми (0,2–0,35), а в усі інші роки не досягав цієї позначки. Це свідчить про те, що підприємству не вистачає грошових коштів для розрахунку за поточними зобов'язаннями і воно користується комерційним кредитом. Як видно із наведе-

ного розрахунку, коефіцієнт абсолютної ліквідності нижче нормативного мінімуму, оскільки становить 0,132 – у 2009 р., 0,213 – у 2010 р. та 0,142 – у 2011 р. Це свідчить про те, що на початок періоду підприємство лише на 13,2% могло погасити всі свої борги, а в 2011 р. – на 14,2%. Зростання коефіцієнта пояснюється збільшенням грошових коштів на рахунках підприємства.

Розрахунок співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей показав, що в 2009 р. підприємство було спроможне розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом року, але в 2010 та 2011 рр. підприємство цього зробити не в змозі.

Для оцінювання показників платоспроможності досліджуваного підприємства доцільно провести розрахунок показників: ав-

тономії, фінансової стабільності, фінансового левериджу, забезпечення оборотних активів власними коштами (табл. 10).

Таблиця 10

Аналіз платоспроможності ПАТ "МОТОР СІЧ" за 2009–2011 рр.

№ з/п	Показники	Роки		
		2009	2010	2011
1	Коефіцієнт автономії	0,61	0,62	0,69
2	Коефіцієнт фінансової стабільності	1,54	1,62	2,23
3	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,09	0,07	0,01
4	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,4	0,45	0,55

Всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами, оскільки значення показника автономії перебуває в межах норми. Збільшення коефіцієнта автономії на кінець 2011 р. свідчить про більшу фінансову незалежність, підвищення гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань.

За розрахунками коефіцієнта фінансової стабільності, значення показника перебуває в межах норми, можна зробити висновок, що підприємство має стійкий фінансовий стан і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. За коефіцієнтом фінансового левериджу досліджуваного підприємс-

тва спостерігаються позитивні тенденції за рахунок збільшення власних коштів.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами впродовж досліджуваних років завжди вищий за нормативний показник, що свідчить про непоганий фінансовий стан підприємства і його спроможність проводити незалежну фінансову політику.

Використовуючи методику розрахунку показників фінансової стійкості та на основі даних балансу підприємства, дамо оцінку фінансової стійкості підприємства "МОТОР СІЧ" (табл. 11).

Таблиця 11

Показники фінансової стійкості підприємства ПАТ "МОТОР СІЧ"

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2010–2009	Відхилення 2011–2010
		2009	2010	2011		
1	Коефіцієнт автономії	0,61	0,62	0,69	0,15	-0,09
2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,39	0,38	0,31	-0,01	-0,07
3	Коефіцієнт фінансової залежності	1,64	1,61	1,45	-0,03	-0,16
4	Маневреність робочого капіталу	1,23	1,03	1,08	-0,2	0,05
5	Коефіцієнт покриття запасів	1,69	1,79	1,55	0,1	-0,24
6	Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	0,73	0,85	0,9	0,12	0,05
7	Коефіцієнт забезпеченості оборотних засобів власними коштами	0,4	0,45	0,55	0,05	0,1
8	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,27	0,31	0,38	0,04	0,07
9	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів	0,16	0,23	0,11	0,07	-0,12
10	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,66	0,66	0,7	0	0,04

Відповідно, за даними табл. 11, перші три показники характеризують фінансовий стан підприємства з позиції структури капіталу. Чим вище рівень першого показника та нижче другого, тим стійкішим є фінансове становище підприємства. У нашому випадку станом на 2009 р. ПАТ "МОТОР СІЧ" фінансувалося за рахунок власного капіталу на 61% та на 39% за рахунок позиченого. За період з 2009 р. до 2011 р. відбувається збільшення (зменшення) в динаміці коефіцієнтів автономії та коефіцієнтів концентрації залученого капіталу. Це є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про збільшення (зменшення) підприємством фінансування своєї діяльності за рахунок власного капіталу до 69% і за рахунок залученого до 31%. Відповідно, при зростанні частки власного капіталу зменшується коефіцієнт фінансової залежності. Зменшення в динаміці коефіцієнта фінансової залежності та коефіцієнта заборгованості означає зменшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства, а зростання коефіцієнта фінансування – зростання власних коштів, і навпаки.

У результаті діяльності підприємства за 2009–2011 рр. відзначалося зростання коефіцієнтів забезпеченості, що свідчить про підвищення ефективності роботи організації.

Зростання коефіцієнта маневреності капіталу свідчить про збільшення частини власного капіталу, яка використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти.

Спостереження динаміки показників автономії, забезпечення оборотних активів власними коштами та фінансового левериджу показало позитивну тенденцію до збільшення коефіцієнтів: автономії, забезпечення оборотних активів власними коштами, фінансової стабільності станом на 2011 р.

Аналіз фінансової стабільності дав можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів. ПАТ "МОТОР СІЧ" є незалежним з фінансового боку та протягом трьох років рівень цієї незалежності зростає.

Для перспективного фінансового планування необхідно прогнозувати показники фінансової стійкості, що є втіленням стратегії підприємства на ринку. Фінансове прогно-

зування передбачає вивчення можливого стану фінансової діяльності підприємства. Основою є аналіз існуючих показників з наступним моделюванням майбутньої ситуації підприємства.

ПАТ «МОТОР СІЧ» у розглянутому періоді має майже всі позитивні показники, тобто підприємство є прибутковим та фінансово

незалежним. Спостерігається й надалі підвищення фінансового стану підприємства. Для кращого розуміння ситуації було складено прогнозний баланс на кінець 2012 р., та порівняємо його з попереднім періодом за вертикальним і горизонтальним аналізом (табл. 12).

Таблиця 12

Прогнозування активу балансу ПАТ «МОТОР СІЧ» на кінець 2012 р.

Показники	Код рядка	2011	Прогнозований 2012	Відхилення 2011–2012	Вертикальний аналіз, %
АКТИВ					
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи					
залишкова вартість	010	9757	11 019	1262	0,11
первісна вартість	011	28 018	35 351	7333	0,34
накопичена амортизація	012	(18 261)	(24 332)	-6071	-0,24
Незавершені капітальні інвестиції	020	31 819	511 796	200 977	4,96
Основні засоби:					
залишкова вартість	030	1 820 594	2 104 848	284 254	20,40
первісна вартість	031	3 313 588	3 740 516	426 928	36,26
знос	032	(1 492 994)	(1 635 668)	-142 674	-15,85
Довгострокові біологічні активи:					
справедлива (залишкова) вартість	035				
первісна вартість	036				
накопичена амортизація	037				
Довгострокові фінансові інвестиції:					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	373 765	394 904	21 139	3,83
інші фінансові інвестиції	045	21 438	12 506	-8932	0,12
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	6646	23 999	17 353	0,23
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055				
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056				
Знос інвестиційної нерухомості	057				
Відстрочені податкові активи	060				
Гудвіл	065				
Інші необоротні активи	070	642	642	0	0,01
Гудвіл при консолідації	075				
Усього за розділом I	080	2 543 661	3 059 714	516 053	29,66
II. Оборотні активи					
Виробничі запаси	100	881 974	1 138 394	256 420	11,03
Поточні біологічні активи	110	157	188	31	0,00
Незавершене виробництво	120	2 339 595	3 145 642	806 047	30,49
Готова продукція	130	217 507	252 009	34 502	2,44
Товари	140	5166	6052	886	0,06
Векселі одержані	150				
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:					
чиста реалізаційна вартість	160	415 548	331 661	-83 887	3,21
первісна вартість	161	442 980	349 782	-93 198	3,39
резерв сумнівних боргів	162	(27 432)	(18 121)	9311	-0,18
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
з бюджетом	170	242 757	459 583	216 826	4,45
за виданими авансами	180	731 861	784 305	52 444	7,60
з нарахованих доходів	190				
із внутрішніх розрахунків	200	5242	3176	-2066	0,03
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	185 217	203 181	17 964	1,97
Поточні фінансові інвестиції	220	100 108	525 512	425 404	5,09
Грошові кошти та їх еквіваленти:					
у національній валюті	230	89 529	23 333	-66 196	0,23
у т. ч. в касі	231	291	222	-69	0,00
в іноземній валюті	240	258 347	155 886	-102 461	1,51
Інші оборотні активи	250	152 746	179 716	26 970	1,74
Усього за розділом II	260	5 625 754	7 208 838	1 583 084	69,87
III. Витрати майбутніх періодів	270	12 924	48 385	35 461	0,47
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275				
Баланс	280	8 182 339	10 316 937	2 134 598	100,00

З даних вищенаведеної таблиці слід відзначити, що запропоновані дії з покращення фінансового стану ПАТ «МОТОР СІЧ» на кі-

нець 2012 р. призведуть до збільшення майна ПАТ «МОТОР СІЧ» на 2 134 598 тис. грн (табл. 13). Це свідчить про розширення

виробничої та фінансової діяльності і в цілому є позитивною характеристикою діяльності підприємства.

Дивлячись на вертикальний аналіз за 2012 р., оборотні активи в структурі балансу займають 69,87%, що порівняно з 2011 р. більше, а необоротні – 29,66%.

Таблиця 13

Прогнозування пасиву балансу ПАТ “МОТОР СІЧ” на кінець 2012 р.

Показники	Код рядка	2011	Прогнозований 2012	Відхилення 2011–2012	Вертикальний аналіз, %
ПАСИВ					
I. Власний капітал					
Статутний капітал	300	280 529	280 529	0	2,72
Пайовий капітал	310				
Додатковий вкладений капітал	320	171 757	407 104	235 347	3,95
Інший додатковий капітал	330	655 858	659 040	3182	6,39
Резервний капітал	340	70 145	70 145	0	0,68
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	3 935 387	5 316 655	1 381 268	51,53
Неоплачений капітал	360				
Вилучений капітал	370	(4878)	(–)	4878	0,00
Накопичена курсова різниця	375				
Усього за розділом I	380	5 108 798	6 733 473	1 624 675	65,27
Частка меншості	385				
II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів					
Забезпечення виплат персоналу	400	8311	6465	–1846	0,06
Інші забезпечення	410				
Сума страхових резервів	415				
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416				
Залишок сформованого призового фонду, що підлягає виплаті переможцям лотереї	417				
Залишок сформованого резерву на виплату джекпоту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї	418				
Цільове фінансування	420	529 733	833 251	303 518	8,08
Усього за розділом II	430	538 044	839 716	301 672	8,14
III. Довгострокові зобов'язання					
Довгострокові кредити банків	440	72 721	55 416	–17 305	0,54
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0	0	0,00
Відстрочені податкові зобов'язання	460	10 479	4372	–6107	0,04
Інші довгострокові зобов'язання	470				
Усього за розділом III	480	83 200	59 788	–23 412	0,58
IV. Поточні зобов'язання					
Короткострокові кредити банків	500	291 621	273 368	–18 253	2,65
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	29 463	29 552	89	0,29
Векселі видані	520	473	473	0	0,00
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	121 293	241 434	120 141	2,34
Поточні зобов'язання за розрахунками:					
з одержаних авансів	540	1 851 853	1 909 631	57 778	18,51
з бюджетом	550	23 804	8408	–15 396	0,08
з позабюджетних платежів	560				
зі страхування	570	25 850	32 097	6247	0,31
з оплати праці	580	44 223	45 996	1773	0,45
з учасниками	590	10 044	50 555	40 511	0,49
із внутрішніх розрахунків	600				
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605				
Інші поточні зобов'язання	610	53 475	91 231	37 756	0,88
Усього за розділом IV	620	2 452 099	2 682 745	230 646	26,00
V. Доходи майбутніх періодів	630	198	1215	1017	0,01
Баланс	640	8 182 339	10 316 937	2 134 598	100,00

У прогнозованому періоді ми бачимо зменшення довгострокових фінансових зобов'язань (на 23 412 тис. грн). Отже, відбувається покращення фінансового стану та зменшується залежність від кредиторів.

Власний капітал збільшиться на 1 624 675 тис. грн і станом на кінець 2012 р. має становити 6 733 473 тис. грн. У загальній структурі балансу власний капітал також збільшить свою частку, а саме 65,27%, дов-

гострокові зобов'язання зменшаться та будуть дорівнювати 0,58%.

Такі показники свідчать про те, що ПАТ “МОТОР СІЧ” підтримує свою стабільність та є фінансово стійким і незалежним від кредиторів.

Результати дослідження показують, що реалізація запропонованих заходів у ПАТ “МОТОР СІЧ” призведе до підвищення рівня фінансово-господарської діяльності і дасть

змогу підприємству залишатися на ринку конкурентоспроможним.

Політика оптимізації структури капіталу спрямована на підвищення частки власного капіталу, а саме прибутку, через неможливість залучення кредитів. Але ж якщо взяти за мету підвищення рентабельності власного капіталу, то теоретично найкращий варіант – залучення позик. Проте є обмеження за коефіцієнтом платоспроможності, який не дає змоги збільшити позиковий капітал без збільшення оборотних активів. Збільшення питомої ваги оборотних активів дає можливість збільшити позиковий капітал та зменшити власний і зберегти платоспроможність. Рентабельність капіталу тим більша, чим нижче його сума й вище прибуток, а при заміні власного капіталу позиковим вона підвищується.

IV. Висновки

1. Отже, фінансовий стан являє собою результат дій, котрі з'являються в процесі кругообігу засобів підприємства, а також джерел виникнення цих коштів, що характеризує наявність активів на певний період часу, здатність підприємства розвиватися та бути стабільним у мінливих умовах середовища, а також інвестиційну привабливість підприємства.

2. Встановлено, що оборотні активи перебувають в обороті та являють собою джерело авансованого фінансування витрат на виробництво продукції з моменту утворення виробничих запасів до моменту надходження виручки. Таким чином, забезпечення грошима безперервного процесу виробництва являє собою одну із функцій оборотних активів.

3. Визначено, що ПАТ “Мотор Січ” має досить непогані показники фінансово-еконо-

мічної діяльності, а також присутня тенденція до розширення та покращення фінансової стійкості підприємства. Результати розрахунків свідчать, що на підприємстві при зіставленні підсумків груп за активами та пасивами досліджуване підприємство протягом трьох років є ліквідним. Усі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами, оскільки значення показника автономії перебуває в межах норми. Аналіз фінансової стабільності дав можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів. ПАТ “МOTOR СІЧ” є незалежним з фінансового боку, однак протягом трьох років рівень цієї незалежності зростає. ПАТ “MOTOR СІЧ” в розглянутому періоді має майже всі позитивні показники, тобто підприємство є прибутковим та фінансово незалежним. І надалі спостерігається підвищення фінансового стану підприємства.

Список використаної літератури

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 7 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби : Проспект, 2007. – 434 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для средних спец. учебных заведений / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 321 с.
4. “Финансы предприятия” / под редакцией А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина. – М. : Инфра-М, 1999. – 236 с.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2013.

Ярошевская О.В., Светлая А.А. Особенности анализа финансового состояния акционерного общества

В статье рассмотрены особенности проведения финансово-экономического анализа на предприятии, особенности оценки имущественного состояния, вертикального и горизонтального анализа баланса, а также оценки предприятия с помощью коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Проведен анализ состояния, динамики имущественного положения ПАО “Мотор Сич”. Выявлено, что предприятие является финансово независимым и имеет довольно неплохие показатели финансово-экономической деятельности и тенденцию к улучшению и расширению предприятия.

Ключевые слова: анализ, баланс, имущественное положение, коэффициенты платежеспособности, финансовое состояние, коэффициенты ликвидности.

Yaroshevskaya O., Svitla A. Features of the analysis of the financial condition of the company

The paper describes the features of the economic and financial analysis of enterprises, especially property condition assessments, vertical and horizontal balance sheet analysis, and evaluation of the company with liquidity ratios and solvency. The analysis of the state, the dynamics property of JSC “Motor Sich”. It was revealed that the company is financially independent and has a pretty good indicators of financial and economic activities, and tend to improve and expand the company.

Key words: analysis, balance sheet, property, solvency ratios, financial condition, liquidity ratios.

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 631.155.2:658.8(478)

О.Л. Гальцова

доктор економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

МАЛИЙ БІЗНЕС: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Викладено результати дослідження проблем сучасного стану та тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні. Розглянуто механізм державного реформування аграрного сектору економіки, запропоновано заходи щодо подальшого його розвитку.

Ключові слова: малий бізнес, агропромисловий комплекс, аграрний бізнес, державна підтримка, регуляторна політика.

I. Вступ

Одним із важливих напрямів становлення та зміцнення ринкової економіки, формування конкурентного середовища в Україні є розвиток малого підприємництва, зокрема в агропродовольчому комплексі. Активізація підприємницької діяльності у сфері малого бізнесу є одним із шляхів виходу з кризи економіки України в цілому, у тому числі і галузей агропромислового комплексу. В агропромисловому комплексі сфера малого бізнесу охоплює кооперативи, малі й спільні підприємства, фермерські господарства, товариства з обмеженою відповідальністю з кількістю працівників до 50 осіб. Вирішення продовольчої проблеми в Україні значною мірою залежить від того, як будуть працювати ці структури. Зарубіжний досвід розвитку малого бізнесу свідчить, що така форма діяльності є одним із вирішальних чинників науково-технічного прогресу, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць, скорочення безробіття. На нинішньому етапі зусилля суспільства і держави спрямовані на забезпечення подолання наслідків глибокої кризи та виходу економіки України на якісно новий етап розвитку. Це передбачає активний пошук напрямів, форм і важелів підвищення ефективності матеріального виробництва. В умовах розширення та поглиблення інституціональних змін в економіці України, зміцнення відносин власності проблема активізації розвитку малого підприємництва в агропродовольчому комплексі набула важливого значення.

Підприємства малого бізнесу якраз відзначаються надзвичайною гнучкістю і здатністю пристосовуватися до зміни економіч-

них умов, високою маневреністю стосовно зміни ринкової кон'юнктури та високою мобільністю і динамічністю з погляду можливості їх перепрофілювання, згортання або розвитку виробництва.

Сьогодні значна частина наших підприємців керується стратегією виживання, спостерігається тенденція до скорочення кількості функціонуючих підприємств малого бізнесу і фактична їх ефективність є ще низькою, що спричинено певними суб'єктивними й об'єктивними чинниками, які потребують дослідження. Глибоке і системне вивчення малого підприємництва в агропродовольчому комплексі країни свідчить про нагальну необхідність створення і розбудови ефективної інфраструктури підтримки й удосконалення системи фінансово-кредитного забезпечення його розвитку.

Тенденції розвитку малого бізнесу в аграрній і переробній сферах АПК постійно привертають увагу зарубіжних та вітчизняних учених. Вагомий внесок у вивчення малого бізнесу зробили З. Варналій, М. Воронов, Б. Данилишин та ін. Проблемам малого підприємництва, зокрема в аграрній сфері, присвячені роботи П. Гайдуцького, Д. Крисанова, М. Маліка, П. Саблука та інших науковців. Враховуючи, з одного боку, динамізм, а з другого – суперечливий і нестійкий характер розвитку малого бізнесу, закономірно загострюється потреба розширення і поглиблення досліджень різних аспектів його регіональної і галузевої специфіки в аграрній і переробній сферах АПК України. Актуальними залишаються проблеми розбудови інфраструктури аграрного ринку, диверсифікації інструментів і важелів фінансово-кредитного забезпечення малого підприємництва

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз проблем сучасного стану та тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні для розробки пропозицій щодо подальшого його розвитку.

III. Результати

Значення малого бізнесу в ринковій економіці дуже велике. Без малого бізнесу ринкова економіка ні функціонувати, ні розвиватися повною мірою не в змозі. Становлення та розвиток його є однією з важливих проблем економічної політики в умовах переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової. Малий бізнес у ринковій економіці – провідний сектор, що визначає темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту. У всіх розвинутих країнах на частку малого бізнесу припадає 60–70% ВВП [10, с. 215].

Роль і функції аграрного бізнесу з огляду на його загальноекономічні позиції полягають не тільки в тому, що він є одним із важливих дієвих чинників економічного розвитку суспільства. Його важливою узагальнюючою функцією є сприяння посиленню соціально-політичної стабільності в суспільстві на основі вільного вибору напрямів, форм і методів роботи на благо країни та з метою забезпечення власного добробуту [12, с. 4]. Світовий досвід показує, що малий бізнес робить значний внесок в економіку країни, він є основним у вирішенні важливих соціально-економічних проблем і суперечностей, властивих ринковій системі господарювання. Його розвиток дає можливість у найкоротші терміни створити додаткові робочі місця, що сприяє вирішенню проблеми безробіття і зайнятості, відкриває великі можливості залучення у виробництво науково-технічних, інформаційних, правових досягнень. Малий бізнес має ряд переваг над великим, а саме: маневреність та гнучкість, здатність легко пристосовуватись до коливань попиту, швидко опановувати випуск нової високоякісної продукції, спроможність виживання при погіршенні економічної кон'юнктури ринку. До переваг малого бізнесу можна також віднести простоту створення та високу швидкість окупності витрат, невеликі капіталовкладення в інфраструктуру підприємства, його швидку організаційну перебудову. Говорячи про малий бізнес, не треба забувати, що він – не досконала форма господарювання. Як правило, більшість авторів [1, с. 35; 5, с. 59] серед головних вад малого бізнесу визначають:

- значний рівень ризику;
- підвищену чутливість до змін в умовах господарювання;
- недоступність традиційних фінансових ринків.

Але в умовах України всі вони значно підсилюються ще й економічним станом, головними рисами якого стало:

- обмеження внутрішнього попиту в країні, що зумовлено низькою купівельною спроможністю населення;
- слабка інвестиційна активність;
- відсутність належної інформаційної бази;
- високі темпи інфляції;
- тотальне падіння обсягів виробництва;
- погана фінансова та договірна дисципліна суб'єктів підприємницької діяльності;
- високі ціни на сировинні та матеріальні ресурси;
- монополія держави в більшості виробництв сфери послуг.

Сьогодні малий аграрний бізнес набув широкого розвитку. Специфіка аграрного виробництва, яка зумовлена природними чинниками, є найбільш сприятливою для розвитку малих бізнесових структур у багатьох видах сільськогосподарської діяльності. Визначальним при цьому є те, щоб ці господарства об'єднувалися для досягнення спільної мети шляхом створення різноманітних спілок, об'єднань, товариств, кооперативів у комерційній та виробничій діяльності, а також інтегрувалися з іншими [2, с. 203].

Активізація підприємницької діяльності у сфері малого бізнесу є одним із шляхів виходу з кризи економіки України в цілому, у тому числі й галузей агропромислового комплексу. Однак цей розвиток є ще не задовільним тому, що з різних причин гальмуються роздержавлення і приватизація як у цілому в народному господарстві, так і, зокрема, в галузях АПК. Найбільш ефективний розвиток малого бізнесу відбувається у переробних галузях, оскільки, пристосовуючись до вимог ринку, він дає змогу найбільш гнучко впливати на структуру АПК та його окремі складові.

Регуляторна політика держави щодо підтримки аграрного бізнесу, визначення шляхів її реалізації є важливим фактором його активізації в умовах розвитку ринкової економіки. З метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва в АПК держава надає земельні ділянки, передає підприємцям державне майно. Економічні важелі – цільові субсидії, податкові пільги дають державі змогу стимулювати модернізацію технології, інноваційну діяльність, створення нових видів продукції та послуг [6, с. 124]. Але для вирішення широкого кола проблем малого підприємництва необхідна комплексна державна програма розвитку малого бізнесу, яка б охопила всі сторони його формування і становлення. Кардинальних змін потребує і чинне законодавство. Малому підприємству треба надати фінансові пільги, передусім щодо оподаткування, зниження податкових ставок і бази оподаткування, а також у сфе-

рі кредитних відносин, надання безвідсоткових позик на реалізацію пріоритетних науково-технічних розробок.

Механізм реформування можна вдосконалити за допомогою вирішення таких актуальних проблем: удосконалення законодавчої і нормативно-інструктивної бази приватизації; забезпечення захисту прав громадян України, а також акціонерів; сприяння ефективному функціонуванню приватизованих підприємств; удосконалення механізму державного регулювання реформування відносин власності у нерозривному взаємозв'язку з іншими напрямками ринкових перетворень. Реальним кроком у цьому напрямі є Указ Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" [11, с. 4]. У ньому передбачено комплекс організаційних заходів щодо сприяння реорганізації сільськогосподарських підприємств і створення на їхній базі приватних формувань за умови збереження цілісності господарського використання приватними формуваннями землі та майна колишніх колективних підприємств, на основі оренди земельних і майнових паїв у групах власників цих паїв, виділення єдиним масивом земельних ділянок групі власників земельних паїв з метою спільного використання або надання в оренду. Передбачена також підтримка розвитку особистих селянських господарств та фермерських господарств шляхом реалізації права вільного викупу земельних ділянок на відповідних умовах, сприяння створенню селянами та суб'єктами господарювання кооперативів як неприбуткових організацій.

З огляду на умови, що склалися, сьогодні найсприятливішими будуть формування, засновані на приватній власності на землю і майно та колективних формах організації виробництва, у яких кожний учасник кооперації одержує плату залежно від розміру капіталу та праці, вкладених у загальне виробництво. Можливі також орендні відносини, якщо селяни віддаватимуть перевагу іншим формуванням, вони законодавчо мають право на вільний вихід з колективних підприємств. Водночас назріла потреба перетворення сільськогосподарського виробництва шляхом об'єднання дрібних виробників у кооперативи [7, с. 143; 9, с. 416]. У кооперації вбачали не лише засіб підвищення ефективності ведення окремого господарства, а й спосіб протистояння слабких сильним, а також конкурентам.

Реформування господарств аграрного сектору АПК полягає, насамперед, у створенні кооперативних суб'єктів господарювання з переважанням не майнової, а власної праці селян. Господарі мають стати приватними власниками землі й майна, поєднувати професійну майстерність з глибокими знаннями в галузі маркетингу, кредитно-фінансових відносин. Особи, які беруться за

господарювання, повинні мати природні риси, щоб забезпечити ефективний розвиток підприємницької діяльності будь-яких організаційних форм. Однак вони мають пройти відповідну підготовку для роботи в нових умовах господарювання. Лише шляхом зміни державної й одержавленої колгоспної власності на приватну цього досягти неможливо. Практика минулих років свідчить, що позитивного соціально-психологічного впливу на селянина приватна власність на майно та землю не справила, й ефективність господарювання не зростає. Прибуткова підприємницька діяльність у сільськогосподарській галузі можлива лише в разі одночасного поєднання приватної власності як визначального чинника стимулювання до високопродуктивної праці та державного регулювання макроекономічних ринкових механізмів.

Процес впровадження ринкових внутрішньогосподарських відносин об'єктивно зумовлює дію товарно-грошових механізмів, які закономірно розвиватимуться і поглиблюватимуться з розвитком товарного ринку всередині підприємства. Економічні взаємовідносини між підрозділами й підприємством у цілому мають налагоджуватися так само, як і товарно-грошові відносини міжгосподарського рівня. Для кожного виду виробленої продукції та наданих послуг визначають еквівалентні внутрішньогосподарські розрахункові ціни, за якими підрозділи реалізують господарству чи іншим підрозділам цього ж підприємства вироблену продукцію. Як відомо, збитки в таких господарствах перекривають завдяки переробним підприємствам; чим більше таких підприємств всередині кожного господарства, тим більше надходжень. Упродовж року кошти, що надходять від будь-якого підрозділу, використовують для виходу з будь-якої критичної ситуації та придбання ресурсів виробництва для господарства в цілому. Це один із можливих варіантів виходу аграрного сектору АПК із кризи, адже кредиторська заборгованість господарств суспільного сектору з року в рік зростає, як і заборгованість з оплати праці. Від реалізації продукції сільського господарства, як звичайно, зазнають збитків, отже, рівень рентабельності від'ємний.

Через регуляторну державну підтримку виробництва продукції АПК має здійснюватися фінансово-кредитна підтримка підприємств агропромислового комплексу, треба створювати спеціальні кредитні фонди для надання на конкурсній основі кредитної підтримки і гарантій підприємствам, залучення для цього іноземних кредитів. Паралельно цінову політику треба спрямувати на забезпечення еквівалентного міжгалузевого обміну, розробку механізму підтримки цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників, комплексне запровадження державної підтримки виробництва продукції АПК через Фонд державної підтримки цін і доходів. Не-

обхідно посилювати антимонопольний контроль за цінами на матеріально-технічні ресурси та послуги, що їх надають товаровиробникам, найперше, аграрного сектору АПК. Динаміка цін на окремі види сільгосппродукції цілком залежить від впливу державних рішень щодо ціноутворення та формування цін на сільськогосподарському ринку, тому паритет цін на сільськогосподарську й промислову продукцію не вирівнюється, і триває порушення цінової пропорційності між різними видами продукції. Особливо не вигідно стало виробляти тваринницьку продукцію. За допомогою цінового механізму, насамперед, треба забезпечити однакові умови для розвитку агропромислового виробництва та інших галузей. У протилежному випадку в село не надійде ні промисловий, ні банківський, ні жодний інший капітал.

Що стосується техніко-технологічної перебудови, то її доцільно вести на засадах освоєння комплексних екологічно безпечних технологій у виробництві й переробці сільськогосподарської продукції. Потреби в технічних засобах будуть забезпечені переважно завдяки власному виробництву, структурній перебудові та перепрофілюванню наявних потужностей сільськогосподарського машинобудування. Водночас за кошти державного лізингового фонду, іноземних кредитів та власних коштів підприємств створюватимуться передумови для виробництва й реалізації енергонасичених тракторів, високопродуктивних комбайнів, інших засобів механізації.

Через брак сучасних технологій переробка сільськогосподарської продукції є неповною, неглибокою. Це призводить до значної втрати товарної маси і зменшує фінансову віддачу виробництва. У результаті підприємства не можуть реінвестувати засоби в модернізацію виробництва. У сучасних умовах рівень забезпечення фермерських господарств виробничими ресурсами є найдієвішим обмежувальним чинником. Це зумовлює потребу створення машинно-технологічних станцій (далі – МТС), як таких, що мають власну матеріально-технічну базу, найсучаснішу високопродуктивну базу і надійну в експлуатації техніку світового рівня. Характерним для більшості утворених в окремих областях України МТС є те, що такі підприємства зі стабільним трудовим колективом не обмежуються наданням техніко-технологічних послуг сільськогосподарським товаровиробникам, а беруть землю в оренду у землевласників і вирощують на ній сільськогосподарські культури, розвивають власний бізнес. МТС постачають господарствам основні та обігові засоби, а взимку використовують наявну ремонтну базу, де ремонтують засоби виробництва. Форма власності МТС може бути як державна, так і приватна або колективна з високою економічною ефективністю, адже окремі види

техніки можуть працювати практично цілий рік, виконуючи роботи і в регіоні, і за його межами.

В умовах перехідної економіки потрібно зацікавити українського підприємця взяти участь у біржовій торгівлі. Для цього необхідні належні обсяги, які б визначили реальну ціну товару, адже не можна будувати цінову політику для всієї країни на основі нішніх, невеликих за обсягом біржових торгів. Крім цього, треба забезпечити гарантії виконання укладених контрактів через механізм застави, предметом якої можуть бути нерухомість, техніка, майбутній урожай. У ринковій економіці товарно-грошові відносини ґрунтуються на власності. Немає реального власника – немає реальних, нормально функціонуючих ринкових відносин. Тому сьогодні вкрай необхідне визначення реального власника, допомога останньому усвідомити в економічному плані свої можливості і наслідки діяльності, створення середовища для повнішого використання його прав. З цією метою слід запровадити орендні відносини між власниками землі та суб'єктами господарювання, завершити формування інфраструктури ринку, включаючи товарні біржі, оптові ринки, ярмарки, підприємства фірмової торгівлі, аукціони тощо. Особливу увагу доцільно звернути на інфраструктурне забезпечення й обслуговування присадибних господарств.

Проте для реалізації цих завдань необхідно підвищити частку бюджетних витрат на потреби сільського господарства. Виділені ресурси мають бути використані на антикризові заходи довготермінового значення, регулювання попиту й пропозиції, цін, підтримку доходів сільськогосподарських товаровиробників, забезпечення функціонування ринкової інфраструктури.

Розвиток малого бізнесу, зокрема в аграрному секторі АПК, неможливий без кредитних і податкових пільг (дешевих кредитів), тому потребує запровадження ефективної системи банківського кредитування з урахуванням сезонних витрат і нормативних запасів матеріально-технічних ресурсів в агропромисловому виробництві, впровадження іпотечного кредитування під заставу земельних ділянок, заставні операції з сільськогосподарською продукцією та продовольством. З огляду на це особливої актуальності набуває проблема заснування іпотечного земельного банку.

Структурні зрушення, що відбуваються у формуванні власності у сільському господарстві, потрібно спрямувати на зростання ефективності в цій галузі за схемою всебічного розвитку приватного сектору на ґрунті підсобних господарств, які з часом переростатимуть у фермерські та великі високоєфективні колективні й приватні господарства. Це дасть змогу мобілізувати внутрішні трудові й фінансові ресурси всього насе-

лення сільської місцевості, створити значну кількість додаткових робочих місць, знизивши високий рівень безробіття серед селян, пом'якшити інші негативні явища на селі. Проте без надання фінансово-кредитної та матеріально-технічної допомоги, поліпшення правового обслуговування, системи реалізації та переробки сільськогосподарських продуктів, соціального й економічного захисту цього досягти неможливо. Потрібно сформулювати соціальне замовлення суспільства, місце якого має посісти саме аграрний сектор, де пріоритетного значення набуде переробна промисловість. Крім того, в сучасний період на державному рівні необхідно визнати, що підсобні селянські господарства є стабілізуючою формою господарювання. Наразі потрібно створити умови для появи ефективного господаря-власника, що передбачають реальне право власності на землю, розвиток ринку землі, матеріально-технічне постачання, помірне оподаткування, правовий захист, дешеві кредити, появу іпотечних банків та інфраструктури в аграрному секторі економіки, а також спрямувати державний вплив на те, щоб виробництво продукції сільського господарства, переробна промисловість і торгівля розвивалися не у відриві одне від одного, а як органічні частини єдиного цілого. В іншому випадку програватимуть тільки селяни.

Доцільно зосередити в сільській місцевості переважну частину промисловості, що переробляє сільськогосподарську продукцію – харчову, легку, виробництво товарів споживання, художніх виробів, ремонт сільськогосподарської техніки, надання різноманітних послуг сільському населенню та інші галузі.

Зростання малого підприємництва за останні роки на фоні загального спаду виробництва та кризового стану економіки України в цілому є додатковим аргументом на користь значного потенціалу та можливостей цієї форми господарювання [3, с. 266]. Незважаючи на важкі умови становлення малого бізнесу, він поступово стає складовою економічних зрушень в країні. На думку багатьох авторів, вирішення питань пристосування до попиту ринку відбувається швидше на малих підприємствах внаслідок того, що вони не потребують великих витрат на створення виробничої та соціальної інфраструктури. Водночас невеликі обсяги виробництва дають змогу: ефективніше використовувати матеріально-технічне постачання за рахунок обмеження кількості постачальників сировини та матеріалів; застосовувати гнучку політику ціноутворення; вивчати попит та прихильність споживачів завдяки безпосереднім контактам із ними; здійснювати безпосередній контроль за кінцевою ціною в каналі розповсюдження товару, бо, як правило, малими підприємствами застосовуються однорівневі канали або канали нульового рівня. Завдяки вузькому асортименту

виготовлюваної продукції малі підприємства можуть зосереджувати увагу саме на ньому, впроваджуючи більш ефективні методи виробництва. На користь розвитку малого бізнесу в переробній промисловості свідчить також той факт, що виробництво сільськогосподарських продуктів все більше зміщується в бік приватного сектору. Великим підприємствам із їх значними виробничими потужностями важко охоплювати значний приватний сектор. У цьому плані більш мобільною буде взаємодія малих підприємств переробки та сільського господарства.

Зарубіжний досвід розвитку малого бізнесу свідчить, що така форма діяльності є одним з вирішальних чинників науково-технічного прогресу, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць, скорочення безробіття. Особливо ефективним розвиток малого бізнесу є в умовах перехідного періоду, коли економічні умови й ринкова ситуація характеризуються надзвичайною нестабільністю, як і вся політична система. А підприємства малого бізнесу якраз відзначаються надзвичайною гнучкістю і здатністю пристосовуватися до зміни економічних умов, високою маневреністю стосовно зміни ринкової кон'юнктури та високою мобільністю й динамічністю з точки зору можливості їх перепрофілювання або розвитку виробництва.

IV. Висновки

Вирішення існуючих проблем розвитку малого бізнесу АПК потребує нових підходів до сприяння розвитку малому бізнесу. Завдання полягає в тому, щоб суттєво підняти роль і місце малого бізнесу в економічному процесі суспільства. Малий бізнес, як специфічна сфера соціальної діяльності, є, насамперед, позитивним фактором всебічної стабілізації, а також джерелом прогресивного ринкового розвитку, повноцінного формування конкурентного середовища. Оцінка сучасної економічної та політичної ситуації в Україні дає змогу говорити про необхідність активізації процесу економічних перетворень через надання максимальної економічної свободи суб'єктам господарювання сфери малого бізнесу з одночасним посиленням ролі державного регулювання в ході економічних реформ. При цьому під державним регулюванням слід розуміти не адміністративне командування, яке може лише поглибити негативні тенденції сучасного стану економіки, а створення державою найбільш сприятливих умов для становлення малих підприємницьких структур, спрямовуючи їх розвиток з допомогою господарських механізмів.

Держава має регулювати процес реформування підприємств АПК в ринкові структури, допомагаючи їм у пошуках ринків збуту, впровадженню нових технологій, сприяючи зародженню нових підприємницьких структур, агробізнесу. Аграрну реформу слід

спрямувати через відповідне законодавство на перехід майна і землі до найбільш ефективних господарств – власників, тобто тих, у руках яких зосередиться найбільша кількість майна, паїв чи акцій. Державна підтримка виробництва продукції АПК має здійснюватися через Фонд державної підтримки цін і доходів, посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси та послуги, що їх надають товаровиробниками аграрного сектору економіки. У сільській місцевості слід зосередити переважну частину промисловості, яка переробляє сільськогосподарську продукцію, що дасть змогу мобілізувати внутрішні трудові й фінансові ресурси населення, створити додаткову кількість робочих місць.

У подальших дослідження необхідно розробити заходи вдосконалення структури виробництва, інтеграційні процеси в АПК, оскільки агропромисловий комплекс залишається непривабливим для інвестування.

Однією з головних умов подолання негативних для малого бізнесу АПК тенденцій має стати активна та виважена регуляторна політика держави щодо розвитку малого підприємництва з урахуванням галузевих і регіональних особливостей розвитку цього сектору економіки. Подальший розвиток ситуації у цій сфері без активного позитивного сприяння держави може призвести до згорання цього сектору національної економіки із загостренням економічних проблем і посиленням соціального напруження в суспільстві.

Список використаної літератури

1. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине / Г. Белоус // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 35–41.
2. Брюховецький І.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: навч. посіб. / під ред. проф. І.М. Брюховецького. – Суми: Козацький вал, 2001. – 474 с.
3. Варналій З.С. Економічна природа та особливості розвитку малого підприєм-

ництва в Україні: дис. ... д-ра економ. наук: 08.01.01 / З.С. Варналій; Національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1998. – 434 с.

4. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Знання: КОО, 2001. – 277 с.
5. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. – К.: Єднання, 1997. – 59 с.
6. Назаров В.В. Про державну підтримку малого бізнесу в Україні / В.В. Назаров // Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі XXI століття: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: Київський держ. торговельно-економічний ун-т, 2000. – Ч. 3. – С. 124–127.
7. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах: підручник / С.П. Азізов, П.К. Кав'юк, В.М. Скупий; за ред. проф. С.П. Азізова. – К.: ІАЕ. – 834 с.
8. Основи економічної теорії: навч. посіб. / за ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: НМК ВО, 1992. – Ч. 3: Підприємництво в ринковій економіці. – С. 4.
9. Посібник по реформуванню сільськогосподарських підприємств та переробних підприємств / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – 2-ге доп. вид. – К.: ІАЕ, 2000. – 660 с.
10. Слав'юк Р.А. Асоційовані форми аграрного бізнесу: особливості утворення, практика функціонування, перспективи регулювання / Р.А. Слав'юк. – Луцьк: Вежа, 2000. – 242 с.
11. Указ Президента України "Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки" / Урядовий кур'єр. – 1998. – 8 грудня.
12. Чорна Ю.М. Особисті господарювання у перспективній моделі аграрної реформи / Ю.М. Чорна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит". – 2003. – № 1. – С. 200–204.

Стаття надійшла до редакції 31.01.2013.

Гальцова О.Л. Малый бизнес: состояние и перспективы развития в агропромышленном комплексе

Изложены результаты исследования проблем современного состояния и тенденций развития малого бизнеса в Украине. Рассматривается механизм государственного реформирования аграрного сектора экономики, предложены меры по дальнейшему его развитию.

Ключевые слова: малый бизнес, агропромышленный комплекс, аграрный бизнес, государственная поддержка, регуляторная политика.

Hal'tsova O. Small business in the agro-industrial complex: current situation and development prospects

The article deals with the research results concerning the current state and trends of small business development in Ukraine. The author considers the mechanism of state reforming of the agricultural sector of the economy and proposes measures for its further development.

Key words: small business, agro-industrial complex, agricultural business, state backing, regulatory policy.

УДК 658.5

Г.А. Семенов

доктор економічних наук, професор

Г.В. Трелецька

Запорізький національний університет

СУЧАСНЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЯКІСНИЙ СКЛАД КАДРІВ УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

У статті досліджено сучасний стан, проблеми та додаткові джерела фінансування вищих навчальних закладів України як в цілому, так і окремо по оплаті праці персоналу. Розглянуто кадрове забезпечення системи вищої освіти та проаналізовано основні причини його незадовільного якісного стану.

Ключові слова: фінансування вищої освіти, педагогічні, науково-педагогічні та управлінські кадри, якісний склад кадрів, кадровий потенціал.

I. Вступ

Ефективне функціонування будь-якого закладу освіти визначається рівнем розвитку його кадрового складу. У сучасних умовах постійні зміни законодавчої бази, прискорення розвитку науково-технічного прогресу ведуть до швидких змін і вимог професійних знань, умінь і навичок. Тому спроможність закладу постійно здійснювати розвиток своїх працівників є одним із найважливіших факторів забезпечення його конкурентоспроможності [5].

Водночас здійснення кадрового розвитку передбачає наявність у закладі освіти відповідної системи матеріального та морального стимулювання. Для цього необхідно мати кошти на підвищення кваліфікації персоналу. Зазвичай у бюджетних установах, таких як заклади освіти, необхідно заздалегідь передбачити ці витрати, щоб потім мати змогу їх сплатити. Також слід розуміти, що підвищення кваліфікації веде за собою збільшення рівня оплати праці, а отже, і фонду заробітної плати. Тому важливу роль тут відіграє функція планування, оскільки необхідно знати, скільки коштів потрібно для поліпшення якості кадрового стану, а також скільки коштів потім необхідно буде на відповідне утримання вже висококваліфікованих кадрів.

На сьогодні в Україні рівень знань поступається практичному досвіду. Тому молоді, яка щойно закінчила навчальні заклади, дуже важко влаштуватися на роботу. Оскільки неможливо знайти собі місце роботи через відсутність достатнього досвіду, молодь не використовує набуті під час навчання знання і тим самим не допомагає державі ні своїм інтелектом, ні можливістю наповнити державну скарбницю в частині відрахувань із заробітної плати.

Отже, розвиток кадрів – важливий напрям у діяльності закладів освіти, який потребує значного фінансування, оскільки кадровий чинник завжди був і залишається визначальним у забезпеченні ефективності функціонування будь-якої системи. А тому закономірним є підвищений інтерес з боку науковців до теоретико-методологічних, організаційних, економічних, етичних питань розвитку кадрового потенціалу. Актуальні аспекти формування та реалізації кадрової політики висвітлені в працях В. Бесчастного, В. Бугрова, Д. Дзвінчука, Л. Диниленко, Г. Дмитренка, С. Калашнікової, В. Кременя, С. Крисюка, М. Логунової, В. Лугового, С. Ніколаєнка, В. Огнев'юка, Н. Протасової та ін. [4, с. 146].

Проблематика стану фінансування освітньої галузі займає важливе місце в дослідженнях вітчизняних вчених, серед яких: О. Бойко, О. Василик, В. Гейєць, В. Глущенко, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Лютий, Н. Новіков, Т. Оболенська, К. Павлюк, Д. Полозенко, П. Саблук, В. Тропіна, С. Черепанова та ін. [9].

Проблемам пошуку альтернативних джерел фінансування окремих закладів освіти присвячені праці таких авторів, як О. Гонца, О. Демчик, С. Михаць, С. Тимофеев, А. Торопова, Ю. Шукевич та ін. [6, с. 280].

Однак, незважаючи на значну кількість наукових публікацій з цієї проблеми, рівень життя працездатного населення залишається низьким, а розмір заробітної плати не відповідає кваліфікації працівника.

II. Постановка завдання

Мета статті – провести аналіз сучасних тенденцій фінансування витрат на оплату праці персоналу в закладах освіти України, а також обґрунтувати можливі альтернативні джерела фінансування; дослідити сучасний стан кадрового потенціалу освіти в

Україні, виявити існуючі проблеми та знайти шляхи їх вирішення.

III. Результати

Значний інтерес для кожної країни становить економічний характер результатів освітньої діяльності. Адже підвищення освітнього рівня населення позитивно впливає на зростання показників активної економічної діяльності країни на різних рівнях, тому витрати на освіту громадян мають продуктивну природу. Саме фінансові вкладення в освіту визнаються одними з найважливіших інвестицій у людський капітал [9].

У сучасних умовах розвитку економіки України головною проблемою вищої освіти є недостатність фінансування вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ), без чого неможливе надання якісних освітніх послуг. Фінансування державою вищої освіти та науки в Україні є незадовільним. Через це держава втрачає контроль над рівнем освіченості громадян, скорочуються масштаби та рівень якості підготовки науково-педагогічних кадрів, помітно погіршуються умови для творчої роботи вчених і викладачів.

Розглянемо деякі статті видатків на освіту, наведені в табл. 1, які держава планує виділити згідно із Законами України “Про Державний бюджет” за останні п’ять років.

У загальній сумі витрат держави на рік видатки на оплату праці становили лише 12,8% у 2009–2010 рр., у 2011 р. – 12,9%, у 2012 р. видатки взагалі зменшились до 11,2%, а в 2013 р. становили 12%. Тобто після 2011 р. держава, незважаючи на те, що рівень фінансування був і так низький, скоротила його на 13,2%.

Міністерству освіти і науки України (далі – МОН) на оплату праці із загальної суми ви-

трат на оплату праці було виділено: у 2009 р. – 4,3%; у 2010 р. – 4,8%; у 2011 р. витрати скоротилися на 60,4% і становили 1,9%, у 2012–2013 рр. – 2,2%.

Фінансування ВНЗ можна проаналізувати лише за загальною сумою виділених на цю статтю витрат коштів. Оскільки в Законі України “Про державний бюджет” такі витрати не розподіляються на комунальні та оплату праці, як на інші статті, всі вони об’єднані у видатки споживання. Ці видатки у 2009 р. та 2011 р. становили 4,4%; у 2010 р. – 4,2%; у 2012 р. – 5,3%, а у 2013 р. – 4,8%.

Слід зауважити, що така динаміка фінансування видатків на оплату праці є вкрай незадовільною. При таких високих вимогах до рівня якості освіти громадян та рівня викладання у ВНЗ держава має виділяти більше коштів з бюджету, яких вистачило б на гідну оплату праці працівників галузі освіти. Якщо персонал бюджетної установи буде задоволений своїми доходами, результативність праці буде набагато вищою, ніж є зараз. А у зв’язку із постійним збільшенням цін на товари, роботи, послуги рівень заробітної плати потрібно постійно підвищувати.

Підвищення рівня заробітної плати є досить важливим питанням, бо ж зараз життя вимагає досить високих затрат. Студентів не хвилюють проблеми викладачів. Найцікавіше вчитися у того, хто захоплений своєю справою, впевнений у своєму майбутньому і не переймається, чим годувати власних дітей. Це стосується не тільки викладачів, а й усіх працівників бюджетних установ, які мають забезпечувати себе канцелярією, проїздом під час здачі звітності та ін.

Таблиця 1

Видатки Державного бюджету України, млн грн

Показники	2009 ²		2010 ³		2011 ⁴		2012 ⁵		2013 ⁶	
	Всього	Оплата праці	Всього	Оплата праці	Всього	Оплата праці	Всього	Оплата праці	Всього	Оплата праці
Загальні видатки бюджету	274,2	34,6	307,7	39,4	321,9	41,5	413,6	46,3	412,1	49,4
Міністерство освіти і науки	18,6	1,5	20,0	1,9	19,9	0,8	27,3	1,0	25,2	1,1
Підготовка кадрів ВНЗ I і II рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики	2,1	–	2,5	–	2,7	–	4,3	–	3,6	–
Підготовка кадрів ВНЗ III і IV рівнів акредитації та забезпечення діяльності їх баз практики	10,1	–	10,3	–	11,6	–	17,7	–	16,3	–

² Закон України “Про державний бюджет” з додатками та доповненнями від 26.12.2008 р. № 835-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/835-17>.

³ Закон України “Про державний бюджет” з додатками та доповненнями від 27.04.2010 р. № 2154-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2154-17>.

⁴ Закон України “Про державний бюджет” з додатками та доповненнями від 23.12.2010 р. № 2857-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>.

⁵ Закон України “Про державний бюджет” з додатками та доповненнями від 22.12.2011 р. № 4282-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.

⁶ Закон України “Про державний бюджет” з додатками та доповненнями від 06.12.2012 р. № 5515-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.

Проблема фінансування вищої освіти зумовлюється особливістю управління фінансами вищої школи, яка характеризується розпорошеністю цієї функції між різними відомствами України (Міністерство фінансів, Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство економіки, Міністерство освіти і науки, Міністерство культури і туризму) [3]. Цим ускладнюється формування бюджетних видатків на потреби закладів освіти.

Зміна системи фінансування, в основу якої покладено стимулювання державою позабюджетних надходжень (кошти фізичних і юридичних осіб) до ВНЗ, викликало ряд проблем. Їх причиною стало намагання ВНЗ оптимізувати рівень фінансування шляхом збільшення кількості студентів і за державним замовленням, і за контрактом. Внаслідок цього знижуються вимоги до абітурієнтів на вступних іспитах та в подальшому навчанні, оскільки в сучасних умовах кількість студентів, а не якість їх підготовки, визначає рівень фінансування ВНЗ [3].

Отже, оскільки коштів, виділених з державного бюджету, недостатньо для надання навчальними закладами якісної освіти, держава передбачила перелік додаткових джерел фінансування, від яких можна отримувати доходи. Згідно зі ст. 61 Закону України "Про освіту" [2], це: кошти, одержані за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів; плата за надання додаткових освітніх послуг; кошти, одержані за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян; доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання; дотації з місцевих бюджетів; добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, окремих громадян; інші кошти.

Залучення додаткових коштів ВНЗ дає змогу самостійно задовольнити такі фінансово-економічні потреби, як матеріальне стимулювання своїх працівників, удосконалення матеріально-технічної бази тощо, що впливає на систему соціально-психологічних та економічних мотивацій усіх учасників навчально-виховного процесу і на результати їх діяльності [3].

Також однією з багатьох проблем ВНЗ є велика кількість працівників. Якщо у вузі є зайві кадри, то і витрати на них будуть зайвими. При такому низькому рівні фінансування це можна назвати марнотратством, оскільки один працівник може виконувати не тільки свої обов'язки, але й обов'язки іншого працівника. Тим самим ВНЗ буде економити кошти на заробітну плату, а отже, і бюджетні кошти.

На сьогодні в Україні процес відтворення й нарощування якісного кадрового потенціалу держави і його розвитку має багато проблем. Це: несприятливі соціально-економічні умови формування трудового потенціалу до досягнення людиною працездатного віку; проблеми соціально-економічної захищеності працівників; недосконалість законодавства в соціально-трудої сфері, нескординованість його положень із господарським, міграційним, податковим, фінансово-бюджетним, цивільним законодавством тощо; небезпечне усталення тінювих трудових відносин; значний відплив економічно активного, професійно підготовленого населення за межі України; зруйнованість системи спадковості передачі трудових навичок тощо [1, с. 5–6].

Наведемо наочний приклад стану якості викладацького складу ВНЗ.

Згідно з основними показниками діяльності ВНЗ, наданими Державною службою статистики (табл. 2) [7, с. 114, 116], МОН за науковими ступенями та вченими званнями викладацького складу ВНЗ займає перше місце серед інших міністерств (відомств), у яких перебувають ВНЗ.

Серед працівників МОН, порівняно з іншими міністерствами (відомствами), кандидати наук становлять 58,4%, доктори наук – 56,6%, доценти – 61,4%, професори – 57,8%. Якщо ж розглядати МОН окремо, то перше місце в ньому належить кандидатам наук (48,4%), друге – доцентам (33,8%), третє – докторам наук (9,2%), четверте – професорам (8,6%). Отже, можна сказати, що в Україні недостатньо висока якість викладацьких кадрів, яка потребує підвищення їх освітнього рівня через курси підвищення кваліфікації. Зважаючи на загальну кількість студентів, що навчаються у ВНЗ, така кількість та якість педагогічних і науково-педагогічних кадрів є недостатньою.

Таблиця 2

Наукові ступені та вчені звання викладацького складу ВНЗ I–IV рівнів акредитації на початок 2011/12 навчального року, за сферою управління міністерств (відомств), у яких перебувають ВНЗ, осіб

Міністерство (відомство)	Працівники, які мають науковий ступінь		Працівники, які мають вчене звання	
	кандидата наук	доктора наук	доцента	професора
Україна, всього, у тому числі:	68 746	13 543	45 675	12 314
Міністерство аграрної політики та продовольства України	4195	754	3139	754
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту	40 135	7670	28 051	7114
Державна служба молоді та спорту України	131	23	90	19

Міністерство (відомство)	Працівники, які мають науковий ступінь		Працівники, які мають вчене звання	
	кандидата наук	доктора наук	доцента	професора
Міністерство оборони України	463	67	313	62
Державне агентство лісових ресурсів України	10	–	–	–
Міністерство соціальної політики України	98	16	64	13
Міністерство культури України	891	155	830	353
Українська державна будівельна корпорація "УКРБУД"	14	–	2	–
Міністерство охорони здоров'я України	6754	1656	3737	1323
Міністерство інфраструктури України	944	183	690	160
Міністерство внутрішніх справ України	1572	211	787	167
Служба безпеки України	102	17	48	16
Інші	6722	1551	3985	1316
Приватні вищі навчальні заклади	6715	1240	3939	1017

Що стосується управлінських кадрів закладів освіти, то з ними така сама ситуація. Працівника, який буде віддаватися повністю своїй професії за такий низький рівень заробітної плати, знайти досить важко. А особливо ще й висококваліфікованого спеціаліста. Хоча до вузів і приходять кандидати на вільні вакансії з дипломами вищої освіти, проте їхні знання, уміння й навички не відповідають вимогам професії, яку вони вивчали шість років у ВНЗ, що підтверджується в процесі роботи.

Важливою проблемою кадрового забезпечення є віковий склад персоналу. Більшість працівників сфери освіти перебувають на межі пенсійного віку, а то й взагалі є пенсіонерами. Це гальмує як ефективне управління ВНЗ, так і високий рівень викладання навчального матеріалу, оскільки таким працівникам буде вкрай важко відстежувати й розуміти нові тенденції та технології сучасності.

Інші причини, які перешкоджають якісному формуванню та розвитку кадрового потенціалу і спонукають до вживання ефективних заходів щодо покращення ситуації, визначено в Стратегії державної кадрової політики на 2012–2020 рр. [8], схваленій Указом Президента України від 1 лютого 2012 р. № 45. Це, зокрема: відсутність ефективної системи моніторингу потреб суспільства і держави у фахівцях із відповідним освітньо-кваліфікаційним рівнем підготовки, недосконалість механізму формування державного замовлення на підготовку фахівців; відсутність збалансованої системи управління професійною орієнтацією молоді, об'єктивних принципів її відбору і навчання, повільні темпи впровадження сучасних технологій професійного розвитку; недостатнє застосування наукових підходів, результатів наукових досліджень при формуванні та реалізації державної кадрової політики [1, с. 6].

IV. Висновки

1. Освіта є найважливішим напрямом державної політики України, оскільки саме на освіту покладені завдання з формування та розвитку людського потенціалу країни, примноження інтелектуального ресурсу нації. Освіта є джерелом розробки новітніх

гуманітарних технологій, засобом формування знань і вмінь, які мають попит на світовому ринку праці.

2. Фінансове забезпечення освітньої діяльності ВНЗ є однією з найгостріших проблем економіки України, що пов'язано з обмеженими обсягами ресурсів для фінансування вищої освіти з бюджетів усіх рівнів; високою вартістю, а часом неможливістю залучення кредитних ресурсів; нерегулярністю та недостатніми обсягами державного цільового фінансування державних ВНЗ; низькою платоспроможністю населення, що спричинює підвищений попит на освітні послуги, надані за рахунок державного фінансування, та недостатній рівень оплати цих послуг у разі навчання на комерційних засадах; недостатнім використанням ВНЗ можливостей надання додаткових послуг як джерела формування їх фінансових ресурсів.

3. Потребує суттєвого вдосконалення кадровий склад системи вищої освіти. В Україні сьогодні немає чіткої, узгодженої та дієвої системи підвищення кваліфікації викладачів і керівників ВНЗ. Чинна практика стажування в інших профільних навчальних закладах не дає бажаного ефекту, оскільки в його процесі не реалізується компетентнісний підхід до професійного розвитку фахівця вищої школи. Досить часто таке стажування має формальний характер.

4. Нагальним є перегляд навчальних програм підвищення кваліфікації для працівників ВНЗ, зокрема в частині осучаснення змісту навчання, надання йому практичної спрямованості, а також переорієнтація методів навчання на розвиток самоосвіти, самопізнання, саморозвитку фахівців вищої школи. У зв'язку із цим сьогодні актуальним є прийняття ряду нормативних документів, які б регламентували післядипломну освіту працівників ВНЗ.

5. Україна наразі потребує суттєвої зміни ситуації на ринку праці, чому може сприяти прийняття Закону України "Про національну систему кваліфікацій". Це пов'язано із кількома факторами. По-перше, в країні спостерігається дефіцит трудових кадрів, зокрема технічних, здатних працювати на сучасному

обладнанні, вільно володіти професійною іноземною мовою та технологіями. По-друге, існує проблема невизнання вітчизняних дипломів та інших свідоцтв про набуття відповідної професії європейськими і міжнародними інституціями та компаніями. Необхідно також взяти до уваги важливість забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних трудових ресурсів, а також потребу в постійному вдосконаленні, керуючись принципом “навчання протягом життя”.

6. Отже, стратегічною метою державної кадрової політики у сфері освіти має стати не лише підготовка й висока кваліфікація управлінських, педагогічних і науково-педагогічних кадрів освіти, забезпечення достатнього фінансування ВНЗ та балансу процесів кількісного і якісного складу освітніх кадрів відповідно до потреб розвитку суспільства, системи освіти, вимог чинного законодавства, стану економіки країни, а й відновлення в суспільстві соціального престижу, статусу педагогічної і науково-педагогічної діяльності.

Список використаної літератури

1. Державна кадрова політика в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку: наук. доп. [Електронний ресурс] / [авт. кол.: Ю.В. Ковбасюк, К.О. Ващенко, Ю.П. Сурмін та ін. ; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю.В. Ковбасюка, д-ра політ. наук, проф. К.О. Ващенка, д-ра соц. наук, проф. Ю.П. Сурміна (кер. проекту)]. – К.: НАДУ, 2012. – 72 с. – Режим доступу: http://www.academy.gov.ua/ogoloshennja/koment-inter_prezident/d_1.pdf.
2. Закон України “Про освіту” від 23.05.1991 р. № 1060-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
3. Карлін М.І. Державні фінанси України: навч. посіб. [Електронний ресурс] / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2008 – 348 с. – Режим доступу: <http://knigi-uchebniki.com/uchebnik-finansi/finansuvannya-osviti.html>.
4. Молчанова Ю.О. Стан і проблеми кадрового забезпечення системи освіти України [Електронний ресурс] / Ю.О. Молчанова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Apdup/2012_1/1-6-26.pdf.
5. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. [Електронний ресурс] / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с. – Режим доступу: <http://finance-library.com.ua/article.php?book=46&article=3202>.
6. Сас Н.М. Альтернативні джерела фінансування освіти [Електронний ресурс] / Н.М. Сас. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpm/2009_6/sas.pdf.
7. Статистичний бюлетень за 2012 рік / Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року [Електронний ресурс]: стат. інф. Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.timo.com.ua/sites/default/files/materials/stat_bul_11.pdf.
8. Стратегія державної кадрової політики на 2011–2020 роки: Указ Президента України від 01.02.2012 р. № 45/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>.
9. Ярош В.В. Фінансування освітньої галузі України в умовах ринку [Електронний ресурс] / В.В. Ярош. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics/3_103974.doc.htm.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013.

Семёнов Г.А., Трелецкая А.В. Современное финансирование и качественный состав кадров Украины как залог эффективности учебного процесса

В статье исследовано современное положение, проблемы и дополнительные источники финансирования высших учебных заведений Украины как в целом, так и по оплате труда персонала. Рассмотрено кадровое обеспечение системы высшего образования и проанализировано основные причины його неудовлетворительного качественного состояния.

Ключевые слова: финансирование высшего образования, педагогические, научно-педагогические и управленческие кадры, качественный состав кадров, кадровый потенциал.

Semenov G., Treletska A. Modern financing and quality of personnel of Ukraine as a guarantee of the educational process

In the article, the current status, problems and additional sources of financing of educational institutions of Ukraine (both, as a whole and separately) as for remuneration of labour are studied. The human resources of higher educational system is considered and the main reasons for its poor qualitative state are also analysed.

Key words: financing of higher education; educational, research and pedagogical, administrative personnel, quality of personnel; human resources capacity.

УДК 613.9.7124

В.І. Фесенко

кандидат медичних наук, доцент
Дніпропетровська медична академія МОЗ України

А.О. Гетьман

завідувач відділення інтенсивної терапії
ОКЗ "Психоневрологічний диспансер", м. Кривий Ріг

Т.К. Перова

завідувач фізіотерапевтичним відділенням
ОКЗ "Психоневрологічний диспансер", м. Кривий Ріг

Ю.В. Суббота

доцент
Криворізький національний університет

ОЗДОРОВЧЕ ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ СУСПІЛЬСТВА

Досліджено прикладні аспекти методичного підходу щодо надання кваліфікованих експертних оцінок заходів оздоровчого фізичного виховання у вищому навчальному закладі як фактора зростання соціально-економічного ефекту суспільства.

Ключові слова: оздоровлення, ожиріння, фізичне виховання, оздоровчі заходи, експертні оцінки.

І. Вступ

Формування здорового способу життя належить до вічних проблем в історії людства і набуває надзвичайної актуальності в сучасних умовах ринкових перетворень і криз, що стосуються та безпосередньо впливають на соціально-економічний розвиток суспільства. Особливе занепокоєння викликає стан здоров'я студентської молоді, яке є невід'ємною складовою здоров'я нації в цілому і має стратегічне значення для забезпечення сталого розвитку суспільства. При цьому високий рівень фізичної культури є гарантією створення єдиної системи формування здорового способу життя. Отже, здоров'я і здоровий спосіб життя визнано складним соціальним феноменом. Як явище системного характеру воно являє собою єдність, сукупність взаємопов'язаних суттєвих чинників – фізичного, психічного, духовного та соціального [4, с. 368].

Вирішення проблеми здорового способу життя, перш за все, спрямовано на збереження і покращення здоров'я особистості. Однак останнім часом лікарі особливо занепокоєні станом здоров'я дітей і молоді, зокрема, їх фізичним загартуванням [8, с. 342; 5, с. 434]. Фізична культура об'єднує багато компонентів: культуру рухової активності,

загартування, дихання, харчування, масаж, медитацію, використання факторів природи. Про фізичну культуру треба говорити в першу чергу тому, що вона – основа й рушійна сила формування здорового способу життя [4, с. 369].

Разом з тим дослідження стану здоров'я дорослого населення і студентської молоді як його майбутньої еліти свідчить про те, що в сучасному суспільстві відбуваються докорінні зміни умов життя, праці й побуту населення. Зокрема, розвиток вищої школи в сучасних умовах супроводжується подальшою інтенсифікацією праці студентів, зростанням різноманітного інформаційного потоку, широким уведенням технічних засобів і комп'ютерних технологій у навчальний процес, потужним соціально-економічним пресингом на всі сторони студентського життя і праці [5, с. 435; 6]. Тому самостійні заняття фізичними вправами, якщо виконувати їх регулярно, безсумнівно, відіграють важливу роль в оптимізації функціонального стану студентів, збереженні їх здоров'я, забезпеченні високої працездатності фахівців [7, с. 74].

Разом з тим необхідно звернути увагу на той факт, що смертність від серцево-судинних захворювань є однією з найвищих у світі і становить 66% у структурі загальної смертності. Так, серцево-судинними захворюваннями страждають від 12 до 14 млн жителів країни. Смертність в Україні стано-

вить 15,2 на 1000 населення порівняно з 6,7 у країнах – членах ЄС. Щорічно в Україні помирає понад 700 тис. громадян, третина з яких – люди працездатного і репродуктивного віку. Отже, якщо не вдосконалювати систему оздоровчого фізичного виховання (перш за все, це стосується молодого покоління країни), то це призведе до глобально-погіршення демографічної ситуації, що, у свою чергу, потребує значного збільшення витрат на медицину. Як наслідок, це позначиться на соціально-економічному стані держави [1].

II. Постановка завдання

Мета статті – удосконалення теоретико-методичних положень щодо подальшого вирішення проблеми здорового способу життя особистості як фактора зростання соціально-економічного ефекту суспільства.

Відповідно до мети, головним завданням дослідження є розробка узагальненого методичного підходу щодо надання кваліфікованих експертних оцінок заходів оздоровчого фізичного виховання у вищому навчальному закладі як фактора зростання соціально-економічного ефекту суспільства, що сприятиме виведенню проблеми формування здорового способу життя з розряду невідомої ситуації до детермінованої.

III. Результати

Зниження м'язового навантаження у поєднанні зі зростанням інтенсивності нервово-психічної діяльності сприяє погіршенню працездатності, зниженню стійкості до застудних захворювань, передчасному старінню і збільшенню рівня захворюваності студентської молоді. Зниження рухової активності позначається, насамперед, на роботі нервової, серцево-судинної систем, органів дихання, системи травлення і разом з тим спричинює ожиріння – одну з найбільш поширених проблем людей нашого століття, яка є серйозною і небезпечною хворобою [7, с. 74; 8, с. 342].

Регулярне фізичне навантаження впливає на масу тіла двома шляхами. По-перше, воно запобігає віковому збільшенню як маси тіла, так і маси абдомінальної жирової тканини [8, с. 342]; по-друге, збільшує енерговитрати, сприяє активації ферментних систем, що беруть участь в утилізації жирних кислот. Хоча більш поширеною є спроба зменшити масу тіла за допомогою обмеження калорійності споживаної їжі, поєднання дієти з фізичним навантаженням дає змогу досягти набагато більших результатів.

Проте захоплення навантаженням, його надмірна інтенсивність також може давати негативні результати. Скелетні м'язи при скороченні вивільняють у кров ІЛ-6 – універсальний протизапальний медіатор. У помірній концентрації ІЛ-6 сприяє збільшенню глікоконезису в печінці, певного зростан-

ню вмісту в крові глюкози і підтримці завдяки цьому енергозабезпечення працюючих м'язів при збереженій їх чутливості до інсуліну. Однак у великих концентраціях ІЛ-6 викликає розвиток протизапального статусу, системної ІР і посилює порушення метаболізму, що пов'язано з ожирінням.

Специфіка організаційно-методичного забезпечення практичних занять зумовлена розмаїттям медичних діагнозів та пов'язаних із ними пересторог лікарів стосовно необхідності обережного призначення студентам фізичних навантажень. У зв'язку з цим одним із провідних завдань фізичного виховання цього контингенту студентів є формування потужної мотивації до корисних для них фізичних навантажень. При цьому під мотивацією розуміється спонукання до певного виду діяльності, тобто прагнення досягнення здоров'я, високої якості життя та бажаного соціального статусу. Практичні заняття фізичним вихованням хоча організаційно і мали традиційну структуру, але суттєво відрізнялися за характером використання фізичних вправ та інтенсивністю їхнього впливу на організм. Перш за все, студенти протягом двох занять мають навчатися досконало й швидко рахувати частоту серцевих скорочень як у стані спокою, так і одразу після фізичного навантаження. Ця навичка дає можливість контролювати пульс і визначати рівень індивідуального напруження серцево-судинної системи та період його відновлення до вихідних показників. Потім на практичних заняттях фізичним вихованням студентам пропонується займатися різними видами рухової активності, а саме: оздоровчою ходьбою, танцювальною аеробікою, рухливими та спортивними іграми, силовими тренуваннями у тренажерному залі, плаванням, гімнастикою тощо. Також протягом навчального року необхідно досліджувати їхні показники рівня соматичного здоров'я та рухової підготовленості.

Необхідно пам'ятати, що при активній м'язовій діяльності енергетичні витрати організму збільшуються тим більше, чим вище інтенсивність і тривалість роботи. У цьому плані найбільш ефективні тривалі вправи помірної інтенсивності – ходьба, плавання, гребля, крос, ходіння на лижах, велотренування. Жирова тканина, як правило, накопичується на животі, попереку, стегнах, потилиці. Тому вправи для цих м'язових груп, які пропонується використовувати у наших програмах оздоровчих заходів, необхідно обов'язково використовувати при самостійних заняттях [7, с. 74–88].

Разом із тим буде помилкою боротися з вагою лише локальними вправами для окремих м'язових груп, оскільки енерговитрати у цих випадках невеликі й значного її зниження не відбувається. У профілактиці

ожиріння необхідно значно ширше використовувати природні фактори зовнішнього середовища (сонце, повітря, воду), які стимулюють обмінні процеси, особливо окисні. Необхідно активізувати загальний режим життя (не спати більше ніж 7–8 годин, займатися гігієнічною гімнастикою, не лежати та не спати після вживання їжі, більше ходити, бігати і регулярно займатися іншими вправами, тому що одноразове виконання фізичного навантаження призводить до незначних витрат жирів в організмі. Лише систематичні заняття фізичними вправами ведуть до відновлення нормальної ваги тіла. Тому схуднення не треба форсувати. Користь принесуть лише регулярні тренування, зміна всього життєвого режиму, у тому числі й харчування.

Отже, для того, щоб система регуляції функцій організму адекватно відповідала на всі запропоновані життєвими умовами вимоги, необхідно розширювати діапазон його компенсаторних можливостей. Для цього дозованими фізичними навантаженнями різноспрямованої характеру слід домогтися вдосконалення всіх фізичних якостей і потім протягом усього життя підтримувати їх на належному рівні, а також необхідний запас міцності організму, що зрештою сприятиме зростанню соціально-економічного ефекту суспільства.

Створення умов для занять фізичною культурою населення, у тому числі й студентської молоді, за місцем проживання і в місцях масового відпочинку населення покладається на місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування за рахунок коштів відповідних бюджетів на основі державних нормативів фінансування фізкультурно-оздоровчих програм. Вони надають громадським організаціям фізкультурно-спортивної спрямованості та фізкультурно-спортивним закладам допомогу у виділенні місць для фізкультурно-оздоровчих занять у житлових районах, у парках культури й відпочинку, використанні для цих цілей спортивних споруд незалежно від того, хто є їх власником.

Державна програма передбачає вимоги до навчальних програм щодо фізичного виховання, систему програмно-оцінних нормативів і вимог щодо фізичного розвитку та підготовленості різних вікових груп населення, основні напрями розвитку масового самодіяльного спорту і спорту вищих досягнень, а також основні засади організаційного, матеріально-технічного, кадрового, інформаційного, нормативно-правового та іншого її забезпечення [6].

Таким чином, високий рівень фізичної культури людини, її здоров'я як фактори формування здорового способу життя особистості є найвищими соціально-економіч-

ними цінностями нації, визначеними Конституцією України. У зв'язку із цим важливим аспектом програми оздоровчого фізичного виховання у вищому навчальному закладі є оцінювання соціально-економічного ефекту від реалізації заходів фізичної культури [6].

Для того, щоб розрахувати соціально-економічну ефективність фізичної культури, науковці, лікарі, педагоги вважають за необхідність постійно раціоналізувати класифікацію методів оцінювання ефективності оздоровчого фізичного виховання у вищому навчальному закладі, уведених для вибору однакового способу оцінювання соціальних і економічних результатів у підсистемах (у властивих їм одиницях і показниках). Це необхідно для того, щоб одержати можливість порівняння цих результатів і співвіднесення їх до витрат.

При визначенні соціально-економічної ефективності оздоровчого фізичного виховання у вищому навчальному закладі потрібно використовувати такі параметри:

- кількісна оцінка соціально-економічного ефекту у відповідних одиницях виміру, де на перший план виступає відносна кількісна оцінка, яка є ключовою і першочерговою при визначенні впливу оздоровчих заходів фізичного виховання у вищому навчальному закладі щодо покращення здорового способу життя особистості;
- максимальний соціальний ефект стосовно встановленого локального критерію при фіксованих витратах. У цьому випадку при заданих і лімітованих витратах вибір найкращого варіанта виробляється, виходячи з досягнення максимального соціального ефекту (результату);
- досягнення заздалегідь заданого соціального результату при мінімумі витрат (оптимальність). Тут при однакових соціальних результатах у різних варіантах розвитку сфери фізичної культури і спорту вибір оптимального варіанта здійснюється за мінімумом наведених витрат із урахуванням супутнього економічного ефекту. Такий метод, зокрема, можна застосувати при порівнянні проектів спортивних споруджень при однаковому їх призначенні, місткості, пропускній здатності, класі, розряді тощо;
- оцінка економічного ефекту, що відповідає досягнутому соціальному результату;
- максимум прибутку, отриманого на основі вільного платоспроможного попиту населення при реалізації спортивних послуг.

У нашому випадку чинники, які слід враховувати, настільки мінливі й складні, достатньої інформації про них немає, а ймовірність того чи іншого результату не можна обчислити статистичними методами.

Стикаючись із потребою прийняти економічне рішення в такій ситуації, можна спробувати дістати додаткову інформацію, ще раз проаналізувавши проблему. Зіставляючи здобуту при цьому додаткову інформацію з тією, яка пов'язана з нагромадженим досвідом, зі сформованими уявленнями та інтуїцією, суб'єкт управління може надати ряду альтернативних результатів гіпотетичні ймовірності. Водночас бажано до складання експертних оцінок залучити фахівців-експертів. Кваліфіковані експерти здатні вивести проблему пошуку рішення з розряду невизначеності до розряду стохастичності, надавши проблемі кількісну оцінку соціально-економічного ефекту оздоровчих заходів у відносних одиницях виміру.

Експертиза як метод здобуття інформації завжди використовувалась у розробці рішень [3, с. 211]. Проте наукові дослідження щодо її раціонального проведення було розпочато лише два десятиріччя тому. Результати досліджень дають змогу дійти висновку, що експертні оцінки є в цілому сформованим науковим методом аналізу складних неформалізованих проблем.

Сутність методу експертних оцінок полягає в раціональній організації експертного аналізу проблеми з кількісним оцінюванням суджень і обробкою їх результатів. Узагальнену думку експертів вважають рішенням проблеми.

Усе розмаїття вирішуваних завдань зводиться до трьох типів:

- 1) формування об'єктів;
- 2) оцінювання характеристик;
- 3) формування об'єктів і оцінювання характеристик.

Формування об'єктів передбачає визначення можливих подій і явищ, побудову гіпотез, формування цілей, обмежень, варіантів рішень, визначення ознак і показників для опису властивостей об'єктів та їх взаємозв'язків тощо. Вирішуючи завдання оцінювання характеристик, експерти визначають ймовірність подій, важливість цілей, значення ознак і показників, переваги рішень. Завдання формування об'єктів та оцінювання характеристик охоплює комплексне вирішення перших двох типів завдань. Отже, експерт виконує роль генератора об'єктів (ідей, подій, рішень) та вимірювача їх характеристик.

Експертний метод можна реалізувати, опрацювавши судження досвідчених підприємців і фахівців. Бажано, щоб експерти супроводжували свої оцінки даними щодо ймовірності виникнення різних значень (обсягів чи відсотків) збитків. Зрештою можна обмежитись знаходженням експертних оцінок ймовірностей (суб'єктивних) допустимого, критичного та катастрофічного ризиків або просто оцінити найімовірніші збитки в

цій сфері соціально-економічної діяльності (прийняття рішень).

Власне в завданнях критеріально-експертного вибору, що постають у нових, обтяжених ризиком ситуаціях, суб'єкт управління найбільше потребує аналітичної підтримки.

Експерт відіграє роль певного приладу, який або робить пріоритетний вибір, або встановлює логічний зв'язок, що об'єктивно існує між причиною і наслідком. Таким чином, суб'єктивна ймовірність дає змогу встановити зв'язок між невизначеністю та випадковістю. Це актуально там, де йдеться про використання ймовірностей для врахування ризику в прийнятті економічних рішень.

Задля оптимізації процесу формування здорового способу життя серед студентської молоді доцільно залучати такі категорії компетентних фахівців як експертів:

- 1) викладачів кафедри фізичного вдосконалення та реабілітації;
- 2) лікарів-терапевтів вищої категорії;
- 3) лікарів-терапевтів вищої категорії, що мають науковий ступінь кандидата і доктора наук.

Для узагальнення думки експертів будемо використовувати алгоритм обчислення коефіцієнтів компетентності експертів у вигляді рекурентної процедури [2, с. 167]:

$$x_i^t = \sum_{s=1}^d x_{is} k_s^{t-1}, \quad i = \overline{1, m}; \quad t = 1, 2, \dots;$$

$$\lambda^t = \sum_i^m \sum_{s=1}^d x_{is} x_i^t, \quad t = 1, 2, \dots;$$

$$k_s^t = \frac{1}{\lambda^t} \sum_{i=1}^m x_{is} x_i^t, \quad s = \overline{1, d}; \quad t = 1, 2, \dots,$$

де x_i^t – групові оцінки об'єктів у t -х наближеннях;

k_s^t – коефіцієнти компетентності експертів;

d – кількість експертів (груп експертів).

Обчислення будемо починати з $t = 1$. У початкові значення коефіцієнтів компетентності будемо брати однаковими й такими,

що дорівнюють $k_s^0 = \frac{1}{d}$. Тоді групові оцінки об'єктів першого наближення дорівнюють середнім арифметичним значенням оцінок експертів.

Об'єктом дослідження процесу оздоровчого фізичного виховання у сфері вищої освіти було обрано середньостатистичну групу студентів ДВНЗ "Криворізький національний університет" (з приводу лікування їх на захворювання ожирінням). Основним завданням було дослідження використання оздоровчих рухових програм самостійних занять атлетичною гімнастикою у боротьбі з

ожирінням на початковій стадії розвитку, яка найбільш поширена і була зафіксована серед студентів університету.

На основі оцінок, визначених експертами (табл.), виконаємо обчислення групових оцінок і коефіцієнтів експертів за вищенаве-

деними формулами щодо реалізації заходів оздоровчого фізичного виховання у ДВНЗ “Криворізький національний університет”, спрямованих на зменшення захворювання ожирінням.

Таблиця

Експертні оцінки щодо зменшення захворювання ожирінням середньостатистичної групи студентів ДВНЗ “Криворізький національний університет”, відносні одиниці

Стан реалізації оздоровчих заходів	Оцінки експертів		
	E_1	E_2	E_3
Високий	0,75	0,6	0,7
Задовільний	0,45	0,5	0,55
Недостатньо задовільний	0,35	0,45	0,3

Середні оцінки об'єктів першого наближення:

$$x_1^1 = \frac{1}{3}(0,75 + 0,6 + 0,7) = 0,683;$$

$$x_2^1 = \frac{1}{3}(0,45 + 0,5 + 0,55) = 0,5;$$

$$x_3^1 = \frac{1}{3}(0,35 + 0,45 + 0,3) = 0,36.$$

Обчислимо величину λ^1 :

$$\lambda^1 = 1 \times 0,683 + 2 \times 0,5 + 3 \times 0,36 = 2,78;$$

$$k_1^1 = \frac{1}{2,78}(0,75 \times 0,683 + 0,45 \times 0,5 + 0,35 \times 0,36) = 0,311$$

$$k_2^1 = \frac{1}{2,78}(0,6 \times 0,683 + 0,5 \times 0,5 + 0,45 \times 0,36) = 0,296$$

$$k_3^1 = \frac{1}{2,78}(0,7 \times 0,683 + 0,55 \times 0,5 + 0,3 \times 0,36) = 0,31$$

Обчислимо групові оцінки об'єктів другого наближення:

$$x_1^2 = (0,75 \times 0,31 + 0,6 \times 0,296 + 0,7 \times 0,309) = 0,628$$

$$x_2^2 = (0,75 \times 0,31 + 0,6 \times 0,296 + 0,7 \times 0,309) = 0,459$$

$$x_3^2 = (0,35 \times 0,31 + 0,45 \times 0,296 + 0,3 \times 0,309) = 0,335$$

Коефіцієнти компетентності другого наближення мають такі значення: $k_1^2 = 0,312$;

$$k_2^2 = 0,297; k_3^2 = 0,311.$$

Аналогічні розрахунки для об'єктів третього наближення дають, відповідно, такі групові оцінки: $x_1^3 = 0,629$; $x_2^3 = 0,459$; $x_3^3 = 0,336$ та коефіцієнти компетентності:

$$k_1^3 = 0,312; k_2^3 = 0,297; k_3^3 = 0,311.$$

Вектор коефіцієнтів третього наближення показує, що коефіцієнти стабілізувалися.

Тому подальші обчислення не дадуть істотного уточнення.

Отже, зменшення захворюваності ожирінням середньостатистичної групи студентів ДВНЗ “Криворізький національний університет” у результаті реалізації заходів оздоровчого фізичного виховання може мати такі значення:

1) при високому стані реалізації оздоровчих заходів – 62,8%;

2) при задовільному стані реалізації оздоровчих заходів – 45,9%;

3) при недостатньо задовільному стані реалізації оздоровчих заходів – 33,5%.

IV. Висновки

Таким чином, здоровий спосіб життя – це комплекс оздоровчих заходів, серед яких оздоровче фізичне виховання студентської молоді має важливе значення і сприяє гармонійному розвитку, зміцненню здоров'я та в кінцевому підсумку забезпечує зростання соціально-економічного ефекту суспільства в цілому.

Заняття фізичними вправами, активний руховий режим є засобом реабілітації і відновлення оптимального для молоді людини психофізіологічного стану. Фізичні вправи зміцнюють здоров'я, підвищують нервово-психічну стійкість до емоційних стресів, підтримують фізичну й розумову працездатність, зменшують захворюваність студентської молоді, зокрема, на таку серйозну і небезпечну хворобу, як ожиріння.

Список використаної літератури

1. В Україні вкрай тривожні показники смертності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/news/466628-v-ukraine-krayne-trevojnyie-pokazateli-smertnosti.html>. – Заголовок з екрану (дата звернення: 23.01.2013).
2. Вітлінський В.В. Економічний ризик і методи його вимірювання / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов. – К. : ІЗМН, 1996. – 400 с.
3. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

4. Довбиш Дарія. Фізична культура як фактор формування здорового способу життя особистості / Дарія Довбиш, Оксана Павлишин // Проблеми формування здорового способу життя молоді : матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, магістрів та аспірантів / під заг. ред. Р.Р. Сіренко. – Л. : Видавничий центр ЛНУ ім. Франка, 2011. – 493 с.
5. Нетлюх Юлія. Здоровий спосіб життя студентів та роль фізичної культури і спорту в ньому / Юлія Нетлюх, Наталія Стефанишин, Людмила Парфенюк // Проблеми формування здорового способу життя молоді : матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, магістрів та аспірантів / під заг. ред. Р.Р. Сіренко. – Л. : Видавничий центр ЛНУ ім. Франка, 2011. – 493 с.
6. Ставлення дорослого населення до фізкультури і спорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hortling.org.ua/node/1663/>. – Заголовок з екрану (дата звернення: 23.01.2013).
7. Суббота Ю.В. Оздоровчі рухові програми самостійних занять фізичною культурою і спортом : практичний посібник / Ю.В. Суббота. – К. : КНЕУ, 2007. – Вип. 1. – 164 с.
8. Miller W.C. A meta-analysis of the past 25 years of weight loss research using diet, exercise or diet plus exercise intervention / W.C. Miller, D.M. Koceja, E.J. Hamilton // Int. J. Obes. Relat. Metab. Disord. – 1997. – Vol. 21. – P. 941–947.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2013.

Фесенко В.И., Гетман А.А., Перова Т.К., Суббота Ю.В. Оздоровительное физическое воспитание в высшем учебном заведении как фактор роста социально-экономического эффекта общества

Исследованы прикладные аспекты методического подхода по предоставлению квалифицированных экспертных оценок мероприятий оздоровительного физического воспитания в вузе как фактора роста социально-экономического эффекта общества.

Ключевые слова: оздоровление, ожирение, физическое воспитание, оздоровительные мероприятия, экспертные оценки.

Fesenko V., Getman A., Perova T., Subbota Yu. Healthy Physical Training in the Higher Educational Establishment as a Growth Factor of Society's Social – Economic Effect

The applied aspects of the methodic approach to the qualified expert estimations' presentation of the healthy physical training's measures in the higher educational establishment (HEE) as a growth factor of the society's social-economic effect are investigated.

Key words: health improvement (sanitation), growing fat (obesity), physical training, healthy measures, expert estimations.

ПРОБЛЕМИ НАУКИ І ОСВІТИ

УДК 339.138:378

О.В. Лепьохін

кандидат економічних наук, доцент

П.О. Прокопченко

Класичний приватний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ КАТЕГОРІЇ “ОСВІТНЯ ПОСЛУГА” І “ОСВІТНІЙ ПРОДУКТ” У ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ, ПОСЛУГ І ПРОДУКТІВ

У представленій публікації проаналізовано освітню послугу як маркетингову категорію та об'єкт маркетингового дослідження. Розглянуто й визначено місце і роль “освітньої послуги” й “освітнього продукту” в системі класифікації інформаційних ресурсів та інформаційних продуктів і послуг. Надано визначення й порівняльний аналіз маркетингової категорії “освітня послуга” і “освітній продукт” з погляду задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб та з позиції суб'єкта освітнього процесу або носія знань і досвіду.

Ключові слова: інформаційний продукт, інформаційна послуга, освітня послуга, освітній продукт, маркетингові дослідження.

I. Вступ

Відомо, що посилення глобалізації, міжнародної інтеграції та дійсно глобальної інформатизації економіки й суспільства має безпосередній стосунок до освітньої діяльності в широкому розумінні. Інформація або інформаційні ресурси разом з інформаційними послугами і продуктами розглядаються сучасним маркетингом та наукою в цілому як ресурс економічного й суспільного розвитку, який дедалі частіше відіграє провідну роль. І тим більш зростаючу роль, чим більшими є існуючі обмеження з боку матеріальних, енергетичних, фінансових ресурсів.

Соціально-економічні умови розвитку держави, політичне й правове середовище, особливості історичних традицій і менталітет суспільства, демографічна ситуація, регіональні умови та інші чинники й особливості розвитку накладають свої відбитки на концепції маркетингу у сфері надання освітніх послуг.

Сучасні освітні заклади здійснюють свою діяльність, надаючи освітні послуги в ринкових умовах і виробляють вельми специфічний і корисний освітній продукт.

Маркетинг освіти – це особлива сфера маркетингу, яка може бути віднесена до загального інформаційного маркетингу. З огляду на специфічність об'єкта дослідження, роль якого виконують освітні послуги й продукти, та сферу його застосування, маркетингові підходи мають свої особливості і потребують більш

детального вивчення. Останнє зумовлює актуальність подальших маркетингових досліджень на ринку освітніх послуг і продуктів та зумовлює актуальність виявлення їх ролі і місця в загальній системі маркетингу інформаційних продуктів і послуг.

До основних досягнень у сфері маркетингу освіти можна віднести не лише визначення “освітньої послуги” і “освітнього продукту” та його споживачів і цільових аудиторій, а й усвідомлення необхідності стратегічного підходу до маркетингової діяльності освітньої діяльності в загальному розумінні. Але разом з тим порівняльний аналіз періодичних наукових видань показав, що серед дослідників і науковців дотепер немає єдиного підходу з приводу того, що ж вважати освітньою послугою та освітнім продуктом [14].

Актуальність проблеми, яка досліджується в представленій публікації, зумовлена також тенденцією щодо вдосконалення маркетингової діяльності освітніх закладів, яка поступово набуває важливого самостійного значення. З точки зору маркетингу до основних функцій освітніх установ належить функція формування пропозицій, виробництво освітніх послуг і продуктів, їх просування на ринок.

Маркетинговий аналіз у галузі освіти і маркетингове дослідження в цілому є важливим інструментом оптимізації інформаційних та освітніх послуг в умовах існуючого ринкового середовища в Україні. Проте значне поширення і впровадження маркетингу

освіти йде повільно або дотепер є мало-ефективним.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення за допомогою методу порівняльного аналізу поняття “освітня послуга” та “освітній продукт”; виявлення ролі, місця й суті маркетингової категорії “освітня послуга” та “освітній продукт”, що виступають у ролі об’єктів маркетингового дослідження; виявлення їх загальної структури і специфіки в системі інформаційних ресурсів, продуктів і послуг.

III. Результати

Особливість концепції маркетингу в системі освіти полягає, насамперед, в особливостях визначень і адаптації основних понять, цілей, функцій і принципів маркетингової діяльності стосовно освітніх послуг і товарів.

Проаналізуємо і розглянемо деякі основні визначення понятійного апарату маркетингу освітніх послуг і товарів. Але спочатку для розуміння специфіки освітніх послуг наведемо визначення “освіти”. Освіта, згідно із законодавством України, визначається як “основа інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави” (Закон України “Про освіту” №1060-XII зі змінами від 11 червня 2008 р.). Тобто “освіта – це процес формування знань, духовного обличчя людини під впливом інтелектуальних надбань, моральних і духовних цінностей, процес виховання і самовиховання”. Система освіти є системою з надання інформаційно-освітніх послуг та системою формування (“виготовлення”) освітніх продуктів. Система освіти складається із закладів освіти, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою, а також самоврядування у сфері освіти.

В економічній літературі можна знайти різні визначення “послуги”. Скористаємось таким визначенням: “Послуга – це будь-який захід або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій і яка в основному невідчутна і не веде до заволодіння чим-небудь” [6, с. 294]. “Послугу визначають інколи як різновид товару, для якого момент виробництва і момент споживання збігаються в часі; як роботу, зроблену для інших, результатом якої не є відчутні речі, товари. Послуги називають інколи “невидимими статтями торгівлі”. Під освітніми послугами ми можемо розуміти “систему знань, інформації, умінь і навичок, які використовуються з метою задоволення багатоліких потреб людини, суспільства і держави” [13, с. 70].

Результатом освіти називають “систему знань, умінь та навичок, що передаються людині в процесі навчання” [4, с.19]. Результат освіти “фіксує факт привласнення і

державою, і суспільством, й індивідуумом усіх тих цінностей, що народились у процесі освітньої діяльності, що є такими значущими з погляду економічного, морального, інтелектуального стану “споживачів продукції” освітньої сфери – держави, суспільства, кожної людини, усієї цивілізації в цілому” [2, с. 83].

Освітня послуга – це сукупність корисних властивостей, які мають задовольнити пов’язані з одержанням кваліфікації потреби споживачів. Освітні послуги задовольняють особистісні (кінцевий споживач), колективні (підприємства-роботодавці) та суспільні (держава, суспільство) потреби [10].

Кінцевим “продуктом” функціонування освітньої організації може бути також “живий” об’єкт, особистість – соціальна істота, яка включена в суспільні стосунки і є діячем (суб’єктом) цих стосунків [5].

Згідно з проаналізованими літературними джерелами, визначення “освітня послуга” та “освітній продукт” різняться один від одного. Під освітніми послугами ми розуміємо “систему знань, інформації, умінь і звичок, які використовуються з метою задоволення різноманітних потреб людини, суспільства і держави” [16, с. 29]. Або, згідно з іншим, освітніми послугами називається “комплекс таких послуг, які безпосередньо пов’язані з реалізацією головних цілей освіти, здійсненням її місії” [12, с. 10]. “Освітня послуга – це специфічний товар, який задовольняє прагнення людини в придбанні певних знань, звичок і умінь для їх подальшого використання в професійній діяльності” [9, с. 167]. Останнє визначення власне визначає послугу через товар або поєднує освітню послугу із товаром. Згідно з іншим, “продуктом є освітня послуга, надана учням”.

Освітні послуги або продукт освітньої діяльності є результатом здійснення різноманітної (педагогічної, виховної, наукової, організаційно-управлінської) діяльності працівниками сфери освіти для задоволення освітніх потреб окремих людей та всього суспільства [4, с. 36].

Освітня послуга – це особлива нематеріальна послуга як сфера людської діяльності, що створює корисний результативний ефект, невідчутний у матеріально-речову форму, його кваліфікаційні та професійні якості [14].

Освітня послуга – освітній товар, що являє собою певну діяльність, яку здійснює виробник і в процесі якої відбувається задоволення потреби споживача в освіті [11, с. 43]. Освітня послуга – це економічне благо, що володіє корисністю з точки зору його споживачів і потребує витрат на своє виробництво [3, с. 48–49].

Як можна бачити, значна кількість дослідників вважає, що саме “до продуктів, на-

приклад, вищої школи не належать ні нові знання та вміння, бо вони не продаються і не купуються, а є надбанням власної праці; ні кваліфікація спеціалістів, ні робоча сила, бо вона теж не продається, продається тільки її послуга – праця, але не навчальним закладом, а безпосереднім носієм робочої сили – людиною” [10, с. 8, 183]. Тому “освітня послуга – це організований процес навчання для одержання необхідних знань, навичок і вмінь. Це особливий інтелектуальний товар, який надається стороною, що організовує і здійснює процес навчання, та утримується іншою стороною, яка може бути одночасно і учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї” [1, с. 53–60]. Дійсно, освітня послуга – специфічний товар, який задовольняє потребу людини в набутті певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання в професійній діяльності [10, с. 133]. Освітні послуги – це нематеріальні, а соціальні блага, система знань, інформації, умінь і практичних навичок [8]. Отже, таке різноманіття трактувань освітньої послуги дає змогу узагальнити, що освітні послуги – це специфічні економічні блага, які надаються особистості для задоволення її різноманітних освітніх потреб і становлять взаємну зацікавленість суспільства і кожного індивіда зокрема в їх подальшому використанні в професійній діяльності.

Слід зауважити, що термін “освітня послуга” та “освітній продукт”, на відміну від відповідних понять “інформаційна послуга” – “інформаційний продукт”, не здобули однозначного тлумачення і не набули законодавчого статусу. Нагадаємо, що офіційне тлумачення термінів “інформаційна послуга” – “інформаційна продукція” наведено в Законі України “Про інформацію” (ст. 40, 41), де вказано, що: “інформаційна продукція – це матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ та організацій”.

“Інформаційна послуга – це здійснення інформаційної діяльності у визначений час і визначеній законом формі з доведення інформаційної продукції до споживачів з метою задоволення їхніх інформаційних потреб”.

IV. Висновки

Різнорозумність та неоднозначність або відсутність універсального визначення ключових понять маркетингу освіти дає змогу зробити висновок про те, що у фахівців-маркетологів відсутня чітка та остаточна характеристика поняття “освітня послуга” й “освітній товар”. Тому будемо вважати, що освітня послуга – це процес (діяльність) навчального закладу зі створення освітнього продукту. Освітня послуга має розглядатися

відокремлено від освітнього товару. Останній розглядається як результат процесу.

Таким чином, результатом надання послуги є продукт – освітній товар, який продається або обмінюється. При цьому освітній процес набуває ознак виробничого процесу. Згідно з визначенням, результатом виробництва товару є продукт – товар на продаж. Товар є кінцевим результатом процесу виробництва. Слід очікувати, що кінцевим результатом навчального процесу є знання, навички та досвід їх застосування. При цьому, на нашу думку, інформація залишається остороном визначення освітнього товару. Інформація має ключове значення в процесі освітнього процесу або наданні інформаційних та освітніх послуг.

Необхідно враховувати, що освітній продукт має специфічну, але подвійну форму, – продукт представлений у формі знань, навичок, досвіду та у формі власне освітнього товару. Дійсно, освітня послуга, яка виявляється у формі проведення аудиторних занять (лекцій, курсів, семінарів, заходів), – це процес створення освітнього продукту у формі знань, навичок, досвіду учнів.

Освітня послуга, яка виявляється у формі підготовки навчальних матеріалів, наприклад, підручників, методичних матеріалів тощо, – це процес створення освітнього продукту у формі освітнього товару. У цілому пропонується розглядати освіту з двох позицій [7, с. 70]: освіта як послуга та освіта як предметний товар.

Але, за нашим визначенням, необхідно розглядати також носія знань і досвіду, тобто суб’єкта освітньої системи. І більше того, необхідним стає суб’єкт, що розглядається як носій інформаційного ресурсу, знань, досвіду.

Освітні послуги є специфічними відносно інших нематеріальних послуг. Наслідки від споживання освітніх послуг і продуктів є благом не тільки для суб’єкта, але й для економіки і суспільства в цілому.

Слід зауважити також, що освітні послуги в процесі вживання трансформуються в робочу силу, якість якої залежить не лише від сукупності спожитих освітніх послуг, але й від кількості та якості особистої праці, витрачених у процесі споживання цих послуг, особистих здібностей, міри їх реалізації та інших суб’єктивних чинників. “Освітній продукт” може бути виділений в окрему категорію і визначатися як результат науково-педагогічної праці, яка, у свою чергу, є різновидом наукової праці [15, с. 16]. Водночас освітній продукт є частиною інтелектуального продукту (поряд з науковим і інженерним продуктами), адаптованою до відповідного сегмента ринку освітніх послуг.

Список використаної літератури

1. Александров В. Освітня послуга / В. Александров // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 53–60.
2. Гершунский Б.С. Философия образования для XXI века / Б.С. Гершунский. – М. : Совершенство, 1998. – 608 с.
3. Кадачников С.М. Особенности высшего образования как экономического блага и некоторые практические следствия этих особенностей / С.М. Кадачников // Университетское управление. – 2001. – № 2 (17). – С. 48–49.
4. Каленюк І.С. Економіка освіти : навч. посіб. / І.С. Каленюк. – К. : Знання України, 2003. – 316 с.
5. Карамушка Л. Принцип гуманізації управління як один з провідних принципів освітнього менеджменту / Л. Карамушка // Освіта і управління. – 2002. – Т. 5. – № 4. – С. 41–57.
6. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль : пер. с англ. / Ф. Котлер. – [9-е изд.]. – СПб. : Питер, 1999. – 887 с.
7. Матвіїв М.Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти : монографія / М.Я. Матвіїв. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 560 с.
8. Ніколаєнко С. Рейтингові системи – складові національного моніторингу якості вищої освіти / С. Ніколаєнко // Вища школа. – 2007. – № 4. – С. 3–14.
9. Оболенская Т.Е. Эволюция концепции маркетинга и формирования социально-этического маркетинга образования / Т.Е. Оболенская // Вестник ДУ “ЛП”. – Л., 2000. – № 384. – С. 167–172.
10. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід : монографія / Т.Є. Оболенська. – К., 2001. – 208 с.
11. Огаренко В.М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : монографія / В.М. Огаренко. – К. : НАДУ, 2005. – 326 с.
12. Панкрухин А. Маркетинг образовательных услуг / А. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – № 2 (4). – С. 10–21.
13. Попов Е.Н. Услуги образования и рынок / Е.Н. Попов // Российский экономический журнал. – 1992. – № 6. – С. 65–71.
14. Трубич С. Формування та розвиток ринку освітніх послуг як передумова входження України в ЄС (деякі підходи до уточнення понятійного апарату дослідження) / С. Трубич, Т. Майкович // Вісник ТАНГ. – 2003. – № 5–1. – С. 145–150.
15. Ченцов А.А. Инновационные стратегии на рынке образовательных услуг : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / А.А. Ченцов. – М., 1998. – 22 с.
16. Щетинин В. Рынок образовательных услуг в современной России / В. Щетинин // Школа. – 1997. – № 3. – С. 18–29.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2013.

Лепёхин А.В., Прокопченко Ф.А. Определение и сравнительный анализ маркетинговой категории “образовательная услуга” и “образовательный продукт” в общей системе информационных ресурсов, услуг и продуктов

В представленной публикации проанализирована образовательная услуга как маркетинговая категория и объект маркетингового исследования. Рассмотрены и определены место и роль “образовательной услуги” и “образовательного продукта” в системе классификации информационных ресурсов и информационных продуктов и услуг. Дано определение и представлен сравнительный анализ маркетинговой категории “образовательная услуга” и “образовательный продукт” с точки зрения удовлетворения индивидуальных, коллективных и общественных потребностей, а также с позиций субъекта образовательного процесса или носителя знаний и опыта.

Ключевые слова: *информационный продукт, информационная услуга, образовательная услуга, образовательный продукт, маркетинговые исследования.*

Lepelin A., Prokopchenko P. Definitions and comparative analysis of marketing category “educational services” and “educational products” in the overall information resources, services and products

This article explores the consumerist understanding of the educational services. The article presents the comparative analysis of educational services as a marketing category and object implementation of marketing research; presents the place and role of “educational services” in the system of information resources and information products and services; definitions of “educational services” in terms of satisfying her personal, collective and social needs.

Key words: *information product, information service, educational service, educational product, marketing research.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу
“Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво”**

*(фахове видання з економічних наук
Постанова Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4)*

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**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

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.