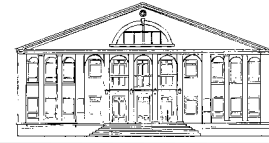


Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2014 р., № 4 (79)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

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

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

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. С. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

Ф. В. Зінов'єв, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатасва, доктор економічних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, доцент

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. Курзенєв, 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**

Редактори: **І. Ю. Антоненко, А. О. Бессараб**

Технічні редактори: **Н. А. Ананьїна, Ю. В. Волошина,**

О. В. Дрига

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

виходить шість разів на рік

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

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації

Серія KB № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

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

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
25 червня 2014 р., протокол № 10

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, 70Б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 28.05.2014.

Підписано до друку 18.07.2014.

Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.

Замовлення № 2-14Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>О. В. Манжура</i> ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА ГЕНЕЗИС КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В УКРАЇНІ	3
<i>О. І. Трохимець</i> ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ.....	10
<i>Н. М. Шмиголь</i> ОКУПНІСТЬ ВИТРАТ НА РЕКЛАМУ: ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ	15

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>Е. В. Котов, В. И. Ляшенко</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ	19
<i>Н. Г. Метеленко, А. О. Попова</i> ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТНИКІВ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ.....	34
<i>Т. І. Паустовська</i> СУЧАСНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	40
<i>Г. О. Ус</i> ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВНЗ.....	46
<i>С. В. Чередніченко</i> КОНЦЕПЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ МЕТАЛУРГІЙНОЮ ГАЛУЗЗЮ УКРАЇНИ	50

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Л. М. Бандоріна, Л. І. Лозовська</i> АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ	55
<i>М. В. Болдуєв</i> ЗМІСТ І ПОРЯДОК РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНОЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ	65
<i>І. М. Малиш</i> ВПЛИВ СУЧАСНОГО СТАНУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	70
<i>К. О. Спірідонова</i> ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ	75

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>С. О. Давидков</i> ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	80
<i>О. Г. Дяченко</i> РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ ІНДИКАТИВНОГО РЕЙТИНГУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	86

ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

<i>В. М. Кошельник</i> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	91
<i>І. М. Сачовський</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	97
ДО УВАГИ АВТОРІВ	104

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

УДК 338(091)+334.73

О. В. Манжура

кандидат економічних наук, доцент
Полтавський кооперативний технікум

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА ГЕНЕЗИС КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В УКРАЇНІ

Узагальнено передумови виникнення кооперативного руху в Україні, пов'язані зі складним соціально-економічним становищем, зумовленим переходом від феодально-кріпосницької до ринкової формації. Установлено закономірності первісного створення сільськогосподарських кооперативів у селах, кредитних і споживчих – у великих містах. Статистичними даними доведено потужний розвиток українського кооперативного руху перед Першою світовою війною й негативний вплив на нього визвольних змагань і революційних подій кінця 20-х рр. XX ст. Визначено роль сільськогосподарської кооперації, передусім молочарства, у рятуванні селян від злиднів в умовах польсько-українських реалій.

Зроблено висновок, що на території радянської України було ліквідовано всі форми кооперації, крім споживчої, яка також зазнала значних деформацій. У період деякого збільшення економічної свободи в умовах нової економічної політики, центральний орган споживчої кооперації Української радянської соціалістичної республіки Вукоопспілка вступив до Міжнародного кооперативного альянсу та розпочав активну зовнішньоекономічну діяльність. З початку 30-х рр. XX ст. споживча кооперація України перетворилася на органічну структуру соціалістичної моделі економіки держави, але здобула монопольне становище й закріпила за собою роль основної торговельної організації на селі. На початку 90-х рр. XX ст. розпочалася нова сторінка розвитку кооперативного руху в умовах незалежної України.

Ключові слова: кооперативний рух, виникнення, генезис, передумови, Україна.

I. Вступ

Зародження кооперації у світі загалом стало результатом закономірних процесів. Кооперативи з'явилися в умовах розвитку товарно-грошових відносин у середині XIX ст. Серед перших організаторів кооперативів був американський просвітител, державний діяч, учений, один з авторів Декларації незалежності США Бенджамін Франклін. Підґрунтям для розвитку кооперації на території Російської імперії та Галичини було складне соціально-економічне становище, зумовлене переходом від феодально-кріпосницької до ринкової формації. Історичні аспекти розвитку кооперативного руху на українських землях досліджували такі вітчизняні вчені: І. А. Артеменко, Т. О. Білоброва, С. О. Гладкий, І. Л. Гороховський, Т. В. Оніпко, А. О. Пантелеймоненко, О. П. Панченко, В. П. Рекрут, Н. К. Фігуровська, О. В. Яценко, Т. П. Яцун. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід зауважити, що їх праці мають конкретно-історичний та просторовий характер, тобто вони досліджували становлення кооперації на відносно малих часових лагах і окремих територіях. Однак, системний погляд на розвиток кооперації на українських землях відсутній.

II. Постановка завдання

Метою статті є узагальнення рекомендацій МВФ щодо забезпечення прозорості бюджетно-податкової сфери як основи ефективного функціонування державних фінансів.

III. Результати

Споживчій кооперації Росії вже понад 180 років. Перше споживче товариство "Велика артіль" було створено декабристами, відправленими у заслання, на Петрівському заводі в Забайкаллі (нині місто Петровск-Забайкальське) у 1831 р. До кінця 90-х рр. XIX ст. в Росії було зареєстровано вже 557 споживчих суспільств. У цей період було втілено в життя ідею створення загальноросійського центру – Центросоюзу [1, с. 9], який у червні 1903 р. вступив до МКА.

Перше сільськогосподарське товариство в Російській імперії було засноване у 1891 р. [2]. Чи не першим таким кооперативом в Україні було "Товариство хазяїв Полтавської губернії", засноване у 1898 р. у м. Кременчуці Полтавської губернії. Діяльність сільськогосподарських товариств визначалась переважно окремим видом послуг і охоплювала територію від одного села до окремого повіту, вона була надзвичайно потрібною селянам для вирішення їхніх господарських проблем. Проте зростання кількості цих кооперативів у перші роки XX ст. було повіль-

ним і активізувалося з 1908 р., після затвердження нової редакції типового статуту сільськогосподарського товариства, яким було передбачено спрощену процедуру реєстрації. За кількістю сільськогосподарських товариств поступалася сільськогосподарським асоціаціям, які функціонували в більшості сільських населених пунктах і зосереджували у своїй діяльності постачальницько-збутові та інші функції, необхідні для обслуговування господарств – членів кооперативів.

Однією з форм виробничої кооперації на селі наприкінці XIX – початку XX ст. були “землеробські” артелі [3]. Малоземельні селяни, позбавлені можливості індивідуально орендувати необхідні десятини, отримують можливість спільно орендувати землю й ділити її між собою, після цього кожен член працює незалежно на своєму наділі. Причинами їх занепаду стали: відсутність дисципліни; невміння пристосуватися до умов ринку; брак коштів і невміння швидко слідувати за вдосконаленням технології; конфліктність спільної виробничої діяльності й недостатність капіталу.

У квітні 1908 р. у Москві відбувся Перший Всеросійський з'їзд представників кооперативних установ, якому передували численні регіональні з'їзди (у Москві, Петербурзі, Пскові та інших містах) [4]. Передумовою його проведення було збільшення масштабу кооперативного руху в Росії і його проникнення в найвіддаленіші частини російської держави. На початок 1908 р. чисельність кредитних спілок становила 2315, споживчих товариств – близько 2 тис. Головними причинами виникнення й розвитку кооперації було зростання товарно-грошових відносин, необхідність отримання кредитів для ведення селянських і ремісничих господарств, прагнення звільнитися від гніту лихварів з їх грабіжницькими відсотками, боротьба зі спекулянтами й експлуатацією торговців, крамарів, скупників, перекупників, необхідність подолання зростання цін шляхом об'єднання коштів для оптових закупівель і продажів, а також створення різних об'єднань (сільськогосподарських товариств) для поширення агрономічних знань, закупівель насіння, удосконалених сільськогосподарських знарядь, розвиток кустарних артілей. Селянському господарству була необхідна допомога фахівців з різних питань. Цей виклик часу вирішувала громадська агрономія, яка мала на меті запровадження вдосконалених методів техніки землеробства, зміну організаційного плану господарювання відповідно до існуючих умов економічної ситуації, організацію місцевого населення в спілки й групи, які б за допомогою кооперації дали дрібному господарству всі переваги великого та взяли на себе подальше поглиблення нових його форм [5].

Кооперація ставала, за оцінкою самих кооператорів, “народним рухом”. Кооперативні організації сприяли піднесенню, зміцненню та розвитку сільського господарства, забезпечуючи своїх членів довготерміновим і короткотерміновим кредитами. Вони були для своїх членів посередниками при збуті продукції та постачанні засобів сільськогосподарського виробництва. Кооперативні організації розповсюджували сільськогосподарські знання та найефективніші засоби господарювання, підвищували культурний рівень селян, впливаючи на становлення й розвиток громадської агрономії в країні.

Практичним творцем сучасної української кооперації визнають Василя Нагірного (1848–1921 рр.), який після закінчення торговельних студій і господарчої практики у Швейцарії почав пропагувати кооперативну ідею серед українців у Східній Галичині [6]. Він організував у 1883 р. у Львові перший український споживчий кооператив “Народня Торговля”, який став провідним національним товариством споживачів типу рочдейль (“rochdale”). Невдовзі після цього було створено Українське страхувальне товариство “Дністер”, мережу українських кредитних кооперативів у Стрию, Тернополі, Тереволі, Станіславі та Львові.

У 1889 р. у Перемишлі виник Краєвий союз торговельних спілок. Після його злиття із синдикатом українських торговельних виробництв утворився Краєвий союз господарсько-торговельних спілок у Львові. У 1924 р. він був перейменований на Центросоюз, який у міжвоєнному двадцятилітті став одним із кількох українських кооперативних центрів. У 1898 р. у Львові закладено перший кооперативний центр – Краєвий союз кредитовий (КСК), організаторами якого були видатні діячі українського господарського життя тих років: Кость Левицький (1859–1941 рр.), Кость Панківський (1855–1915 рр.) та ін.

Безпосередньо перед початком Першої світової війни українська кооперація значно поширила сферу своєї діяльності в містах, а найбільше вона розгорнулася на селі. У 1914 р. загальна чисельність працівників, задіяних у системі української кооперації, сягнула близько 200 тис. осіб, функціонувало 2 тис. кооперативів, згуртованих у чотири союзні центри й ревізійні об'єднання: Краєвий союз ревізійний – 557 кооперативів, Руський Ревізійний союз – 106 кооперативів, Патронат хліборобських спілок – 1486 кооперативів, Патронат ремісничих спілок – 39 кооперативів. Польсько-українська війна (1918–1919 рр.) обернулася значними людськими жертвами й завдала кооперації великих матеріальних втрат.

Вир швидкоплинних революційних подій і урядів 1917–1919 рр. не завадив кооператорам Поділля створити чітко визначену

ієрархічну структуру – територіальний координуючий центр – “Раду Трьох”, який протягом 1919–1920 рр. проводив значну економічну й культурно-освітню діяльність [7]. Проте, через поразку в українсько-польській війні та еміграцію відомих кооператорів за кордон у 1920 р. “Рада Трьох” припинила своє існування.

Рятуючись від репресій радянської влади та в пошуках кращої долі, українці емігрували в інші частини світу, де розвивали ідеї національного кооперативного руху [8]. Особливістю розвитку української кредитної кооперації в країнах Північної Америки було те, що з її допомогою й досвідом започатковується розвиток “інших видів кооперативів і дрібніших самостійних, трудових родинних і громадських підприємств”, згуртування знедолених та економічно малоспроможних переселенців у виробничі кооперативи для освоєння нових земель і налагодження господарської діяльності.

Поразка українських визвольних змагань, черговий поділ субстанції українського народу між кількома державами призвели до того, що проблема відродження матеріального й політичного національного буття для українців у Польщі набула особливого значення. Для українських селян в умовах нової польсько-української дійсності питання національної кооперації були доленосними. У відродженій Польщі в діаметрально протилежних політичних і частково суспільних умовах українська кооперація починалася майже з нуля. У 1937 р. 700 тис. членів української кооперації становили 20% кількості кооператорів у загальнопольському масштабі. Обороти українських кооперативів були незначними, їм перманентно бракувало капіталу, засобів виробництва, досвідчених кадрів. Однак, попри це, українську кооперацію у воєводствах колишньої Східної Галичини визнавали важливим господарським чинником і найголовнішим елементом суспільної організації українського народу.

У Галичині за умов аграрного перенаселення та малоземелля розвиток кооперативного молочарства рятував селян від злиднів. Становленню молочарства сприяла відповідна кількість великої рогатої худоби, наявність пасовищ і сіножатей. У 1930 р. найбільша кількість худоби (більше ніж 90%) була зосереджена в селянських господарствах [9].

Українське кооперативне молочарство в Галичині зародилося ще на початку ХХ ст. Цей сектор кооперації, організований на зразок західноєвропейських країн, виник у повітовому місті Прикарпаття Стрий, у 1905 р. було зареєстровано Союз руських молочарських спілок, який у 1907 р. реорганізовано в самостійну статутну організацію – Краєвий союз господарсько-молочарський. У 1913 р.

Союз об’єднував майже 100 молочарських спілок і активно збував свою продукцію на європейських ринках. Процес становлення молочарської кооперації мав стрімку позитивну тенденцію. Діяльність молочних кооперативів сприяла не лише доступності для населення недорогого і якісного товару, а й зниженню цін у приватних крамницях. У роки революції та громадянської війни Союз відіграв величезну роль у забезпеченні населення продуктами й товарами першої необхідності. Узявши на себе функції органів розподілу, кооперативні об’єднання змогли запобігти товарному та продовольчому голоду. У подальшому становлення кооперативного масловиробництва відбувалося на тлі індустріалізації країни, тобто в умовах значної розбудови міст і збільшення чисельності робітничого класу, що супроводжувалося зростанням потреб міського населення в продуктах харчування. Враховуючи, що державне фінансування було спрямовано переважно на важку промисловість, виробництво продуктів харчування силами споживчої кооперації республіки набувало важливого значення [10]. Але проблеми, що привели маслоробство до кризової ситуації, відбулися через загальну соціально-економічну політику радянської держави, яка директивно створила ціновий пріоритет зерновому господарству, що спричинило занепад молочарства.

На початку 1918 р. російська кооперація була реорганізована й включена до системи “воєнного комунізму” як основа системи розподілу. На початок реорганізації кооперації, яка була проведена Наркомпродом РРФСР, кооперація України складалася із 7 крайових спілок та 150 дрібніших, 16 тис. споживчих товариств. Інші види кооперації потрапили у сферу споживчої кооперації, а кредитна кооперація була ліквідована. У 1920 р. було створено Всеукраїнський кооперативний центр – Вукоопспілку, основою діяльності якої став тісний господарський і організаційний зв’язок з російською кооперацією, підпорядкування кооперативного апарату державним органам, перебудова кооперації на основі створення мережі єдиних споживчих товариств (ЄСТ), які обслуговували все населення України. У результаті кооперація змінила свої функції: відійшла від багатьох кооперативних принципів, була усунена від багатьох видів діяльності. З добровільної самостійної організації вона перетворилася на залежний від державних органів апарат.

Відбудова економічного життя України в 20-х рр. ХХ ст. вимагала виходу на європейський ринок [11; 12]. Через кооперативну торгівлю наша країна мала вийти на зарубіжні ринки для проведення експортно-імпортних операцій. У січні 1920 р. коопера-

тори України надіслали заяву МКА про представництво в цій організації Вукоопспілки [13]. Проте, встановити зовнішньоторговельні контакти для споживчої кооперації України було непросто, оскільки МАК визнав Вукоопспілку після тривалих спроб і прийняв її до свого складу лише в 1923 р. Завдяки наполегливій діяльності Вукоопспілки вдалося встановити зв'язки з міжнародним кооперативним рухом і стати членом МКА. Авторитет споживчої кооперації УСРР поступово зростав [14, с. 189].

Експортні торговельні операції Вукоопспілки в кінці 20-х рр. XX ст. набули великого значення. Вукоопспілка протягом 20-х рр. XX ст. брала участь у міжнародних ярмарках, зокрема у Ліоні, Лейпцигу, Празі, Кенігсберзі, Франкфурті, Мілані. У Києві регулярно проходили контрактні ярмарки, на які привозили свої товари кооператори Польщі, Австрії, Німеччини, Чехословаччини, Естонії, Голландії та інших країн. До 1927 р. на ринках Європи споживча кооперація розширила свою нішу – її експорт від початку запровадження нової економічної політики збільшився втричі та досяг 175 млн крб. Вітчизняним кооператорам вдалося прокласти шлях українським товарам на зовнішні ринки та налагодити товарообіг з країнами Європи й Азії. Уроки історії засвідчують, що експорт, економічно вигідний для українського селянства, був важливим джерелом формування державного бюджету.

На початку 30-х рр. XX ст. унаслідок цілеспрямованої політики більшовиків щодо визначення ролі та місця споживчої кооперації в радянській країні система опинилася у повному підпорядкуванні держави, і її діяльність цілком залежала від політичної волі ЦК ВКП (б) [15]. Споживча кооперація втратила адміністративну й економічну самостійність. Важелі демократичного самоврядування й членського контролю набули формального значення, всі фінансові ресурси кооперативних установ опинилися під контролем держави та були спрямовані для проголошеного більшовицьким керівництвом країни будівництва соціалізму. Політична лояльність до більшовизму стала провідним і обов'язковим критерієм оцінювання її кадрового потенціалу. Таким чином, система споживчої кооперації України на початку 30-х рр. XX ст. перетворилася на органічну структуру соціалістичної моделі економіки держави, отримала монопольне становище на селі й стала слухняним виконавцем рішень партійно-радянських органів.

Проголошений на XXI з'їзді КПРС (1959 р.) курс на розгорнуте будівництво комунізму вимагав покращення життєвого рівня радянських людей шляхом забезпечення їх продуктами та товарами широкого вжитку. До 1965 р. передбачалось значне зростання

кількісних та якісних показників кооперативної системи країни. Радянське керівництво зобов'язувало працівників кооперативної торгівлі і громадського харчування завчасно вживати заходів щодо ліквідації недоліків, збільшувати культуру обслуговування, виявляти більше турботи для задоволення потреб населення. Економічним результатом цього стало планомірне зростання обсягів продажів у системі кооперативної торгівлі у сільській місцевості, поліпшення асортименту та якості товарів.

У першій половині 60-х рр. XX ст. торгівля була найважливішою галуззю радянської кооперації. У багатьох областях УСРР стала переважною. У 12 з 25 областей Української РСР на кооперативну торгівлю припадало понад половину роздрібного товарообіг. Загалом у 1965 р. частка споживчої кооперації в роздрібному товарообіг державної й кооперативної торгівлі становила третину.

Протягом 1960–1965 рр. споживча кооперація України остаточно закріпила за собою роль основної торговельної організації на селі. У цей період кооперативна система цілковито підпорядковувалась радянському партійному та державному керівництву й слугувала його інтересам. Водночас початок 1960-х рр. був часом бурхливого зростання її якісних та кількісних показників: впровадження нових форм торговельного обслуговування населення, які більшою мірою задовольняли потреби споживачів; поширення та покращення асортименту товарів у сільських крамницях. Спостерігалися позитивні тенденції в громадському харчуванні: було відкрито нові ресторани, кав'ярні, їдальні. Проте, дефіцит товарів та недостатня якість обслуговування залишалися постійною проблемою кооперації.

Незважаючи на певні вади розвитку, пов'язані з неприродною сферою функціонування, протягом більше ніж 70-річної радянської історії споживча кооперація Росії й України функціонувала як ефективна господарська система, яка забезпечувала потреби в товарах і послугах не лише своїх пайовиків та працівників, а й значної частини населення інших союзних республік.

З другої половини 80-х рр. – початку 90-х рр. XX ст. в СРСР відбулася лібералізація політичного режиму, що позначилося й на економічній сфері. У 1988 р. було прийнято Закон СРСР «Про кооперацію» [16]. Соціалістична кооперація визнавалася прогресивною формою суспільно корисної діяльності, що постійно розвивається, відкриває перед громадянами широкі можливості для докладання своїх сил і знань до продуктивної праці відповідно до покликання, бажання й здібностей кожного, одержання доходів залежно від кількості і якості праці, внеску в кінцеві результати діяльності кооперативу

та для задоволення потреб його членів. Передбачався послідовний розвиток кооперативного руху в країні й перетворення кооперації на широко розгалужену систему, органічно пов'язану з державним сектором економіки та індивідуальною трудовою діяльністю населення.

Сферою діяльності кооперативів було визнано: сільське господарство, промисловість, будівництво, транспорт, торгівлю й громадське харчування, сферу платних послуг та інші галузі виробництва й соціально-культурного життя. Типи кооперативів обмежувалися виробничими та споживчими.

Виробничі кооперативи виробляли товари, продукцію, виконували роботи, а також надавали платні послуги підприємствам, їх діяльність ґрунтувалась на особистій трудовій участі членів.

Споживчі кооперативи задовольняють потреби своїх членів та інших громадян у торговельному й побутовому обслуговуванні, а також членів кооперативів у житлі, дачах та садових ділянках, гаражах і стоянках для автомобілів, у соціально-культурних та інших послугах. Поряд із зазначеними функціями споживчі кооперативи можуть також розвивати різноманітну виробничу діяльність, тобто бути кооперативами змішаного типу.

На початку 1990-х рр. у зв'язку з розпадом СРСР і утворенням Співдружності Незалежних Держав припинила існування Центроспілка СРСР. Наслідком цього в кожній країні створено центральний орган управління споживчої кооперації, зокрема в Російській Федерації – Центросоюз РФ, в Україні – Укоопспілка, в Республіці Білорусь – Белкоопсоюз тощо. Зазвичай, ієрархія організаційних форм управління споживчої кооперації в усіх пострадянських країнах має спільні риси і виглядає таким чином: споживче товариство – районна спілка споживчих товариств – обласна спілка споживчих товариств – Центральна спілка споживчих товариств [17, с. 112–135].

IV. Висновки

1. Кооперація на українських землях виникла в кінці XIX ст. На перших етапах у сільській місцевості з'являлися сільськогосподарські кооперативи, форми яких змінювалися еволюційно: землеробські артілі, сільськогосподарські товариства та асоціації тощо, які сприяли піднесенню, зміцненню та розвитку сільського господарства. Кредитна й споживча кооперація первісно зародилася у великих містах.

2. Українська кооперація перед Першою світовою війною (1914 р.) потужно розвивалася, однак у ході польсько-української війни (1918–1919 рр.) і революційних подій (1917–1919 рр.) вона зазнала значних втрат і вимушена була прилаштовуватися до змін інституціонального середовища. Сільсько-

господарська кооперація, передусім молочарство, рятувала селян від злиднів в умовах польсько-українських реалій.

3. На території радянської України було ліквідовано всі форми кооперації, крім споживчої, яка також зазнала значних деформацій: відхід від багатьох кооперативних принципів, усунення багатьох видів діяльності, залежність від державних органів тощо. Деяке збільшення економічної свободи мало місце в умовах нової економічної політики (1920–1924 рр.). Саме в цей період центральний орган споживчої кооперації Української Радянської Соціалістичної Республіки Вукоопспілка вступив до Міжнародного кооперативного альянсу й розпочав активну зовнішньоекономічну діяльність.

4. З початку 30-х рр. XX ст. споживча кооперація України перетворилася на органічну структуру соціалістичної моделі економіки держави, стала слухняним виконавцем рішень партійно-радянських органів, але вона здобула монопольне становище й закріпила за собою роль основної торговельної організації на селі. Незважаючи на певні вади розвитку, пов'язані з неприродною сферою функціонування, протягом більше ніж 70-річної радянської історії споживча кооперація України функціонувала як ефективна господарська система, яка забезпечувала потреби в товарах та послугах не лише своїх пайовиків і працівників, а й значної частини населення інших союзних республік.

5. Прийнятий у кінці 80-х рр. XX ст. Закон СРСР "Про кооперацію" визнав виробничу і споживчу кооперацію, розширивши сферу їх діяльності. Проте, його реалізація на практиці призвела до виникнення псевдокооперативів, діяльність яких не мала нічого спільного з принципами кооперативного руху. На початку 1990-х рр. у зв'язку із розпадом СРСР припинив існування центральний орган споживчої кооперації – Центроспілка СРСР, на зміну якому в Україні прийшла Укоопспілка. Так розпочалася нова сторінка розвитку кооперативного руху в умовах незалежної України.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо вирівнювання кооперативного потенціалу в регіональному розрізі.

Список використаної літератури

1. Егоров В. Г. Кооперативное движение в дореволюционной России (новый взгляд) / В. Г. Егоров // Вопросы истории. – 2005. – № 6. – С. 3–18.
2. Пантелеймоненко А. О. Сільськогосподарські товариства початку XX ст. – перші обслуговуючі кооперативи в Україні [Електронний ресурс] / А. О. Пантелеймоненко // Українська кооперація. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.

3. Панченко О. П. Висвітлення досвіду “землеробських” артілей на сторінках вітчизняних кооперативних видань кінця XIX – початку XX ст. [Електронний ресурс] / О. П. Панченко // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/panchenko.htm>.
4. Фигуровская Н. К. Первый Всероссийский кооперативный съезд (к столетию открытия) [Электронный ресурс] / Н. К. Фигуровская // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/content.htm>.
5. Яцун Т. П. Участь вітчизняних кооперативних організацій у розвитку громадської агрономії друга половина XIX – початок XX ст. [Електронний ресурс] / Т. П. Яцун // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/jatsun.htm>.
6. Козакевич Є. Розвиток українського кооперативного руху в Польщі (1918–1939 рр.) [Електронний ресурс] / Є. Козакевич // Українська кооперація. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
7. Яценко О. В. З історії спілкового будівництва української кооперації на Поділлі в роки визвольних змагань українського народу (1917–1920 рр.) [Електронний ресурс] / О. В. Яценко // Українська кооперація. – 2009. – № 2. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
8. Артеменко І. А. Стан і тенденції розвитку української кредитної кооперації в країнах світу [Електронний ресурс] / І. А. Артеменко // Українська кооперація. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
9. Рижик І. О. Становлення вітчизняної молочарської кооперації [Електронний ресурс] / І. О. Рижик // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/ryzhyk.htm>.
10. Оніпко Т. В. Діяльність маслоробних підприємств споживчої кооперації України в другій половині 1920-х років [Електронний ресурс] / Т. В. Оніпко // Українська кооперація. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/content.htm>.
11. Оніпко Т. В. Торговельна діяльність споживчої кооперації України в період непу (історико-економічний аспект) : монографія / Т. В. Оніпко ; Укоопспілка, Полтавськ. ун-т споживч. кооп. України. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2010. – 345 с.
12. Оніпко Т. В. Виробничі галузі споживчої кооперації України в контексті нової економічної політики (1921–1928 рр.) : монографія / Т. В. Оніпко ; ВНЗ Укоопспілки “Полтав. ун-т економіки і торгівлі”. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 381 с.
13. Оніпко Т. В. Зовнішньоекономічна діяльність споживчої кооперації України в період непу (1921–1928 рр.) [Електронний ресурс] / Т. В. Оніпко // Українська кооперація. – 2009. – № 2. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
14. Гладкий С. О. Кооперативне законодавство УРСР 1920-х років як явище правової реальності : монографія / С. О. Гладкий ; ВНЗ Укоопспілки “Полтав. ун-т економіки і торгівлі”. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 521 с.
15. Рекрут В. П. Репресії більшовицької влади проти вищого керівництва Укоопспілки в роки “великого терору” (1936–1939 рр.) [Електронний ресурс] / В. П. Рекрут // Українська кооперація. – 2009. – № 2. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>.
16. Про кооперацію в СРСР : Закон СРСР від 26.05.1988 р. № 8998-11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v8998400-88>.
17. Основи кооперації / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелі, Я. А. Гончарук, Р. Я. Пастушенко. – Київ : Знання, 2004. – 470 с.

Стаття надійшла до редакції 15.06.2014.

Манжура А. В. Предпосылки возникновения и генезис кооперативного движения в Украине

Обобщены предпосылки возникновения кооперативного движения в Украине, связанные со сложным социально-экономическим положением, определенным переходом от феодально-крепостнической к рыночной формации. Установлены закономерности первоначального создания сельскохозяйственных кооперативов в селах, кредитных и потребительских – в больших городах. Статистические данные говорят о мощном развитии украинского кооперативного движения перед Первой мировой войной и негативном влиянии на него освободительных состязаний и революционных событий конца 20-х гг. XX ст. Определена роль сельскохозяйственной кооперации, прежде всего молочной промышленности, в спасении крестьян от бедности в условиях польско-украинских реалий. Сделан вывод, что на территории советской Украины были ликвидированы все формы кооперации, кроме потребительской, которая также претерпела значительные деформации. В период некоторого увеличе-

ния экономической свободы в условиях новой экономической политики центральный орган потребительской кооперации Украинской Советской Социалистической Республики вступил в Международный кооперативный альянс и начал активную внешнеэкономическую деятельность. С начала 30-х гг. XX в. потребительская кооперация Украины превратилась в организационную структуру социалистической модели экономики государства, но получила монопольное положение и закрепила за собой роль основной организации торговли на селе. В начале 90-х гг. XX в. началась новая страница развития кооперативного движения в условиях независимой Украины.

Ключевые слова: кооперативное движение, возникновение, генезис, предпосылки, Украина.

Manzhura O. The Prerequisites for the Development and Genesis of the Cooperative Movement in Ukraine

The prerequisites for the development of cooperative movement in Ukraine related to the difficult socio-economic situation caused by the transition from a feudal to a market structure are overviewed. The patterns of the original creation are established: of agricultural cooperatives in rural areas, credit and consumer – in big cities.

Statistical data proved a powerful development Ukrainian cooperative movement before World War I and the negative impact on his liberation struggle and the revolutionary events of the late twenties of the last century. The role of agricultural cooperatives, especially milk production in rescue farmers from poverty conditions in the Polish-Ukrainian realities.

It is concluded that in the Soviet Ukraine was eliminated all forms of cooperation, in addition to consumer, also suffered significant deformation. During some increase in economic freedom in the new economic policy the central body of consumer cooperatives Ukrainian Soviet Socialist Republic joined the International Cooperative Alliance and began active foreign economic activity.

Since the early thirties Consumer Cooperatives in Ukraine turned into organic structures of the socialist economic model state, but received a monopoly position and consolidated its role as the main trade organization in the country. In the early nineties of the last century started a new page of the cooperative movement in the independent Ukraine.

Key words: cooperative movement, development, genesis, prerequisites, Ukraine.

УДК 339.1

О. І. Трохимецькандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ СТАНДАРТИЗАЦІЇ
ЯК ЗАСІБ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ**

У статті розглянуто використання механізмів стандартизації як засобу державного регулювання якості товарів та послуг. Висвітлено основні нормативно-правові акти, які регулюють систему забезпечення якості харчової продукції в Україні.

Ключові слова: *якість, ринок, продукти харчування, стандарти, конкурентоспроможність, регулювання.*

I. Вступ

Для підтримки іміджу країни на міжнародному ринку та забезпечення належної конкурентоспроможності продукції й послуг загалом державне регулювання повинно мати особливе значення в забезпеченні належних стандартів якості продукції та життя населення [13, с. 191].

Як зазначає О. Покатаєва, саме з метою регулювання якості продукції розроблена система стандартизації. У розвинутих країнах світу якість продуктів харчування та послуг є національною ідеєю. Насамперед, це стосується якості продуктів харчування та послуг, які є соціально значущими (орієнтованими) для населення. Вимоги до якості продукції та послуг є рушійною силою конкурентоспроможності товарів і послуг на національному та міжнародному ринках.

Згідно з твердженнями вчених М. Маренич, С. Аранчій, Н. Марюха, на відміну від європейських країн, головним критерієм для бізнесу та споживача є не якість товару в цілому і продуктів харчування зокрема, а ціна. Норми безпеки, які повинні міститися в державних стандартах, залишаються незмінними вже тривалий час, державні інститути ігнорують зусилля вітчизняних стандартизаторів і споживачів. Державний контроль не в змозі припинити як випуск вітчизняної низькоякісної продукції, так і ввіз на територію України товарів сумнівної якості, що стосується, насамперед, продуктів харчування та напівфабрикатів. Усе це відбувається на тлі існування досить розвинутої системи стандартизації, метрології й сертифікації та наявності відповідних кадрів.

Така ситуація може призвести до істотного погіршення здоров'я населення, зростання соціальної напруги, зниження рівня вітчизняного виробництва. Ще одна причина невисокої якості деяких продуктів харчування – використання дешевої сировини для їх виробництва, скорочення технологічного цик-

лу та використання високотехнологічного обладнання (забезпечення безперебійного масового виробництва).

Питання, пов'язані з управлінням якістю продукції, відображено в працях вітчизняних і зарубіжних авторів: Л. Бадалова, В. Власова, А. Глічева, Д. Джурана, К. Ісікави, В. Качалова, М. Круглова, В. Лапідуса, Ф. Ніксона, В. Огвоздіна, В. Окрепілова, О. Покатаєвої, А. Робертсона, С. Стасіневич, А. Фейгенбаума та ін. [14, с. 3]. Питання щодо гарантій безпеки харчових продуктів досліджували С. Белінська, Н. Орлова, Ю. Мотузка.

Важливу роль у вивченні проблем підвищення якості продукції шляхом її стандартизації й сертифікації відіграють праці М. Андрієнка, М. Брусенка, Я. Жаліло, Т. Кисельової, В. Максимович, С. Полнарьова, В. М. Степанова, С. Юшина та ін.

Проблема вдосконалення управління якістю є об'єктом та предметом наукових досліджень. Різні її аспекти розглядали такі вчені, як О. Аристов, Л. Басовський, А. Богатирьов, С. Варакута, В. Гіссін, О. Глудкін, А. Заїнчковський, А. Ковальов, В. Окропилов, В. Протасьєв, В. Спіцнадель, В. Федюкін, С. Фомічов.

У сучасних умовах глобалізації та можливості обирати з-поміж виробників продукції споживачі стають дедалі вимогливішими щодо якості продуктів харчування та продукції загалом. Сучасний споживач має право обирати з-поміж представлених товарів (різних країн-виробників) однієї категорії більш якісний товар. Тому в сучасних умовах міжнародної торгівлі успіх підприємств, які проводять ЗЕД, залежить від того, наскільки їх продукція відповідає стандартам якості.

II. Постановка завдання

Мета статті – теоретичне обґрунтування механізмів стандартизації та сертифікації як засіб державного регулювання якості.

III. Результати

Відповідно до Закону України "Про стандартизацію" від 05.06.2014 р. № 1315-VII, стандартизація це – діяльність, що полягає в установленні положень для загального та

неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері [8]. У чинному Законі визначено основні функції стандартизації, які узагальнені в меті стандартизації:

- 1) забезпечення відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню;
- 2) керування різноманітністю, застосовність, сумісність, взаємозамінність об'єктів стандартизації;
- 3) забезпечення раціонального виробництва шляхом застосування визнаних правил, настанов і процедур;
- 4) забезпечення охорони життя та здоров'я;
- 5) забезпечення прав та інтересів споживачів;
- 6) забезпечення безпечності праці;
- 7) збереження навколишнього природного середовища й економія всіх видів ресурсів;
- 8) усунення технічних бар'єрів у торгівлі та запобігання їх виникненню, підтримка розвитку й міжнародної конкурентоспроможності продукції.

Об'єктами стандартизації є матеріали, складники, обладнання, системи, їх сумісність; правила, процедури, функції, методи, діяльність чи її результати, включаючи продукцію, персонал, системи управління; вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування тощо [8].

Результатом стандартизації є нормативні документи в цій сфері. Вони встановлюють правила, загальні принципи чи характеристики різних видів діяльності або їх результатів. Такими нормативними документами є стандарт, кодекс усталеної практики та технічні умови.

Стандарт – це документ, що встановлює для загального й багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній галузі, та розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу (загальної згоди) [8].

В Україні процедура забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг регламентована такими нормативно-правовими актами: Законом України “Про стандартизацію” від 17.05.2001 р. № 2408–III, Законом України “Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності” від 01.12.2005 р. № 3164–IV, Законом України “Про безпечність та якість харчових продуктів” від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР зі змінами від 04.07.2013 р., ВВР (регулює відносини між органами виконавчої влади, виробниками, продавцями (постачальниками) і споживачами під час розробки, виробництва, введення харчових продуктів на митну територію України, їх закупівлю, використання, споживання та утилізацію) [7], Декретом Ка-

бінету Міністрів України “Про стандартизацію і сертифікацію” [3]; Законом України “Про підтвердження відповідності” № 2406–14, редакція від 02.12.2012 р. [9]; Правилами обов'язкової сертифікації нафти та нафтопродуктів, затвердженими наказом Держспоживстандарту України від 16.01.1997 р. № 19 (зареєстровані Мін'юстом України 26.02.1997 р. за № 52/1856).

Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України “Про стандартизацію і сертифікацію” від 10.05.1993 р. № 46-93, на Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики покладено створення та забезпечення функціонування державної системи сертифікації. Також, згідно з Декретом, нормативні документи із стандартизації поділяються на державні стандарти України – ДСТУ; галузеві стандарти – ГСТУ; стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок – СТТУ; технічні умови – ТУ; стандарти підприємств – СТП. Товари, які перебувають у роздрібній торгівлі, повинні відповідати цим стандартам [3].

Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики є національним органом України із сертифікації.

Згідно з дослідженням М. Маренич, С. Аранчій, Н. Марюха, в Україні якість і безпека продуктів харчування є питанням, яке хвилює не лише спеціалістів, а й пересічних громадян. Деякі речовини, які потрапляють в організм людини з продуктами харчування, викликають руйнівні процеси для здоров'я людини. Модернізація систем безпечності і якості харчових продуктів тваринного й рослинного походження дасть змогу забезпечити продовольчу безпеку країни в умовах євроінтеграції аграрного сектора економіки, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на міжнародному ринку. В Україні для цього напрацьована певна законодавча база, а саме Закони: “Про безпечність та якість харчових продуктів” від 06.09.2005 р. № 2809–IV; “Про ветеринарну медицину” від 16.11.2006 р. № 361–V; “Про карантин рослин” від 19.01.2006 р. № 3369–IV. Вони є гармонізованими з міжнародними вимогами, Угодою СОТ про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Санітарним кодексом наземних тварин Міжнародного епізоотичного бюро; урядом схвалено Концепцію Загальнодержавної цільової економічної програми проведення моніторингу залишкових кількостей препаратів та забруднюючих речовин у живих тваринах, продуктах тваринного походження і кормах, а також у харчових продуктах, підконтрольних ветеринарній службі, на 2008–2013 рр. На сьогодні в харчовій промисловості розроблено понад 400 національних стандартів на харчову продукцію, гармонізованих з міжнародними і європейськими стандартами.

У процесі забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції Україна приєдналась до міжнародних систем сертифікації:

- системи міжнародної електротехнічної комісії (МЕК) з випробувань електрообладнання на відповідність стандартам безпеки;
- системи сертифікації компонентів електронної техніки МЕК.

В Україні діє державна система сертифікації продукції УкрСЕПРО, яка була створена Держспоживстандартом України. Головною організацією в системі Держспоживстандарту України з розробки науково-методичних та організаційних засад сертифікації продукції, послуг, систем управління якістю є Державне підприємство Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості (УкрНДНЦ). УкрНДНЦ здійснює інформаційне забезпечення підприємств і організацій з питань сертифікації.

Згідно із Законом України “Про безпеку та якість харчових продуктів”, “особи, які займаються виробництвом або введенням в обіг харчових продуктів, повинні: застосовувати санітарні заходи та належну практику виробництва, системи HACCP та/або інші системи забезпечення безпеки та якості під час виробництва та обігу харчових продуктів” [7].

В Україні з 01.07.2003 р. діє національний стандарт ДСТУ 4161–2003 “Системи управління безпекою харчових продуктів. Вимоги”, 01.08.2007 р. набув чинності національний стандарт ДСТУ ISO 22000:2007 (ідентичний ISO 22000:2005) [6].

Система міжнародних стандартів ISO серії 22000 включає:

- ISO 22000:2005 “Системи управління безпекою харчових продуктів – Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга”.
- ISO/TS 22003:2007 “Системи управління безпекою харчових продуктів – Вимоги до органів, що здійснюють аудит та сертифікацію систем управління безпекою харчових продуктів”.
- ISO 22004:2005 “Системи управління безпекою харчових продуктів – Настанова щодо застосування ISO 22000:2005”.
- ISO 22005:2007 “Простежуваність у ланцюгу кормів і харчовому ланцюгу – Загальні принципи та настанова щодо проектування та розроблення системи”.

У зв'язку з певними труднощами виконання українськими підприємствами вимог стандарту ДСТУ ISO 22000 (наприклад, орендовані, а не власні виробничі приміщення), деякий час ці два стандарти будуть діяти паралельно. Процес упровадження ДСТУ ISO 22000 для підприємств, на яких функціонує система управління безпекою харчових продуктів відповідно до ДСТУ 4161-2003, бу-

де легше, ніж для підприємств, які розпочинають цю роботу з нуля, оскільки в основі цих стандартів закладені єдині принципи. Стандарт ISO 22000:2005 максимально узгоджений з ISO 9001 для уможливлення їх комбінованого застосування [5].

ISO 22000:2005 “Food safety management systems – Requirements for any organization in the food chain” (“Системи управління безпекою харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга”) гармонізований зі стандартами менеджменту якості, екологічного менеджменту та пристосований до сертифікації перший стандарт, який був опублікований у 2005 р. і встановлює єдині вимоги до систем HACCP. Система аналізу небезпечних чинників і критичних точок контролю (у латинській абrevіатурі – HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Point) є науково обґрунтованою системою, що дає змогу гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації та контролю за небезпечними чинниками. Система HACCP є єдиною системою забезпечення безпеки харчової продукції, що довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями. Використання системи HACCP дає змогу перейти від випробувань кінцевого продукту до розробки запобіжних методів забезпечення безпеки харчової продукції.

Запровадження системи управління безпекою харчових продуктів на базі концепції HACCP дає змогу підприємству:

- забезпечити випуск безпечної продукції за рахунок системного контролю на всіх етапах виробництва;
- належним чином керувати всіма небезпечними чинниками, які загрожують безпеці харчових продуктів: запобігати, усувати чи мінімізувати їх;
- гарантувати, що харчові продукти є безпечними на момент їх вживання в їжу;
- забезпечити належні гігієнічні умови виробництва відповідно до міжнародних норм;
- демонструвати відповідність застосовуваним законодавчим та нормативним вимогам щодо безпеки харчових продуктів;
- зміцнити довіру споживачів, замовників і органів нагляду до продукції, що виробляється, і підвищити імідж підприємства;
- розширити мережу споживачів продукції та вийти на закордонні ринки;
- підвищити відповідальність персоналу за випуск безпечної продукції та забезпечити розуміння всіма робітниками підприємства першорядної важливості аспектів безпеки продукції.

Принципи HACCP:

- 1) з'ясування небезпек, яких слід уникати або зводити до мінімуму;
- 2) обладнання контрольних пунктів на етапах;

3) встановлення критичних меж у критичних контрольних пунктах;

4) розробка ефективних процедур спостереження;

5) планування коригувальних дій на випадок зниження ефективності контролю;

6) встановлення процедур перевірки ефективності контролю;

7) створення документів і баз даних, вказаних у пп. 1–6.

В Україні система HACCP не є обов'язковою процедурою та застосовується суб'єктами господарювання на добровільних засадах, які самостійно вирішують: сертифікувати відповідно до міжнародних вимог чи ні.

На думку С. Белінської, Н. Орлової, Ю. Мотузки, основні недоліки вітчизняної системи державного контролю за безпечністю харчових продуктів зумовлені низкою чинників, серед яких: дублювання функцій органів контролю, відсутність чіткої організаційної структури на національному рівні, повільне впровадження ризик-орієнтованої системи управління безпечністю – системи HACCP [2, с. 177].

Слід зазначити, що в Україні діє Міжнародний інститут безпеки та якості продуктів харчування. Він заснований як урядова консалтингова організація у межах Програми міжнародного партнерства з розвитку харчової галузі (PFID), що підтримується Американським агентством з міжнародного розвитку (USAID), яке надає навчальну, методичну та консультативну допомогу підприємствам, що мають намір упровадити в себе на виробництві сучасні методи управління безпечністю харчових продуктів на основі принципів HACCP. Основне завдання Інституту – сприяння виходу вітчизняної продукції переробної галузі на міжнародні ринки.

Як зазначив В. Місячний, заступник директора зі стандартизації та наукової діяльності «ДП “Укрметтестстандарт”», коли ми говоримо про якість продукції, маємо на увазі, що її виготовлено відповідно до норм і стандартів. Вступ України до СОТ та її інтеграція в Європейський простір зобов'язують країну провести адаптацію національної системи технічного регулювання до європейської [17].

Прийняття Закону України “Про стандартизацію” є кроком до створення нової системи стандартизації, що зробить прозорішими процедуру стандартизації.

IV. Висновки

Таким чином, існують певні види стандартів, які гарантують безпеку та якість продуктів харчування. Україна також намагається брати участь у процесі вдосконалення та забезпечення якості продуктів харчування.

Отже, можна погодитись із твердженнями В. Максимович стосовно головних напрямів розвитку стандартизації й сертифікації товарів для підприємств, а саме: вдос-

коналення процедур розробки стандартів, упорядкування їх складу й гармонізація вимог із світовими. Крім того, використання обов'язкової сертифікації продукції як інструмента конкурентної політики держави сприятиме формуванню прагматичної зовнішньоекономічної політики держави.

Список використаної літератури

1. Алексеева Е. В. Совершенствование организационной структуры системы управления качеством и безопасностью / Е. В. Алексеева // Пищевая промышленность. – 2007. – № 5. – С. 72–73.
2. Белінська С. Концептуальні засади гарантій безпечності харчових продуктів / С. Белінська, Н. Орлова, Ю. Мотузка // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 176–182.
3. Про стандартизацію і сертифікацію : Декрет Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/46-93>.
4. Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsiu.gov.ua/>.
5. ДП “Укрметртестстандарт” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrcsm.kiev.ua/index.php/uk/2009-02-12-13-16-36/63-2009-02-12-08-27-01/128-2009-02-19-14-02-46>.
6. ДП “Хмельницькстандартметрологія” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://csmc-ua.com/index.php?option=com_content&view=article&id=218&Itemid=67.
7. Про безпечність та якість харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997 р. № 771/97–ВР зі змінами від 04.07.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>.
8. Про стандартизацію : Закон України від 05.06.2014 р. № 1315–VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>.
9. Про підтвердження відповідності : Закон України від 02.12.2012 р. № 2406–14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2406-14>.
10. Михальські Т. Управління якістю у харчовій промисловості із врахуванням Європейського харчового кодексу і міжнародно визнаних стандартів : довідник / Т. Михальські, Ф. Ліліє, А. Досін. – Львів : ПАІС, 2006. – 336 с.
11. Науково-технічний центр № 14 ДП “Укрметртестстандарт” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/>.
12. Оглашений Ю. Основні міжнародно визнані стандарти на харчові продукти / Ю. Оглашений, А. Досін // Продукты и ингредиенты. – 2007. – № 2. – С. 82.
13. Покатаєва О. В. Державне регулювання трансформації торговельно-економічних

- відносин: інституціональний підхід : монографія / О. В. Покатаєва. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 408 с.
14. Рафальська В. А. Управління якістю цукру в умовах глобалізації світової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. А. Рафальська ; Нац. аграр. ун-т. – Київ, 2006. – 21 с.
 15. Траченко Л. А. Підвищення ефективності управління якістю продукції на підприємствах харчової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. А. Траченко ; Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса, 2008. – 19 с.
 16. Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukmdnc.org.ua/index.php?option=com_content&task=category§ionid=9&id=55&Itemid=59.
 17. Урядовий кур'єр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/volodimir-misyachnij-koncentruyemo-uvagu-na-garmon/>.
 18. American National Standards Institute [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ansi.org/about_ansi/overview/overview.aspx?menuid=1.

Стаття надійшла до редакції 16.06.2014.

Трохимец Е. И. Использование механизмов стандартизации как средство государственного регулирования качества

В статье рассматривается использование механизмов стандартизации как средства государственного регулирования качества товаров и услуг. Освещаются основные нормативно-правовые акты, регулирующие систему обеспечения качества продуктов питания в Украине.

Ключевые слова: качество, рынок, продукты питания, стандарты, конкурентоспособность, регулирование.

Trokhymets O. Implementation of Standardization Mechanisms as Means of Quality State Regulation

The article examines the use and implementation of mechanisms of standardization as means of state regulation of goods and services. The article describes the main legal acts which regulate the system of providing of food quality in Ukraine.

In order to maintain the country's image on international market and to provide with competitive products and services in general, state regulation should play an important role in providing with adequate standards of living. In order to regulate the quality of products the standardization system has been developed.

The modern consumer has the right to choose the product of higher quality from the submitted products (of various producing countries) of the same category. Therefore, in the current international trade environment, the success of companies that conduct foreign trade activities, depends on how their products meet quality standards.

The purpose of the article is theoretical study of mechanisms of standardization and certification as means of state regulation of quality.

The objects of standardization are the materials, components, equipment, systems, their compatibility; rules, procedures, functions, methods, activities or their results, including production, personnel management; requirements to terminology, symbols, packaging, packing, marking, labeling, etc. In Ukraine, the procedure of providing with the competitiveness of goods and services regulated by the following legal acts: the Law of Ukraine "On Standardization", the Law of Ukraine "On Standards, Technical Regulations and Conformity Assessment Procedures", the Law of Ukraine "On the safety and quality of food" Decree of the Cabinet of Ministers Ukraine "On Standardization and Certification"; Law of Ukraine "On conformity assessment". State Committee of Ukraine for Technical Regulation and Consumer Policy is Ukraine's national agency for certification.

In Ukraine the national standard DSTU 4161–2003 "System of food safety management. Requirement" became valid from July 1, 2003. On August 1, 2007 the national standard of ISO 22000:2007 (identical to ISO 22000:2005) came into force. The main weakness of the national system of state control of food safety due to several factors, are the following: duplication of control, the lack of a clear organizational structure at the national level, the slow implementation of a risk-based safety management system – HACCP – hazard analysis and critical control points.

Thus, there are certain standards that ensure the safety and quality of food. Ukraine is also trying to participate in the improvement and maintenance of food quality.

Key words: quality, market, food, standards, competitiveness, regulation.

УДК 657.9

Н. М. Шмигольдоктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет**ОКУПНІСТЬ ВИТРАТ НА РЕКЛАМУ: ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ**

У статті запропоновано послідовність дій з формування довіри споживачів за допомогою рекламної компанії. Розроблено модель оцінювання динаміки довіри споживачів до продукції. Проведено фінансово-економічний аналіз ефективності витрат на рекламу. Розглянуто можливість використання реклами для забезпечення збільшення довіри споживачів до товарів і послуг підприємств. Подано результати апробації запропонованих методів на підприємствах України на прикладі підприємства "Айс" ЛТД.

Ключові слова: оцінка окупності реклами, ефективність реклами, довіра споживачів, окупність фінансових витрат, товари пасивного попиту.

I. Вступ

Зараз реклама є найдієвішим і, отже, поширеним засобом впливу на споживачів у процесах маркетингових комунікацій. Водночас реклама – це перший пункт в черзі на скорочення в разі нестачі грошових коштів. Цього, звісно, можна уникнути, обґрунтувавши ефективність рекламної кампанії. Причому доводити найчастіше потрібно її фінансово-економічну сторону, оскільки керівника мало цікавить кількість зареєстрованих клієнтів на сайті або відвідувачів за день, зрештою, й інші "нематеріальні" показники. Для нього важливий прибуток. Будь-яка інвестиція повинна давати дохід і себе окупати, в тому числі реклама. І тут можна окреслити таку проблему: методики розрахунку економічної ефективності реклами є, їх застосовують, але їх результати не можна оцінювати так само, як результати розрахунку для звичних видів інвестицій [5].

Визначення ефективності реклами загалом пов'язано з вивченням комплексу факторів, що впливають один на одного, виміряти які часто практично неможливо. Однак неможливість точного вимірювання загальної ефективності реклами зовсім не означає, що від досліджень ефективності необхідно відмовитися [2]. Проводячи рекламну кампанію, підприємство розраховує на дві важливі складові – психологічну та економічну. Перша цікава з погляду впливу на людину. Ми розглянемо другу, саме вона визначає фінансову ефективність тієї чи іншої реклами.

Сьогодні маркетингологи користуються великою кількістю різних методик оцінювання ефективності реклами. Найдієвішими є ті, за результатами яких визначається реальна картина окупності фінансових витрат. Аналіз ефективності реклами допомагає оцінити ступінь досягнення цілей, поставлених перед рекламою. Якісний аналіз

ефективності включає в себе такі провідні напрями, як:

1. Оцінювання якості реклами, а саме її змісту та доступності для цільової аудиторії.
2. Комунікативний аналіз ефективності рекламної кампанії: визначення кількості рекламних контактів, досягнутої в результаті рекламної кампанії.
3. Фінансовий аналіз ефективності: визначення відношення приросту прибутку до витрат на рекламу [1].

II. Постановка завдання

На сьогодні не існує методики визначення ефективності реклами з урахуванням формування довіри споживачів до продукції. Розробка такого алгоритму й оцінювання його впровадження є головним завданням нашого дослідження.

III. Результати

Як відомо, реклама та інтернет-технології здатні забезпечити зростання довіри до компанії та її товарів, послуг як у довгостроковому, так і в короткостроковому періоді [4]. Вплив зазначених інструментів на формування непрямого доходу показано на рис. 1.

З метою подання вказаних на рис. 1. функціональних взаємозв'язків у вигляді динамічної моделі введемо умовні позначення:

- ефективність інтернет-реклами, або традиційних маркетингових методів реклами, характеризує частку споживачів, які будучи охоплені рекламною кампанією й приймають рішення щодо придбання конкретного товару або будь-якого товару конкретного підприємства (E);
- рівень виправдання очікувань споживачів від споживання товарів підприємства, що проводить рекламну кампанію (P_{BO}). Визначається на основі статистичного опитування споживачів;
- частка охоплення загальної чисельності споживачів цільового сегмента протягом однієї рекламної акції (U_0).



Рис. 1. Формування довіри споживачів до товарів пасивного попиту підприємств харчової промисловості за допомогою рекламної діяльності

При побудові моделі будемо вважати, що вказані показники є постійними і не змінюють своїх значень протягом досліджуваних періодів.

Збільшуючи кількість однакових рекламних акцій, підприємство тим самим має можливість збільшити ступінь охоплення споживачів цільового сегмента. Причому повторні рекламні акції поширюються як на нових споживачів, так і на тих, які вже ознайомились з товаром під час попередніх акцій [3]. Таким чином, з кожною рекламною акцією частка додатково охоплених рекламою споживачів буде зменшуватись. Динаміку загальної частки цільових споживачів, не охоплених рекламною кампанією протягом усього часу, буде описувати таке рівняння:

$$\overline{C}_O(1) = 1 - C_O$$

$$\overline{C}_O(t) = \overline{C}_O(t-1) \times (1 - C_O), \quad (1)$$

де $\overline{C}_O(t)$ – частка споживачів цільового сегмента, що після проведення t рекламних кампаній залишається не охопленою ними.

Відповідно, загальна частка охоплених цільових споживачів після проведення t рекламних кампаній буде визначитися з виразу:

$$C_O(t) = 1 - \overline{C}_O(t). \quad (2)$$

Показник $C_O(t)$ є кумулятивним, тобто зі збільшенням кількості рекламних акцій він

має тенденцію монотонно зростати, наближуючись від 0 до 1. Частку додатково охоплених рекламою споживачів з кожною проведеною рекламною кампанією можна обчислити таким чином:

$$\Delta C_O(t) = C_O(t) - C_O(t-1). \quad (3)$$

Зважаючи на показник ефективності рекламної кампанії E , динаміка придбання товарів уперше внаслідок поступового охоплення цільової аудиторії буде визначатись рівнянням:

$$O_{\text{ЦА}}(t) = \Delta C_O(t) \times E. \quad (4)$$

Проте, очікування не всіх споживачів можуть виправдатись після придбання першої пробної одиниці товару. Виправдання очікувань, як і невиправдання, що задається показником $P_{\text{ВО}}$, безпосередньо впливає на довіру до продукції підприємства, динаміку якої можна подати так:

$$\begin{aligned} P_{\text{ДС}}(t) &= P_{\text{ДС}}(t-1) + O_{\text{ЦА}}(t-1) \times P_{\text{ВО}} - \\ &- O_{\text{ЦА}}(t-1) \times (1 - P_{\text{ВО}}) = P_{\text{ДС}}(t-1) + \\ &+ O_{\text{ЦА}}(t-1) \times (2 \times P_{\text{ВО}} - 1), \end{aligned} \quad (5)$$

де $P_{\text{ДС}}(t)$ – рівень довіри до продукції підприємства з боку споживачів після проведення t рекламних кампаній.

При цьому під рівнем довіри в початковий період часу до проведення рекламної

кампанії будемо розуміти частку ринку, що займається продукцією цього підприємства. Зростання або зменшення рівня довіри споживачів протягом серії рекламних акцій під час проведення цілеспрямованої рекламної кампанії згодом трансформується у відповідну зміну частки ринку, а отже, і доходів підприємства харчової промисловості. Таким чином, рівень довіри до продукції підприємства харчової промисловості не є постійним у часі показником. Динаміка його зміни визначається обсягом придбання товарів новими споживачами вперше та відповідним рівнем виправданих очікувань. Тобто рівень виправданих очікувань підвищує рівень довіри до компанії, а рівень невиправданих – знижує її.

Ця методика набула практичної апробації в процесі проведення рекламної кампанії продукції підприємства "АЙС", яка складалась із щоденних рекламних акцій протягом двох тижнів, споживачам було запропоновано відповісти на такі запитання:

1. Чи мали ви змогу ознайомитись з рекламою продукції підприємства "АЙС" на вході до торговельного центру?

2. Яким чином реклама вплинула на ваш вибір: чи спонукала вона вас до придбання морозива нашої компанії?

3. Якщо саме реклама спонукала вас до придбання морозива підприємства "АЙС", чи виправдались ваші найкращі очікування стосовно якості нашої продукції?

Відповідно до проведеного опитування було з'ясовано, що ефективність реклами, тобто частка тих споживачів, які придбали товар під впливом рекламної акції, становила 15%. При цьому рівень справдження їхніх очікувань дорівнював 72%, а частка охоплення споживачів протягом однієї рекламної акції становила 4,3%.

Вважаючи, що за результатами власної оцінки частка ринку морозива підприємства "АЙС" на початкову дату проведення рекламної кампанії становила 27% та застосувавши вищенаведену методику формування довіри споживачів до товарів підприємств харчової промисловості, ми отримали такі розрахункові дані (див. табл.).

Динаміка довіри споживачів до продукції ДКП "АЙС", відповідно до даних таблиці, матиме такий вигляд (рис. 2).

Таблиця

Оцінка динаміки довіри до продукції підприємства "АЙС" за результатами рекламної кампанії

Кількість рекламних акцій	Не охоплені рекламною кампанією споживачі, %	Охоплені рекламною кампанією споживачі, %	Додатково охоплені рекламними акціями споживачі	Додаткові споживачі, що придбали товари завдяки охопленню рекламою, %	Споживачі, очікування яких виправдились, %	Споживачі, очікування яких не виправдились, %	Довіра до компанії, %
1	97,50	2,50	2,50	0,38	0,30	0,08	27,0
2	95,06	4,94	2,44	0,37	0,29	0,07	27,2
3	92,69	7,31	2,38	0,36	0,29	0,07	27,4
4	90,37	9,63	2,32	0,35	0,28	0,07	27,7
5	88,11	11,89	2,26	0,34	0,27	0,07	27,9
6	85,91	14,09	2,20	0,33	0,26	0,07	28,1
7	83,76	16,24	2,15	0,32	0,26	0,06	28,3
8	81,67	18,33	2,09	0,31	0,25	0,06	28,5
9	79,62	20,38	2,04	0,31	0,24	0,06	28,7
10	77,63	22,37	1,99	0,30	0,24	0,06	28,8
11	75,69	24,31	1,94	0,29	0,23	0,06	29,0
12	73,80	26,20	1,89	0,28	0,23	0,06	29,2
13	71,95	28,05	1,84	0,28	0,22	0,06	29,4
14	70,16	29,84	1,80	0,27	0,22	0,05	29,5

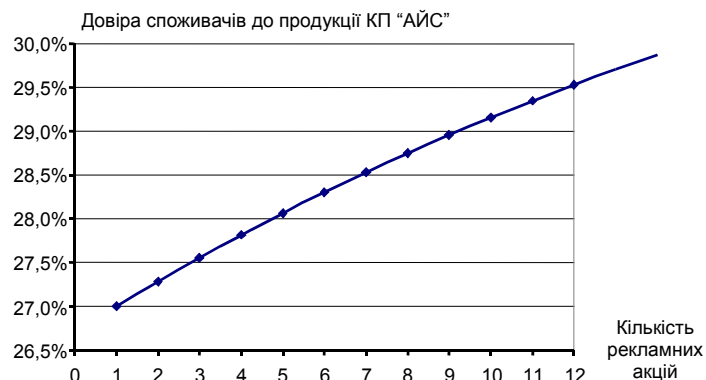


Рис. 2. Динаміка довіри споживачів до продукції КП "АЙС" за результатами рекламної кампанії

За результатами розрахунків довіра до продукції підприємства "АЙС" протягом рек-

ламної кампанії зростає з 27,0% до 29,5%. Отже, цей короткостроковий досягнутий ре-

зультат у середньостроковій перспективі трансформувався у відповідне збільшення частки ринку завдяки додатковим непрямим доходам.

IV. Висновки

Таким чином, розроблено інструмент, за допомогою якого можна визначати або обґрунтовувати тривалість певної рекламної кампанії, підвищувати її якість з метою впливу на показники ефективності реклами та рівень виправданих сподівань і очікувань споживачів, на динаміку довіри споживачів до продукції підприємства і, зрештою, на доходи та прибутки підприємства.

Список використаної літератури

1. Анализ эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skyoutdoor.ru/analiz-effektivnosti/>.
2. Проблемы оценки эффективности затрат на рекламу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adme.ru/research/problemy-ocenki-effektivnosti-zatrat-na-reklamu-97257/>.
3. Шмиголь Н. М. Управление доходами предприятий харчової промисловості: монографія / Н. М. Шмиголь. – Запоріжжя: ЗНУ: Дике поле, 2011. – 305 с.
4. Шмыголь Н. Н. Управление доходами предприятия: современный подход / Н. Н. Шмыголь // матер. 15-й Международ. науч.-практ. конф., г. Москва, 26–28 октября 2010 г. / Государственный университет управления. – Москва: ГУУ, 2010. – С. 335–339.
5. Экономическая эффективность рекламы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economist.net.ua/node/211>.

Статья поступила в редакцию 10.06.2014.

Шмиголь Н. М. Окупаемость затрат на рекламу: оценка и анализ

В статье предложена последовательность действий по формированию доверия потребителей с помощью рекламной компании. Разработана модель оценки динамики доверия потребителей к продукции. Проведен финансово-экономический анализ эффективности затрат на рекламу. Рассмотрены возможности использования рекламы для обеспечения увеличения доверия потребителей к товарам и услугам предприятий. Представлены результаты апробации предложенных методов на предприятиях Украины на примере предприятия "Айс" ЛТД.

Ключевые слова: оценка окупаемости рекламы, эффективность рекламы, доверие потребителей, окупаемость финансовых затрат, товары пассивного спроса.

Shmygol N. Advertising Cost Recovery: Assessment and Analysis

The article suggests a sequence of steps to build consumer confidence with the help of advertising. The most valuable are methodologies, the results of which determine the real picture of expenses payback. Analysis of the advertising effectiveness helps to assess the achievement of advertising goals.

Qualitative analysis of the effectiveness includes the following areas. First, an assessment of advertising quality: evaluation of content and advertising availability for the target audience. Second, communicative analysis of the advertising campaign effectiveness: determining the number of advertising contacts achieved as a result of the campaign. Also, financial analysis efficiency: the attitude of profit growth to advertising costs.

The author proved the lack of a unified methodology for determining the advertising effectiveness which based on the formation of trust to the product. Development and evaluation of the algorithm and its implementation is the main task of this research.

That's why in this article the author proposed the model for consumer confidence in products dynamics assessment. Also, the financial and economic analysis of the advertising cost effectiveness is hold. The possibilities of using advertising for increasing products and services consumer confidence in the businesses are considered. The results of proposed methods have approbation the on the enterprises of Ukraine, on the example of "Ice" LTD are presented.

Key words: evaluation of advertising payback, the effectiveness of advertising, consumer confidence, payback of financial costs, passive demand products.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 338.1

Е. В. Котов

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник

В. И. Ляшенко

доктор экономических наук, профессор
филиал института экономики промышленности НАН Украины
при Классическом частном университете, г. Запорожье

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЗАПОРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проведена количественная оценка индустриальной, постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации экономики Запорожской области в динамике и в сравнении с другими административно-территориальными субъектами Украины. Выявлены важные особенности каждой стадии модернизации, раскрыты причины их возникновения и предложены направления модернизации экономики Запорожской области в контексте современных рисков и вызовов.

Ключевые слова: модернизация, индустриализация, оценка, экономика, стадия, регион.

Современные риски и вызовы требуют систематического обновления стратегии развития региона. Вводимые механизмы противодействия уже не могут носить адаптационный характер. Они должны работать на упреждение новых рисков, создавая основу для реализации прогрессивных направлений социально-экономического развития. Это актуализирует задачу формирования новой региональной политики, способной не только устоять в борьбе с изменяющейся внешней конъюнктурой, но обеспечить устойчивое развитие всех систем жизнедеятельности региона. Основой новой региональной политики должна стать упреждающая стратегия модернизации экономики региона, которая позволит достичь самых высоких целей и решить самые амбициозные задачи развития.

Проблемам прогнозирования, планирования и стратегирования процессов модернизации экономики региона посвящено много научных исследований, в рамках которых неоиндустриальные аспекты модернизации региональных экономик рассмотрены достаточно слабо. В приложении к отечественным условиям таких исследований крайне мало. Поэтому данная статья направлена на частичное заполнение этих пробелов на примере Запорожской области.

В статье изложены результаты исследования, направленного на поиск оптимального типа стратегии модернизации экономики Запорожской области. Данное исследование проведено в рамках углубления комплекса

исследований авторов, изложенных в работах [1–3], и практического их применения к реальным экономическим системам.

Запорожская область отличается от других административно-территориальных единиц тем, что на его территории расположены все существующие в Украине виды производства. Эта уникальная характеристика является для области большим преимуществом, которое, при условии правильного использования, позволит эффективно и относительно быстро реализовать индивидуальную модель модернизации.

Необходимо отдельно остановиться на данном преимуществе и показать его важность. Наличие на территории широкого спектра отраслей добывающей и перерабатывающей промышленности уже дало свой позитивный результат в Австралии [4, с. 139]. Именно благодаря этому Австралия неоднократно признавалась лучшей страной для жизни и закрепила за собой титул самой стабильной экономики планеты¹.

Запорожская область замыкает пятерку наиболее урбанизированных областей Украины (рис. 1), уступив четвертое место Харьковской области, начиная с 2005 г. Несмотря на достаточно значительное падение уровня урбанизации в 2008 г., которого

¹ Более 20 лет в Австралии рост ВВП не прекращается. В 2012 г. рост ВВП Австралии составил 3,5%, что больше, чем в США (2,2%) и Германии (0,7%). Уровень безработицы составляет 5,7%, что намного ниже, чем в среднем по Европейскому Союзу (12%). В 2012 г. Австралия третий раз подряд возглавила Better Life Index. Более детально в [6].

смогла избежать лишь Харьковская область, в дальнейшем доля городского населения неуклонно растет. Это позитивная характеристика, поскольку урбанизация является одним из главных факторов разви-

тия индустриализации на отдельно взятой территории. Исследования подтверждают, что "...ни одна страна не стала индустриальной без процесса урбанизации, как бы хаотично он не происходил" [5, с. 2].

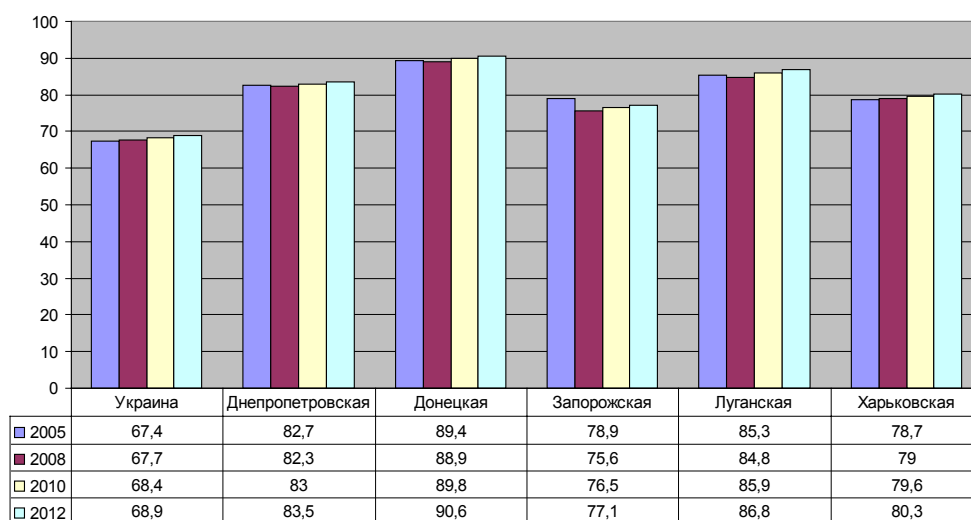


Рис. 1. Доля городского населения наиболее урбанизированных областей Украины, %¹

Высокий уровень индустриализации экономики Запорожской области обеспечил ей высокий уровень валового регионального продукта как в абсолютном отношении, так

и на душу населения, а также твердое четвертое место среди 25 областей Украины по объему производимой промышленной продукции (товаров, услуг) (рис. 2).

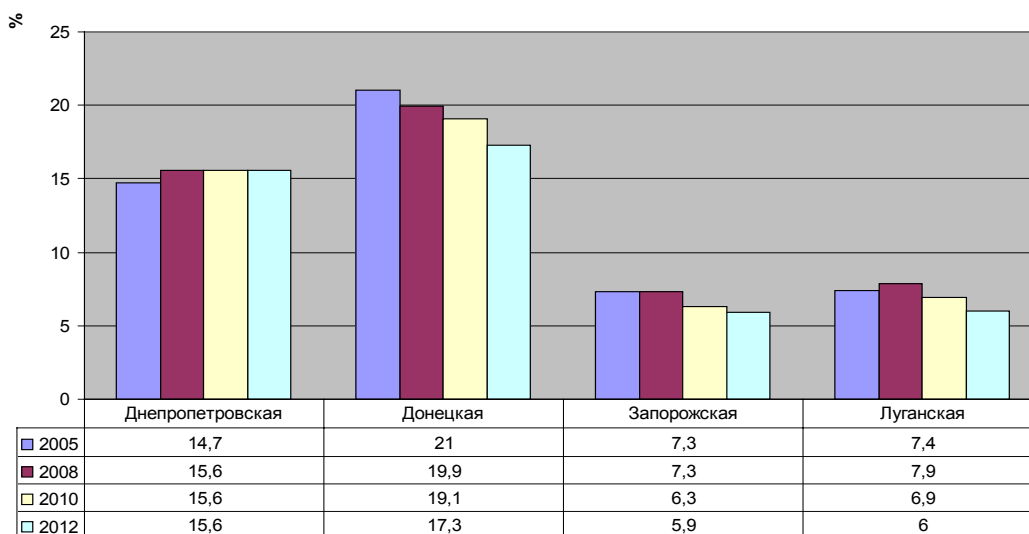


Рис. 2. Доля реализованной промышленной продукции в общем объеме Украины

Обладая мощным промышленным базисом, Запорожская область играет ведущую роль в обеспечении товарами и услугами потребителей на внутреннем рынке Украины и внешних мировых рынках. Объем экспортируемых предприятиями области товаров и услуг на душу населения позволяет региону удерживать третье место, а иногда и претендовать на второе (рис. 3). Так, в

2010 г. разница в данном показателе между Днепропетровской и Запорожской областями составила 68 грн.

Уровень безработицы в Запорожской области хоть и ниже, чем средний показатель по Украине, но все же достаточно высокий, если сравнивать его с другими промышленно развитыми регионами (рис. 4). Данный показатель ниже предельного значения (8%), что свидетельствует об отсутствии значительных проблем рынка труда области.

¹ Здесь и далее при создании гистограмм и графиков использовались данные статистического сборника "Регионы Украины".

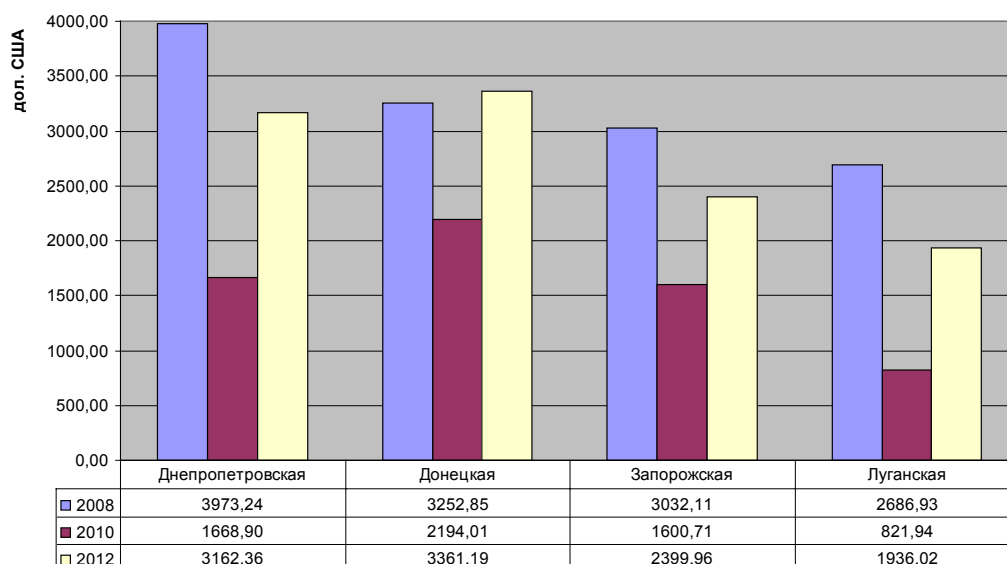


Рис. 3. Экспорт товаров и услуг на душу населения в промышленно развитых областях, дол. США

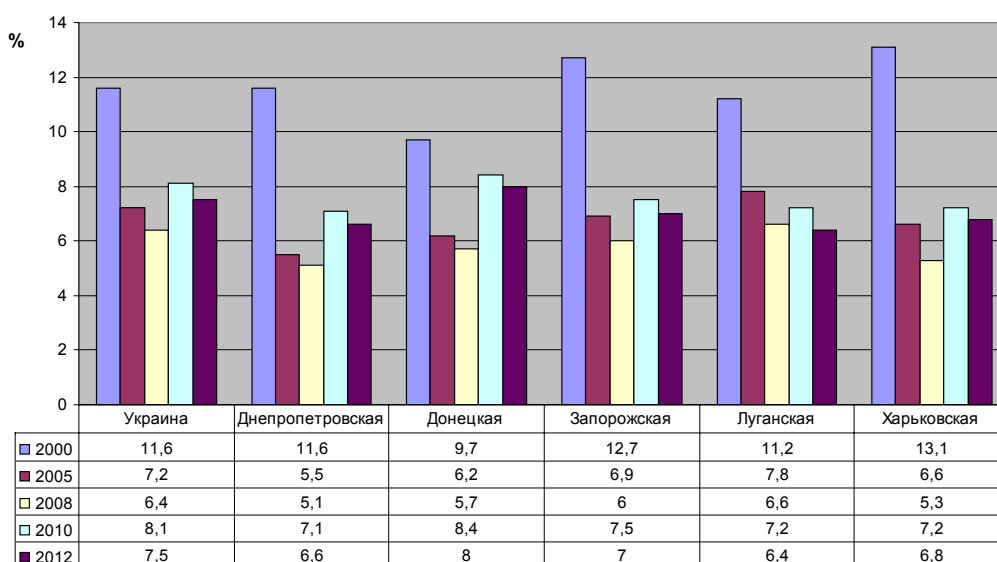


Рис. 4. Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению

Запорожская область по объемам выбросов вредных веществ в атмосферу на душу населения занимает последнее место среди промышленно развитых регионов Украины (рис. 5). Луганская область по данному показателю опережает Запорожскую почти в полтора раза, а Донецкая и Днепропетровская – более чем в 2 раза.

Низкие объемы выбросов как для промышленного региона обусловлены низкой долей в экономике области добывающего сектора и отраслей первой стадии переработки сырья, которые являются главными источниками загрязнения окружающей среды. В свою очередь, улучшенная, в сравнении с другими промышленными регионами, экологическая обстановка в Запорожской области позволила ей достичь наивысшего показателя ожидаемой продолжительности жизни среди них. Данный показатель выше только у

регионов, где концентрация промышленного производства намного ниже, чем в Запорожской области.

Запорожская область обладает рядом сильных преимуществ, которые подтверждены статистическими данными. К отмеченному ранее высокому уровню ожидаемой продолжительности жизни для обоих полов необходимо добавить высокий уровень научного и образовательного потенциала области. Данный фактор при формировании эффективной стратегии социально-экономического развития является фундаментальным. Область занимает второе место среди 25 областей Украины по уровню наукоемкости ВРП; сконцентрирован значительный интеллектуальный и инновационный потенциал. По численности ученых и инженеров, задействованных в экономике области, количеству инновационно активных людей область имеет оптимистичные показатели.

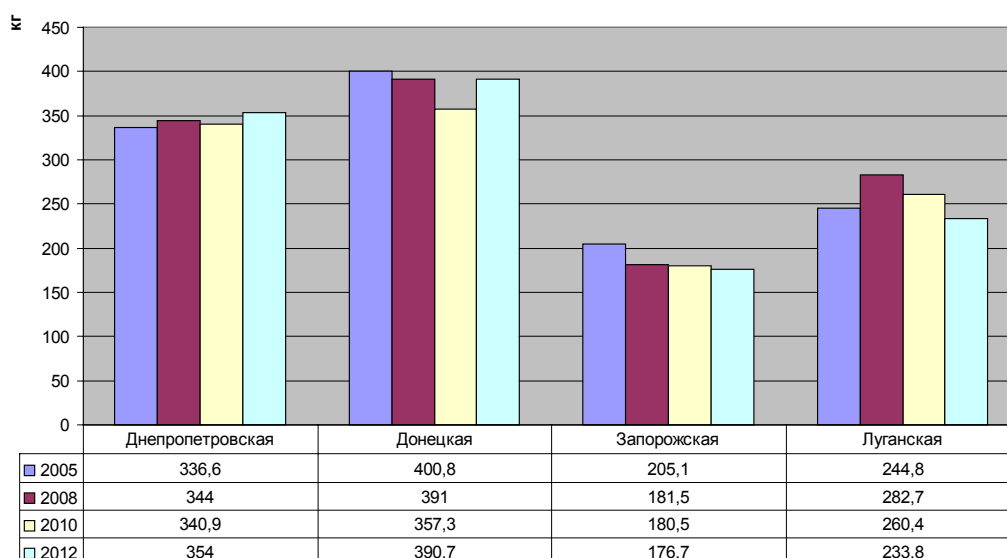


Рис. 5. Выбросы загрязнений в атмосферу на душу населения, кг

Несмотря на оптимизм, есть повод для пессимизма – данный потенциал области “угасает”, имея устойчивую динамику деградации. Поэтому региональным органам власти необходимо обратить пристальное внимание на данную проблему, решение которой возможно без привлечения сторонних ресурсов. При правильном, стратегически взвешенном подходе пессимистичные тенденции можно обернуть вспять и превратить в резервы роста, со всеми вытекающими из этого положительными последствиями.

Перспективы успешного экономического развития Запорожской области весьма значительны и реалистичны. В отличие от таких индустриальных гигантов, как Донецкая и Луганская области, опирающихся на добы-

вающую промышленность и металлургическую отрасль, Запорожская область имеет в своей структуре весомую долю перерабатывающей промышленности, которая станет драйвером модернизации экономики. Хотя и здесь существует скрытый риск. На фоне стабилизации и даже некоторого роста выпуска товаров и услуг, которые являются результатом производственной деятельности перерабатывающей отрасли, наблюдается устойчивое снижение валовой добавленной стоимости этого выпуска, что свидетельствует о росте промежуточного потребления в цепочках дополнительно создаваемой стоимости, что свидетельствует о росте доли ресурсоемких производств и деградации отраслей высокотехнологической переработки и наукоемкого производства.

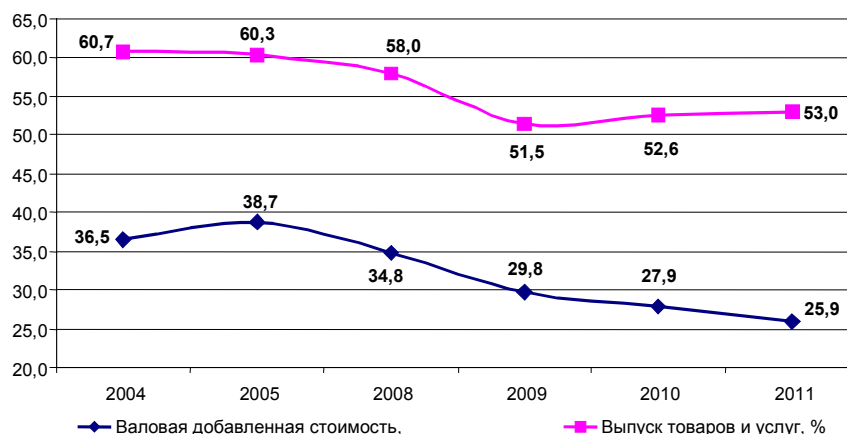


Рис. 6. Доли перерабатывающей промышленности Запорожской области в структуре выпуска и ВДС [7, с. 33–34]

Следует все же обратить внимание на низкую устойчивость перерабатывающей промышленности Запорожской области в период финансово-экономического кризиса (рис. 7). Наибольшее падение объемов выпуска наблюдалось в кризисный год (2009 г.), неустойчивые темпы его восстановления – в посткризисный период (2010–2011 гг.). В отличие от

нее, добывающая промышленность, хоть и пострадала существенно от финансово-экономического кризиса, но имела устойчивые темпы восстановления объемов выпуска продукции и услуг в 2010–2011 гг. Возможно, это обусловлено достаточно сильной зависимостью перерабатывающей промышленности области от внешних рынков в плане по-

ставок сырья, материалов и комплектующих, необходимых для производства. Однако не стоит исключать и еще одно препятствие – резкое снижение на внешних рынках потребительского спроса в кризисный период на продукцию перерабатывающей промышленности Запорожской области, осо-

бенно на рынке, где присутствуют более дешевые, но не менее надежные аналоги, например, произведенные в Китае или России. В связи с этим в области актуализируется задача увеличения доли потребителей продукции перерабатывающей промышленности на внутреннем рынке Украины.

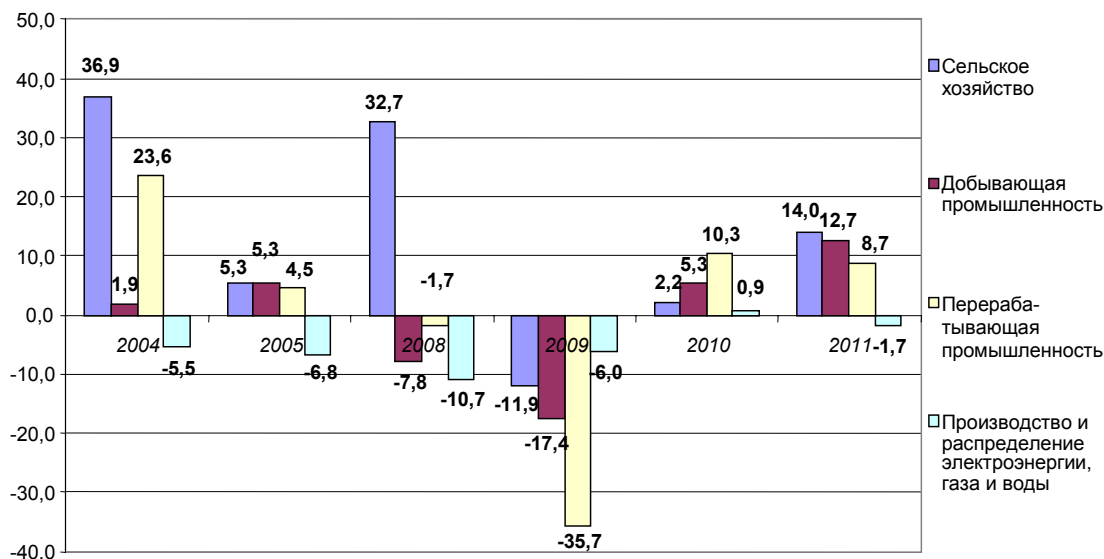


Рис. 7. Прирост (сокращение) физического объема выпуска по отдельным видам экономической деятельности в Запорожской области в ценах к предыдущему году, %

Одним из важных преимуществ Запорожской области являются ее природно-климатические условия, которые позволяют выращивать почти все сельскохозяйственные культуры. Наличие двух водных бассейнов – бассейны реки Днепра (в том числе Каховского и Днепропетровского водохранилищ) и Азовского моря – обеспечивают надежные источники воды для сельского хозяйства и являются ценными рыбохозяйственными зонами. Это преимущество должно быть использовано регионом при развитии отраслей высокотехнологичной переработки сельхозпродукции и продукции рыболовства.

Таким образом, модернизационный потенциал социально-экономического развития Запорожской области очень высокий. Поэтому целью исследования было проведение количественной оценки перспектив модернизации экономики области и выбора на основе полученных результатов наиболее оптимальной и перспективной стратегии регионального развития.

В данном исследовании были определены стадии и фазы модернизации Запорожской области и других регионов Украины. В качестве методологической базы использовалась апробированная методика в страновом контексте, предложенная в Обзорном докладе Китайской академии наук [8] и скорректированная авторами данного исследования в региональном разрезе. В данном исследовании определены индексы и фазы

трех стадий модернизации: индустриальной, постиндустриальной и неиндустриальной¹.

Для каждой стадии модернизации и их совокупности предложен набор индикаторов, количество которых для каждой из них различно, и их эталонных (стандартных) значений. Эталонные значения для таких индикаторов меняются в зависимости от стадии модернизации, при оценке которой они используются (табл. 1).

Взвешивание индикатора производится по формуле:

а) для прямых (стимуляторов) индикаторов:

$$I_i = (P_{\text{Зинд}} / B_{\text{Зинд}}) \times 100; \quad (1)$$

б) для обратных (дестимуляторов) индикаторов:

$$I_i = (B_{\text{Зинд}} / P_{\text{Зинд}}) \times 100, \quad (2)$$

где I_i – индекс развития i -го оценочного индикатора;

$P_{\text{Зинд}}$ – реальное значение i -го оценочного индикатора;

$B_{\text{Зинд}}$ – базовое (стандартное) значение i -го оценочного индикатора.

Для индустриальной и неиндустриальной модернизации $i = 1 \div 10$; постиндустриальной модернизации $i = 1 \div 13$.

¹ Используемая методика позволила оценить только количественные характеристики каждой стадии модернизации.

Таблица 1

Индикаторы оценки стадий модернизации и их эталонные значения

Наименование индикатора (конкретизация используемого показателя)	Эталонное значение стадии модернизации		
	индустриальная	постиндустриальная	неоиндустриальная
Экономические индикаторы			
ВРП на душу населения, грн	34 746,57 ¹	200 000 ²	200 000
Доля добавленной стоимости в сельском хозяйстве в ВРП, %	15	X ³	x
Доля добавленной стоимости в сфере услуг в ВРП, %	45	x	72
Доля добавленной стоимости в материальной сфере (доля сельскохозяйственной и индустриальной добавленной стоимости в ВРП), %	x	28	x
Доля лиц, занятых в сельском хозяйстве, %	30	x	x
Доля занятых в сфере услуг, %	x	x	72
Доля труда в материальной сфере (доля лиц, занятых в сельском хозяйстве и промышленности), %	x	28	x
Социальные индикаторы			
Доля городского населения (уровень урбанизации), %	50	78	78
Медицинские услуги (число врачей на 1000 жителей), ‰	1	3	3
Уровень детской смертности, ‰	30	2	x
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	70	79	79
Индикаторы знания и инновации в знаниях			
Уровень грамотности среди взрослых, %	80	x	x
Доля лиц со средним образованием (доля обучающихся в средних учебных заведениях среди населения соответствующего возраста), %	x	100	x
Доля лиц с высшим образованием (доля студентов, получающих высшее образование среди населения соответствующего возраста), %	15	67	67
Финансирование инноваций в знания (соотношение затрат на НИОКР и ВРП), %	x	3	3
Человеческий вклад в инновации в знания (число ученых и инженеров, полностью занятых в НИОКР, на 10 000 населения), %	x	50	x
Патенты на инновации в знания (число жителей, подающих заявки на патенты, на 1 млн жителей), %	x	774	774
Распространенность сети Интернет (число пользователей сети Интернет на 100 жителей), %	x	70	70

¹ Стандартное значение предложено авторами Обзорного доклада. Оно составляет 6399 долл. США для 2000 г. В данных расчетах стандартное значение приведено по курсу НБУ 5,43 грн. за 1 долл. США для 2005 г.

² Данное значение используется при оценке постиндустриальной и неоиндустриальной модернизации и соответствует 2005 г. Для 2008 и 2010 годов соответственно 235 400 и 244 821 грн. При определении ВВП на душу населения бралось среднее арифметическое значение показателей Великобритании, Германии, Китая, Италии, США, Франции, Японии за соответствующий год. Источник: Organisation for Economic Co-operation and Development / www.oecd.org. – 2013. – Режим доступа: http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=SNA_TABLE4.

³ Индикатор не использовался при оценке данной стадии модернизации.

После взвешивания индикаторов определяются индексы групп индикаторов и интегральный индекс стадии модернизации. Индекс постиндустриальной модернизации определяется на основании четырех групп индикаторов, а индустриальной и неоиндустриальной – трех. Формула расчета индексов модернизации выглядит следующим образом:

а) для индустриальной модернизации:

$$\text{ИИМ} = (\text{ЭИ} + \text{СИ} + \text{ИЗ}) / 3, \quad (3)$$

где ИИМ – индекс индустриальной модернизации;

ЭИ – индекс экономических индикаторов ($\text{ЭИ} = \sum I_i / 4, i = 1 \div 4$);

СИ – индекс социальных индикаторов ($\text{СИ} = \sum I_i / 4, i = 5 \div 8$);

ИЗ – индекс индикаторов знаний ($\text{ИЗ} = \sum I_i / 2, i = 9 \div 10$).

б) для постиндустриальной стадии модернизации:

$$\text{ИПМ} = (\text{ИЗ} + \text{ПЗ} + \text{КЖ} + \text{КЭ}) / 4, \quad (4)$$

где ИПМ – индекс постиндустриальной модернизации;

ИЗ – индекс инноваций в знаниях ($\text{ИЗ} = \sum I_i / 3, i = 1 \div 3$);

ПЗ – индекс передачи знаний ($\text{ПЗ} = \sum I_i / 4, i = 4 \div 6$);

КЖ – индекс качества жизни ($\text{КЖ} = \sum I_i / 5, i = 7 \div 10$);

КЭ – индекс качества экономики ($\text{КЭ} = \sum I_i / 4, i = 11 \div 13$);

в) для неоиндустриальной модернизации:

$$\text{ИНеоИМ} = (\text{ЭИ} + \text{СИ} + \text{ИЗ}) / 3, \quad (5)$$

где ИНеоИМ – индекс неоиндустриальной модернизации;

ЭИ – индекс экономических индикаторов ($\text{ЭИ} = \sum I_i / 3, i = 1 \div 3$);

СИ – индекс социальных индикаторов ($\text{СИ} = \sum I_i / 3, i = 4 \div 6$);

ИЗ – индекс индикаторов знаний ($\text{ИЗ} = \sum I_i / 4, i = 7 \div 10$).

Индустриальной и постиндустриальной стадиям модернизации соответствуют опре-

деленные фазы эволюции (табл. 2 и 3). Для неоиндустриальной модернизации, в связи с небольшим периодом ее действия, фазы

пока не определены; они находятся в стадии разработки.

Таблица 2

**Классификация фаз и значения сигнальных индикаторов
индустриальной модернизации**

Фаза	Отношение добавленной стоимости в сельском хозяйстве к ВРП	Отношение добавленной стоимости в сельском хозяйстве к добавленной стоимости в промышленности	Отношение занятости в сельском хозяйстве к общей занятости	Отношение занятости в сельском хозяйстве к занятости в промышленности
Переходная фаза	<5%	<0,2	<10%	<0,2
Фаза расцвета	≥5%, <15%	≥0,2; <0,8	≥10%; <30%	≥0,2; <0,8
Фаза развития	≥15%, <30%	≥0,8; <2,0	≥30%; <50%	≥0,8; <2,0
Начальная фаза	≥30%, <50%	≥2,0; <5,0	≥50%; <80%	≥2,0; <5,0
Традиционное общество	≥50%	≥5,0	≥80%	≥5,0

Каждой фазе индустриальной модернизации соответствуют следующие заданные значения: традиционное общество – 0; начальная фаза – 1; фаза развития – 2; фаза расцвета – 3; переходная фаза – 4. Расчет фазы, в которой находится развитие индустриальной модернизации, производится по формуле:

$$\text{ФПМ} = \frac{(\text{Д}_{\text{дссх}} + \text{Д}_{\text{дссх/дсп}} + \text{Д}_{\text{зсх}} + \text{Д}_{\text{зсх/зп}})}{4}, \quad (6)$$

где $\text{Д}_{\text{дссх}}$ – заданное значение фазы, определенное, исходя из показателя отношения добавленной стоимости в сельском хозяйстве к ВРП (0÷4);

$\text{Д}_{\text{дссх/дсп}}$ – заданное значение фазы, определенное, исходя из показателя отношения добавленной стоимости в сельском хозяйстве к добавленной стоимости в промышленности (0÷4);

$\text{Д}_{\text{зсх}}$ – заданное значение фазы, определенное, исходя из показателя доли занятости в сельском хозяйстве в структуре общей занятости (0÷4);

$\text{Д}_{\text{зсх/зп}}$ – заданное значение фазы, определенное, исходя из показателя соотношения занятости в сельском хозяйстве к занятости в промышленности (0÷4).

Таблица 3

**Классификация фаз и значения сигнальных индикаторов
постиндустриальной модернизации**

Фаза	Доля добавленной стоимости в материальной сфере	Доля занятости в материальной сфере
Фаза расцвета	<20%	<20%
Фаза развития	≥20%, <30%	≥20%, <30%
Начальная фаза	≥30%, <40%	≥30%, <40%
Подготовительная фаза	≥40%, <50%	≥40%, <50%

Каждой фазе постиндустриальной модернизации соответствуют следующие заданные значения: подготовительная фаза – 0; начальная фаза – 1; фаза развития – 2; фаза расцвета – 3. Расчет фазы, в которой находится развитие постиндустриальной модернизации, производится по формуле:

$$\text{ФПМ} = (\text{Д}_{\text{дсмп}} + \text{Д}_{\text{зан}}) / 2, \quad (7)$$

где $\text{Д}_{\text{дсмп}}$ – заданное значение фазы, определенное, исходя из реального показателя добавленной стоимости материального производства (0÷3);

$\text{Д}_{\text{зан}}$ – заданное значение фазы, определенное, исходя из реального показателя доли занятости в материальном производстве в структуре общей занятости (1÷3).

Индекс индустриальной модернизации отражает прогресс социально-экономической системы в переходе от аграрного к индустриальному типу производства. Происходит уход от примитивных производственных форм, развивающихся, прежде всего, в отраслях, обеспечивающих добычу и пер-

вичную обработку ресурсов, и требующих неквалифицированных работников. На смену добыче природных ресурсов (extracting) приходит производство (manufacturing) широко спектра заранее определенных продуктов, обеспечивающих возрастающую квалификацию работников [9, с. 158].

Расчеты показали, что Запорожская область имеет высокий уровень промышленного развития и является одной из ведущих областей в данном секторе экономики (табл. 4). Индекс индустриальной модернизации выше, чем в Запорожской области, имеют только такие признанные промышленные гиганты Украины, как Донецкая и Днепропетровская области¹.

¹ При оценке полученных результатов индексы города Киева сознательно не брались во внимание, вследствие того, что столица Украины не соизмерима с областями Украины по площади территории, концентрации центральных структур управления и организаций научно-образовательной сферы, что дает преимущества городу в количественной оценке всех стадий модернизации. Также данный подход был применен к г. Севастополю.

Таблица 4

Индекс индустриальной модернизации регионов Украины

Регион	Года			
	2005	2008	2010	2012
Украина	92	96	97	98
АР Крым	92	94	95	96
Винницкая	87	91	91	92
Волынская	90	93	93	95
Днепропетровская	92	98	100	99
Донецкая	92	97	98	100
Житомирская	89	92	94	94
Закарпатская	88	90	91	92
Запорожская	93	96	97	98
Ивано-Франковская	92	92	93	94
Киевская	93	95	97	100
Кировоградская	88	91	92	92
Луганская	90	94	95	95
Львовская	92	94	95	96
Николаевская	92	94	96	96
Одесская	92	95	96	97
Полтавская	91	95	98	98
Ровненская	93	93	94	94
Сумская	90	94	95	96
Тернопольская	86	90	91	90
Харьковская	92	96	97	98
Херсонская	88	90	91	91
Хмельницкая	89	92	93	93
Черкасская	89	94	93	93
Черновицкая	87	90	90	90
Черниговская	89	92	93	94
г. Киев	98	100	100	100
г. Севастополь	92	95	96	97

Промышленная развитость Запорожской области содействует эффективной реализации процессов индустриальной модернизации на ее территории. За весь период исследования индекс данной стадии модернизации поступательно растет (табл. 4) и, в первую очередь, благодаря аналогичной динамике индекса группы экономических индикаторов (табл. 5). Среди экономических индикаторов динамику роста демонстрирует показатель ВВП на душу населения. За 2005–2012 гг. он вырос более чем в два раза. Ес-

ли данный показатель скорректировать с учетом “теневой” экономики, то в 2014 г. он достигнет уровня, который был зафиксирован в 19 наиболее индустриально развитых странах мира в 60-х гг. прошлого столетия.

Рост ВВП на душу населения на фоне снижения добавленной стоимости в сельском хозяйстве и сфере услуг свидетельствует о значительном потенциале промышленного базиса в Запорожской области, который целесообразно использовать, но на новой более качественной основе.

Таблица 5

Индексы групп индикаторов индустриальной модернизации регионов Украины

Регион	Экономические индикаторы				Социальные индикаторы				Индикаторы знания			
	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Украина	82	90	92	95	99	99	100	100	100	100	100	100
АР Крым	80	85	87	89	99	99	100	100	100	100	100	100
Винницкая	70	78	79	80	98	99	100	100	100	100	100	100
Волынская	75	84	84	87	99	100	100	100	100	100	100	100
Днепропетровская	82	97	100	97	99	99	100	100	100	100	100	100
Донецкая	81	94	96	99	99	99	100	100	100	100	100	100
Житомирская	74	82	85	85	99	99	100	100	100	100	100	100
Закарпатская	77	83	84	85	93	93	94	94	100	100	100	100
Запорожская	82	92	92	95	99	99	100	100	100	100	100	100
Ивано-Франковская	84	84	86	89	96	96	97	97	100	100	100	100
Киевская	83	90	94	100	99	99	100	100	100	100	100	100
Кировоградская	71	78	81	81	99	99	100	100	100	100	100	100
Луганская	77	85	88	88	99	99	100	100	100	100	100	100
Львовская	80	85	87	90	100	100	100	100	100	100	100	100
Николаевская	81	87	90	90	99	99	100	100	100	100	100	100
Одесская	81	89	91	94	99	99	100	100	100	100	100	100
Полтавская	78	88	94	94	99	99	100	100	100	100	100	100
Ровненская	84	84	85	86	98	98	99	99	100	100	100	100
Сумская	76	85	86	89	99	99	100	100	100	100	100	100
Тернопольская	70	78	79	79	96	96	98	97	100	100	100	100
Харьковская	81	90	92	95	99	100	100	100	100	100	100	100
Херсонская	72	76	77	77	99	99	100	100	100	100	100	100
Хмельницкая	74	81	82	82	100	100	100	100	100	100	100	100

Продолжение табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Черкасская	73	85	83	84	99	100	100	100	100	100	100	100
Черновицкая	71	79	78	79	95	96	96	96	100	100	100	100
Черниговская	73	82	83	85	99	99	100	100	100	100	100	100
г. Киев	96	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
г. Севастополь	80	87	90	93	100	99	100	100	100	100	100	100

Усиливающаяся урбанизация региона, о чем свидетельствует одноименный показатель в группе социальных индикаторов, также будет способствовать развитию индустриальных технологий. Региону необходимо быть готовым к этому, главным образом концентрируя свое внимание на улучшении социальной и экономической инфраструктуры, экологического состояния городов, а также развивать новые отрасли обрабатывающей промышленности, которые отличаются завершенностью производственного цикла, высокой степенью автоматизации и

компьютеризации рабочих процессов, безотходностью и энергосбережением.

Важность перехода к новому типу региональной промышленной политики, ориентированной на развитие наукоемких, “зеленых” и конечного цикла производств, подтверждает расчет фазы индустриальной модернизации в Запорожской области (табл. 6). Закрепившись в переходной к следующей стадии модернизации фазе, в 2012 г. экономика Запорожской области откатилась назад к фазе расцвета, во многом из-за отсутствия новых стимулов к развитию промышленности региона.

Таблица 6

Фаза индустриальной модернизации регионов Украины

Регионы	Года			
	2005	2008	2010	2012
Украина	3	3	3	3
АР Крым	3	3	3	3
Винницкая	2	2	2	2
Волинская	2	3	2	2
Днепропетровская	4	4	4	4
Донецкая	4	4	4	4
Житомирская	3	3	3	3
Закарпатская	3	3	3	2
Запорожская	3	4	4	3
Ивано-Франковская	3	3	3	3
Киевская	3	3	3	3
Кировоградская	2	2	2	2
Луганская	4	4	4	4
Львовская	3	3	3	3
Николаевская	3	3	3	2
Одесская	3	3	3	3
Полтавская	3	3	3	3
Ровненская	3	3	3	3
Сумская	3	3	3	3
Тернопольская	2	2	2	2
Харьковская	3	4	4	3
Херсонская	3	2	2	2
Хмельницкая	2	2	2	2
Черкасская	3	3	2	2
Черновицкая	3	2	2	2
Черниговская	2	2	2	2
г. Киев	4	4	4	4
г. Севастополь	4	4	4	4

Завершение индустриальной модернизации становится основой для успешного развития постиндустриальной модернизации, процессы перехода к которой в мире начались чуть более 30 лет назад и пока не завершены¹. Под постиндустриальной модернизацией принято понимать переход к доминированию в экономике сферы услуг. Это выражается в доминировании вклада в ВВП и занятости данного сектора экономи-

ки, в сравнении с аналогичными показателями двух других секторов – сельского хозяйства и промышленности.

Наряду с вышеперечисленными показателями, важное значение для определения количественных характеристик реализации процессов постиндустриальной модернизации имеют показатели, отражающие воспроизводство инноваций в знаниях, возможности получения и распространения знаний. Достаточно высокие значения Запорожской области в группе индикаторов “Инновации в знаниях” обусловлены высокой долей затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в произведенном ВВП региона (табл. 7). Значе-

¹ Под понятием “завершение индустриальной модернизации” понимается не остановка индустриального развития как такового, а достижение определенных эталонных показателей, которыми выступают результаты индустриального развития 19 наиболее развитых стран мира в 1960-х гг.

ние данного показателя уступает только Харьковской области, во многом благодаря

высокой концентрации в г. Харькове организаций, проводящих данные работы.

Таблица 7

Индексы групп индикаторов постиндустриальной модернизации регионов Украины

Регионы	Индекс инноваций в знаниях				Индекс передачи знаний				Индекс качества жизни				Индекс качества экономики			
	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012
Украина	32	30	30	29	72	74	70	70	78	79	80	81	66	61	65	61
АР Крым	18	16	15	12	55	54	51	50	78	77	79	78	77	74	77	80
Винницкая	14	14	17	15	58	54	53	50	72	72	73	74	57	51	53	48
Волинская	6	6	7	5	54	52	54	50	74	75	75	76	71	57	59	59
Днепропетровская	34	29	29	29	72	72	67	65	83	83	84	84	49	52	53	54
Донецкая	22	20	19	17	64	62	57	57	84	84	85	85	50	50	53	52
Житомирская	5	4	4	3	57	56	56	52	74	75	75	77	60	58	64	58
Закарпатская	8	7	9	8	47	47	47	44	69	69	70	70	69	55	60	73
Запорожская	31	25	27	23	71	75	72	67	80	81	82	83	51	51	55	51
Ивано-Франковская	11	13	12	9	60	60	56	51	71	72	72	75	66	58	60	51
Киевская	17	15	17	14	49	50	50	49	73	76	77	81	60	70	77	77
Кировоградская	7	7	9	8	53	54	50	45	74	75	76	77	61	46	50	46
Луганская	12	13	14	14	65	66	62	59	83	83	85	87	50	47	48	48
Львовская	26	25	24	23	74	74	72	70	78	78	79	79	72	67	72	68
Николаевская	31	26	24	20	58	58	58	56	79	79	80	81	67	57	57	53
Одесская	21	21	20	17	76	80	78	84	77	78	79	79	90	77	83	82
Полтавская	10	11	12	13	68	68	63	59	76	77	79	81	50	47	49	48
Ровненская	6	4	6	5	63	64	60	55	72	73	74	74	72	63	65	56
Сумская	27	21	20	22	73	68	62	59	76	78	79	82	50	48	52	50
Тернопольская	9	9	9	6	73	71	66	59	72	72	74	74	73	54	58	71
Харьковская	83	77	83	81	75	76	76	71	82	83	84	85	73	72	76	69
Херсонская	13	12	12	12	60	59	56	51	75	76	77	78	65	50	52	66
Хмельницкая	4	5	5	5	58	63	60	54	74	74	76	76	68	56	60	51
Черкасская	11	9	9	8	63	65	60	56	74	73	75	76	59	48	50	48
Черновицкая	14	15	17	16	60	59	57	55	70	71	73	73	70	59	62	74
Черниговская	8	8	7	6	60	57	54	51	73	76	77	78	57	51	55	51
г. Киев	95	96	98	99	81	87	91	100	89	88	90	90	85	89	90	91
г. Севастополь	56	46	46	40	75	70	66	63	89	88	88	93	81	82	83	83

Что касается группы индикаторов, характеризующих передачу знаний, то их интегральный индекс демонстрирует устойчивое снижение, начиная с 2008 г. Данная тенденция обусловлена падением численности обучающихся в средних и высших учебных заведениях.

Оценка качества экономики Запорожской области показала, что доля занятых и добавленной стоимости в материальной сфере систематически падает. При этом показатели доли добавленной стоимости в сфере услуг (использовался при оценке процессов индустриальной модернизации) и занятых в сфере услуг (использовался при оценке неиндустриальной модернизации) имеют аналогичные тенденции. Данная зависимость позво-

ляет сделать вывод о том, что в Запорожской области усиливается “тенизация” экономики и развитие сферы “прислуги” (охрана, надомные работники, уборщики, оказание различных мелких услуг на дому и т. д.) путем перетекания в нее части высвобождаемых работников.

В результате сложившихся обстоятельств, интегральный индекс постиндустриальной модернизации в Запорожской области имеет достаточно низкое значение и, к тому же, уменьшается (табл. 8). Следует отметить, что регресс в значении показателя постиндустриальной модернизации в Запорожской области за 2010–2012 гг. один из самых высоких (3 пункта). Выше только в Хмельницкой области – 4 пункта.

Таблица 8

Индекс постиндустриальной модернизации регионов Украины

Регионы	Года			
	2005	2008	2010	2012
1	2	3	4	5
Украина	62	61	61	60
АР Крым	57	55	55	55
Винницкая	50	48	49	47
Волинская	51	48	49	48
Днепропетровская	59	59	58	58
Донецкая	55	54	53	53
Житомирская	49	48	50	48
Закарпатская	48	45	46	49
Запорожская	58	58	59	56
Ивано-Франковская	52	51	50	46
Киевская	50	53	55	55
Кировоградская	49	46	46	44
Луганская	53	52	52	52

Продолжение табл. 8

1	2	3	4	5
Львовская	63	61	62	60
Николаевская	59	55	55	52
Одесская	66	64	65	65
Полтавская	51	51	51	50
Ровненская	53	51	51	47
Сумская	57	53	53	53
Тернопольская	57	52	51	52
Харьковская	78	77	79	77
Херсонская	53	49	49	52
Хмельницкая	51	49	50	46
Черкасская	51	49	48	47
Черновицкая	53	51	52	54
Черниговская	50	48	48	47
г. Киев	87	90	92	95
г. Севастополь	75	72	71	70

Оценка фазы, в которой находится развитие постиндустриальной модернизации, показала, что экономика области не может выйти из начальной фазы (табл. 9). Динамика доли добавленной стоимости и занятости в материальной сфере свидетельст-

вует об усиливающейся ориентации на сельскохозяйственное производство и отрасли промышленности низких уровней передела, что в 2012 г. привело к падению постиндустриальной модернизации в низшую ее фазу – подготовительную.

Таблица 9

Фаза постиндустриальной модернизации регионов Украины

Регионы	Года			
	2005	2008	2010	2012
Украина	1	1	2	1
АР Крым	2	2	2	2
Винницкая	0	1	1	2
Волынская	1	1	2	2
Днепропетровская	0	0	0	0
Донецкая	0	0	0	0
Житомирская	1	1	1	1
Закарпатская	1	1	2	2
Запорожская	0	1	1	0
Ивано-Франковская	1	2	2	2
Киевская	1	2	2	2
Кировоградская	0	1	1	1
Луганская	0	0	0	0
Львовская	1	2	2	1
Николаевская	1	1	1	2
Одесская	2	2	2	3
Полтавская	0	1	0	0
Ровненская	1	1	2	2
Сумская	0	0	1	1
Тернопольская	1	1	2	2
Харьковская	2	2	2	2
Херсонская	1	1	1	2
Хмельницкая	1	1	2	2
Черкасская	1	1	1	1
Черновицкая	1	2	2	3
Черниговская	0	1	1	2
г. Киев	3	3	3	3
г. Севастополь	3	3	3	3

Особое внимание было уделено оценке третьего типа модернизации – неоиндустриальной. Данная концепция стала популярна относительно недавно. Ее главная идея состоит в том, что процесс индустриализации не закончился; он перешел на новый уровень развития. Новая индустриальная модернизация, в отличие от постиндустриальной, использует науку и знания как фактор производства, а не самостоятельную отрасль, способную функционировать автономно от материального производства. В условиях неоиндустриализации наука, знания и информация настолько переплетены с производством, что порою

невозможно четко разделить, что из них первично, а что вторично. Поскольку это новое направление, теоретическая база которого непроработана, фазы неоиндустриальной модернизации не определялись. Тем не менее, мы считаем это направление наиболее перспективным для условий Украины в целом и для промышленных регионов в частности. Неоиндустриализация не только включает в себя наилучшие черты индустриальной и постиндустриальной модернизации, но и обеспечивает высокие темпы социально-экономического развития с перспективой выхода на лидирующие роли в мире.

Результаты проведенных расчетов показали, что наибольшие риски для Запорожской области таятся в группе экономических индикаторов (табл. 10). Падение индекса данной группы в 2012 г. составило 8 пунктов. Аналогичное падение произошло во всех крупных промышленных регионах – Днепропетровской (8 пунктов), Донецкой (8 пунктов) и Луганской (7 пунктов) областях. Тем не

менее, потенциал для исправления данной ситуации в области есть, главным образом благодаря довольно высокому уровню в группе индикаторов знаний. С помощью квалифицированных специалистов и учреждений, их готовящих, а также достаточно высокий уровень диверсификации производства, в области возможно создать основу для экономического рывка.

Таблица 10

Индексы групп индикаторов неиндустриальной модернизации регионов Украины

Регионы	Экономические индикаторы				Социальные индикаторы				Индикаторы знаний			
	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012	2005	2008	2010	2012
Украина	57	61	63	61	91	92	93	93	43	43	42	42
АР Крым	64	68	69	67	90	90	91	90	25	23	22	22
Винницкая	52	57	60	60	82	82	83	85	28	25	28	28
Волынская	59	62	64	65	84	84	85	86	18	18	20	19
Днепропетровская	46	51	52	44	95	95	96	96	41	40	38	38
Донецкая	45	50	52	44	95	95	96	96	33	31	28	29
Житомирская	52	56	60	59	85	85	86	88	20	19	20	20
Закарпатская	61	62	64	64	80	80	80	79	14	14	16	15
Запорожская	47	52	55	47	95	95	96	96	41	39	41	40
Ивано-Франковская	57	61	63	59	82	82	83	83	27	28	25	22
Киевская	55	63	66	62	85	86	87	89	18	18	19	19
Кировоградская	52	56	59	59	87	87	88	89	20	20	20	16
Луганская	42	45	48	41	95	95	79	96	30	32	32	32
Львовская	62	66	68	65	90	90	91	90	41	43	41	42
Николаевская	56	61	61	61	90	90	91	92	36	33	33	32
Одесская	67	69	70	70	90	91	92	91	41	44	44	49
Полтавская	44	48	50	48	87	87	88	90	31	31	30	30
Ровненская	58	61	63	59	83	83	84	84	26	26	25	23
Сумская	44	51	56	56	89	90	91	92	36	35	32	34
Тернопольская	57	62	65	63	82	83	83	83	30	32	32	27
Харьковская	60	65	65	62	96	96	97	97	59	57	64	63
Херсонская	55	58	59	60	88	88	89	89	25	25	24	23
Хмельницкая	56	60	63	61	84	84	85	87	22	25	24	22
Черкасская	51	54	56	58	85	85	86	87	27	27	26	25
Черновицкая	62	64	67	66	82	82	83	82	27	27	28	29
Черниговская	50	57	60	60	86	86	87	90	24	21	20	19
г. Киев	71	75	76	78	97	97	98	98	73	77	81	87
г. Севастополь	68	69	69	70	96	96	96	97	51	45	42	41

В том, что такой рывок возможно осуществить, подтверждает индекс неиндустриальной модернизации, который в Запорожской области самый высокий среди промышленных регионов (табл. 11). По своему значению он уступает только четырем областям Украины. Однако расчеты показывают, что Запорожской области не

стоит затягивать с реализацией эффективных мер по неиндустриализации экономики региона, поскольку после среднесрочного роста данного индекса в 2012 г. началось его падение. К тому же, размер падения наравне с Днепропетровской и Донецкой областями самый высокий среди всех регионов Украины.

Таблица 11

Индекс неиндустриальной модернизации регионов Украины

Регионы	Года			
	2005	2008	2010	2012
1	2	3	4	5
Украина	64	65	66	65
АР Крым	60	61	61	60
Винницкая	54	55	57	58
Волынская	54	55	57	57
Днепропетровская	61	62	62	59
Донецкая	57	58	59	56
Житомирская	52	53	56	55
Закарпатская	51	52	53	53
Запорожская	61	62	64	61
Ивано-Франковская	55	57	57	55
Киевская	53	55	57	57
Кировоградская	53	54	56	55
Луганская	56	57	53	57

Продолжение табл. 11

1	2	3	4	5
Львовская	64	66	67	66
Николаевская	61	61	62	62
Одесская	66	68	68	70
Полтавская	54	55	56	56
Ровненская	56	57	57	55
Сумская	57	59	60	61
Тернопольская	57	59	60	58
Харьковская	72	73	75	74
Херсонская	56	57	58	57
Хмельницкая	54	56	58	57
Черкасская	54	56	56	57
Черновицкая	57	58	59	59
Черниговская	53	55	56	57
г. Киев	80	83	85	87
г. Севастополь	72	70	69	69

Проведенное исследование показало, что “запас прочности” классической индустриализации, построенной на принципах крупномасштабного производства и физической централизации производительных сил, исчерпывается. Учитывая, что в современном мире промышленность снова выходит на главные роли, но уже в обновленном виде, Запорожской области необходимо в кратчайшие сроки разработать региональную стратегию, которая бы основывалась на современной концепции неоиндустриального развития.

Для подготовки и реализации неоиндустриальной стратегии, насыщенной действенными мероприятиями, в Запорожской области есть все предпосылки: наличие значительной доли обрабатывающей промышленности и наукоемкого производства; высокий уровень кадровых ресурсов и системы подготовки квалифицированного персонала; значительный научный, инновационный и промышленный потенциал. Так, Запорожская область может стать центром автомобилестроения. Именно автомобилестроения, а не полигоном для сборки автомобилей других зарубежных производителей или производства морально устаревших бюджетных автомобилей. Сейчас находится в стадии роста рынок электромобилей и автомобилей с гибридными двигателями. Вхождение и закрепление на нем позволит совершить не только экономический, но и интеллектуальный, и инновационный прорыв, так необходимый экономике региона.

Стратегическое видение неоиндустриальной модернизации Запорожской области подразумевает не ослабление, а наоборот, усиление государственных региональных рычагов регулирования. Проактивная¹ и ответственная

региональная политика реализации задач стратегии модернизации станет основой повышения конкурентоспособности региона и обеспечения достойного уровня жизни его населения. Среди инструментов проведения модернизации особое место должно занимать государственно-частное партнерство, которое позволит объединить потенциалы государства и бизнеса в достижении целей и задач стратегии неоиндустриализации экономики региона.

С целью обеспечения научной основы при разработке региональной стратегии развития Запорожской области необходимо создать научно-координационный совет, который объединит ведущих ученых по различным направлениям и представителей власти в регионе. В него должны войти не только представители учреждений НАН и МОН Украины, расположенных на территории Запорожской области. Базой научно-координационного совета должно стать ведущее научно-образовательное учреждение области, которое станет центром концентрации интеллектуального и консультационного потенциала области.

Необходимо задействовать ведущих специалистов по различным проблемам развития региона и, в первую очередь, специалистов по формированию новой региональной промышленной политики. Поскольку промышленная политика носит явно выраженный секторальный характер, то она является действенным механизмом структурных изменений. Поэтому от качества мер по управлению и контролю за процессами новой индустриализации промышленного базиса, внесенных в региональную стратегию развития, зависит эффективность процессов структурной трансформации экономики региона. В этой связи квалификация специалистов, входящих в научно-координационный совет, становится определяющим фактором качества мероприятий стратегии, инструментов и механизмов их реализации.

¹ Термин “проактивное” предложен в Докладе о человеческом развитии 2013 г. “Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире”, подготовленный в рамках Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Данный термин образован от двух английских слов “professional” (профессиональный) и “active” (активный) и означает не просто постоянное вмешательство государства во всевозможные региональные процессы и отношения, которое

зачастую бывает дилетантским и разрушительным, а именно системный и комплексный подход со стороны государства к решению региональных задач и получение качественных результатов благодаря этому.

В целом, взятая за основу модель неоиндустриализации экономики Запорожской области должна основываться на следующих составляющих:

1. Как можно более широкое и глубокое взаимодействие и партнерство местных органов власти, частного сектора и общества при разработке и реализации стратегии развития региона.
2. Сбалансированное развитие имеющегося индустриального потенциала региона с устойчивым увеличением в структуре экономики доли наукоемких и высокотехнологичных производств, выпускающих продукцию с максимальной добавленной стоимостью, экологически безопасных, ресурсо- и энергосберегающих производств.
3. Интенсивное использование потенциала предпринимательской свободы и инновационно-инвестиционной активности субъектов экономики.
4. Активное содействие развитию интеллектуального потенциала области и его вовлечению в процессы развития промышленного базиса области.
5. Увеличение в объеме реализованной продукции и услуг доли внутреннего рынка.
6. Использование современных форм организации промышленного производства и распределения продукции (кластеры, сетевые структуры, технологические платформы, промышленные парки и т. д.).

Список использованной литературы

1. Котов Е. В. Оценка уровня модернизации городов и регионов при разработке стратегий опережающего развития / Е. В. Котов, В. И. Ляшенко // Устойчивое развитие экономики: опережающее управление / В. А. Подсолонко, Е. А. Подсолонко, В. Н. Храпко и др. – Симферополь : ДИАИПИ, 2013 – С. 200–215.
2. Котов Е. В. Оцінка соціально-економічного потенціалу модернізації промислового регіону / Є. В. Котов, В. І. Ляшенко // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку держави, регіону, галузі та підприємства : монографія / В. І. Ляшенко, М. М. Назарук, Я. Я. Пушак, А. М. Штангрет та ін.; за заг. ред. А. М. Штангрета. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2013. – С. 83–104.
3. Котов Е. В. Оценка процессов модернизации Украины и ее экономических районов / Е. В. Котов, В. И. Ляшенко, С. В. Ляшенко // Современное состояние, тенденции и перспективы развития стран СНГ: экономический, социальный и экологический аспекты (Серия: Экономическое славяноведение) : в 2-х ч. / под ред. К. В. Павлова и И. З. Юсупова. – Ижевск : Из-во Института компьютерных исследований, 2014. – Ч. 2. – С. 43–81.
4. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт ; пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. – Москва : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
5. Доклад о росте. Стратегии устойчивого роста и инклюзивного развития. – Москва : Весь Мир, 2009. – 179 с.
6. Остров разума. Австралия закрепляет за собой титул самой стабильной экономики планеты [Электронный ресурс] // Корреспондент. – 2013. – № 30. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/business/economics/1587900-korrespondent-ostrov-razuma-avstraliya-zakrepyaet-za-soboj-titul-samoj-stabilnoj-ekonomiki-planety>.
7. Статистичний щорічник Запорізької області за 2012 рік // Головне управління статистики у Запорізькій області. – 2013. – 482 с.
8. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010 гг.) / под об. ред. Н. И. Лапина ; пер. с англ. – Москва : Весь Мир, 2011. – 256 с.
9. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – Москва : Academia, 1999. – 956 с.

Статья поступила в редакцию 29.05.2014.

Котов Є. В., Ляшенко В. І. Проблеми та перспективи неоіндустріальної модернізації економіки промислового регіону на прикладі Запорізької області

Проведена кількісна оцінка індустріальної, постіндустріальної та неоіндустріальної модернізації економіки Запорізької області в динаміці та в порівнянні з іншими адміністративно-територіальними суб'єктами України. Виявлено важливі особливості кожної стадії модернізації, розкрито причини їх виникнення та запропоновано напрями модернізації економіки Запорізької області в контексті сучасних ризиків і викликів.

Ключові слова: модернізація, індустріалізація, оцінка, економіка, стадія, регіон.

Kotov E., Lyashenko V. Problems and Perspectives New Industrial Modernization of the Industrial Region's Economy (Zaporozh'ye Region Example)

Quantitative assessment of industrial, post- and new industrial modernization of the economy of Zaporozh'ye region was held. Assessment was conducted in dynamics and in comparison with other regions of Ukraine. Identified important features of each stage of the modernization. Proposed

directions of modernization of the economy of Zaporozh'ye region in the context of contemporary risks and challenges.

In general, taken as a basis model neoindustrialization economy Zaporozhye region should be based on the following components:

- 1. As can be broader and deeper cooperation and partnership of local authorities, the private sector and the community in the development and implementation of the regional development strategy.*
- 2. Balanced development of existing industrial potential of the region with a steady increase in the economic structure of the share of high-tech industries producing goods with a maximum value-added, environmentally friendly, resource-and energy-saving industries.*
- 3. Intensive use of the potential of entrepreneurial freedom and innovation and investment activity of economic entities.*
- 4. Actively contribute to the development of the intellectual potential of the region and its involvement in the processes of development of the industrial base area.*
- 5. Increase in the volume of sales of products and services the domestic market share.*
- 6. The use of modern forms of organization of industrial production and distribution (clusters, network structure, technological platforms, industrial parks etc).*

Key words: *modernization, industrialization, evaluation, economics, stage, region.*

УДК 330:336.2

Н. Г. Метеленкодоктор економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія**А. О. Попова**аспірант
Класичний приватний університет

ПРОБЛЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ РЕСУРСНИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТНИКІВ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОДАТКІВ У ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено системні проблеми адміністрування ресурсних платежів, встановлено можливості техніко-технологічного забезпечення платників екологічного податку в промисловості. Висвітлено концептуальні положення ПКУ щодо адміністрування екологічного податку, встановлено переваги та недоліки нововведень. Відстежено недосконалість адміністрування екологічного податку. Обґрунтовано, що розвиток державного механізму регулювання адміністрування ресурсних платежів дасть змогу підвищити стимулювальну роль екологічного оподаткування в Україні.

Ключові слова: адміністрування податкових платежів, ресурсні платежі, податкова система, навколишнє середовище, екологія.

I. Вступ

Екскурс в історію свідчить, що ідея екологічного оподаткування була висловлена відомим англійським економістом – визнаним лідером кембриджської школи Артуром Пігу (1877–1959) ще в першій половині минулого століття. Причому в її основу було покладено принцип стягнення відповідної плати з виробників негативних зовнішніх ефектів з одночасним наданням певних преференцій тим, хто знижує рівень негативного впливу на навколишнє середовище.

II. Постановка завдання

У національній податковій системі України інструменти екологічного регулювання перебувають на початкових етапах становлення, а тому потребують особливої уваги та розвитку. Посилена увага зумовлена тим, що антропогенне й техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в нашій країні в декілька разів перевищує відповідні показники в розвинутих країнах світу та протягом останніх десятиліть ситуація загострюється [1]. Тому актуальним є проведене дослідження, спрямоване на виявлення системних проблем адміністрування ресурсних платежів та встановлення можливостей техніко-технологічного забезпечення платників екологічного податку в промисловості України.

III. Результати

Результати статистичних досліджень свідчать, що тривалість життя (фактор, що безпосередньо залежить від стану зовнішнього середовища існування людини) у нашій краї-

ні становить у середньому близько 66 років; проте у Великобританії – 81 рік, у Швеції – 80 років, у Польщі – 74 роки. Значною мірою такий стан тривалості життя в Україні зумовлений забрудненням природного середовища внаслідок здійснення виробничої діяльності підприємствами гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості та паливно-енергетичного комплексу [1]. Зрозуміло, що будь-яке промислове виробництво супроводжується ризиками забруднення навколишнього середовища. Однак важливим завданням науковців усього світу є системна праця в пошуках шляхів техніко-технологічного удосконалення виробництва, з одного боку, та забезпечення сумлінного справляння виробниками ресурсних платежів – з іншого, що є єдиним джерелом фінансування екологічних програм державою. Додатковою ілюстрацією необхідності приділення посиленої уваги вищезазначеному питанню є зміст екологічних мап та мап якості води України, які дають змогу одночасно оцінити ризики екологічної спрямованості сучасних вітчизняних виробництв.

В умовах необхідності здійснення економічних реформ зростає значення вдосконалення податкової політики, за допомогою якої держава впливає на ринкову економіку. Податкова система є складовою державного регулювання економіки й соціальних процесів, відображає інтереси держави, суб'єктів підприємництва та громадян. Система податків виступає одним з економічних важелів, що забезпечує поєднання загальнодержавних інтересів з комерційними інтересами підприємств різних форм власності,

організаційно-правових форм, зокрема, підприємств промисловості.

У нашій країні плату за забруднення навколишнього природного середовища було запроваджено у 1991 р. При цьому викиди, скиди та розміщення забруднюючих речовин мали здійснюватися після отримання відповідних дозволів, що видаються уповноваженим органом влади з питань охорони навколишнього природного середовища. У разі ж відсутності в платника збору затвердження у встановленому порядку лімітів чи допущення понадлімітних обсягів викидів, збір обчислювався у десятикратному розмірі (до 31.07.2009 р. – у п'ятикратному розмірі [2]).

Одним із нововведень Податкового кодексу України [3] (далі – ПКУ) стало введення загальнодержавного екологічного податку на заміну збору за забруднення навколишнього природного середовища. Запроваджені зміни розширили коло платників податку. Так, крім суб'єктів, що були платниками збору за забруднення навколишнього природного середовища, з 01.01.2011 р. екологічний податок сплачують усі, хто використовує паливо для транспортних засобів. Загалом, екологічний податок сплачують платники податку під час придбання палива, а податкові агенти, які реалізують паливо, цей податок утримують і сплачують до бюджету.

Серед удосконалень щодо справляння екологічного податку відповідно до ПКУ [3], слід відзначити чітке формулювання об'єкта та бази оподаткування. Так, відповідно до положень ПКУ, об'єктом та базою оподаткування є:

а) обсяги та види: забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти; відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах протягом звітного кварталу, крім обсягів та видів (класів) окремих відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю окремих видів відходів як вторинної сировини і провадять статутну діяльність із збирання і заготівлі таких відходів; палива, реалізованого податковими агентами;

б) обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк;

в) обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

Також ПКУ було передбачено значне етапне зростання ставок податку; передбачені повноваження Кабінету Міністрів України щорічно до 1 червня переглядати граничний обсяг ставок екологічного податку з

урахуванням індексу інфляції. Так, для податкових зобов'язань з екологічного податку, які виникли з 01.01.2011 р. по 01.01.2014 р. був запроваджений перехідний період із застосуванням:

- у 2011 та 2012 рр. – 50% від визначених ПКУ ставок;
- у 2013 р. – 75%;
- починаючи з 01.01.2014 р. – 100% від визначених ПКУ ставок.

Сьогодні у ПКУ наявне суттєве спрощення формул розрахунку більшості видів екологічного податку завдяки відсутності коригувальних коефіцієнтів, що застосовувалися до 2011 р. (наприклад, коефіцієнтів залежно від чисельності мешканців населеного пункту, господарського значення, кількості екологічно небезпечних підприємств тощо). Одночасно запроваджене спрощення має й негативний аспект – усі подібні коефіцієнти було враховано у величині відповідних ставок екологічного податку, причому у своєму максимальному значенні. Отже, платники отримали одномоментне підвищення ставок, а різні за рівнем екологічного забруднення регіони – однакові обсяги платежів. Тому поліпшення екологічності місцевих виробництв втратило свою актуальність. Подібної схеми нарахування екологічного податку немає в жодній з європейських країн. На нашу думку, визнанням і поширенням алгоритмом доцільності використання зарубіжного досвіду оподаткування є застосування для кожного підприємства й для кожного регіону індивідуальних схем нарахування податку залежно від значень екологічних показників. Але в такому разі алгоритм складання індивідуальних схем має бути чітко визначеним, а найголовніше – прозорим, з тим, щоб виключити можливість існування навіть незначної корупційної складової в цьому механізмі.

Екологічний податок та платежі за ресурси належать до різних підрозділів бюджетної класифікації, однак їх об'єднує те, що вони є інструментами реалізації державної політики ощадливого природокористування. Екологічний податок та ресурсні платежі сприяють зменшенню негативного впливу на навколишнє природне середовище; заохочують до економного споживання природних ресурсів і впровадження альтернативних джерел енергії. Але в Україні ані до набрання чинності ПКУ, ані після практично не використовують стимулювальну роль екологічного оподаткування (як це було запропоновано Артуром Пігу) – не здійснено переорієнтацію принципів оподаткування з плати за фактично спричинену шкоду довкіллю на запобігання шкідливому впливу, що, насамперед, повинно відбуватись через техніко-технологічне вдосконалення галузей економіки, зокрема промисловості. Саме цей принцип, на наш погляд, має стати основ-

ним вектором уваги при розробці нової концепції екологічного оподаткування в нашій країні. Реалізація цього принципу спрямована на вирішення триєдиного наукового завдання – *стимулююче адміністрування екологічного податку – раціональне використання навколишнього середовища – інноваційний розвиток техніко-технологічного потенціалу промисловості*.

Загалом, економічна сутність екологічного податку змінилась зі зростанням розмірів ставок податку (в окремих випадках збільшення відбулося від 3,6 до 15 разів), але відсутність у ПКУ норми щодо його обчислення в підвищеному розмірі за відсутності в платника затверджених лімітів або їх перевищення не дає змоги виконувати регуляторну функцію держави повною мірою. Водночас у багатьох країнах світу діє жорстка система штрафних санкцій за перевищення подібних лімітів, передбачених законодавством. Не сприяє зниженню екологічного навантаження на екосистему та одночасно стимулюванню сталого розвитку підприємств і відсутність системи пільгового оподаткування.

Із цього приводу слід зазначити, що історія оподаткування доводить необхідність велими обережного й зваженого використання податкових пільг. Однак, враховуючи специфіку адміністрування екологічних платежів, доцільно використовувати досвід розвинутих країн щодо встановлення пільгових преференцій підприємствам, які активно впроваджують природоохоронні системи у виробництві. Причому вивільнені кошти необхідно спрямовувати виключно на розширення природозбережних і природоохоронних заходів, а для цього в Україні необхідно розробити й запровадити зрозумілий і прозорий алгоритм використання зазначених пільг.

Сьогодні впровадження новітніх технологій у промисловості – вкрай витратний механізм. З одного боку, власних коштів недостатньо для оновлення виробничої системи, з іншого – відсутній мотиваційний механізм з боку держави. Підприємству вигідніше сплатити штрафи за викиди в навколишнє середовище, ніж проводити переоснащення виробництва, особливо в умовах значної зношеності основних засобів (див. рис.).

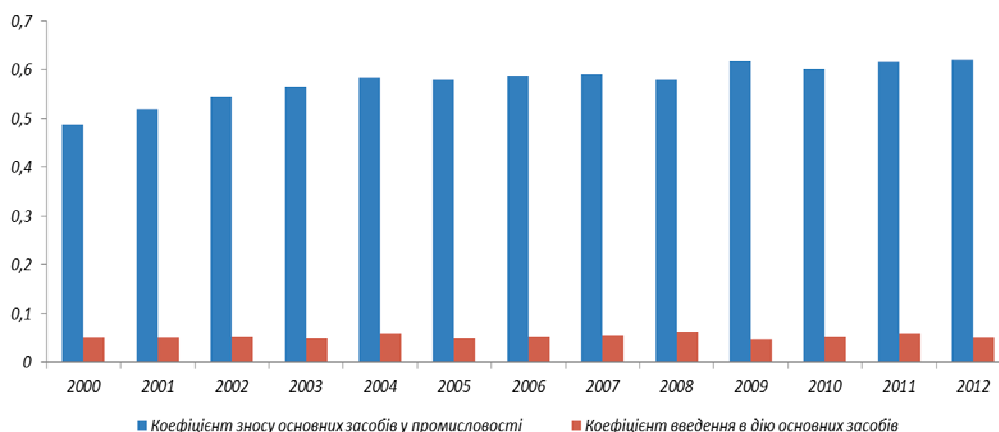


Рис. Стан та інтенсивність оновлення основних засобів у промисловості України протягом 2000–2012 рр.

Тому зрозуміло, що саме державна політика щодо встановлення обґрунтованих пільг при впровадженні новітніх технологій у промисловості повинна активізувати суб'єктів господарювання в цьому напрямі. Необхідною є також розробка дієвої законодавчої та нормативно-правової бази для створення стійкої мотивації щодо технічного переоснащення підприємств промисловості.

До того ж, чинним законодавством України передбачено віднесення екологічного податку до складу витрат підприємства [3], а відтак, фактично відбувається закладення податку до ціни продукції та перенесення його на кінцевого споживача. Із цього приводу необхідно зауважити, що світовий досвід доводить доцільність застосування високих, а в деяких випадках надвисоких ставок екологічних податків, що має одночасно супроводжуватися пропорційним зниженням

податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування, наприклад, доходи.

Серед недоліків існуючого механізму екологічного оподаткування є також складність адміністрування податку. Наразі вже є вирішеними й урегульованими між платниками, Міністерством екології та природних ресурсів і Міністерством доходів і зборів (новоствореною Державною фіскальною службою) деякі питання із застосування законодавства, наприклад, тлумачення поняття “розміщення відходів”. Відтак, зникла необхідність декількорівневої сплати платниками екологічного податку за тимчасове зберігання побутових відходів, отримання необґрунтованих, або інакше кажучи, нікчемних дозволів та складання додаткової звітності. Але наступне питання потребує нормотворчого втручання й істотного вдосконалення стосовно побудови ланцюгів взаємодії між різними

суб'єктами. З огляду на системну роботу, яка розпочалася в нашій країні з березня 2014 р. щодо розробки та впровадження докорінних змін як системи податкового законодавства, так і взагалі, державної фінансової служби, перспектива вирішити вказане питання є досить позитивною.

Так, відповідно до п. 250.12 ПКУ, контролюючі органи залучають, за попереднім погодженням, працівників центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику із здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища для перевірки правильності визначення платниками податку фактичних обсягів викидів стаціонарними джерелами забруднення, скидів та розміщення відходів. Оскільки штатом працівників податкових інспекцій не передбачені (та й не можуть за їх функціями бути передбачені) посади екологів, необхідно на законодавчому рівні визначити таку процедуру взаємодії та узгодження екологічних показників між підприємствами й Департаментом екології та природних ресурсів, щоб вона виключила виникнення будь-яких помилок на рівні податкових перевірок. Саме Департамент екології та природних ресурсів (можливо, через удосконалення структури, чисельності працівників тощо) повинен відпрацьовувати індивідуальні схеми екологічного оподаткування (про які йшлося вище) кожного окремого підприємства, а податківці мають лише перевірити арифметичні розрахунки та своєчасність і повноту сплати екологічних та ресурсних платежів.

Актуальним проблемним питанням прикладного характеру є питання вдосконалення існуючого механізму отримання підприємствами промисловості дозволу на викиди в атмосферу. Так, до червня 2013 р. отримання дозволу на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами здійснювалось Міністерством екології та природних ресурсів. Починаючи з червня 2013 р., цю функцію було передано до створеного Департаменту екології та природних ресурсів у складі, зокрема, Запорізької державної адміністрації. Розрахунки фонових концентрацій здійснюють працівники створеного Департаменту екології та природних ресурсів, або залучаються підприємства, що мають ліцензію на проведення таких розрахунків. Проте, через недосконалість інфраструктури, що здійснює видачу дозвільних документів; перевантаження робітників Департаменту екології та природних ресурсів; відсутність законодавчої бази для надання фонових концентрацій, підприємства постають перед проблемою – відсутність (несвоєчасність отримання) дозволу, що неминує призводить до штрафних санкцій з боку органів Міністерства екології та природних ресурсів, а також з боку природоохоронної прокуратури.

Документом, що узагальнює інформацію з викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря та інших викидів, є податкова декларація екологічного податку. Відповідальним за якість документа є, власне, підприємство та орган, що приймає документ – підрозділ Міністерства доходів і зборів (новоствореної Державної фіскальної служби). Слід зазначити, що фахівці Міністерства доходів і зборів в змозі здійснювати контроль лише ставок податку відповідно до певних груп викидів, що закріплені ПКУ. Сьогодні відсутній механізм результативної взаємодії між підприємством, дозвільним центром (Департамент екології та природних ресурсів) та Міністерством доходів і зборів (новоствореною Державною фіскальною службою), як відсутнє й законодавче регулювання дієвих відносин між цими структурами, головною метою діяльності яких є мінімізація фонових концентрацій та інших забруднень атмосферного повітря, інших забруднень і стимулювання підприємств до вдосконалення техніко-технологічного потенціалу виробництва.

Наступний пріоритетний напрям, що обов'язково має бути врахований при структурній перебудові вказаної системи, передбачає підхід, згідно з яким вигідніше недоотримати в бюджет певну суму, ніж потім спрямовувати величезні за обсягом кошти на вирішення екологічних проблем, глибина яких в Україні є значною. Оскільки головною метою екологічного оподаткування є зниження забруднень (тобто скорочення податкової бази), то жоден екологічний податок, спрямований на стимулювання природоохоронної діяльності, не може бути використаний для залучення до бюджету стабільних доходів. У довгостроковому періоді екологічні податки, які правильно адмініструються, повинні пригнічувати ту економічну діяльність, що викликає забруднення навколишнього середовища. А в результаті – має відбуватися скорочення оподаткованої бази і, отже, зменшення доходів бюджету від екологічних платежів.

Таким чином, обґрунтовуючи актуальність розробки нової концепції екологічного оподаткування в нашій країні, яка повинна ґрунтуватись на стимулювальній ролі екологічного податку, ми наполягаємо на тому, що екологічний податок за своєю сутністю не може й не повинен бути бюджетоформувальним.

Обґрунтовуючи нашу наукову думку, слід зазначити таке. Частка платежів за ресурси в доходах Зведеного бюджету нашої країни останні сім років становила менше ніж 5%, а частка екологічного податку не перевищує 1%, що свідчить про його низьку фіскальну активність. Тобто, якщо говорити про фіскальну ефективність екологічного податку, то переконливою ілюстрацією цього показника може бути рівень надходжень по великих

підприємствах Запорізької області, які є і найбільшими його платниками в нашому промисловому місті. Динаміка платежів з екологічного податку великих запорізьких підприємств така: за 2010 р. ними сплачено майже 36,1 млн грн, що становить 0,99% від надходжень до Зведеного бюджету (збір за забруднення навколишнього природного середовища); за 2011 р. – майже 50,3 млн грн, або 1,1% від надходжень Зведеного бюджету; за 2012 р. – більше, ніж 32,4 млн грн, або 0,83% від надходжень Зведеного бюджету; за 2013 р. – майже 44,5 млн грн або 1,15% від надходжень Зведеного бюджету. Причому стрибок надходжень у 2011 р., що спостерігається порівняно з 2010 р. (з 36 до 50 млн грн) і наступне за ним зниження платежу (до 44,5 млн грн) у 2012 р., відбулися в результаті сплати певної суми авансу в кінці року. Якщо ж віднести суму авансового платежу до періоду, в рахунок якого він був сплачений, то динаміка надходжень зберігається, і вона є стабільною.

Проведене дослідження динаміки екологічних платежів підприємств – великих платників податків у Запорізькій області свідчить про те, що збільшення ставок екологічного податку порівняно зі ставками збору за забруднення навколишнього середовища, який сплачувався до 01.01.2011 р. (з урахуванням знижувальних коефіцієнтів), не призвело до істотного збільшення надходжень за екологічним податком. У результаті не відбулося посилення податкового навантаження на суб'єктів господарювання, а і найголовніше – не спрацював “на повну силу” механізм, що стимулює природоохоронну діяльність.

IV. Висновки

Узагальнюючи проведені дослідження, доцільно, після опрацювання профільними фахівцями, впровадження в нашій країні таких базових концептуальних положень щодо вирішення вищевикладеного триєдиного наукового завдання:

- необхідною є розробка системи податкових пільг для підприємств, що модернізують виробничий потенціал та запрова-

джують інноваційні технології для зниження рівня шкідливого впливу на природне навколишнє середовище (актуальність такої модернізації підтверджують результати аналізу рівня зносу основних засобів у промисловості та інтенсивності їх оновлення (близько 5%));

- обов'язковим є встановлення додаткової плати за перевищення встановлених лімітів викидів шкідливих речовин з обов'язковим її утриманням з прибутку підприємства;
- доцільним є запровадження прогресивної шкали ставок екологічного податку залежно від обсягу та видів викидів;
- має бути впроваджена персоніфікація обліку екологічних податкових платежів з поверненням частки сплачених коштів на здійснення заходів з модернізації виробництва.

Ми впевнені, що розробка науково-методичних підходів до організаційної та розрахункової складових справляння екологічного податку, використання практичного досвіду промисловців і підприємців, розвиток державного механізму регулювання адміністрування ресурсних платежів – всі ці заходи дадуть змогу суттєво підвищити стимулювальну роль екологічного оподаткування в Україні, зокрема в промисловості.

Список використаної літератури

1. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України від 21.12.2010 р. № 2818-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/go/2818-17>.
2. Про затвердження Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору: Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.1999 р. № 303 (Із змін. та допов.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/303-99-p>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (Із змін. та допов.). – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2014.

Метеленко Н. Г., Попова А. А. Проблемы администрирования ресурсных платежей и технико-технологического обеспечения плательщиков экологических налогов в промышленности

В статье исследованы системные проблемы администрирования ресурсных платежей, установлены возможности технико-технологического обеспечения плательщиков экологического налога в промышленности. Освещены концептуальные положения НКУ относительно администрирования экологического налога, установлены преимущества и недостатки нововведений. Отслежены несовершенства администрирования экологического налога. Доказана необходимость развития государственного механизма регулирования ресурсных платежей, что позволит повысить стимулирующую роль экологического налогообложения в Украине.

Ключевые слова: администрирование налоговых платежей, ресурсные платежи, налоговая система, окружающая среда, экология.

Metelenko N., Popova A. Problems of Resource Payments Administration and Technical and Technological Environmental Tax Payers Support in Industry

The system problems of resource payments administration have been studied. The possibilities of environment tax payers' technical and technological support in the industry have been established. It is proved that industrial production is accompanied by the risk of environmental pollution, which requires finding ways to improve the technical and technological production; manufacturers should implement resource payments to fund state environmental programs responsibly.

The conceptual provisions of the Tax Code of Ukraine on environmental tax administration has been highlighted, the advantages and disadvantages of innovations has been established. The principle of the new environmental taxation concept in Ukraine has been justified.

Has been argued that the environmental taxes should not be budget-forming and the necessity of the public policy development in the direction of establishing reasonable benefits during the implementation of innovative technologies in the industry has been proved.

The imperfections of environmental tax administration have been tracked, which requires legislative regulation between government agencies and regulatory authorities. A proposal to the Department of Environment and Natural Resources to work out individual environmental taxation schemes for each enterprise has been suggested.

The need for using the practical experience of Industrialists and Entrepreneurs, the development of resource payments state regulation mechanism has been proved, which will increase the catalytic role of environmental taxation in Ukraine in general and industry in particular.

Key words: tax payments administration, resource payments, tax system, environment, ecology.

СУЧАСНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті проаналізовано вплив людського капіталу на подальший розвиток сьогоденного й завтрашнього суспільства та важливість його розвитку в сучасному світі та в Україні. Визначено шляхи різних економічних шкіл і напрямів у різні часові періоди в розгляді людського капіталу як соціального, так і економічного чинника. Сформовано основні моделі економічного зростання як сьогоденного, так і майбутнього суспільства, де основною опорою виступає саме людський капітал. Розроблено тезу, що паралельно людському капіталу необхідно розвивати людську особистість і вдосконалювати її якісні риси. Встановлено мотивацію матеріального й морального стимулювання людини до задоволення її потреб. Обґрунтовано причини професійної підготовки й конкурентоспроможність робочої сили.

Ключові слова: людський капітал, знання, інтелект, інвестиції, мотивація, розвиток, стимулювання, використання.

I. Вступ

Проблема людини завжди займала важливе місце в економічній теорії в різні часи існування цивілізації. Але, як усе в житті, людина змінюється, розвивається, тому її роль і місце в економічній теорії – це не щось раз і назавжди надане, тому виникає необхідність дедалі глибше осмислювати цей феномен. Особливо це актуально нині, коли виникла нова категорія "людський капітал", яка відображає нове становище людини у виробництві та суспільстві, коли відбувається переростання людини економічної (*homo economicus*) у людину творчу (*homo creator*). Цілком слушно на цьому фоні розглянути особливості розвитку людини й у світі, і в нашій країні, а також визначити шляхи нарощування людського капіталу як головного надбання національного багатства, так і головної рушійної сили суспільно-економічного прогресу [9, с. 83].

Розвиток людського капіталу здійснюється під впливом низки чинників, важливе місце серед яких посідають економічні та соціальні. Варто зауважити, що відповідно до рівня розвитку країни дослідженню економічних чинників формування людського капіталу приділяється також різна увага. Вчені, які досліджують проблему людського капіталу, серед яких провідні зарубіжні: Г. Беккер, М. Блауг, Х. Боуен, Е. Денисов, Т. Шульц та вітчизняні – В. Гриньова, О. Грішнова, М. Долішній, А. Колот, С. Мочерний, В. Петюх, А. Чухно – вказують на групу економічних чинників, що впливають на його формування – реальні доходи населення, їх розподіл, доступність товарів та послуг тощо. Однак мало досліджено їх вплив, а більше віддаються переваги аналізу освітніх чинників. Тому аналіз економічних і

соціальних основ формування людського капіталу є дуже актуальним питанням, адже це зумовлює потреби забезпечити сучасні чинники економічного зростання. На сьогодні, світова спільнота дійшла висновку, що традиційна модель економічного зростання вичерпала себе, оскільки породжує значні соціально-економічні загрози для сучасних і прийдешніх поколінь та з її контексту випав власне людський чинник. Нова модель економічного розвитку має базуватися на ресурсах, які практично є невичерпними, а саме на знаннях, інтелекті, творчих здібностях людини. Саме вони формують людський капітал, який є головною продуктивною силою сучасної економіки. Розвиток і нагромадження значного людського капіталу є одним із пріоритетних завдань будь-якої країни, а Україна в цьому питанні не є виключенням, оскільки для неї це завдання є актуальнішим, ніж для розвинутих країн [1, с. 44].

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз впливу людського капіталу, що являє собою такі якості людини, як нагромаджені продуктивні здібності, знання, володіння інформацією, здоров'я, мотивація і мобільність, які вона використовує в економічній діяльності для виробництва товарів, послуг та які забезпечують їй отримання прибутку, на подальший розвиток сучасного й майбутнього суспільства, а також визначення його місця й ролі у працях науковців-економістів. Досягнення зазначеної мети передбачає виконання таких завдань:

- систематизувати підходи відомих науковців і практиків, які брали активну участь у розробленні й поширенні концепції інтелектуального капіталу щодо виокремлення його структурних компонентів;

- з'ясувати, у чому полягає сутність та історичне місце категорії “людський капітал”;
- показати шлях переходу від людини економічної (*homo economicus*) до людини творчої (*homo creator*);
- визначити головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні.

III. Результати

Класична економічна теорія в основу своїх досліджень ставила питання стосовно зростання національного багатства. Проте в системі цих поглядів людина та її праця займали досить важливе значення. Класики обґрунтували модель економічної людини, високо оцінювали її працю як джерело багатства, виділяли в людині її здатність до праці, тобто робочу силу, перетворення її на товар, формування й динаміку вартості товару “робоча сила” тощо. Але класична школа обмежувала аналіз людини її роллю в економіці.

Неокласична школа робить крок уперед порівняно із класиками й вводить людину у визначення предмета економічної теорії. Зокрема, А. Маршалл зазначав: “З одного боку, це наука про багатство, але з іншого – це наука про людину, яка відчуває на собі вплив найрізноманітніших факторів. Щодо економіки, то вона цікавиться переважно тими мотивами, які впливають... на поведінку людини в її економічному житті” [7, с. 75]. Отже, неокласики, як і класики зосереджували увагу на економічній людині. У подальшому, спираючись на теорію факторів виробництва, вони спростили роль людини, а її саму принизили та зрівняли з матеріальними факторами виробництва. Неокласична теорія всіляко доводила, що не лише праця людини, а й земля і капітал створюють нову вартість і збільшують її. Вони приділяли велику увагу аналізу поведінки людей у процесі виробництва, управлінню цими процесами за допомогою стимулів, властивих ринковим відносинам. Вся складність людини, її поведінки зводиться до “максимізації власного задоволення (корисності)”.

Отже, незважаючи на істотне просування неокласичної школи до підвищення ролі людини, увага до неї та її праці виявилися неспроможними в такому напрямі цивілізаційного прогресу, як розвиток людини, закономірності її зростання, перетворення на мету і критерій суспільно-економічного прогресу. Це надзвичайно широке коло питань, яке включає і зміни місця та ролі праці людини у виробництві, у відносинах праці та капіталу, тобто у відносинах власності шляхом її демократизації, у створенні сприятливих умов для освітнього, професійного й культурного зростання людини, у переході від людини економічної до людини творчої. Тут йдеться про глибокі якісні зміни в людській праці та в цілому в людській життєдіяльності.

Інші школи Заходу розкривають соціально-економічні проблеми сучасного суспільства, його соціальну структуру в різних аспектах, у зв'язку із справедливістю і нерівністю у суспільстві. Неокласики виходили з того, що реально існує в житті, в господарській практиці, і фактично абсолютизували ситуацію, яка склалася. Так, машинна техніка зробила людину простим додатком машини, частковим робітником. Машини в руках капіталу стали знаряддям, за допомогою якого формальне підкорення було перетворене на реальне підкорення праці капіталу, робітник позбавлений можливості створювати товар і продавати його на ринку самостійно, виявився прикутим до капіталу, а підвищення продуктивності праці за допомогою машин привело до звільнення “зайвих” робітників та зростання безробіття. У результаті цього, економічна, технологічна, речова залежність робітника від капіталу була настільки великою, що людина опинилася фактично на одному рівні з матеріальними факторами виробництва, а з розвитком машинного виробництва ситуація змінюється докорінно. Комплексна механізація, автоматизація виробництва, а тим більше застосування інформаційно-комунікаційних технологій потребують добре освіченого, висококваліфікованого працівника, який завдяки своїм ґрунтовним знанням, практичному досвіду й умінню виконує складні, інтелектуальні операції, здійснює функцію контролю за роботою складної техніки й технології, забезпечує їх безперебійне функціонування. Це ставить нові, набагато вищі вимоги до освіти людини [6, с. 39–40]. В умовах переходу від індустріального до постіндустріального суспільства істотно змінюються всі параметри людського розвитку, в тому числі й система продуктивних сил. Якщо в індустріальну епоху головним чинником виробництва був матеріальний (засоби виробництва, земля, природні ресурси), то постіндустріальну епоху – людський капітал і ті форми капіталу, які безпосередньо пов'язані з ним: людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал. Нині відбувається кардинальна зміна уявлень про структуру й роль окремих складових сукупного капіталу – сучасне високотехнологічне виробництво потребує не часткового робітника, не залежну людину, а людину вільну, озброєну сучасними знаннями, вмінням їх застосовувати й ефективно використовувати. Провідну роль став відігравати людський капітал, який:

1) втілений у людині, реалізується через її економічну діяльність, не може продаватися, передаватися, залишатися у спадщину;

2) не має матеріальної форми, оскільки людський капітал – це якісні риси людини. Незважаючи на це, він об'єктивно існує й суттєво впливає на результати економічної діяльності;

3) формується та нагромаджується в результаті інвестицій в освіту, охорону здоров'я та відпочинок, культурний розвиток, пошук інформації;

4) формується впродовж тривалого періоду утримання, виховання та навчання особи (18–25 років) до початку трудової діяльності. Упродовж трудової діяльності працівника людський капітал не тільки не зношується, але й збагачується шляхом набуття практичного досвіду, підвищення кваліфікації, що здебільшого відбувається в першій половині трудового періоду.

Отже, розвиток людського капіталу безпосередньо пов'язаний із розвитком людської особистості, удосконаленням її якісних рис. Це здійснюється передусім за рахунок загальної та професійної освіти, інформаційного забезпечення, охорони здоров'я та відпочинку.

У структурі людського капіталу можна виокремити чотири основних елементи:

- *знання, інформація, продуктивні здібності, таланти* – загальна середня освіта; професійна підготовка в системі професійно-технічних навчальних закладів, вишів; професійна підготовка на виробництві; підвищення кваліфікації на виробництві; здобуття професійного досвіду й навичок на виробництві; самоосвіта, неформальна освіта;
- *здоров'я* – охорона здоров'я; стан навколишнього середовища; спосіб життя;
- *мотивація* – система матеріального та морального стимулювання; сформовані потреби та цінності;
- *мобільність* – рівень та якість професійної підготовки; конкурентоспроможність робочої сили.

Людський капітал формується на рівні кожної окремої особистості, при цьому в період здобуття загальної та професійної освіти формується потенційний людський капітал. Якщо особа не використовує в економічній діяльності свої продуктивні здібності, знання, навички, то її потенційний людський капітал може не перетворюватися на реальний. Отже, поняття "людський капітал" в істинному розумінні цього терміна може стосуватися зайнятого населення – саме воно використовує його в економічній діяльності та отримує дохід від його використання [5, с. 40].

За своєю природою "людські ресурси" й "людський капітал" – поняття не тотожні. Людські ресурси потенційно можуть стати людським капіталом у тому випадку, коли знання, уміння, навички, спроможності втілені в людині, будуть приносити реальний дохід і створювати багатство, тобто, якщо людина має можливість реалізувати себе в суспільному виробництві шляхом власноруч організованої діяльності. Для перетворення людських ресурсів у людський капітал необхідні

певні умови, щоб забезпечити реалізацію людського капіталу в результатах діяльності, що мають товарну форму.

Людський капітал – це система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товарів, послуг, доданої вартості, тобто якості робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходять прояв у процесі розширеного відтворення. Таким чином, чим досконалішим є людський капітал, виражений рівнем освіти, кваліфікації, знань, досвіду, тим більші можливості до продуктивної високоякісної праці.

Слід зазначити, що людський капітал є єдиним активним капіталом, тоді як всі інші капітали є пасивними, оскільки вони всі без винятку підпорядковуються людині й діють відповідно до її волі. З огляду на цю позицію, інвестування в інші види капіталу, минаючи людський, виявляються недостатньо результативними. Інвестиції в людський капітал – це джерело економічного зростання, не менш важливе, ніж капіталовкладення в матеріально-речові фактори виробництва та землю. На межі XX і XXI століть світова наукова думка сформулила принципово новий погляд на цивілізаційний процес. Нова парадигма розвитку на перший план висуває не нагромадження матеріальних благ, а розвиток людського потенціалу при збереженні навколишнього середовища. Людина, її потреби й розвиток визнаються основними передумовами прогресу, а отже, і змістом соціальної політики кожної держави.

Перспективи світової економіки у XXI ст. визначаються характером переходу країн до нового етапу розвитку продуктивних сил і від індустріальної стадії, де досліджено велике механізоване машинне виробництво, до постіндустріальної, де будуть переважати сфера послуг, наука, освіта тощо. Виробництво матеріальних благ, безумовно, збереже свою значущість, але його економічна ефективність буде визначатися, в першу чергу, використанням висококваліфікованих кадрів, нових знань, технологій і методів управління. Таким чином, на перший план висувається спосіб виробництва й передача знань і, власне, сама людина – її інтелектуальний потенціал. За розрахунками Всесвітнього банку, в складі національного багатства США основні виробничі фонди становлять лише 19%, природні ресурси – 5%, а людський капітал – 76%. Тому, все більше дослідників вважає людський капітал найбільш цінним ресурсом постіндустріального суспільства, начебто ціннішим ніж природне або накопичене багатство. Вже зараз у всіх країнах людський капітал визначає темпи розвитку науково-технічного прогресу. Відповідно посилюється увага суспільства до системи освіти, як основи виробництва цю-

го потенціалу. У XIX – першій половині XX ст. від переважної більшості професіоналів було потрібно, в першу чергу, міцно засвоїти певне коло знань, навичок і вмінь, чітко виконувати свої обов'язки відповідно до певних правил. Що стосується сучасного виробництва, то його ефективність вирішальною мірою залежить від ініціативи і творчого ставлення до справи всіх його учасників-робітників, інженерів, менеджерів. Кожен з них повинен не тільки виступати кваліфікованим користувачем технічних пристроїв і технологій, які безперервно оновлюються та вдосконалюються, але постійно брати участь у їх вдосконаленні, шукати принципово нові, все більш плідні, технічні, організаційні, економічні й соціальні рішення. Саме тому не можна нехтувати соціальною складовою людського капіталу або соціальним капіталом, який може розглядатися як окреме поняття. Цьому передують освіта, три загальні цілі якої необхідно сформулювати так:

Перша – створення умов для оволодіння людиною, зокрема, професійною діяльністю, отримання кваліфікації, або перекваліфікації для включення людини в суспільно корисну працю, відповідно до її інтересів та здібностей. При цьому для кожної окремої людини її освіта виступає у двох іпостасях:

1) як засіб самореалізації і самоствердження особи, оскільки людина максимального розкриває свої здібності в праці;

2) як засіб стабільності, соціального самозахисту та адаптації людини в умовах ринкової економіки, як її власність, капітал, яким вона розпоряджається як суб'єкт на ринку праці.

Друга мета – виховання громадян, соціально-активних, творчих членів суспільства, які оволоділи системою загальнолюдських і національних цінностей, ідеалів, які здатні до перетворень у виробництві, у виробничих, економічних і суспільних відносинах, до участі в управлінні, які володіють відчуттям відповідальності за результати своєї діяльності, за охорону природи, за розвиток країни і світу.

Третя мета – задоволення поточних і перспективних потреб виробництва у кваліфікованих фахівцях, які відповідають вимогам гуманітарного, соціального й науково-технічного прогресу, володіють широким загальноосвітнім і професійним світоглядом, професійною мобільністю [3, с. 71–72].

Згідно з теорією людського капіталу, він, в умовах ринку – це індивід, як і його здібності до праці. Оскільки здібності до праці мають властивість накопичуватися, соціальні складові також мають капітальну природу, бо вони визначають ступінь затребуваності індивіда на ринку праці й одержувані доходи працівника. У свою чергу, це веде до зростання суспільного багатства.

Крім цього, у теорії людського капіталу виділяють два основні аспекти його дослі-

дження: перший – це процес інвестування (накопичення) капіталу; другий – визначення рівня його реалізації. При першому можна певним чином прогнозувати, а от при другому, визначення рівня реалізації людського капіталу досі залишається складним завданням. На динаміку віддачі від людського капіталу впливає дуже багато факторів як суб'єктивного характеру: природні здібності, особистісні цінності, психологічна налаштованість, культурний рівень працівників, тривалість життя, ґендерний компонент людського капіталу, мотивація, так і об'єктивного змісту – державна політика й система управління виробництвом, рівень освіти, місце посади в службовій ієрархії, суспільний статус людини, умови праці, тривалість і якість інвестицій тощо.

Людський капітал має специфічну природу. Якщо у випадку фізичного капіталу в кінці терміну використання він повністю переносить свою вартість на вартість створеного з його допомогою продукту, то у випадку людського капіталу поширені ситуації, коли накопичений людський капітал використовується або неповністю, або втрачається і не впроваджується у виробництво. Останнє певним чином зумовлено умовами й часом використання працівника, його компетенцією, а також тим, що означений капітал не потребує прискореної окупності, він є власністю людини й може бути використаний працівником лише за відповідних умов у будь-який період часу [8, с. 175–176].

В Україні, на жаль, немає ефективного механізму збереження й розвитку людського капіталу та не сформовано державну стратегію його розвитку. За відсутності реальних можливостей забезпечити стаке зростання чи навіть стабілізацію кількості населення, уряд України має спрямувати свої зусилля на те, щоб підвищити якісні характеристики наявного людського капіталу та ефективніше його використовувати за рахунок активізації трудової мобільності населення [2, с. 43].

Для створення необхідних економічних умов формування людського капіталу в нашій державі слід суттєво підвищити доходи населення, передусім домогосподарств з дітьми, адже саме в них формується людський капітал майбутніх поколінь. При цьому потребує реорганізації система оплати праці, для чого необхідно формувати високу вартість національної робочої сили. Це потребує суттєвого підвищення не тільки мінімальної заробітної плати, а й середнього її рівня. Проте для обґрунтування виваженої політики у сфері підвищення оплати праці необхідно:

1. Перейти від соціального стандарту “прожитковий мінімум” до соціального стандарту “мінімальний споживчий бюджет”, який і має бути основою формування мінімальної заробітної плати.

2. Відновити практику розроблення та розрахунку раціонального (стандартного) споживчого бюджету, який має бути соціальним орієнтиром підвищення середньої оплати праці та рівня життя населення.

3. Змінити принципи формування заробітної плати, диференціювати заробітну плату залежно від того, чи є в цього працівника діти, які не досягли працездатного віку. Слід виходити з того, що суспільство та підприємці мають взяти на себе частку того економічного тягаря, який несе сім'я, утримуючи та виховуючи дітей – майбутніх працівників і членів суспільства.

Для цього необхідно запровадити систему доступних кредитів на освіту, адже в умовах розвитку ринкових відносин у сфері освіти та низького життєвого рівня більшої частини населення, забезпечення доступу до якісної професійної освіти для значної маси людей можливе лише на кредитній основі. Тому необхідно забезпечити надання пільгових безвідсоткових кредитів, відсотки за якими мають погашатися за рахунок державного бюджету, і ці витрати повинні розглядатися як інвестиції в людський капітал. Настав час зрозуміти, що підвищення якості освіти є однією з обов'язкових умов розвитку людського капіталу. Його забезпечення можливе не тільки через упровадження сучасних освітніх стандартів, але передусім завдяки:

- модернізації матеріально-технічної бази закладів освіти, оснащення їх сучасною навчальною технікою, забезпеченням доступу до Інтернету;
- підвищення мотивації викладацького складу до поліпшення якості навчання шляхом забезпечення достойної оплати праці, інших умов праці, посилення відповідальності;
- удосконаленню організації навчального процесу, зниженню навчального навантаження на викладачів, забезпеченню переходу до болонської системи організації освіти;
- суттєвому посиленню контролю за якістю навчання з метою недопущення видачі дипломів (свідоцтв) про освіту за відсутності відповідних знань;
- посиленню рівня практичної підготовки учнів закладів професійно-технічної освіти та вишів [4, с. 45].

IV. Висновки

В умовах формування стратегії інноваційного розвитку економіки українське суспільство має усвідомлено й цілеспрямовано робити інвестиції у людину, інакше воно буде відставати в економічному розвитку від інших держав, де з позицій інноваційного розвитку економіки досить пильну увагу приділяють використанню людського капіталу у сфері наукової діяльності як важливої ланки інноваційного розвитку щодо накопи-

чення знань, досвіду, генерування ідей і продукування інновацій. Порівняно з інвестиціями в інші різні форми капіталу, інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як із погляду самої людини, так і з погляду всього суспільства, тому що дають досить значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. Інвестування в людський капітал має здійснюватися на чотирьох рівнях:

- 1) особистісному – для формування людського капіталу окремих осіб;
- 2) мікрорівні – для формування людського капіталу підприємств;
- 3) мезорівні – для формування людського капіталу регіонів і галузей;
- 4) макрорівні – для формування сукупного людського капіталу країни.

Освіта, охорона здоров'я, професійна підготовка, пошук економічно важливої інформації, мобільність робочої сили, виховання і догляд за дітьми відносяться до основних напрямів “людських інвестицій”. Тому політика держави в цьому порядку повинна стати окремим, самостійним напрямом регуляторної функції уряду. Людський капітал, сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною, визначений запас здоров'я, знань, навичок, спроможностей, мотивацій, що доцільно використовується в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяє зростанню продуктивності праці й ефективності виробництва і тим самим впливає на зростання матеріального добробуту людини та економічне зростання держави.

Список використаної літератури

1. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 6. – С. 39–47.
2. Білик О. Основні напрямки збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності / О. Білик // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 43–46.
3. Близнюк В. Людський капітал як фактор економічного розвитку: монографія / В. Близнюк. – Київ: КНЕУ, 2005. – 275 с.
4. Грішнова О. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. Грішнова. – Київ: Знання, 2001. – 254 с.
5. Кузнєцова Н. Освіта, наука і виробництво як ключові компоненти механізму формування людських ресурсів інноваційного типу / Н. Кузнєцова // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 39–42.
6. Маркова Н. Дослідження тенденцій формування інтелектуальних складових людського капіталу / Н. Маркова // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 3. – С. 45–49.

7. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. – Москва : Прогресс. – Т. 1. – 1993.
8. Червінька Л. Використання людського капіталу в контексті інноваційного розвитку / Л. Червінька, Т. Червінька // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 41–44.
9. Чухно А. Сучасні економічні теорії : підручник / А. Чухно, П. Юхименко, П. Леоненко. – Київ : Знання, 2007. – 878 с.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2014.

Паустовская Т. И. Современные социально-экономические основы формирования человеческого капитала

В статье проанализировано влияние человеческого капитала на дальнейшее развитие сегодняшнего и завтрашнего общества и важность его развития в современном мире и в Украине. Определены пути разных экономических школ и направлений в разные временные периоды в рассматривании человеческого капитала как социального, так и экономического фактора. Сформулировано основные модели экономического роста как сегодняшнего, так и будущего общества, где основной опорой выступает именно человеческий капитал. Разработан тезис, что параллельно человеческому капиталу необходимо развивать человеческую личность и совершенствовать ее качественные черты. Установлена мотивация материального и морального стимулирования человека к удовлетворению его потребностей. Обоснованы причины профессиональной подготовки и конкурентоспособности рабочей силы.

Ключевые слова: человеческий капитал, знания, интеллект, инвестиции, мотивация, развитие, стимулирование, использование.

Paustovska T. Modern Socioeconomic Foundations of Human Capital

Show the importance of human capital development in the world and Ukraine. The views, estimates and trends of logical progression of economic theory category "human capital" are investigated in the article. In the context of economics the socioeconomic problems of modern society, its social structure in different aspects, in conjunction with justice and inequality of society are disclosed. Against the background the understanding of personal human interest in obtaining high-quality knowledge and its right practical use for the next social, economic, financial and especially self enrichment of the person individually and the society as a whole is made by the method of analysis.

The direction of human capital development by schools of economics and trends is shown, in different period of time as a social and economic factor, that within the meaning is enough actual and important. Well the modern science maintains a focus on the new economic growth models of both today's and future society. The main column of these models is exactly human capital, that is an inexhaustible resource involving knowledge, intelligence, scientific skills, information awareness and competence to use it right, creativity, mobility etc. While developing the human capital, it is necessary to elaborate human peculiarity in parallel improving its qualitative characteristics, that is accomplished first of all by means of general and professional education, information applications, health protection and rest. Motivation as a system of financial and moral incentives, needs and values, formed by a person, and mobility that involves the level and quality of the professional education and the competitive ability of labour force at any part of the world, where this labour force is needed, are shown no less important elements of the human capital.

It is shown that in the modern period of multifeature society's development and Ukrainian society's development first of all, the investment is the main instrument of human capital formation – the source of economic civilize process. The socioeconomic directions of knowledge improvement and the means of its accumulation, that maximizes the economic effects of production are suggested.

It's necessary to set a high task in the human capital development, not be afraid to march ahead to achieve the target, because all the possibilities are available.

Key words: human capital, knowledge, intelligence, investments, motivation, development, stimulation, use.

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВНЗ

У статті розглянуто етапи формування системи управління якістю ВНЗ та її вплив на конкурентоспроможність, імідж і підвищення якості надання освітніх послуг університетом.

Показано, що результативна робота університету з надання освітніх послуг повинна проходити через запровадження стандартів якості ISO 9001, що дасть можливість забезпечити раціональну підготовку фахівців, якість освіти та постійно вдосконалювати зміст освіти, підвищувати кваліфікацію та професіоналізм науково-педагогічних працівників, ефективність фінансово-економічної діяльності університету.

Ключові слова: система управління якістю, СМЯ, якість надання освітніх послуг, стандарти ISO 9001.

I. Вступ

Ефективним інструментом підвищення конкурентних переваг ВНЗ на ринку освітніх послуг, підвищення якості підготовки випускників та ефективності управління освітнім закладом є впровадження та вдосконалення системи управління якістю (СУЯ), що відповідає вимогам міжнародних стандартів ISO 9001. Підхід до визнання відповідності СУЯ вимогам ISO 9001 надає переваги для ВНЗ, які зацікавлені в залученні іноземних студентів та встановленні зв'язків з іншими навчальними закладами.

Наявність сертифікованої системи менеджменту якості (СМЯ) вказує на гарантію якості освітнього процесу для потенційних споживачів освітніх послуг, є основою конкурентної переваги ВНЗ, що забезпечить закладу стабільне економічне становище.

Запровадження системи менеджменту якості освітніми послугами є необхідною умовою функціонування навчального закладу, є дуже важливим напрямом роботи ВНЗ і потребує наукових досліджень та впровадження результатів цих досліджень у практику управління навчальним закладом.

Проблеми розроблення систем якості вищої освіти в Україні досліджували Я. Балюбаш, О. Волков, Л. Віткін, Л. Кайдалова, В. Кремін, С. Лаптев, Г. Хімичев, В. Шинкарук та ін.

Створення та ефективне функціонування СУЯ впливає на керованість ВНЗ, у результаті чого при проектуванні системи управління якістю суворо розподіляється відповідальність за виконання процедур; підвищується прозорість ВНЗ у частині його організаційної структури, бізнес процесів і функцій; підвищується конкурентоспроможність ВНЗ за рахунок надання якісної освіти та здійснення інноваційних і затребуваних бізнесом наукових розробок. Таким чином, дослідження, присвячене запровадженню СУЯ

вищого навчального закладу є актуальним, створюючи підґрунтя для підвищення ефективності діяльності надання освітніх послуг.

II. Постановка завдання

Метою статті є виділення основних етапів формування системи управління якістю ВНЗ та її документального забезпечення.

III. Результати

Впровадження СУЯ у вищих навчальних закладах полягає в переході ВНЗ та його підрозділів на роботу відповідно до підготовлених, затверджених і запроваджених стандартів системи якості. Етапи формування (вдосконалення, розвитку) системи менеджменту якості ВНЗ спрямовані на створення цілісної системи документування бізнес-процесів, пов'язаних з гарантією якості основних видів його діяльності [3].

Формування системи управління якістю здійснюється за такими етапами (див. табл. 1):

I-й етап. Відповідно до вимог міжнародних стандартів серії ISO 9001, Європейської моделі досконалості і стандартів ENQA, навчальні заклади повинні розробляти політику, цілі й відповідні процедури забезпечення якості. Стратегія і політика повинні мати статус і знаходитися у вільному доступі.

Стратегія може включати в себе формулювання місії, основних цінностей, бачення майбутнього, цілей і завдань ВНЗ з відображенням цілей і завдань на конкретні підрозділи й заходи.

Місія повинна підкреслювати специфіку, унікальність ВНЗ порівняно з іншими навчальними закладами. До числа основних цінностей можуть включатися: споживачі та інші зацікавлені сторони (студенти, роботодавці тощо), науково-педагогічний персонал ВНЗ і наукові школи, імідж ВНЗ на регіональному, національному та міжнародному рівнях, відкритість для суспільства, матеріально-технічна база, сучасні технології навчання тощо.

Таблиця 1

Основні етапи формування системи менеджменту якості [2]

№ з/п	Зміст етапів	Вихідний документ
1	Формування місії, стратегії, політики, цілей і завдань ВНЗ у галузі якості	Місія, стратегія, політика та цілі ВНЗ у галузі освіти
2	Навчання керівництва та персоналу	Програма навчання, посвідчення, сертифікати
3	Формування організаційної структури ВНЗ і схеми підтримки СУЯ	Організаційна структура ВНЗ і схеми підтримки СУЯ
4	Визначення процесів і їх документування (оформлення документів СУЯ, керівництва за якістю)	Перелік процесів, моделі СУЯ, постанова з якості, документовані процедури або стандарти ВНЗ
5	Розвиток системи моніторингу, вимірювань і контролю якості	Система моніторингу, вимірювань і контролю якості
6	Вдосконалення системи аналізу та прийняття рішень	Система аналізу та прийняття рішень
7	Впровадження та сертифікація СУЯ	Наказ про запровадження, сертифікат

Політика передбачає загальні наміри й напрями діяльності організації у сфері якості, офіційно сформульовані керівництвом, а саме відповідати стратегічним цілям ВНЗ, включати вимоги щодо постійного поліпшення діяльності й бути доведено до відома всього персоналу.

Стратегічні цілі й завдання ВНЗ повинні бути спроектовані на всі рівні управління і структурні підрозділи й повинні знайти відображення в планах конкретних дій і заходів з зазначенням термінів їх виконання та відповідальних.

II-й етап. Метою цього етапу є формування єдиних позицій керівництва ВНЗ у сфері якості й підготовки фахівців, здатних виконувати розробку відповідних документів системи управління якістю. Розробка та впровадження СУЯ навчального закладу передбачає: аналіз фактичного стану справ, формування політики та цілей у галузі якості, можливі зміни в організаційній структурі, виявлення та документування процесів діяльності, впровадження в практику процесів та процедур, проведення внутрішніх та сертифікаційного аудитів.

Навчання доцільно проводити працівниками консалтингових компаній відповідно до затвердженої програми навчання з видачею сертифікатів та посвідчень співробітникам.

III-й етап. Формування організаційної структури передбачає розподіл всіх повноважень і відповідальності керівників структурних підрозділів щодо забезпечення якості, призначення відповідального за впровадження СУЯ зі складу керівництва ВНЗ, формування відділу управління якістю та відповідальних у структурних підрозділах, до функцій яких входять розробка, розвиток і вдосконалення СУЯ та її документації.

IV-й етап. При розробці переліку бізнес-процесів та встановлення їх послідовності та взаємодії необхідно враховувати п. 4.1 ISO 9001-2008, а також повинні бути враховані всі основні, допоміжні та інші діючі процеси.

Документування процесів передбачає проведення їх самооцінки й аналіз існуючої документації. Самооцінку та функціональний аналіз можна проводити з використанням розроблених типових анкет для посадових

осіб, керівників структурних підрозділів і співробітників.

Обробка анкет дає можливість встановити основні робочі процеси, визначити крапку перетину процесів і найбільш критичні місця, що визначають якість роботи та її результати, це, в свою чергу, дасть можливість вносити корективи до стратегії, політики, цілей і завдань ВНЗ щодо якості й виділення найбільш проблемних моментів.

Процесно-орієнтований підхід передбачає визначення та опис усіх основних і допоміжних процесів діяльності ВНЗ у вигляді положень, порядків, регламентів, посадових інструкцій та впорядкування документації за рівнями.

Паралельно з описом процесів розробляється документація системи управління якістю, визначеної стандартом ISO 9001-2008, до складу якої входять настанова з якості; документовані процедури, що визначають порядок реалізації процесів; положення про структурні підрозділи, посадові інструкції та інші документи системи управління якістю.

Структура й формат документованих процедур визначаються навчальним закладом самостійно. Розроблені документи системи управління якістю дають можливість погодити всю документацію університету в єдину систему.

V-й етап. Оцінка результативності діяльності навчального закладу, його структурних підрозділів і окремих процесів здійснюється через визначення основних показників бізнес-процесів, методики їх вимірювання, контролю й аналізу ступеня досягнення цілей.

Система вимірювань і моніторингу основних процесів університету повинна включати: вимірювання задоволеності внутрішніх і зовнішніх споживачів – студентів, роботодавців, персоналу ВНЗ, суспільства; моніторинг якості основних процесів навчального закладу зі встановленням конкретних вимірювальних характеристик з урахуванням допустимих і цільових значень; оцінки якості отриманих знань, навичок студентів через процедури поточного, підсумкового та інших видів контролю.

VI-й етап. Система аналізу і прийняття рішень повинна включати ідентифікацію всіх можливих видів невідповідностей процесів і коригувальні й попереджувальні дії.

Невиконання вимог процесу (невідповідність) може бути, коли значення показників процесу знаходяться поза встановленими межами, не досягають установлених цільових значень, зриви занять, неякісне викладання, низька успішність студентів та ін.

Для усунення причин невідповідностей процесів можуть вживатися коригувальні й запобіжні дії, що дають змогу виключити всі ідентифіковані у ВНЗ невідповідності.

VII-й етап. Для впровадження та сертифікації системи управління якістю в навчальному закладі видається наказ про впровадження документів СУЯ в практику роботи університету, проводиться аналіз основних бізнес-процесів відповідно до концепції управління якістю.

Для сертифікації системи управління якістю визначається орган із сертифікації СУЯ, укладається договір на проведення сертифікації і здійснюється підготовка необхідних документів.

Результатом реалізації впровадження системи управління якістю в університеті буде спрямування до забезпечення:

- раціональної структури підготовки фахівців, багаторівневої системи професійної освіти;
- якості освіти, що відповідає вимогам Міністерства освіти і науки, споживачам освітніх послуг та держави;
- постійного вдосконалення змісту освіти та технології навчання, застосування інформаційних технологій в освітньому процесі;
- підвищення кваліфікації та професіоналізму науково-педагогічних працівників для досягнення високої якості освіти;
- підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності, розвитку матеріально-технічної бази ВНЗ.

Відповідно до наказу та встановленої дати впровадження системи управління якістю, всі документи, процеси та процедури починають застосовуватися та функціонувати в повному обсязі.

Поліпшення якості освіти є основною актуальною метою діяльності університету. Діяльність з поліпшення якості включає чотири взаємозалежні етапи: моніторинг, збір інформації; розробка заходів щодо покращення якості; впровадження; аналіз, які певною мірою відповідають циклу Демінга за аббревіатурою PDCA, що передбачає: Р – планування (Plan), D – виконання (Do), С – перевірка (Check), А – дія (Act) [3].

Таким чином, впровадження системи управління якістю є послідовністю виконання запропонованих етапів, що дасть можливість запровадити цю систему й досягти університету поставлених цілей.

IV. Висновки

Реалізація етапів запровадження системи управління якістю може надати вигоди університету як внутрішні: виявити помилки у здійсненні бізнес-процесів університету; чітко визначення обов'язків учасників бізнес-процесів (студентів, викладачів, персоналу); забезпечення створення здорового соціального клімату в колективі; сталий розвиток університету й раціональне забезпечення навчального процесу. Зовнішні вигоди для університету полягають у підвищенні конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг, поліпшенні іміджу університету та привабливості для абітурієнтів університету.

Список використаної літератури

1. Кайдалова Л. Г. Управління та забезпечення якості освіти у вищих навчальних закладах / Л. Г. Кайдалова, Т. І. Козлова // Проблеми освіти: наук.-метод. зб. – 2007. – № 53. – С. 16–19.
2. Минажева Г. С. Разработка, внедрение и совершенствование системы менеджмента качества в высших учебных заведениях Казахстана / Г. С. Минажева. – Алматы: Казак університеті, 2009. – 111 с.
3. Родіонов О. В. Впровадження та вдосконалення системи управління якістю послуг вищого навчального закладу / О. В. Родіонов // Проблеми науки. – 2011. – № 9. – С. 15–19.

Стаття надійшла до редакції 16.06.2014.

Us G. A. Этапы формирования системы управления качеством ВУЗа

В статье рассмотрены этапы формирования системы управления качеством ВУЗа и ее влияние на конкурентоспособность, имидж и повышение качества предоставления образовательных услуг университетом. Показано, что результативная работа университета по предоставлению образовательных услуг должна проходить через внедрение стандартов качества ИСО 9001, что даст возможность обеспечить рациональную подготовку специалистов, качество образования и постоянно совершенствовать содержание образования, повышать квалификацию и профессионализм научно-педагогических работников, эффективность финансово-экономической деятельности университета.

Ключевые слова: система управления качеством, СМК, качество предоставления образовательных услуг, стандарты ИСО 9001.

Us G. Stages of Formation of Quality Management Universities

The article describes the stages of formation of the quality management system university and its impact on competitiveness, image and improve the quality of educational services to the University.

It is shown that the performance of the university to provide educational services must pass through the implementation of quality standards of ISO 9001, which will provide a rational training, quality education and continuously improve the content of education, improve skills and professionalism of teaching staff, the effectiveness of the financial and economic activities of the university.

Implementation of QMS in higher education is to move university and its units to work under prepared, approved and put into effect the system of quality standards. Stages of formation (improvement of) quality management system universities aimed at creating an integrated system of documenting business processes related to quality assurance of basic types of its activities.

The system of quality management include such steps as the formation of the mission, strategies, policies, goals and objectives of the university in the field of quality; training management and staff; of organizational structure and support schemes university quality management system; identifying processes and their documentation (documentation QMS Quality Management); development of monitoring systems, measurement and quality control; improve analysis and decision-making; implementation and certification of QMS.

The implementation stage introduction of quality management system can provide benefits both internal universities: detect errors in the implementation of business processes of the university; clear definition of the duties of business processes (students, faculty, staff); ensure the creation of a healthy social climate in the team; sustainable development and management of the University of the educational process. Environmental benefits for the university are to increase competitiveness in the educational market, improving the image and attractiveness of university students for university.

Key words: *quality management system, QMS, quality of educational services, ISO 9001.*

УДК 336.226:338.012

С. В. Чередніченкоаспірант
Класичний приватний університет**КОНЦЕПЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ
МЕТАЛУРГІЙНОЮ ГАЛУЗЗЮ УКРАЇНИ**

У статті вперше запропоновано концепцію антикризового управління металургійною галуззю України, що складається із чотирьох етапів, в структурі якої передбачено механізми подолання кризових явищ, інструменти державного регулювання, застосування яких залежатиме від інтегрального показника глибини кризи та результатів моніторингу. Упровадження запропонованих заходів сприятиме виходу вітчизняного металургійного комплексу з кризового стану, дасть змогу постійно контролювати його стан шляхом застосування запропонованих критеріїв та показників визначення глибини кризи.

Ключові слова: металургійна галузь, антикризове управління, концепція, кризові явища, моніторинг, інтегральний показник глибини кризи, математика гармонії.

I. Вступ

Скорочення попиту на продукцію металургійних підприємств та підвищення рівня конкуренції на світовому ринку, а також негативна кон'юнктура внутрішнього ринку сприяють подальшому поглибленню кризових явищ у галузі.

Держава запроваджує певні заходи щодо підтримки металургійного комплексу шляхом підписання Меморандуму порозуміння між урядом та підприємствами ГМК стосовно пільгових цін на енергоресурси, а також застосування пільгових позачергових режимів оподаткування та повернення ПДВ. Так, найбільшими споживачами бюджетного відшкодування ПДВ у 2012 р. стали підприємства металургійної галузі – вони отримали 18,4 млрд грн, що становить понад 40% загальних виплат [1]. Незважаючи на весь спектр заходів та інструментів, що застосовуються державою для розвитку цієї галузі, в 2012 р. майже всі підприємства вітчизняного металургійного комплексу були збитковими та їх негативна рентабельність збільшилася до 8% проти 3,4% за підсумками 2011 р. [2].

Такий стан галузі призвів до того, що в ході торгів на Українській біржі протягом літа 2014 р. поступово падали ціни на акції металургійних підприємств, які входять до індексного кошика [2]. Виходячи з вищезначеного, нагальним завданням для уряду країни є розробка та впровадження дієвої програми виводу металургійної галузі з кризи.

Проблемам формування антикризового сценарію розвитку металургійної галузі присвячена стаття В. А. Никифорової [3], концепції антикризового управління в різних

секторах національної економіки розробляли О. В. Манойленко [4], Н. С. Миронова [5]. Проте, єдиного підходу до антикризового управління металургійною галуззю, який би містив послідовність етапів управління, не було запропоновано, що й зумовлює актуальність обраного дослідження.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробка концептуальних засад антикризового управління металургійною галуззю України.

III. Результати

Кризові ситуації, особливо в тих галузях промисловості, що є стратегічними для розвитку не тільки національної економіки, а й забезпечення життєдіяльності всього суспільства (якою є металургійна галузь), вимагають ефективного реагування з боку держави, оскільки уряду доводиться діяти в умовах світового глобалізованого ринку, а також дефіциту часу й ресурсів на внутрішньому ринку.

Отже, необхідною є розробка концептуальних підходів щодо антикризового управління металургійною галуззю України. Формування такої концепції повинно здійснюватися послідовно, що зумовить виокремлення чотирьох етапів (рис. 1).

I етап. Здійснення класифікації джерел кризового стану металургійної галузі.

II етап. Розробка критеріїв та визначення глибини кризи у вітчизняному металургійному комплексі.

III етап. Розробка механізмів антикризового управління галуззю.

IV етап. Моніторинг стану галузі та узгодження механізмів між собою за ресурсами та за послідовністю впровадження.

Розглянемо детально кожний із запропонованих етапів.

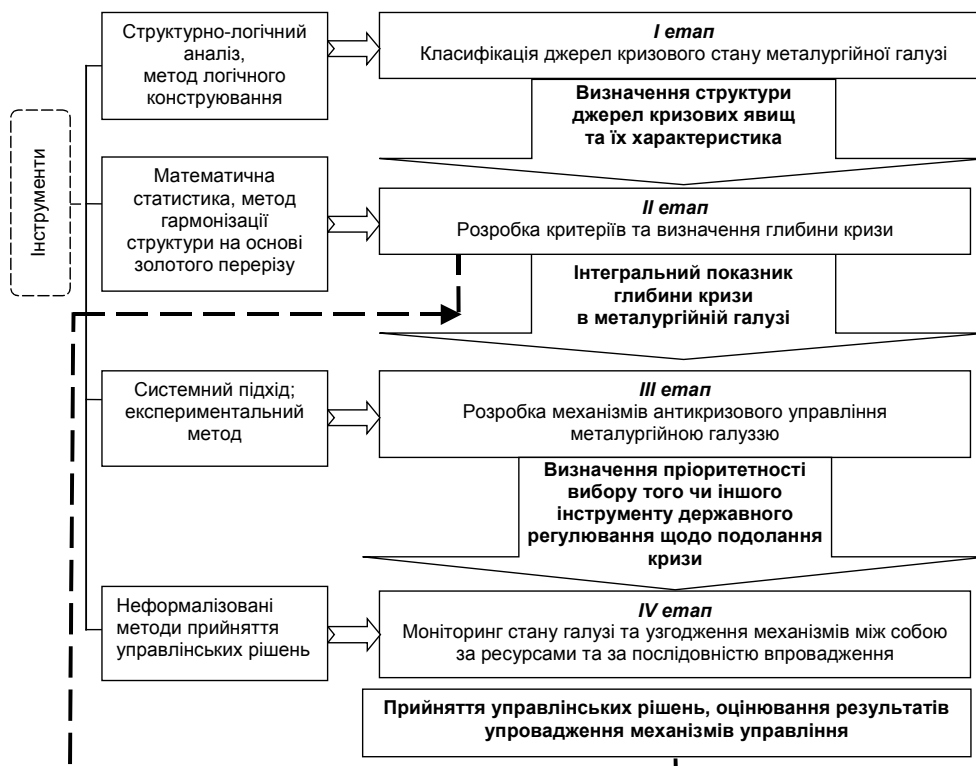


Рис. 1. Концепція антикризового управління металургійною галуззю України
Джерело: розроблено автором самостійно.

З огляду на різноманітність проблем та високий ступінь складності їх вирішення, першим етапом має бути класифікація джерел кризових явищ галузі. Вагомою класифікаційною ознакою є рівень виникнення загроз, за якою виділяють світовий, галузевий та мікроекономічний рівні. Щодо країни суб'єкта господарювання є зовнішні та внутрішні загрози, які, в свою чергу, за походженням поділяють на економічні, фінансові, технологічні тощо.

За ступенем управління загрозою виділяють такі, які підлягають управлінню та не підлягають. Виходячи з того, що металургійна галузь є експортоорієнтованою, вплив факторів, які формуються на глобальному рівні (тобто зовнішні) є значним. Найбільш вагомими зовнішніми факторами впливу на металургійний комплекс є світова фінансова криза, глобалізація ринків збуту, коливання попиту й цін на світовому ринку металопродукції.

Щодо внутрішніх джерел, то основними є технологічне відставання, критично високий рівень зносу основних фондів, відсутність інвестицій в обсязі, необхідному для модернізації виробництва, низький рівень внутрішнього попиту, нестабільність законодавчої бази тощо.

На другому етапі, виходячи з визначених на попередньому етапі джерел кризового стану, розробляють критерії, які дадуть змогу кількісно оцінити наявність відповідної кризи (технологічної, фінансової, ринкової або управлінської) та її глибину. Для цього

необхідно розрахувати інтегральний показник глибини кризи галузі, який матиме такий загальний вигляд:

$$I_{\text{ал. кризи}} = \sum \alpha_i I_i, \quad (1)$$

де I_i – оцінки за критеріями;

α_i – вагові коефіцієнти.

Значення вагових коефіцієнтів та оцінок за критеріями повинні бути в таких межах: $0 \leq \alpha_i \leq 1$; $0 \leq I_i \leq 1$, а сума коефіцієнтів має дорівнювати 1 ($\sum \alpha_i = 1$). Виходячи із цього, $0 \leq I_{\text{ал. кризи}} \leq 1$. Конкретизація вагових коефіцієнтів здійснюється залежно від складу та змісту обраних критеріїв.

Для того, щоб оцінити стан металургійної галузі за допомогою інтегрального показника, скористуємось правилами математики гармонії та "золотого перерізу". "Золотий переріз" – це такий поділ відрізка, у якому менший відрізок співвідноситься із більшим, як більший із цілим (математично відрізки золотого пропорції мають вираз нескінченного ірраціонального дробу: якщо АВ взяти за одиницю, тоді АЕ = 0,618..., а ВЕ = 0,382). Ряд "золотого перерізу" отримуємо шляхом множення попереднього числа на 1,618. При цьому кожне наступне число дорівнює сумі двох попередніх чисел, а два суміжні числа співвідносяться одне з одним за тією самою пропорцією, що й ціле. Тобто ряд має фрактальну структуру, адже фракталом називають структуру, що складається із частин, які в чомусь подібно до цілого. Числа 0,618...; 1,618...; 2,618... назива-

ють числами “золотого перерізу” і належать до послідовності Фібоначчі [6].

Пропонуємо здійснити оцінювання глибини кризи за правилами “золотого перерізу” (рис. 2).

Наведений на рис. 2 розподіл оцінок глибини кризи за значенням інтегрального по-

казника здійснено шляхом поділу цілого першого рівня на дві частини – 61,8% та 38,2% – із наступним аналогічним поділом меншої частки і т. д. У результаті всі отримані частки співвідносяться із цілим першого рівня як 61,8%; 23,6%; 9,0%; 3,4%; 1,3%; залишок – 0,8%.

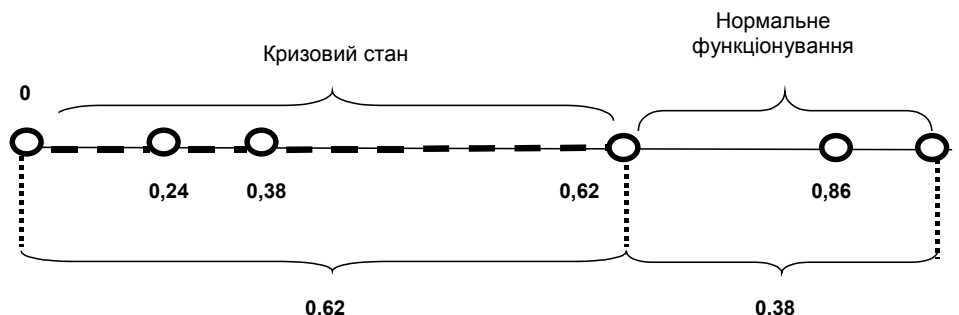


Рис. 2. Модель розподілу оцінки глибини кризового стану металургійної галузі за інтегральним показником
Джерело: розроблено автором самостійно

Так, пунктиром на рис. 2 наведено зону кризи, а суцільною лінією – зону безпеки чи відносної безпеки галузі. Ступінь глибини за-

пропоновано визначати за значеннями інтегрального показника таким чином (див. табл.).

Таблиця

Значення показників оцінювання глибини кризи металургійної галузі

Значення інтегрального показника, $I_{\text{ел. кризи}}$	Інтерпретація показника
$0,86 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 1$	безпечне функціонування
$0,62 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 0,86$	область можливості виникнення кризових явищ
$0,38 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 0,62$	помірна криза галузі
$0,24 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 0,38$	глибока криза галузі
$0 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 0,24$	катастрофічний стан галузі

Джерело: складено автором самостійно.

Виконання другого етапу надає інформацію щодо напрямів управління, які потребують першочергової уваги при розробці механізмів антикризового управління на наступному етапі.

Розробка механізмів антикризового управління та пріоритетність використання того чи іншого інструменту залежатиме від того, яке значення має показник глибини кризи в галузі. У дослідженні [7] автором було визначено особливості металургійної галузі як об'єкта управління та запропоновано застосовувати певні інструменти в механізмі державного регулювання. Так, якщо інтегральний показник знаходиться на проміжку $0,86 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 1$, то необхідно застосовувати інструменти державно-приватного партнерства, які є засобами підтримки та розвитку галузі – сприяння створенню інтегрованих структур, залученню міською громадою кредитів та впровадженню норм соціальної корпоративної відповідальності.

Якщо показник знаходиться на відріжку $0,62 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 0,86$, то держава повинна вжити превентивних заходів: удосконалити державні програми розвитку галузі, створити сприятливі умови щодо впровадження інноваційних технологій, зниження вартості енергоресурсів тощо.

При значенні показника на проміжку $0,38 \leq I_{\text{ел. кризи}} \leq 0,62$, тобто при помірній кризі, слід застосовувати дієвіші методи державного регулювання: адміністративні та організаційні – програми сприяння розвитку галузі, державні програми і стандарти підготовки фахівців для галузі, перегляд стандартів та нормативів; економічні – пільгове кредитування галузі, залучення інвестицій.

При глибокій кризі та катастрофічному стані основними методами та інструментами механізму державного регулювання є прямі, а саме: пільгове оподаткування, митні тарифи, бюджетні дотації та перегляд засад ціноутворення на продукцію галузі, державне замовлення, засоби валютної політики тощо, а також адміністративні методи – розробка програми виводу галузі з кризи, до виконання якої залучалися б не тільки підприємства металургійної галузі та органи державної влади та управління, а й споріднені галузі, яким потрібні вироби металургів, громадські організації та комерційні фонди (інвестування, розвитку, інноваційні тощо).

Антикризове управління можна визначити як особливу цілісну комплексну модель превентивного управління, що включає вбудовану систему моніторингу зовнішнього та внут-

рішнього середовища функціонування галузі загалом та її структурних елементів і своєчасного запобігання ризикам з метою нейтралізації або пом'якшення кризових ситуацій.

Ключовим етапом концепції є впровадження механізмів виходу з кризи та запобігання майбутнім кризовим явищам. Особливістю четвертого етапу є формування системи моніторингу, яка включатиме як збирання та систематизацію даних щодо стану та тенденцій розвитку галузі, так і прогнозування та аналітичну обробку наявних даних і прогнозів щодо можливих загроз. Отже, моніторинг змін стану окремих елементів галузевої системи та її стану загалом у зовнішньому ринково-конкурентному середовищі має на меті діагностику, передбачення кризових тенденцій, здійснення прогнозів, що приведе до прийняття певних управлінських рішень. На цьому етапі концепції необхідно забезпечити узгодження механізмів між собою як за ресурсами, так і за послідовністю впровадження, ґрунтуючись на даних моніторингу.

З результатами моніторингу формується система управління ризиками під час виникнення кризових ситуацій, а його результати є основою для зворотного управлінського зв'язку, що дасть змогу зробити систему антикризового управління металургійною галуззю гнучкою та ефективною.

IV. Висновки

Запропоновані в статті підходи щодо розробки концепції антикризового управління металургійною галуззю, яка складається із чотирьох етапів, дають змогу здійснювати кількісне оцінювання глибини кризових явищ з урахуванням їх джерел, а на основі отриманих оцінок та моніторингу – приймати управлінські рішення стосовно пріоритетності застосування інструментів державного регулювання та узгодження механізмів між собою

як за ресурсами, так і за послідовністю впровадження.

Список використаної літератури

1. Найбільшими споживачами бюджетного відшкодування ПДВ стали підприємства металургійної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/01/31/295798>.
2. Металургійна галузь України в 2012 році збільшила збитки в 3,3 рази [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/2013/02/19/296852>.
3. Никифорова В. А. Особенности активного сценария развития металлургической промышленности Украины / В. А. Никифорова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 177–184.
4. Манойленко О. В. Концепція антикризового управління підприємствами корпоративного сектору економіки / О. В. Манойленко // Коммунальное хозяйство городов. – 2010. – № 2. – С. 225–237.
5. Миронова Н. С. Концептуальні підходи до формування антикризових стратегій у державному управлінні [Електронний ресурс] / Н. С. Миронова // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-2/doc/1/02.pdf>.
6. Львіцина С. А. Застосування методу “золотий перетин” в управлінні прибутком будівельного підприємства [Електронний ресурс] / С. А. Львіцина // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=303>.
7. Чередніченко С. В. Визначення особливостей металургійної галузі як об'єкту управління / С. В. Чередніченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 16. – С. 130–135.

Стаття надійшла до редакції 28.05.2014.

Чередніченко С. В. Концепция антикризисного управления металлургической отраслью Украины

В статье впервые предложена концепция антикризисного управления металлургической отраслью Украины, состоящая из четырех этапов, в структуре которой предусмотрены механизмы ликвидации кризисных явлений, инструменты государственного регулирования, применение которых зависит от интегрального показателя глубины кризиса и результатов мониторинга. Предложенные в концепции мероприятия будут способствовать выводу отечественного металлургического комплекса из кризиса, позволят постоянно контролировать его состояние путем применения предложенных критериев и показателей определения глубины кризисных явлений.

Ключевые слова: металлургическая отрасль, антикризисное управление, концепция, кризисные явления, мониторинг, интегральный показатель глубины кризиса, математика гармонии.

Cherednichenko S. A Concept of Crisis Management of Ukrainian Metallurgy

The author first offers a concept of crisis management of Ukrainian iron and steel industry, which consists of four stages. The first stage is to classify the sources of the crisis in metallurgy. The second stage is to develop the criteria for subsequently determining the depth of the crisis considering the sources of the crisis. The integral index of industry depth crisis, based on the developed criteria by the Mathematics of Harmony, is calculated and made its explanation.

According to integral index of industry depth crisis it is necessary to work out the mechanisms for crisis management of industry. It requires highlighting the priority instruments of state governance, and, at the fourth stage of the concept, that provides the coordination of these mechanisms in resources as well as in terms of implementation considering the results of the monitoring current conditions of industry.

The offered mechanisms and regulatory instruments within the concept should make Ukrainian metallurgy sector to overcome crisis condition, allow to constantly monitoring the current conditions of the sector considering the developed criteria and the integral index of industry depth crisis.

Key words: *steel industry, crisis management, concept, crisis, monitoring, integral index of industry depth crisis, the Mathematics of Harmony.*

УДК 330.4.001.57

Л. М. Бандоріна

кандидат економічних наук, доцент

Л. І. Лозовська

кандидат фізико-математичних наук, доцент
Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Розглядаючи можливість практичного використання систем управління логістичними процесами на українських підприємствах, необхідно приділяти увагу не стільки багатому функціоналу програмного забезпечення, що реалізує методологію систем цього класу, скільки розумінню та правильній оцінці підприємствами можливостей таких систем і ефективності їх використання в управлінні виробництвом. Проведений у статті аналіз механізму функціонування транспортно-логістичних систем надає підстави до більш обґрунтованого й систематизованого підходу до моделювання логістичних процесів на підприємстві та прискорення вирішення завдань чіткого й безперебійного виконання всіх логістичних функцій.

Ключові слова: транспортно-логістична система, інформаційна система, підприємство, класифікація логістичних моделей, алгоритм планування вантажних автоперевезень, маршрут.

I. Вступ

Логістика підприємства полягає в організації раціонального процесу просування товарів і послуг від постачальників до споживачів, функціонування сфери обігу продукції, товарів та послуг, управління товарними запасами, створення інфраструктури руху товару. Одним з елементів логістики підприємства є транспортна логістика – система з організації доставки, а саме з переміщення продукції з однієї точки в іншу за оптимальним маршрутом. Сукупність споживачів і виробників послуг, а також системи управління, що використовуються для їх надання, транспортні засоби, шляхи сполучення, споруди та інше майно об'єднуються в транспортно-логістичну систему. Для чіткого функціонування транспортно-логістичної системи потрібна відповідна інфраструктура й технічні засоби. До складу інфраструктури транспортної логістики входять: транспортні шляхи всіх видів транспорту, а також транспортні вузли, будівлі та споруди, що дають змогу здійснювати складування й зберігання товарів разом з їх технічним оснащенням, пристрої та засоби переробки й передачі інформації разом з відповідним програмним забезпеченням. Інфраструктура повинна забезпечувати чітко та безперебійне виконання всіх логістичних функцій.

II. Постановка завдання

З урахуванням масштабності використання транспортно-логістичних систем, що дають змогу підтримувати весь цикл управління

практично для всіх логістичних функцій підприємства, актуальним є аналіз можливостей практичного використання автоматизованих систем управління логістичними процесами на українських підприємствах і методів моделювання транспортного процесу з метою оптимізації витрат та чіткого й безперебійного виконання всіх логістичних призначень.

III. Результати

На сьогодні підприємства намагаються впроваджувати принципи “західного” планування не лише в питаннях логістичних процесів, а й планування загалом. Інтегровані з методологією MRP II/ERP, вони, стикаючись з багатьма проблемами, такими як непристосованість інформаційних систем підприємств до адаптування в нових умовах. Водночас на ряді великих вітчизняних підприємств продовжують застосовувати розроблені більше ніж десять років тому традиційні методи планування. Не слід очікувати, що “традиційні” методи планування будуть швидко забуті, оскільки вони, по-перше, глибоко вросли в підприємства за рахунок звичних документів і документообігу (зрозумілих не тільки керівництву підприємства, а й партнерам, вищим та контролюючим органам тощо), по-друге, продовжують використовуватися для опису процесів. Треба погодитись, що IT-технології постійно розвиваються та пропонують нові рішення при дослідженні логістичних процесів на підприємстві. У відповідь на це великі підприємства намагаються модернізувати свої застарілі системи, завдяки чому вони можуть отримати значну кількість переваг і можливостей.

Проведений аналіз існуючих теоретико-практичних розробок у галузі реалізації логістичних процесів на підприємствах виявив велику кількість програмних продуктів, пов'язаних з питаннями транспортної логістики. Проте, часто, незважаючи на багатий функціонал програмного продукту, серед представлених опцій співробітники підприємства не знаходять варіантів вирішення актуальних для них завдань. Також обмежує використання програмних продуктів їх "закритість" (тобто неможливість зміни користувачем формул і алгоритмів, за якими відбуваються обчислення в програмному пакеті), складність у використанні та висока вартість. Для кращого уявлення ситуації на ринку програмного забезпечення розглянемо приклади впровадження автоматизованих систем управління транспортом і визначимо їх основні функціональні можливості.

До комплексу бізнес-рішень "Галактика" входять: система "Галактика ERP" (планування ресурсів підприємства); Галактика Business Intelligence (підтримка прийняття управлінських рішень); ряд спеціальних і галузевих рішень. У 2009 р. корпорація "Галактика" відкрила новий проект у межах концепції вільного програмного забезпечення. До складу вільного ПЗ "Галактика" входить система "Галактика Експрес" – безкоштовна ERP-система, яка підтримує законодавство Росії, України, Білорусі та Казахстану, і лінійка продуктів "Галактика BI" – програмні продукти для роботи з OLAP системами через Інтернет.

Рішення "Галактика Управління транспортом" [3] створено на основі багатого досвіду співпраці корпорації "Галактика" з підприємствами транспортної сфери. Можливості рішення дають змогу в єдиному інформаційному просторі виконувати спеціалізовані завдання управління транспортом і комплексно вирішувати основні управлінські завдання (фінансове планування та управління, виробниче планування й управління, ведення обліку, управління логістикою, кадровий менеджмент, управління ремонтами). Основним недоліком системи "Галактика Управління Транспортом" є складний базовий інтерфейс кінцевого користувача, який повинен бути адаптований адміністратором під конкретні вимоги в процесі впровадження, та велика кількість функціоналу, який практично не використовується на підприємстві. Крім того, система надається як підписка, яка коштує 1200 грн за квартал за одне робоче місце. Старт використання коштує приблизно 3000 грн за одне робоче місце.

SAP R/3 (з модулем "Логістика"). Система SAP R/3 складається з набору прикладних модулів, які підтримують різні бізнес-процеси компанії й інтегровані між собою в масштабі реального часу [5]. Система призначена для обліку та планування матеріальних і фінансових ресурсів компанії в ре-

жимі реального часу. Вона орієнтована переважно на великі та середні підприємства.

Модуль SAP LO (загальної логістики) включає в себе інформаційну систему логістики, яка підтримує процеси прийняття рішень на основі аналізу співвідношень між планованими й реальними даними. Інформаційна система логістики є частиною системи "Відкрита база даних", яка аналогічна інформаційній системі персоналу та інформаційній системі фінансів. Система "Відкрита база даних" забезпечує взаємодію оперативних систем (модулі SD, MM, PP тощо), що є джерелами даних, та інформаційної системи для менеджменту. База даних логістики з її інформаційними структурами є основою для аналізу різноманітних параметрів у реальному часі та порівняння їх з контрольними значеннями (Online Analytical Processing або OLAP). У системи SAP R/3 є свої недоліки. Наприклад, не можна скидати з рахунків її "мейнфреймове" минуле. Незважаючи на використання графічного інтерфейсу, деякі вікна нагадують екрани терміналів великих машин і потребують поліпшення. Модульність системи не настільки висока, якою вона могла б бути: базові функції систем обліку й звітності та обліку витрат, управління матеріальними потоками й збуту пов'язані між собою сильніше, ніж можна було б припускати. Ця ситуація не сильно змінилася з виходом версії 4.x. Упровадження системи часто описують як складний та дорогий процес. Однак, частина цих труднощів на етапі впровадження часто спричинена специфічними вимогами кінцевих користувачів, а не самою системою. Проте повне й ефективне відтворення ділових процесів компанії засобами інтегрованого програмного забезпечення – непросте завдання. SAP AG намагається зробити витрати на впровадження системи контрольованими за допомогою розробки Business Engineer (інструменту Бізнес-інжиніринг – конфігурування та впровадження) і методології ASAP (методологія прискореного впровадження системи SAP R/3). Використання цих інструментів сприяє значному прискоренню впровадження системи SAP R/3.

Незважаючи на зазначені недоліки, функціональні можливості системи SAP R/3, а також її "відкритість" і масштабованість, роблять її влучним стратегічним рішенням для організацій, які бажають іти в ногу із сучасними вимогами й відкривати нові можливості.

"БІТ: Управління транспортною логістикою". Ця система займається автоматизованим управлінням логістичною інформацією, пов'язаною з доставкою вантажів, кореспонденції тощо в реальному часі [1]. Її використання може дати значне скорочення витрат на логістику, оперативне планування оптимальних маршрутів, контроль за виконанням замовлень та доставку. Модульність

системи дає змогу впроваджувати її в будь-яких фірмах, сфера діяльності яких включає в себе перевезення вантажів і товарів, причому незалежно від того, користується компанія власним чи найманим транспортом. При роботі на автоматизованому робочому місці планування й супроводу рейсів логіст і/або диспетчер може контролювати розподіл вантажів по автотранспорту, виконання замовлень на доставку, як у дорозі, так і після прибуття транспорту на склад з використанням систем GPS-моніторингу. До складу "БІТ: Управління транспортною логістикою" входять модулі "Місцева доставка", "Автоматичне планування рейсів" (поставляється тільки в сукупності з модулем "Місцева доставка"), "GPS моніторинг".

Переваги використання "БІТ: Управління транспортною логістикою" полягають у такому: можливість інтеграції в будь-яку облікову систему (повна інтеграція в системи на платформі "1С: Підприємство 8.1"; інтеграція з іншими системами за допомогою обміну даними); відкритий код (можливість самостійної модифікації під конкретні потреби); регулярні безкоштовні оновлення (реалізація нових можливостей); унікальний модуль автоматичного планування рейсів (заснований на генетичному алгоритмі оптимізації); модульність структури (можливість купувати тільки необхідні модулі, не переплачуючи за зайвий функціонал); масштабованість системи (можливість докуповувати необхідні модулі та збільшувати кількість користувачів за розвитку бізнесу); можливість вибору з трьох геоінформаційних систем (карти фірми "Ingit" – геокодування, розрахунок маршрутів, відображення; карти фірми "CityGuide" – геокодування, розрахунок маршрутів, відображення, вбудований класифікатор, щоденне автоматичне оновлення дорожньої ситуації; карти Google – тільки відображення); реалізована ідеологія бізнес-процесів (налагодження системи під свій бізнес-процес натисненням однієї кнопки); широкі можливості аналізу ефективності логістичного підрозділу та/або фірми в цілому (залежно від роду діяльності).

Програмна платформа interLogistics дає змогу створювати інформаційні системи, які автоматизують усю інформаційно-технологічну діяльність компаній, що беруть участь у процесах організації перевезень. Вона побудована за модульним принципом, кожен модуль реалізує власний набір функцій [6]. Основна бізнес-логіка реалізована на стороні сервера, функціональні можливості інформаційної системи можуть нарощуватися за рахунок розробки нових модулів, при цьому немає необхідності змінювати роботу існуючих модулів.

Проведене дослідження існуючих систем управління транспортною логістикою доводить, що основними їх недоліками є склад-

ність, яка вимагає додаткових навичок і знань від користувача, додаткових витрат на впровадження та обслуговування для середніх і малих підприємств, абонентську плату на користування та оновлення. Тому моделювання й розробка експериментальної автоматизованої системи управління логістичними процесами на підприємстві дасть змогу чітко враховувати всі особливості цих процесів у питаннях оптимізації витрат і є актуальною.

Зазначимо, що об'єктом вивчення логістики є матеріальні й відповідні їм фінансові та інформаційні потоки. Ці потоки на своєму шляху від первинного джерела сировини до кінцевого споживача проходять різні виробничі, транспортні, складські ланки. При традиційному підході завдання з управління матеріальними потоками в кожній ланці, вирішуються, значною мірою, відокремлено. Окремі ланки являють собою при цьому так звані закриті системи, ізольовані від систем своїх партнерів технічно, технологічно, економічно й методологічно. Управління господарськими процесами в межах закритих систем здійснюється за допомогою загально-відомих методів планування та управління виробничими й економічними системами. Ці методи продовжують застосовуватися і при логістичному підході до управління матеріальними потоками. Проте перехід від ізольованої розробки значною мірою самостійних систем до інтегрованих логістичних систем вимагає розширення методологічної бази управління матеріальними потоками.

До основних методів, що використовуються для вирішення наукових і практичних завдань у галузі логістики, слід віднести методи системного аналізу, теорії дослідження операцій, кібернетичний підхід і прогностику. Їх застосування дає змогу прогнозувати матеріальні потоки, створювати інтегровані системи управління та контролю за їх рухом, розробляти системи логістичного обслуговування, оптимізувати запаси й вирішувати ряд інших завдань.

До виникнення логістично організованих систем прийняття рішень з питань управління матеріальними потоками значною мірою ґрунтувалося на інтуїції кваліфікованих постачальників, збутовиків, транспортників. Розвиваючи методологічний апарат, сучасна логістика, поряд з розробкою й використанням формалізованих методів прийняття рішень, вишукує можливості широкого застосування досвіду названої категорії професіоналів. Із цією метою розробляються так звані системи експертної комп'ютерної підтримки (експертні системи), що дають змогу персоналу, який не має глибокої підготовки в логістиці, приймати швидкі й досить ефективні рішення.

Широке застосування в логістиці набувають різні методи моделювання, тобто дослідження логістичних систем і процесів шляхом побудови та вивчення їх моделей. При

цьому під логістичною моделлю розуміють будь-який образ, абстрактний чи матеріальний, логістичного процесу або логістичної системи, який використовується як їх прототип.

Суттєвою характеристикою будь-якої моделі є ступінь відповідності моделі модельованому об'єкту. За цією ознакою всі моделі можна поділити на ізоморфні й гомоморфні (рис. 1).

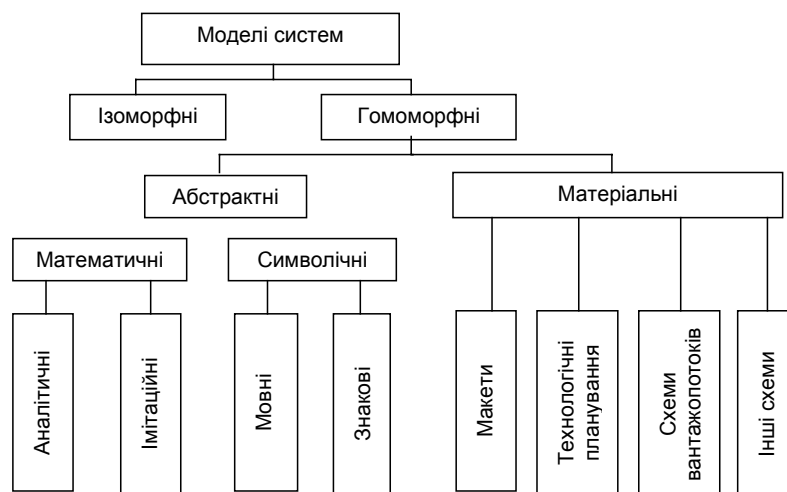


Рис. 1. Класифікація логістичних моделей

Ізоморфні моделі – це моделі, що включають усі характеристики об'єкта-оригіналу та здатні, по суті, замінити його. Якщо можна створити та спостерігати ізоморфну модель, то наші знання про реальний об'єкт будуть точними. У цьому випадку ми зможемо точно передбачити поведінку об'єкта.

В основі гомоморфних моделей лежить неповна, часткова відповідність моделі досліджуваному об'єкту. При цьому деякі сторони функціонування реального об'єкта не моделюються зовсім. У результаті спрощується побудова моделі та інтерпретація результатів дослідження. При моделюванні логістичних систем абсолютна подібність не має місця [2, с. 43].

Наступною ознакою класифікації є матеріальність моделі. Відповідно до цієї ознаки всі моделі можна поділити на матеріальні й абстрактні.

Матеріальні моделі відтворюють основні геометричні, фізичні, динамічні та функціональні характеристики досліджуваного явища або об'єкта. До цієї категорії належать, зокрема, зменшені макети підприємств оптової торгівлі, що дають змогу вирішити питання оптимального розміщення обладнання та організації вантажних потоків.

Абстрактне моделювання нерідко є єдиним способом моделювання в логістиці. Його поділяють на символічне та математичне.

До символічних моделей належать мовні та знакові. Мовні моделі – це словесні моделі, в основі яких лежить набір слів (словник), очищених від неоднозначності. Цей словник називають “тезаурус”, де кожному слову може відповідати лише єдине поняття, тоді як у звичайному словнику одному слову можуть відповідати кілька понять.

Якщо ввести умовне позначення окремих понять, тобто знаки, а також домовитися

про операції між цими знаками, то можна дати символічний опис логістичного об'єкта у вигляді знакової моделі.

Математичним моделюванням називають процес встановлення відповідності даному реальному об'єкту деякого математичного об'єкта. Активне використання математичного апарату в логістиці ґрунтується на оволодінні необхідною базою математичних знань. Математичні теореми й докази являють собою суворі логічні міркування, що не допускають множинного трактування. Математичний апарат також вміщує силу логічних побудов й умовиводів, що надає можливість удосконалювати методику досліджень складних логістичних процесів, які мають місце на підприємстві. У логістиці широко застосовують два види математичного моделювання: аналітичне та імітаційне.

Аналітичне моделювання – це математичний прийом дослідження логістичних систем, що дає змогу отримувати точні рішення. Аналітичне моделювання здійснюють у такій послідовності етапів.

1. Формування математичних законів, що пов'язують об'єкти логістичної системи. Запис цих законів у вигляді деяких функціональних співвідношень (алгебраїчних, диференціальних тощо).

2. Розв'язання рівнянь, отримання теоретичних результатів.

3. Зіставлення отриманих теоретичних результатів з практичними (перевірка на адекватність).

Найбільш повне дослідження процесу функціонування логістичної системи можна провести, якщо відомі явні залежності, що пов'язують шукані характеристики з початковими умовами, параметрами й змінними системи. Однак такі залежності вдається

отримати тільки для порівняно простих логістичних систем. При ускладненні цих систем, їх дослідження аналітичними методами нашоується на певні труднощі, що є істотним недоліком методу. У цьому разі, щоб використовувати аналітичний метод, необхідно суттєво спростити первинну модель, щоб мати можливість вивчити хоча б загальні властивості логістичної системи.

До переваг аналітичного моделювання належить велика сила узагальнення й можливість багаторазового використання.

Іншим видом математичного моделювання є імітаційне моделювання.

Як уже зазначалося, логістичні системи функціонують в умовах невизначеності навколишнього середовища. При управлінні матеріальними потоками слід враховувати фактори, багато з яких мають випадковий характер. У цих умовах створення аналітичної моделі, яка встановлює чіткі кількісні співвідношення між різними складовими логістичних процесів, може виявитися або неможливим, або занадто дорогим.

При імітаційному моделюванні закономірності, що визначають характер кількісних відношень усередині логістичних процесів, залишаються невідомими. У цьому плані логістичний процес залишається для експериментатора "чорним ящиком", але можуть бути реалізовані такі цілі: а) зрозуміти поведінку логістичної системи; б) вибрати стратегію, що забезпечує найбільш ефективне функціонування логістичної системи.

Умови, за яких рекомендовано застосовувати імітаційне моделювання логістичної системи, такі:

1) не існує закінченої математичної постановки цієї логістичної задачі, або ще не розроблені аналітичні методи розв'язання сформульованої математичної моделі;

2) аналітичні моделі існують, але логістичні процедури настільки складні й трудомісткі, що імітаційне моделювання дає більш простий спосіб розв'язання логістичної задачі;

3) аналітичні розв'язки існують, але їх реалізація неможлива через недостатню математичну підготовку наявного персоналу.

Таким чином, основною перевагою імітаційного моделювання є те, що ці моделі дають змогу досить просто враховувати випадкові впливи та інші фактори, які створюють труднощі при аналітичному дослідженні логістичних процесів. При імітаційному моделюванні відтворюється процес функціонування системи в часі. Причому імітуються елементарні явища, які становлять процес зі збереженням їх логічної структури й послідовності протікання в часі.

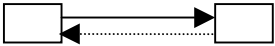
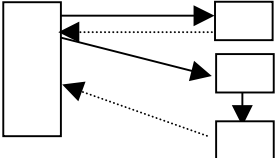
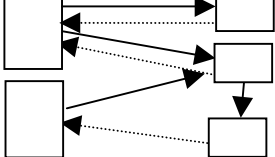
Імітаційне моделювання має ряд істотних недоліків. Наприклад, дослідження за допомогою цього методу є витратним, оскільки для побудови моделі й експериментування над нею необхідний висококваліфікований спеціаліст-програміст, велика кількість машинного часу, адже метод ґрунтується на статистичних випробуваннях і вимагає численних прогонів програми. Крім того, існує велика можливість помилкової імітації. Процеси в логістичних системах мають імовірнісний характер і піддаються моделюванню тільки при введенні певних припущень.

Дослідження, проведені в цьому напрямі, показали, що при вирішенні завдань з оперативного планування вантажних перевезень основними економіко-математичними моделями є моделі транспортної задачі і задач маршрутизації. Розвиток систем доставки вантажів показує, що подальша інтенсифікація процесу перевезення можлива тільки за рахунок упровадження принципу фіксованого часу доставки вантажів споживачам, тобто застосування логістичного принципу "якраз вчасно". Аналіз організації транспортного процесу на промислових підприємствах виявив можливість використання трьох основних схем (табл. 1) [4, с. 181].

Перша схема організації перевезень, найбільш проста з погляду планування, "один-до-одного" і не вимагає від автотранспортного підприємства рішення ні транспортної задачі, ні завдання маршрутизації.

Таблиця 1

Схеми організації перевізного процесу

Умовна назва схеми	Схема транспортного процесу
1. Один-до-одного	
2. Один-до-багатьох	
3. Багато-до-багатьох	

Планування діяльності автотранспортного підприємства в разі організації перевезення за схемою 2 ("один-до-багатьох") вимагає розв'язання задачі маршрутизації, яка включає в себе:

- задача "ув'язки" поїздок, якщо між вантажовідправниками й вантажоодержувачами перевезення здійснюється тільки за маятниковими маршрутами;
- задача комівояжера, якщо між вантажовідправниками й вантажоодержувачами перевезення здійснюється тільки за розвізними (збірними або збірно-розвізними) маршрутами;
- двох названих вище типів задач, якщо при організації перевізного процесу використовують як маятникові, так і розвізні (збірні або збірно-розвізні) маршрути.

При організації руху за схемою "багато-до-багатьох" потрібно на першому етапі розв'язати транспортну задачу, потім задачу маршрутизації (другий етап). Враховуючи можливі варіанти схеми організації руху автомобіля на маршруті та часові обмеження, що накладаються на перевезення, загальний алгоритм планування на автотранспортному підприємстві можна подати у вигляді схеми (рис. 2). У блоці 1 формується база даних, що включає відомості про транспортні засоби, про вантажовідправників і вантажоодержувачів, про обмеження, що накладаються, витрати на пере-

міщення тощо. На основі отриманої інформації визначається схема організації перевезень. У блоці 2 перевіряється умова використання при перевезенні вантажу схеми "багато-до-багатьох". Якщо умова виконується, то вирішується транспортна задача. Економіко-математична модель класичної транспортної задачі в загальному вигляді має вигляд [4, с. 182]:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \min \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} = a_i \quad (i = \overline{1, n}), \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = b_j \quad (j = \overline{1, m}), \quad (5)$$

$$\forall x_{ij} \geq 0, \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n a_i = \sum_{j=1}^m b_j, \quad (7)$$

де i – кількість постачальників;

j – кількість споживачів;

a_i – обмеження за пропозицією;

b_j – обмеження за попитом;

c_{ij} – елементи цільової функції;

x_{ij} – обсяг вантажу між i -тою та j -тою точками.



Рис. 2. Загальний алгоритм планування вантажних автоперевезень

Критерієм оптимальності в транспортній задачі можуть виступати мінімум транспортної роботи в тонно-кілометрах, витрати часу або вартість перевезення.

У блоці 4 визначається, за якими маршрутами – маятниковим або розвізним (збірним або збірно-розвізним) – буде перевозитися вантаж від кожного відправника до одержувачів, закріпленими за ним після розв'язання транспортної задачі. У блоці 5 перевіряється умова використання при перевезенні вантажу схеми “один-до-одного”. Якщо умова не виконується, то перевезення між вантажовідправниками і вантажоодержувачами здійснюється за схемою 2 (“один-до-багатьох”), при якій потрібно розв'язувати задачу маршрутизації.

Математична постановка задачі залежить від типу маршруту, яким перевозяться вантажі. Нехай число пунктів, пов'язаних між собою автомобільними дорогами, дорівнює n і c_{ij} – відстань від пункту i до пункту j , $i, j = \overline{0, 1}$, де значення 0 відповідає базовому

пункту. У кожному пункті з номером $\overline{1, n}$ автомобіль повинен побувати рівно один раз, і після розвезення всіх вантажів йому необхідно повернутися в базовий пункт. Задача полягає у визначенні порядку відвідування

автомобілем пунктів з номерами $\overline{1, n}$ так, щоб сумарна відстань, яку проходить автомобіль, була мінімальною.

Для математичного формулювання розглянутої задачі вводяться змінні x_{ij} , які можуть набувати таких значень:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо автомобіль з пункту з номером } i \text{ переїжджає до пункту з номером } j; \\ 0, & \text{в іншому випадку,} \end{cases}$$

де $i, j = \overline{0, n}$, $i \neq j$.

Наступна система співвідношень утворює математичну модель й відображає закономірність функціонування системи розвезення вантажів по n пунктах з базового пункту:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, \quad j = \overline{1, n}, \quad i \neq j; \quad (8)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, \quad i = \overline{1, n}, \quad j \neq i; \quad (9)$$

$$U_i - U_j + n \cdot x_{ij} \leq n - 1, \quad i = \overline{1, n}, \quad j \neq i, \quad (10)$$

де U_i та U_j – довільні значення.

Умови (8), (9) виключають цикли (петлі) на маршруті, оскільки приїзд автомобіля в кожен пункт і виїзд з кожного пункту відбувається рівно один раз. Умова (10) не допускає розщеплення замкнутого з $n+1$ ланок маршруту автомобіля на кілька замкнутих

маршрутів меншого числа ланок. Як цільова функція у розглянутій задачі виступає довжина маршруту автомобіля, яка підлягає мінімізації:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min. \quad (11)$$

Як цільову функцію можна розглядати не тільки довжину маршруту, а й пов'язані з нею економічні показники. Наприклад, витрати на перевезення, а також показники якості обслуговування (час доставки вантажів).

Сформульована задача відома як задача комівояжера. Існує безліч математичних методів, що дають змогу знайти як точний, так і наближений розв'язок поставленого завдання. Серед методів, що дають точний розв'язок, найбільшого поширення набув метод “гілок і меж”.

Наближений метод Кларка-Райта для розв'язання задачі комівояжера заснований на понятті “вигоди”, яка з'являється від об'єднання двох маятникових маршрутів в один кільцевий. Використання цього методу дає можливість урахувати розташування автотранспортного підприємства.

Складений маршрут не враховує випадкового характеру складових перевізного процесу; їх кількісна оцінка може бути отримана з використанням моделювання (блок 7).

Для внутрішнього міського перевезення необхідно визначити час на рух автомобіля з вантажем (t_{ei}) та без вантажу (t_{xi}) на i -тій ділянці; час на завантаження у j -того постачальника (t_{nj}) та на розвантаження у l -того споживача (t_{pl}), що відповідно включають час очікування навантаження й розвантаження. Сума всіх складових становить час у наряді (T_n):

$$T_n = \sum t_{nj} + \sum t_{ei} + \sum t_{pl} + \sum t_{xi}. \quad (12)$$

Логістичний підхід до моделювання часу на виконання транспортних послуг вимагає ув'язки роботи автомобільного транспорту з режимом роботи постачальників і споживачів вантажу, тобто необхідно враховувати час початку і закінчення обідніх (технологічних) перерв у роботі клієнтів. Тому формула (12) має бути відкоригована й подана у вигляді:

$$T_n = \sum t_{nj} + \sum t_{ei} + \sum t_{pl} + \sum t_x + \sum \eta_j + \sum \psi_l, \quad (13)$$

де η_j – випадкова складова, що враховує обідні (технологічні) перерви j -того постачальника;

ψ_l – випадкова складова, що враховує обідні (технологічні) перерви l -того споживача.

Включення складових η_j і ψ_l зумовлено можливими перетинами, частковими накладками складових перевізного процесу та часу обідніх (технологічних) перерв постачальника чи споживача. Так, наприклад, завантаження автомобіля в постачальника не

буде виконуватися, якщо на момент прибуття час, що залишився до обіду, менше від самого часу завантажування або якщо автомобіль прибув під час обідньої перерви. Аналогічні прості, пов'язані з технологічними (обідніми) перервами, можуть виникнути й у пункті розвантаження.

При міжнародних перевезеннях загальний час перебування автомобіля в рейсі визначається за такою формулою [4, с. 65]:

$$T_o = \sum_{i=1}^A t_{i,i+1} + \sum_{j=1}^B \tau_j + \sum_{k=1}^C \Theta_k, \quad (14)$$

де $t_{i,i+1}$ – час руху між i -м та $(i+1)$ -м пунктами;

τ_i – час оформлення митних документів

у j -ТОМУ ПУНКТІ;

Θ_k – час завантаження, розвантаження та складування в k -тому пункті;

А, В, С – кількість ділянок руху автомобіля, пунктів митного оформлення та пунктів завантаження-розвантаження відповідно.

Формула (14) для розрахунку часу рейсу не враховує специфіки міжнародних перевезень: по-перше, обмеження режиму праці та відпочинку водія або екіпажу згідно з європейськими стандартами; по-друге, заборони (або обмеження) на рух великовантажних автомобілів по території деяких європейських країн у вихідні та святкові дні; по-третє, необхідність проведення ремонтно-профілактичних робіт. Таким чином, формула (14) для загальної тривалості рейсу повинна бути відкоригована з урахуванням вищевказаних факторів і подана у вигляді:

$$T_o = \sum_{i=1}^A t_{i,i+1} + \sum_{j=1}^B \tau_j + \sum_{k=1}^C \Theta_k + \sum_{l=1}^D \varphi_L + \sum_{m=1}^E \psi_m + \sum_{n=1}^F \eta_n, \quad (15)$$

де φ_i – випадкова складова, що відображає збільшення часу рейсу для проведення ремонтно-профілактичних робіт та з інших причин;

ψ_m – випадкова складова, що відображає обмеження, пов’язані з європейськими стандартами;

η_n – випадкова складова, що відображає заборони на рух великовантажних автомобілів;

D, E, F – відповідно кількість випадків простою автомобіля з урахуванням зазначених факторів.

Розраховане значення часу рейсу дає змогу визначити гарантований термін доставки вантажу споживачеві. Кількість часових складових, що включаються під час рейсу, зростає при інтермодальних або змішаних перевезеннях. У цьому разі вимога до дотримання строків перевезення продиктована не тільки клієнтом, а й специфікою організації такого перевезення (наприклад, запізнення на пором призводить до незапланованих багатогодинних простоїв).

Особливістю розрахунку часу рейсу в наряді за формулами (13) і (15) є обмеження, які пов'язані з європейськими стандартами, режимом роботи складів тощо, і випадковий характер часових складових перевізного процесу.

У блоці 8 наведеного алгоритму визначено співвідношення змодельованих значень часу перебування автомобіля в рейсі з вимогами клієнтів за термінами доставки вантажу. Якщо умова не виконується, то потрібно відкоригувати маршрут, час роботи складів, вантажопідйомність рухомого складу на цьому маршруті й знову змодельювати час руху.

Експериментальна автоматизована система управління логістичними процесами реалізована на базі Visual Basic. NET – найсучаснішої мови програмування (рис. 3–4).

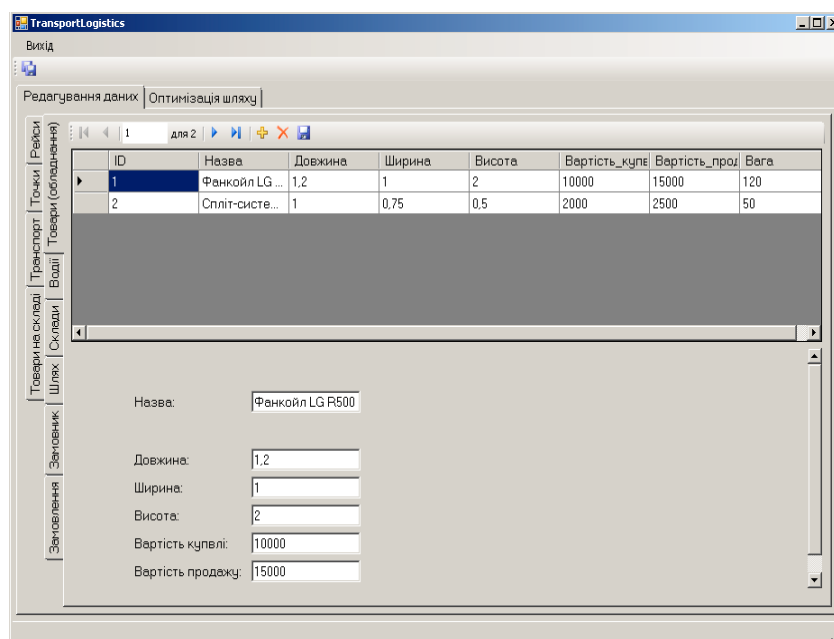


Рис. 3. Діалогове вікно “Редагування даних”

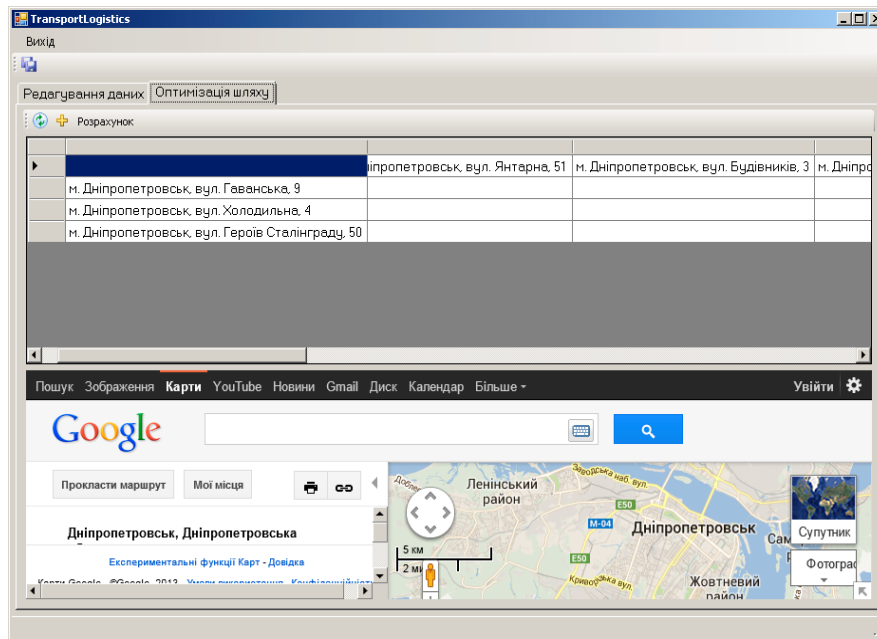


Рис. 4. Діалогове вікно "Оптимізація шляху"

Станом на початок 2013 р. новою є версія VB.NET 2012 [7]. Працює ця мова на базі .NET-фреймворку (за допомогою CLR), для роботи з яким також розроблена мова програмування C# (до 2005 р. існувала мова J#, а з 2010 р. додана мова F#). VB.NET є об'єктно-орієнтованою мовою, у якій підтримуються всі основні принципи ООП, за винятком множинного успадкування. Усі керовані мови платформи NET Framework, такі як Visual Basic і C#, забезпечують повну підтримку об'єктно-орієнтованого програмування, включаючи інкапсуляцію, успадкування й поліморфізм. Програма Visual Basic.NET побудована із стандартних блоків. Вихідний файл містить у собі визначення й реалізацію класів, структур, модулів та інтерфейсів.

IV. Висновки

Запропонована ієрархія моделей формує єдиний підхід до формалізації методів розв'язання задач транспортної логістики та теорії організації перевезень; охоплює основні типи транспортних задач стосовно автомобільних перевезень у просторі (розподільна задача, маршрутизація) і в часі; дає змогу здійснити трирівневу оптимізацію в міру редукування кількості розглянутих об'єктів (постачальники, споживачі) і послідовного включення додаткових факторів, пов'язаних з конкретними маршрутами перевезень.

Головними перевагами експериментальної автоматизованої системи управління логістичними процесами на підприємстві є гнучка система регулювання, оптимізація доставки й транспортування устаткування споживачеві і (або) між регіональними складами, в тому числі оптимальному заванта-

женні/вивантаженні обладнання та витратних матеріалів, можливість контролю. Грамотна організація цих процесів дає змогу зменшити час простою обладнання та транспорту, оптимально розподілити завантаження транспортних засобів, максимально збільшити швидкість доставки, а отже, встановлення, пуску і налагодження устаткування. Все це зумовлює можливість економії трудових ресурсів, часу й сировини.

Список використаної літератури

1. БІТ: Управління транспортною логістикою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.1cbit.ru/1csoft/index.php?SECTION_ID=622.
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – Москва: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 228 с.
3. Галактика. Управление предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.galaktika.ru>.
4. Лукинский В. С. Модели и методы теории логистики / В. С. Лукинский. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 448 с.
5. Система SAP R/3 с модулем "Логистика" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sap.com>.
6. Програмна платформа interLogistics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.integprog.ru>.
7. Visual Basic.NET [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/Visual_Basic_NET.

Стаття надійшла до редакції 13.06.2014.

Бандорина Л. Н., Лозовская Л. И. Анализ механизма функционирования транспортно-логистических систем

Рассматривая возможность практического использования систем управления логистическими процессами на украинских предприятиях, необходимо уделять внимание не столько богатому функционалу программного обеспечения, которое реализует методологию систем данного класса, сколько пониманию и правильной оценке предприятиями возможностей таких систем и эффективности их использования в управлении производством. Проведенный в статье анализ механизма функционирования транспортно-логистических систем дает основания для более обоснованного и систематизированного подхода к моделированию логистических процессов на предприятии и ускорения решения задач четкого и бесперебойного выполнения всех логистических функций.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, информационная система, предприятие, классификация логистических моделей, алгоритм планирования грузовых перевозок, маршрут.

Bandorina L., Lozovskaya L. Analysis of the Mechanism of Transportation and Logistics Systems

When the possibility of practical employment of logistics management systems is considered for Ukrainian companies, the emphasis should be placed not on the rich capabilities of the software in question rather than on the understanding and correct assessment of the scope of such systems as well as their effectiveness for production management. This article comprises an analysis of transport and logistics systems operation which gives ground to more deep and systematic approach to logistics modeling in companies and a quicker solution for clear and smooth performance of all logistics activities.

Transport logistics (a delivery system to move items from one location to another via the optimal route) is one of the most important parts of the enterprise logistics, therefore appropriate infrastructure and technical means are crucial for its clear operation. The transport logistics infrastructure includes: transport routes for all types of transport; transport hubs, buildings, installations, and their equipment which allow stockpiling and storage of goods; devices and means for processing and transmission of information together with corresponding software. The infrastructure must ensure clear and smooth performance of logistics operations.

Proposed hierarchy of models provides a unified approach to formalizing the methods for solving the problems of transport logistics and transportation management theory; the hierarchy is able to cover the principal types of problems in road transport in both time and range domains; it also allows implementing a three-level optimization by reducing the number of considered objects (producers and consumers) and by gradual engagement of additional factors related to the specifics of the transportation routes. Main advantages of the experimental automated logistic process management system are flexible control system, optimization of shipping of the equipment to customers and/or hauling it between regional warehouses, including the optimization of loading/unloading of the equipment and consumables, and the possibility of control. Efficient management of these processes allows to reduce the downtime of the vehicles and the equipment, to balance the load between vehicles in an optimal way, to increase the delivery speed (and thus the speed of installation and commissioning) of the equipment as much as possible. All this makes possible to save labor, time, and materials.

Key words: transport and logistics system, information system, enterprise, the classification of logistic models, the scheduling algorithm freight, route.

УДК 657.6

М. В. Болдуєвдоктор наук з державного управління, професор
Класичний приватний університет**ЗМІСТ І ПОРЯДОК РОЗРОБКИ КОРПОРАТИВНОЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
ХОЛДИНГОВИХ КОМПАНІЙ**

У статті узагальнено організаційно-методичні підходи до побудови єдиної облікової політики холдингових компаній. Напрацювання, запропоновані автором, базуються на концептуальних засадах, що уніфіковані методи обліку для цілей бухгалтерського, управлінського, податкового та консолідованого обліку повинні визначатися їх здатністю забезпечити найбільш ефективну взаємодію всіх учасників облікового процесу.

Ключові слова: консолідована звітність, холдингові компанії, облікова політика, користувачі звітності.

I. Вступ

Холдинг є ефективною формою організації підприємницької діяльності, оскільки він дає можливість поєднувати гнучкість і мобільність невеликих формально самостійних організацій та масштаб діяльності великих корпорацій. Цілісність холдингу забезпечується при цьому управлінням усіх учасників, що до нього входять, за формулою “децентралізація операцій при централізації контролю”, що забезпечує життєздатність і синергетичний ефект об’єднання загалом.

Ефективність управлінських рішень у холдингу залежить від достовірності та своєчасності фінансової й управлінської інформації, що міститься у відповідній зовнішній та внутрішній звітності. Саме достовірність і своєчасність, що кардинально впливають на ефективність системи корпоративного управління, є ключовими характеристиками інформації про фактичні та прогнозні результати діяльності й наявності фінансово-господарських ресурсів групи компаній. Чим більш складною є організаційна структура холдингу, тим гостріше постає питання про використання єдиної системи обліку та звітності, для порівнянності показників діяльності кожного учасника групи й своєчасності подання об’єктивної інформації про її фінансовий стан загалом при консолідації звітності.

II. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати методичні рекомендації щодо змісту та порядку розробки єдиної облікової політики холдингових компаній.

III. Результати

У сучасній літературі з бухгалтерського обліку під час розгляду облікової політики часто виділяють два основних аспекти її формування. Так, російський учений М. Кутер називає методичний та організаційний аспекти. Методичний аспект визначає варі-

анти відображення в обліку інформації про виробничо-господарську та фінансову діяльності, виходячи з альтернативних прийомів і способів. Це виражається в можливості відображення одних і тих самих фактів господарського життя неоднаковими бухгалтерськими проводками і в різних оцінках, що, зрештою дає можливість отримати різні варіанти звітності. Організаційний аспект визначає форми ведення й організацію бухгалтерського обліку господарюючим суб’єктом.

Іншими словами, на відміну від методичного, організаційний аспект не впливає на інформацію, що формується на рахунках бухгалтерського обліку [5].

Р. Варічева ділить усю сукупність розв’язуваних методом облікової політики питань на методичні та організаційно-технічні. Методичні – це ті аспекти облікової політики, які впливають на порядок формування фінансових результатів діяльності організації, на оцінку її фінансового стану. Організаційно-технічні аспекти – прийоми і методи організації технологічного процесу роботи бухгалтерсько-фінансової служби підприємства, спрямовані на успішне виконання завдань, що стоять перед інформаційною системою, яка забезпечує процес прийняття економічних рішень [3].

Т. Сторожук виділяє три складові облікової політики: методологічну, методичну та організаційну [8]. Автор вважає, що методологічна частина облікової політики містить положення, які регулюють методологію ведення бухгалтерського обліку. Для того, щоб визначити, належить той чи інший спосіб ведення бухгалтерського обліку до методологічного, достатньо поставити собі питання: а чи впливає обрання того чи іншого способу на показники бухгалтерської (фінансової) звітності?

Методична частина облікової політики складається зі способів ведення бухгалтерського обліку, які описують порядок відо-

браження фінансово-господарських операцій у системі бухгалтерського обліку. Прийоми методичної частини облікової політики не впливають на показники бухгалтерської звітності. Вони зазвичай регулюють техніку відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Організаційна частина облікової політики описує організацію системи бухгалтерського обліку (форму ведення бухгалтерського обліку, спосіб організації бухгалтерської служби, функції працівників бухгалтерського апарату та інші організаційні аспекти бухгалтерського процесу).

Н. Акімова пропонує врахувати як третій самостійний аспект – технічний, оскільки облікова політика повинна “технологічно” забезпечувати ведення бухгалтерського обліку [1].

Проведений аналіз аспектів облікової політики дав можливість, насамперед, виявити різні позиції щодо аргументації технічного, технологічного аспектів або методичної частини облікової політики. Враховуючи різнобічні підходи, ми можемо зробити висновок, що всі автори, незалежно від назви, не змінюють складу елементів цього розділу облікової політики. Щодо корпоративної облікової політики холдингу ми будемо конкретизувати методичні та організаційно-технічні аспекти. Як основний організаційно-технічний елемент корпоративної облікової політики холдингу виділимо єдиний робочий план рахунків для бухгалтерського, управлінського, податкового та консолідованого обліку, що містить синтетичні й аналітичні рахунки, необхідні для інтегрованого ведення всіх видів обліку відповідно до вимог своєчасності та повноти обліку й звітності. На сьогодні є чинним типовий План рахунків бухгалтерського обліку, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.

Згідно з Планом рахунків та Інструкції щодо його застосування, бухгалтерський облік повинен бути організований в організаціях усіх галузей економіки та видів діяльності (крім банків та бюджетних установ) незалежно від підпорядкованості, форм власності, галузевої приналежності, організаційно-правової форми, які ведуть облік методом подвійного запису. З приводу застосування єдиного типового Плану рахунків для здійснення бухгалтерського обліку в усіх галузях підприємницької діяльності є безліч різних думок. Так, О. Пальчук, характеризуючи роль єдиного Плану рахунків, вважає, що: єдиний план рахунків обслуговує цілі як фінансового, так і управлінського обліку; фінансовий облік має справу тільки з тими рахунками, чие сальдо фігурує або може фігурувати в балансі, управлінський – з рахунками, що не мають сальдо в балансі, і з оборотами за всіма рахунками; з погляду стану (статики) усі рахунки за своїми функціями є або активними, що відображають

наявність основних і оборотних засобів, або пасивними, що показують джерела залучених і власних коштів [6].

На думку В. Добронравова, “єдиний План рахунків заважає відображати виробничу специфіку підприємства...” [4].

Беручи до уваги обидві думки, наголосимо, що в організації існує можливість максимально врахувати власну специфіку при розробці робочого плану рахунків, що, загалом, і передбачено Інструкцією щодо застосування Плану рахунків. Під час розробки єдиного робочого плану рахунків бухгалтеру або іншій особі, на яку, відповідно до законодавства України, покладена відповідальність за ведення бухгалтерського обліку, потрібно врахувати операції, які ведуться не лише на рівні материнської компанії, а й у дочірніх організаціях, а саме їх галузеві особливості, реальний майновий стан і зобов'язання, фінансові результати, забезпечення ефективного податкового регулювання, розмір дивідендів тощо.

У зв'язку з викладеним, ми вважаємо, що єдиний робочий план рахунків повинен бути побудований таким чином, щоб забезпечувати отримання необхідної фінансової та управлінської інформації по всіх компаніях холдингу. Крім того, субрахунки є рекомендаційною номенклатурою, і їх вибір при формуванні єдиної облікової політики холдингу можливий, виходячи з інформаційних потреб системи управління.

Проте, при формуванні єдиного робочого плану рахунків інтегрованої структури необхідно передбачати систему рахунків консолідованого обліку для формування в корпоративній групі показників синтетичного обліку.

На нашу думку, це дасть можливість удосконалити його взаємозв'язок не лише з фінансовою звітністю, а й з консолідованою. Розроблювана система синтетичних рахунків консолідованого обліку має бути спрямована, передусім на збір інформації в межах холдингу за рахунками обліку витрат, розрахунками, продажу та інших доходів і витрат з материнською, дочірніми, асоційованими, спільно контрольованими та іншими організаціями в межах холдингу.

У зв'язку з вищесказаним, ми вважаємо, що при розробці єдиного робочого плану рахунків інтегрованої бізнесструктури для цілей бухгалтерського, податкового і управлінського обліку необхідно вирішити комплекс проблем, у зв'язку з чим виникає потреба:

- передбачити достатність введених синтетичних рахунків і аналітичних позицій (включаючи субрахунки) для адекватного відображення господарських операцій і формування фінансової та управлінської звітності;
- визначити оптимальний варіант внесення змін до системи рахунків без кардина-

льної реорганізації всього єдиного робочого плану рахунків. Зміни можуть знадобитися при освоєнні нових видів діяльності, здійсненні операцій, які раніше не проводилися;

- враховувати специфіку діяльності та місце кожної організації в системі взаємопов'язаних компаній, а також необхідність відокремленого обліку операцій для всіх видів обліку й звітності;
- розробити самостійний документ комплексу єдиної облікової політики – журнал типових господарських операцій, заснований на єдиному (типовому) плані рахунків холдингу.

Важливим документом технічного аспекту єдиної облікової політики холдингу є положення з проведення інвентаризації та визначення принципів інвентаризаційного процесу.

Інвентаризація – це один з основних елементів системи внутрішнього фактичного контролю інтегрованої структури, за допомогою якого здійснюється виявлення фактичної наявності майна компаній; зіставлення фактичної наявності майна з даними бухгалтерського обліку; перевірка повноти відображення компаніями в обліку зобов'язань.

Порядок проведення інвентаризації майна та зобов'язань організації затверджують при формуванні облікової політики.

У положенні ми пропонуємо також відобразити завдання й види інвентаризацій. Так, основними завданнями проведення інвентаризації компаніями холдингу є:

- визначення фактичної наявності майна в натуральному вираженні;
- визначення виробничих запасів у натуральному вираженні для встановлення фактичних витрат сировини й матеріалів на виробництво продукції (робіт, послуг) відповідно до галузевих особливостей;
- виявлення товарно-матеріальних цінностей, які повністю або частково втратили свою первинну якість, морально застаріли, з метою мінімізації залишків неліквідних товарів;
- виявлення наднормативних і невикористовуваних матеріальних цінностей для їх переоцінки з метою подальшої реалізації;
- контроль за збереженням матеріальних цінностей та грошових коштів;
- перевірка дотримання правил та умов зберігання матеріальних цінностей і грошових коштів, дотримання правил утримання та експлуатації обладнання та інших основних засобів з метою визначення ефективності їх використання;
- перевірка реальної вартості (оцінки) врахованих на балансі активів, фінансових зобов'язань.

Порядок і строки проведення інвентаризації в компаніях холдингу має визначатися відповідним положенням.

Терміни проведення та періодичність проведення інвентаризації встановлюється на основі внутрішніх потреб, але не рідше, ніж встановлено законодавством. Терміни проведення позапланових інвентаризацій встановлюють, виходячи з необхідності й ситуації, що склалася.

Ми пропонуємо передбачити в положенні з проведення інвентаризації такі терміни для майна та зобов'язань компаній холдингу:

- матеріально-виробничі запаси – не менше ніж один раз на рік перед складанням річної бухгалтерської звітності;
- сировина й матеріали – щомісяця;
- товари і матеріали в дорозі й товари відвантажені – не менше ніж два рази на рік;
- грошові кошти в дорозі – щомісяця;
- грошові кошти, грошові документи й цінності – не менше ніж один раз на місяць;
- бланки суворої звітності – не менше ніж один раз на місяць;
- розрахунки з банками (за розрахунковими та іншими рахунками організації) – у міру отримання виписок з банку;
- розрахунки з платежів до бюджету – не менше ніж один раз на квартал;
- розрахунки з дочірніми й залежними компаніями – на перше число кожного місяця;
- дебіторська та кредиторська заборгованості – не менше ніж два рази на рік.

Крім того, у положенні з проведення інвентаризації може бути вказаний порядок проведення інвентаризації в повному обсязі й стосовно об'єктів різних видів або до об'єктів, які значаться за різними компаніями. Як параметри, що характеризують інвентаризацію та підлягають відображенню в обліковій політиці, ми пропонуємо:

- склад комісії з інвентаризації;
- період (терміни) проведення інвентаризації;
- перелік (склад) об'єктів, що інвентаризуються;
- порядок оформлення відхилень облікових даних від фактичних;
- порядок реєстрації та списання відхилень облікових даних від фактичних.

Пропонований нами регламент проведення інвентаризації має таку структуру:

1. Загальні положення.
2. Цілі й завдання проведення інвентаризації.
3. Порядок і строки проведення інвентаризації.
4. Загальні правила проведення інвентаризації.
5. Правила проведення інвентаризації окремих видів майна та зобов'язань.
6. Порядок оформлення результатів інвентаризації.
7. Порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій з виявлених розбіжностей.

Під час розробки єдиної облікової політики холдингу затверджують форми первинних облікових документів, реєстрів бухгалтерського обліку, а також уніфіковані в межах групи компаній звітні форми відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, що мають достатній обсяг аналітичної інформації та враховують потреби материнської компанії при консолідації звітності.

Для холдингових формувань цей сегмент облікової політики вельми актуальний, адже на практиці застосовують велику кількість первинної облікової документації.

Оскільки формати бланків, зазначених в альбомах уніфікованих форм первинної облікової документації, є рекомендованими, вони можуть змінюватися. При формуванні облікової політики холдингу в разі потреби можна доповнити уніфіковані форми додатковими реквізитами й змінити формат рядків і граф, розширивши або звузивши їх, а внесені до форм зміни повинні бути оформлені відповідною розпорядчою документацією.

У разі, коли в компаніях холдингу виникають господарські операції, щодо яких не передбачені уніфіковані форми первинної документації, первинні документи розробляють самостійно. У цьому разі документи повинні містити обов'язкові реквізити.

Рух усіх первинних документів у бухгалтерському обліку з моменту їх створення або отримання до завершення виконання, або відправлення обов'язково має бути регламентований графіком документообігу. Графік документообігу особливо важливий для складноструктурованих холдингів, оскільки виникає значний документопотік не лише між компаніями та головною організацією, але й з іншими зовнішніми організаціями. Якщо компанії холдингу здійснюють різні види діяльності, мають різну структуру, то встановити для всіх компаній однаковий графік документообігу неможливо, а розробка єдиного графіка на весь холдинг недоцільна.

У зв'язку із цим ми вважаємо, що слід делегувати компаніям повноваження з розробки таких графіків усередині компанії. При цьому головній компанії необхідно встановити деякі контрольні точки взаємодії систем документообігу головної компанії й компаній, а також компаній між собою. Як засвідчує практика, таких документів немає практично в жодній організації, що може призвести до негативних наслідків.

Для складання графіка документообігу застосовують різні методики. Найбільш поширені з них полягають в описі процесу обліку за робочими місцями облікових служб. За підсумками такого опису складають переліки вхідних і вихідних документів за кожним робочим місцем облікових працівників. Потім відбувається групування документообігу за підрозділами, поєднуване потім у

загальну схему (графік) документообігу з організації загалом.

Контроль за дотриманням виконавцями графіка документообігу по компаніях холдингу здійснюють головні бухгалтери. При цьому вимоги головного бухгалтера в частині порядку оформлення операцій і подання необхідних документів та відомостей є обов'язковими для всіх підрозділів і служб компанії.

У єдиній обліковій політиці інтегрованої структури відображаються також питання визначення та складання фінансової, статистичної, податкової, управлінської, зведеної й іншої звітності. На процес складання фінансової, податкової, управлінської та зведеної звітності впливає прийнятий єдиний робочий план рахунків бухгалтерського обліку й обрана система збору та обробки інформації. У свою чергу, звітність, яку будь-яка організація планує складати, диктує вимоги до системи аналітичного обліку, необхідного рівня автоматизації, системи збору та обробки інформації тощо.

Для визначення складу й порядку розробки звітності холдингу ми пропонуємо таку послідовність процедур:

1. Встановлення змісту інформації звітності, яку підприємства холдингу планують формувати з використанням даних бухгалтерського, податкового та управлінського обліку.
2. Визначення показників звітності.
3. Розробка й затвердження форм звітності.
4. Розробка та затвердження алгоритмів формування показників звітності.
5. Розробка процедур контролю за змістом звітності.
6. Затвердження посадових осіб, що відповідають за формування звітності, термінів і адресу її подання.

IV. Висновки

Процес формування методичних аспектів єдиної облікової політики холдингу досить складний, і він не закінчується її розробкою, а триває протягом усього періоду функціонування інтегрованої бізнес-структури. Якщо спосіб ведення обліку окремих господарських операцій не зазначений у нормативних актах, наприклад, порядок формування груп однорідних об'єктів для цілей переоцінки, то головна організація має право самостійно розробити та затвердити в єдиній обліковій політиці відповідну методику.

Результати дослідження дають змогу констатувати, що єдиний робочий план рахунків повинен бути побудований таким чином, щоб забезпечувати отримання необхідної інформації по всіх компаніях холдингу. У цьому контексті План рахунків бухгалтерського обліку дає змогу отримувати узагальнені показники в масштабах корпоративних груп за ра-

хунками обліку витрат, розрахунками, доходів і витрат з материнською, дочірніми, асоційованими, спільно контрольованими та іншими організаціями. Отже, побудова єдиного робочого плану рахунків при формуванні облікової політики, на нашу думку, має спиратися на більшу деталізацію даних.

Вибір уніфікованих методів обліку для цілей бухгалтерського, управлінського, податкового та консолідованого обліку повинен визначатися їх здатністю забезпечити найбільш ефективну взаємодію всіх учасників облікового процесу й доцільною оцінкою фінансових результатів діяльності холдингу за мінімальних витрат. У цьому разі має забезпечуватися єдність способів обліку для компаній групи, а не повний збіг методик і технологій, тобто використання підходу, який передбачає уніфікацію й закріплення тих методів обліку, за якими це можливо та економічно доцільно.

Список використаної літератури

1. Акімова Н. М. Формування облікової політики підприємства / Н. М. Акімова // Україна та слов'янський світ : зб. матер. щорічної наук.-практ. конф. професорсько-викладацького складу Київського славістичного університету. – Київ, 2011. – С. 227–232.
2. Боримська К. П. Порядок побудови робочого плану рахунків як елемента облікової політики підприємства / К. П. Боримська // Наукові праці. – 2010. – Вип. 18. – Ч. 1. – С. 298–305.
3. Варічева Р. В. Облікова політика як інструмент організації бухгалтерського обліку власного капіталу на акціонерних товариствах / Р. В. Варічева // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 3 (43). – С. 37–49.
4. Добронравов В. Производственный учет и счетоводные дебри / В. Добронравов // Предприятие. – 1924. – № 8.
5. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. И. Кутер. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2007. – 592 с.
6. Пальчук О. В. Облікова політика як інструмент корпоративного управління / О. В. Пальчук // Вісник. – 2008. – С. 139–144.
7. Пилипенко О. І. Елементи облікової політики корпорацій / О. І. Пилипенко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2008. – Вип. 2 (11). – С. 284–290.
8. Сторожук Т. М. Облікова політика підприємства: сутність і призначення. / Т. М. Сторожук // Науковий вісник. – 2009. – С. 130–137.

Стаття надійшла до редакції 04.06.2014.

Болдуйев М. В. Содержание и порядок разработки корпоративной учетной политики холдинговых компаний

В статье обобщены организационно-методические подходы к построению единой учетной политики холдинговых компаний. Наработки, предложенные автором, базируются на концептуальных основах, что унифицированные методы учета для целей бухгалтерского, управленческого, налогового и консолидированного учета должны определяться их способностью обеспечить наиболее эффективное взаимодействие всех участников учетного процесса.

Ключевые слова: консолидированная отчетность, холдинговые компании, учетная политика, пользователи отчетности.

Bolduyev M. Content and Order of Development of Corporate Accounting Policies of Holding Companies

This paper summarizes the organizational and methodological approaches to the construction of a single accounting policy of holding companies. Offers are based on conceptual grounds that uniform methods of accounting for the purposes of accounting, management, tax and consolidated account shall be determined by their ability to provide the most effective interaction of all participants in the accounting process.

Formation of the methodological aspects of a single holding accounting policies continued throughout the period of its operation. If the method of accounting of individual business operations are specified in the regulations is the main organization has the right to develop and adopt uniform accounting policies in the respective methods. However, unity has provided ways of accounting for group companies, and not a complete coincidence techniques and technologies that use an approach that involves the unification and consolidation of accounting methods by which it is possible and economically feasible.

Established that only your chart of accounts should provide the necessary information on all the companies holding. The current Chart of Accounts can receive summary indicators across the corporate group of accounts cost accounting, payments, revenues and expenses of holding companies.

Key words: consolidated financial statements, holding companies, accounting policies, reporting users.

УДК 330.34

І. М. Малиш

кандидат економічних наук
ДВНЗ "Придніпровська державна академія будівництва та архітектури", м. Дніпропетровськ

ВПЛИВ СУЧАСНОГО СТАНУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено сучасний стан будівельної галузі України та визначено її вплив на інвестиційно-інноваційну діяльність будівельних підприємств. Виявлено основні причини низької інноваційної активності українських підприємств, що є особливо небезпечним за умов високого ступеня зносу основних засобів у будівництві. Для підвищення ефективності функціонування будівельних підприємств та активізації їх інноваційно-інвестиційної діяльності в сучасних ринкових умовах запропоновано основні заходи забезпечення розвитку будівельного комплексу.

Ключові слова: будівельна галузь, будівельне підприємство, інвестиційно-інноваційна діяльність, фізичний знос, моральний знос, інновація.

I. Вступ

Будівельний комплекс України є одним з найважливіших комплексів народного господарства, від якого залежить ефективність розвитку економіки країни, оскільки він створює велику кількість робочих місць, споживає продукцію багатьох галузей народного господарства і сприяє вирішенню багатьох соціальних проблем.

У сучасних умовах господарювання одним із важливих чинників ефективного функціонування будівельних підприємств у довгостроковій перспективі є регулярне успішне здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

Відставання підприємств України за рівнем інноваційної діяльності від розвинутих країн світу негативно впливає на їх конкурентоспроможність та рівень економічного розвитку. У зв'язку з цим пошук нових шляхів удосконалення діяльності для отримання конкурентних переваг є рушійною силою для економічного розвитку підприємства.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств особливої актуальності набуває аналіз стану та виявлення тенденцій розвитку інвестиційних та інноваційних процесів.

Проблемами, пов'язаними з особливостями розвитку будівельних підприємств, займалися Н. І. Верхоглядова, В. Т. Вечеров, А. Ф. Гойко, Л. І. Дмитриченко, В. М. Кірнос, В. Л. Конашук, В. Р. Млодецький, В. О. Мі-

хельс, Ю. В. Орловська, В. І. Торкатюк, Р. Б. Тянь та ін. Вони розкривають здебільшого різні економічні аспекти функціонування будівельної галузі, водночас залишаючи поза увагою питання перспектив подальшого розвитку будівельного комплексу за рахунок інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ряд науковців, зокрема Л. Федулова [13, с. 24] та О. Д. Рожко [10, с. 72], зазначають, що найважливіший фактор, здатний вивести економіку з кризового стану, є активна інвестиційна та інноваційна діяльність підприємств провідних галузей промисловості та активна підтримка державою інноваційно-інвестиційних програм.

Таким чином, питання активізації інвестиційної діяльності у будівельному комплексі потребують подальшої детальної розробки.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати сучасний стан будівельної галузі України та її вплив на інвестиційно-інноваційну діяльність будівельних підприємств.

III. Результати

Для аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності будівельних підприємств України доцільно провести аналіз будівельної галузі для вивчення її сучасного стану, виявлення проблем і тенденцій розвитку. Індекс обсягів будівельних робіт в Україні за 2001–2012 рр. наведено на рис. 1 [12].

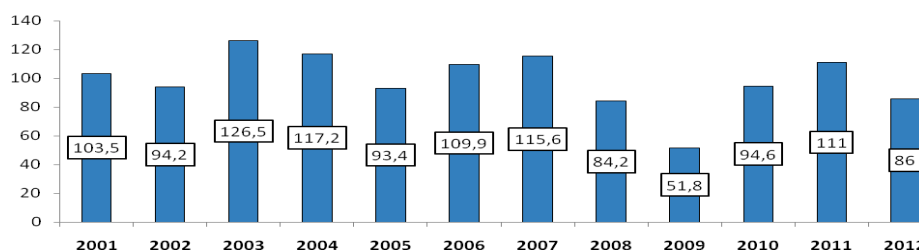


Рис. 1. Індеси обсягів виконаних будівельних робіт за видами будівельної діяльності (відсотків до попереднього року)

Зниження обсягів виконання будівельних робіт в Україні у 2008–2009 рр. унаслідок негативного впливу фінансової кризи вплинуло на промисловість будівельних матеріалів, виробів і конструкцій, яка є основною галуззю, що забезпечує будівельну діяльність.

У 2009 р. у результаті проблем із фінансуванням скорочувались обсяги будівельних робіт, а отже, значно знизились обсяги введення об'єктів в експлуатацію – за під-

сумками року в Україні було введено в експлуатацію 6400 тис. м² житла, що на 39% менше, ніж протягом аналогічного періоду 2008 р. Відповідно, зменшення обсягів будівельних робіт призвело до зменшення попиту на будівельні матеріали, що позначилося на скороченні обсягів їх виробництва. Дані, що характеризують динаміку виробництва основних будівельних матеріалів, графічно зображено на рис. 2 [11].

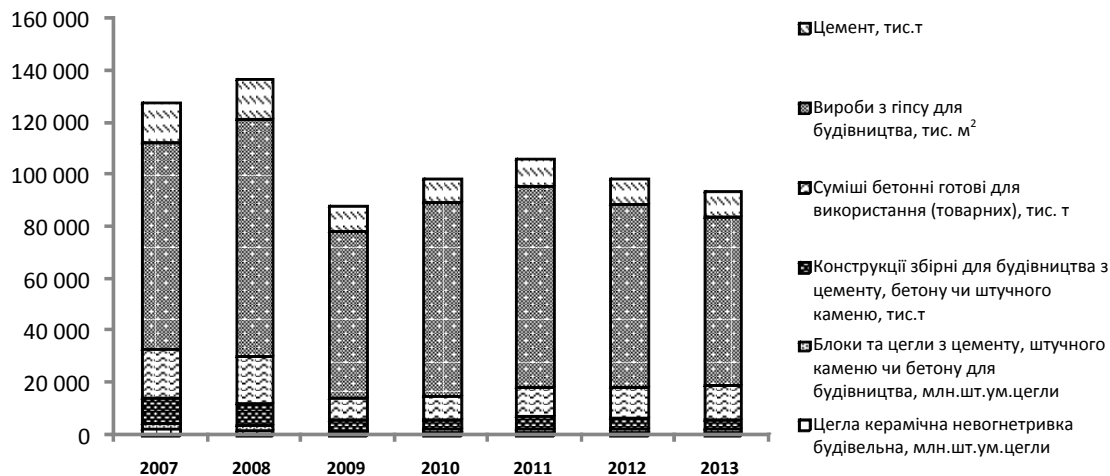


Рис. 2. Динаміка стану внутрішнього ринку виробництва основних будівельних матеріалів в Україні за період 2007–2013 рр.

Як свідчать наведені дані, протягом періоду 2007–2008 рр. спостерігається зростання виробництва майже всіх видів будівельної продукції, що свідчить про стабільний розвиток будівельної галузі. Але з 2009 р. відбувається суттєве скорочення виробництва більшості будівельних матеріалів та виробів, що має негативний вплив на будівництво та економіку країни в цілому. Проте у 2010–2011 рр. спостерігалось поживлення у будівельній галузі. Відновлення будівельних робіт на проектах вплинуло на динаміку обсягів виробництва будівельних матеріалів.

Основними причинами скорочення виробництва будівельних матеріалів, виробів та конструкцій в Україні на сучасному етапі є:

- структурні диспропорції та сировинно-експортна спрямованість вітчизняного виробництва будівельних матеріалів;
- низька конкурентоспроможність вітчизняних будівельних матеріалів, матеріало-, енерго- та трудомісткість виробництва; недостатній рівень впровадження новітніх технологій;
- неадаптованість вітчизняної нормативної бази до європейських стандартів;
- недостатня ефективність системи ринкового нагляду за безпечністю та якістю будівельних матеріалів;
- незадовільна екологічна ситуація, що склалася у місцях розташування підпри-

ємств, які працюють на застарілому обладнанні та за технологіями, що не відповідають вимогам сучасності;

- недостатній рівень державної підтримки для створення умов реалізації високотехнологічних інвестиційних проектів виробництва будівельних матеріалів.

Таким чином, для забезпечення зростання внутрішнього виробництва інноваційних будівельних матеріалів, виробів та конструкцій необхідно створити сприятливі умови функціонування на рівні держави та підприємств. У розвинутих країнах частка інноваційно-активних підприємств становить 70%, в Україні вона не перевищує 25% [4, с. 35].

Аналіз статистичних даних виявив, що інноваційна діяльність позитивно впливає на ефективність діяльності підприємства: більше 90% підприємств, які запровадили інновації, збільшили обсяг продукції, підвищили її конкурентоспроможність і розширили ринки збуту [1, с. 7].

Вітчизняна продукція, що виробляється на підприємствах, оновлюється в середньому один раз на п'ять років, при цьому абсолютно нова, вперше освоєна в Україні, становить 4,1% від загальної кількості. Найважливішим показником, що характеризує інноваційну активність підприємства, є частка доходу, що спрямовується на фінансування науково-дослідницьких робіт. Передові

світові компанії витрачають на це 7–12% свого доходу, в Україні аналогічний показник становить менше 0,5–3% [7].

Основна причина низької інноваційної активності українських підприємств полягає в тому, що мета більшої частини з них – не досягти високої якості продукції, а отримати економію за рахунок використання дешевих матеріальних і трудових ресурсів та техно-

логій. Дотримання цього підходу має короткостроковий результат, однак не є ефективним у довгостроковому періоді [9, с. 30]. У результаті такої політики підприємства України мають низьку питому вагу інноваційної продукції.

Основні показники, що характеризують інноваційну діяльність українських підприємств, наведено в табл. 1 [12].

Таблиця 1

Інноваційна активність українських підприємств за 2001–2012 рр.

Найменування показників	Роки											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Питома вага підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, %	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13	12,8	13,8	16,2	17,4
2. Питома вага підприємств, які запровадили інновації, %	14,1	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6
3. Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації, %	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3

Інноваційна продукція не може випускатися на устаткуванні з високим рівнем накопиченого зносу. Дані щодо зносу основних за-

собів виробництва та зносу основних засобів будівництва українських підприємств за період 2001–2012 рр. наведено на рис. 3 [12].



Рис. 3. Ступінь зносу основних засобів у будівництві, %

Наведені дані вказують на зростання рівня зносу основних засобів виробництва, що свідчить про недостатній обсяг інвестування у відтворення основних засобів, їх заміну та застосування інноваційних технологій. Промислове устаткування з таким рівнем зносу при наявних ставках амортизаційних відрахувань має термін служби більше 15–20 років.

Протягом періоду 2003–2007 рр. спостерігалась позитивна динаміка зниження рівня зносу основних засобів у будівництві. Проте, починаючи з 2008 р., визначається негативна тенденція до його зростання. При цьому показник з 2010 р. становить більш 50%, що є критичним.

Фахівці визначають, що будівельна галузь має відіграти провідну роль у процесі інноваційної модернізації національної економіки, оскільки більшість заходів з модернізації є реальними інвестиціями, основними складовими яких є будівельні проекти. В

той же час будівельні підприємства потребують інноваційної перебудови в сфері технології та організації будівельного виробництва, а також оновлення технічного оснащення. Таким чином, для успішної реорганізації виробничої сфери економіки України необхідно, в першу чергу, забезпечити високотехнологічне, оснащене сучасною технікою будівельне виробництво з високим рівнем управління та із відповідним забезпеченням будівельними матеріалами, виробами й конструкціями.

У зв'язку з цим для підвищення ефективності діяльності підприємств будівельної індустрії важливим є запровадження інвестицій в інновацію, що вимагає визначення особливостей інноваційних процесів.

При реалізації інновації враховують такі аспекти, як життєвий цикл виробу та економічна ефективність, які можуть забезпечити конкурентні переваги завдяки створенню унікальних новацій у певній галузі.

Інноваційні процеси мають ряд особливостей. Перша – це тривалий інвестиційний період, пов'язаний із розробкою інновації та її реалізацією, що порівняно з іншими проектами, відсуває в майбутнє період комерційної реалізації нововведень і отримання відповідних надходжень, які формують позитивний грошовий потік. Друга пов'язана з відносно високим рівнем ризику, традиційно властивому інноваціям, оскільки відсутній або обмежений досвід оцінки реакції ринку на інноваційний продукт.

Враховуючи сутність та особливості інноваційних процесів, інновацію доцільно визначати як реакцію підприємства на зміни, що відбуваються в конкурентному ринковому середовищі.

Аналіз видів зносу, що приводиться в різних джерелах, показує, що не існує однозначності у формулюваннях. Так, у літературі з питань оцінки [3, с. 65; 4; 8, с. 171], виділяють три види зносу:

- фізичний, який відображає зміну фізичних властивостей об'єкту в часі;
- функціональний, який відображає зниження вартості майна, пов'язане з його невідповідністю сучасним вимогам: будівельним стандартам, якістю, дизайну, матеріалу виготовлення;
- зовнішній (економічний), обумовлений знеціненням об'єкту під впливом негативних чинників зовнішнього середовища: ринкової ситуації, посилення екологічних вимог, законодавчих актів тощо.

У літературі з економіки підприємств [2, с. 244; 5, с. 63], крім фізичного зносу виділяють моральний знос. Моральний знос – це втрата вартості внаслідок зниження вартості відтворення аналогічних об'єктів основних засобів, обумовлених вдосконаленням технології та організації виробничого процесу. Виділяють два види морального зносу [5, с. 64]:

- основні засоби знецінюються, оскільки на ринку з'являються аналогічні, але дешевші за ціною;
- основні засоби знецінюються, оскільки в результаті останніх наукових досягнень і проектних розробок з'являється більш продуктивне устаткування, більш досконалі технології, товари-аналоги з вищими споживчими якостями.

Особливістю морального зносу є те, що засоби праці знецінюються та втрачають вартість до завершення терміну їх фізичної експлуатації.

Таким чином, фізичний знос визначається станом матеріального об'єкту в різні моменти часу його експлуатації. Моральний знос має зв'язок із зовнішнім середовищем. Тобто фізичний знос – це втрата якості активу з часом відносно самого себе, а мора-

льний – відносно сучасних аналогів, що з'явилися на ринку за останній час.

Стійкий розвиток економіки країни можливий за умов ефективного розвитку будівництва як фондоутворювальної галузі економіки. На сьогодні будівельний комплекс України потребує дієвого управління та координації.

Пріоритетні заходи для ефективного розвитку будівельного комплексу в ринкових умовах господарювання:

- удосконалення стандартизації та нормування будівельної продукції;
- відновлення кредитування об'єктів господарювання для фінансування будівельних проектів;
- впровадження енергозберіжних технологій і матеріалів у будівництво;
- впровадження безвідходного й маловідходного виробництва (зокрема, у виробництві будівельних матеріалів). Основним фактором переходу від екстенсивного шляху розвитку будівельного комплексу на інтенсивний шлях є використання досягнень науки й техніки, що дало б змогу підтримати обсяг будівельних робіт не за рахунок введення нових ресурсів, а за рахунок комплексного більш ефективного їх використання;
- удосконалення менеджменту будівельних організацій, особливо стосовно покращення рівня взаємодії всіх учасників будівельного процесу, що сприяє скороченню термінів будівництва. Це є одним із факторів, поряд з якістю, що суттєво впливає на конкурентоспроможність будівельних підприємств.

IV. Висновки

Основними причинами низької інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств можна назвати низькі інвестиційні й інноваційні можливості; відсутність ефективних механізмів управління на всіх стадіях реалізації проекту; обмеженість бюджетного фінансування; відсутність єдиних методів оцінювання ефективності проектів й належного досвіду управління нововведеннями в ринкових умовах та відповідної практично-теоретичної бази управління інноваційно-інвестиційною діяльністю.

Реалізація запропонованих заходів забезпечення розвитку будівельного комплексу дасть змогу прискорити стабілізаційні тенденції на будівельних підприємствах та дасть змогу наблизити не лише кількісні, а й якісні показники розвитку будівництва України до європейських стандартів.

Список використаної літератури

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневецький, Л. Збаразська // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 4–13.

2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Київ : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.
3. Грибовский С. В. Оценка доходной недвижимости / Сергей Викторович Грибовский. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 336 с.
4. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
5. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : навч. посіб. / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева. – Суми : Університетська книга, 2004. – 412 с.
6. Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” [Чинний від 09.10.2003 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF/print>.
7. Непомнящий Б. Украинская инновационная политика [Электронный ресурс] / Б. Непомнящий. – Режим доступа: <http://zn.ua/3000/3100/36848/>.
8. Оценка имущества и имущественных прав в Украине / Н. П. Лебедь, А. Г. Мендрул, В. С. Ларцев и др. ; [под ред. Н. П. Лебедь]. – 2-е изд. – Київ : Принт-Експресс, 2003. – 715 с.
9. Розгон І. В. Сучасні чинники впливу на конкурентоспроможність економіки / І. В. Розгон // Економіка та держава. – 2009. – № 10. – С. 30–31.
10. Рожко О. Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О. Д. Рожко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 64–72.
11. Салій І. М. Розвиток галузі будівельних матеріалів України [Електронний ресурс] / І. М. Салій. – Режим доступу: <http://www.avbmv.com.ua/index.php/pro-asotiation/analitika>.
12. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Федулова Л. Науково-технологічний та інноваційний процес в Україні: тенденції в кризових ситуаціях / Л. Федулова // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 24–27.

Стаття надійшла до редакції 11.06.2014.

Малыш И. Н. Влияние современного состояния строительной отрасли Украины на инвестиционно-инновационную активность строительных предприятий

В статье представлено текущее состояние строительной отрасли Украины и определено ее влияние на инвестиционно-инновационную деятельность строительных предприятий. Определены основные причины низкой инновационной активности украинских предприятий, что является особенно опасным в условиях высокой степени износа основных средств в строительстве. Для повышения эффективности функционирования строительных предприятий и активизации их инновационно-инвестиционной деятельности в современных рыночных условиях предложены основные пути обеспечения развития строительного комплекса.

Ключевые слова: строительная отрасль, строительное предприятие, инвестиционно-инновационная деятельность, физический износ, моральный износ, инновация.

Malysh I. Impact of Ukrainian Building Industry Modern Condition on Investment and Innovation Activity of Building Companies

The article is dedicated to the analysis of Ukrainian building industry modern condition and determination of its impact on investment and innovation activity of Ukrainian companies. Dynamics of scope of building work completed and internal market of basic building materials production during period of 2001–2012 was analyzed. Special attention was paid to research of Ukrainian companies' innovation activity. Main reasons of low innovation activity of Ukrainian companies particularly in the construction sphere, that is especially dangerous in conditions of high depreciation of fixed assets in building industry were researched, among them low investment and innovation capability; lack of effective control at all stages of the project; limited budget financing; lack of common methods of evaluating the projects effectiveness and efficient management practice in the innovation market conditions and appropriate practical and theoretical basis of innovation and investment activity management. Considering peculiarities of innovation processes (long investment period of innovation development and implementation and relatively high risk level of innovation) innovation was determined as reaction of the company to the changes in competitive market environment. To increase building companies' efficiency and stimulate their innovation and investment activity in modern market conditions basic methods of building complex development was offered: improving standardization and regulation of construction products; renewal of lending construction projects; introduction of energy-saving technologies and materials in the construction; introduction of low-waste and non-waste production; improving management of construction companies.

Key words: building industry, building company, innovation and investment activity, physical depreciation, moral depreciation, innovation.

УДК 338.585:69.003

К. О. Спірідонова

кандидат економічних наук

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпропетровськ

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ

У статті проаналізовано наявний інструментарій визначення доцільності запровадження аутсорсингу та розроблено практичні рекомендації щодо оцінювання ефективності використання аутсорсингу на будівельних підприємствах. Для встановлення економічної доцільності використання аутсорсингу стосовно певного бізнес-процесу запропоновано показник економічної доцільності передачі бізнес-процесу на аутсорсинг. Особливу увагу приділено визначенню основних відмінностей між поняттями "аутсорсинг" та "субпідряд" у будівництві.

Ключові слова: аутсорсинг, субпідряд, будівництво, бізнес-процес, ефективність, економічна доцільність, прибуток.

I. Вступ

Вузька спеціалізація зовнішніх виробників чи постачальників передбачає значний досвід у виконанні бізнес-процесів, запровадженні інноваційних технологій, використанні найновіших методів організації та здійсненні робіт, що сприяють зменшенню витрат і відповідно зниженню вартості аутсорсингових послуг. Як і при аутсорсингу в інших галузях господарства, аутсорсинг у будівництві передбачає передання деяких функцій будівельного підприємства іншим компаніям: наприклад, контроль, підбір та управління персоналом, закупівля, технічне обслуговування будівельної, транспортної та іншої техніки. При цьому визначення ефективності економічного процесу має дуже важливе значення як з практичної, так і з теоретичної точки зору, оскільки є ключовим моментом в усьому різноманітті діяльності підприємства.

У сучасних умовах існують успішні приклади передання основної виробничої функції на аутсорсинг. Так, ряд економістів, зокрема С. О. Календжян, Д. М. Михайлов [3, с. 40; 4, с. 22], визначають, що в структурі аутсорсингових контрактів відбувається зміщення акценту від обслуговування початкових стадій виробничого процесу до наступних та завершальних стадій. Таким чином, підвищується роль аутсорсингу як засобу, що поєднує розділені процеси промислового виробництва. Як результат, використання аутсорсингу часто стає ефективнішим, ніж виконання аналогічних робіт власними силами. За даними дослідження [1, с. 12], обслуговування в спеціалізованій компанії обходиться приблизно на 20% дешевше, ніж утримання штату співробітників цього напрямку. На практиці застосовується безліч показників, що визначають різні аспекти оцінки економічної ефективності методів управління, у тому числі й аутсорсингу. На-

приклад, Б. О. Анікін для визначення доцільності запровадження аутсорсингу пропонує порівняти витрати на власне виробництво та витрати на замовлення послуги в аутсорсера [1, с. 157].

Однак, не вирішеним залишається питання розробки практичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності застосування аутсорсингу з урахуванням специфіки будівельної галузі.

II. Постановка завдання

Мета статті – розробити інструментарій визначення ефективності запровадження аутсорсингу на будівельних підприємствах.

III. Результати

Оскільки весь процес будівництва є багатостадійним і вимагає безперервного контролю та регулювання, використання послуг сторонніх організацій на окремих ділянках будівельного об'єкту, аутсорсинг допоможе керівництву сконцентруватися на найважливіших процесах при виконанні будівельно-монтажних робіт та дасть змогу зменшити кількість персоналу, витрати на додаткове обслуговування та утримання обладнання (експлуатацію машин і механізмів).

Необхідно відмітити, що в будівництві широке розповсюдження отримали спрощені методи укладання тимчасових договорів підрядних робіт. При цьому ряд науковців ототожнюють поняття виробничого аутсорсингу в будівництві та субпідряду.

Крім того, залучення зовнішніх виконавців – саме постійних аутсорсерів, а не субпідрядників – може виступати однією з вимог інвестора, що є своєрідним видом страхування від ряду економічних ризиків.

На основі проведеного аналізу [6, с. 205; 7, с. 7–8; 8, с. 132–133] можна зазначити, що, на відміну від інших видів співробітництва (зокрема, виконання підрядних послуг у будівництві), аутсорсинг є тривалим обслуговуванням та закріплюється контрактом, що укладається терміном не меншим, ніж на

один рік та передбачає прийняття ризиків і відповідальності аутсорсингової компанії за якість виконання бізнес-процесів. Тобто аутсорсинг є частиною стратегії управління підприємством, а не лише видом партнерської взаємодії.

Таким чином, можна визначити, що стратегія аутсорсингу в будівництві передбачає прийняття планово-управлінських рішень на передання окремих видів робіт (послуг) стороннім організаціям з метою підвищення якості, рівня обслуговування, а також зниження собівартості й часу виконання та є частиною стратегії функціонування підприємства, оскільки має довгостроковий характер, що призводить до реорганізації організаційної структури будівельного підприємства, а, отже, передбачає визначення ефективності цих рішень.

Критеріями визначення економічної доцільності аутсорсингу можна вважати порівняння власних витрат на здійснення бізнес-процесу з вартістю цих робіт у аутсорсера.

У разі, якщо пропозиція виконавця за ціною дорівнює або нижче за величину витрат, які несе замовник при самостійному виконанні бізнес-процесу, можна вважати аутсорсинг економічно доцільним. Але аутсорсинг, що має на меті лише скорочення витрат, може мати як позитивний, так і негативний ефект. Отже, економічну доцільність аутсорсингу можна визначити методом розрахунку доданої вартості – це різниця між доходом, отриманим від продажу продукції або послуг кінцевому споживачеві, і сумою витрат на придбання послуг у аутсорсера. Таким чином, додана вартість включає повну вартість усіх зусиль підприємства на виготовлення продукції, а також весь прибуток, отриманий від цих зусиль. Вона враховує усі ресурси, які підприємство вкладає в кінцевий продукт, і оцінку додаткових можливостей підприємства з точки зору ринку. Додана вартість є кількісним вираженням продуктивності, і її збільшення в результаті застосування аутсорсингу свідчить про реальні кількісні вигоди, пов'язані зі співпрацею з аутсорсером.

Для оцінки економічної доцільності передачі на аутсорсинг окремого бізнес-процесу пропонується використовуватися такий показник:

$$ЕД_i(аутс.) = \frac{\Pi_i(аутс.) + \Delta IP}{\Pi_i(вл.в.)},$$

де $ЕД_i(аутс.)$ – економічна доцільність передачі i -го бізнес-процесу на аутсорсинг;

$\Pi_i(аутс.)$ – прибуток від виконання i -го бізнес-процесу силами аутсорсингової компанії;

ΔIP – різниця між додатковими доходами та додатковими витратами, що виникли

внаслідок передачі i -го бізнес-процесу на аутсорсинг;

$\Pi_i(вл.в.)$ – прибуток від виконання i -го бізнес-процесу власними силами;

i – номер бізнес-процесу, економічна доцільність передачі якого на аутсорсинг оцінюється.

Прибуток від виконання i -го бізнес-процесу силами аутсорсингової компанії може бути визначений з використанням формули:

$$\Pi_i(аутс.) = B_i - BP_i(аутс.),$$

де B_i – заявлена замовнику вартість (виручка від реалізації) від виконання i -го бізнес-процесу;

$BP_i(аутс.)$ – заявлена вартість робіт аутсорсера за i -тим бізнес-процесом для будівельної компанії.

Прибуток від виконання i -го бізнес-процесу власними силами може бути визначений з використанням формули:

$$\Pi_i(вл.в.) = B_i - CB_i,$$

де CB_i – собівартість виконання робіт за i -им бізнес-процесом власними силами будівельного підприємства.

Різниця між додатковими доходами та додатковими витратами, що виникли внаслідок передачі i -го бізнес-процесу на аутсорсинг, розраховується за формулою:

$$\Delta IP = ID - IB,$$

де $ID - IB$ – додаткові доходи й витрати, що виникають у ході передачі i -го бізнес-процесу на аутсорсинг.

При цьому додатковим доходом може бути дохід від здачі в оренду обладнання, що вивільнилось, а додаткові витрати можуть виникнути у зв'язку з пошуком аутсорсера, укладанням угоди тощо.

Використовуючи цей метод, можна наочного побачити результат роботи в кількісному вираженні й відстежити результати при реалізації аутсорсингу. Але, на жаль, за допомогою доданої вартості не можна відстежити якісні критерії, що відносяться до пріоритетних.

При оцінюванні економічної ефективності важливе значення має вибір критерію ефективності. Для визначення ефективності аутсорсингу необхідно мати в розпорядженні деяку величину, що характеризує його ефективність, – критерій ефективності.

Критерій – це "ознака, на основі якої робиться визначення ефективності, класифікація об'єкта дослідження, вимір оцінки. Критерій є виміром якісного змісту явищ, процесів і відображає їх істотні характеристики" [5, с. 152]. Питання щодо критерію економічної ефективності є одними з центральних моментів теоретичних і методичних основ визначен-

ня ефективності, проте досі серед економістів не склалося єдиної думки про необхідність використання єдиного або декількох критеріїв для визначення ефективності.

Критерій ефективності повинен відображати основну мету застосування аутсорсингу та якнайповніше враховувати всі чинники, що впливають на ефективність застосування аутсорсингу.

Успішність діяльності підприємства із застосуванням аутсорсингу визначається такими категоріями, як доцільність, результативність і ефективність. Доцільність та результативність – це міра досягнення мети, а ефективність – це оптимізація витрат на її досягнення, що характеризує відношення отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, що забезпечили досягнення цього результату.

Якщо розглядати ефективність аутсорсингу як методу управління, то виділяють три підходи в науковій літературі [2, с. 4] до визначення ефективності методів управління:

- підхід до виміру ефективності як відношення результатів діяльності до витрат. За допомогою цього підходу визначається економічна ефективність методу управління відносно до будь-якого показника діяльності підприємства. Якщо говорити про оцінку ефективності як порівняння результатів і витрат на їх досягнення, то можна виділити дві постановки завдання: досягнення максимального результату при заданих витратах або досягнення мінімуму витрат при заданому ефекті;
- підхід до виміру ефективності в цілому за період до застосування методу управління і після. Так, якщо після впровадження аутсорсингу спостерігається зростання прибутку, це дає змогу зробити висновок про ефективність цього методу;
- комплексний підхід рекомендує порівнювати витрати на придбання результатів виконання функцій аутсорсером і витрати на власне виробництво.

Для оцінки власних витрат підприємства в основному використовується метод розрахунку витрат за процесами, оскільки саме він надає можливість зробити точні розрахунки фактичних витрат на кожний окремих бізнес-процес.

При цьому рекомендується враховувати тільки ті складові витрат, які можливо знизити при використанні аутсорсингу: витрати на персонал; витрати на виробничі площі; витрати на зберігання запасів; витрати на обладнання та виробничі потужності; витрати на управління.

Вибір конкретного показника зумовлено, передусім, специфікою методу. При цьому основним універсальним показником економічної ефективності будь-якого методу управління є співвідношення приросту прибутку і

витрат за аналізований період. Економічна ефективність визначається за формулою:

$$Ei = Pm - Bm,$$

де Ei – економічна ефективність від застосування методу управління за розрахунковий період;

Pm – вартісна оцінка результатів (економічний ефект) від застосування методу управління за розрахунковий період;

Bm – вартісна оцінка витрат, пов'язаних із застосуванням методу управління за розрахунковий період.

На розрахунок економічної ефективності великий вплив чинить оцінка структури його складових. Як правило, економічний ефект від застосування методу управління складається з двох компонентів:

$$Ei = Ep + En,$$

де Ei – економічна ефективність від застосування методу управління в розрахунковому періоді; i – розрахунковий період;

Ep – прямий економічний ефект від застосування методу управління в розрахунковому періоді;

En – непрямий економічний ефект від застосування методу управління в розрахунковому періоді.

Прямий економічний ефект може бути виражений у натуральних, вартісних і трудових показниках, а також у їх поєднаннях, коли в результаті використання методу управління зростає продуктивність праці, розширюється номенклатура продукції або послуг, скорочуються витрати тощо. Так, однією з головних причин застосування аутсорсингу в Україні є значне скорочення витрат, що надає застосування цього інструменту.

Непрямий економічний ефект від застосування аутсорсингу проявляється опосередковано, іноді через ланцюжок різних проміжних вторинних чинників. Оцінка ефективності має на меті облік сукупного ефекту від використання того або іншого методу. Виділяють такі види прямих і непрямих ефектів [2, с. 5]:

- економічний (скорочення витрат у вартісному виразі, зростання виручки тощо);
- соціальний (наприклад, поліпшення системи мотивації персоналу);
- маркетинговий (збільшення частки ринку, підвищення швидкості проходження замовлення);
- ресурсний (наприклад, економія ресурсів, скорочення часу ухвалення управлінських рішень, можливість кращого ресурсного забезпечення ключових бізнес-процесів (ресурсовіддача) тощо);
- структурний (поліпшення взаємодії між підрозділами тощо).

Світова практика показує, що деякі методи управління впроваджуються навіть за

відсутності прямого економічного ефекту, за умови отримання високого непрямого.

Оцінити економічний ефект, особливо непрямий, на практиці буває складно. Тому для оцінювання окремих показників, що входять до складу загального економічного ефекту, часто застосовують метод експертних оцінок, при якому замість кількісного розрахунку показника прибігають до думки спеціалістів (експертів) відносно оптимістичних, песимістичних і найбільш вірогідних його значень (наприклад, для оцінки підвищення якості продукції).

Оцінювання власних витрат на виробництво продукції або послуг все частіше здійснюють за допомогою методу розрахунку витрат за процесами, оскільки саме він дає можливість провести точні розрахунки фактичних витрат на виконання кожного окремого бізнес-процесу. При цьому необхідно враховувати лише ті витрати, які зникають при успішно проведеному аутсорсинг-проєкті, наприклад: витрати на персонал, на зберігання запасів, на засоби виробництва, на управління тощо. Також обов'язковим є розгляд альтернативних витрат, що є витратами, пов'язаними з власним виробництвом, які зникають при аутсорсингу або спрямовуються для розвитку інших видів діяльності підприємства. Необхідно також з'ясувати, чи не виникнуть у підприємства додаткові витрати вже після передачі процесу на аутсорсинг.

Для підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств необхідно визначити основні критерії обґрунтування доцільності використання системи аутсорсингу:

- визначення значення кожного бізнес-процесу для підприємства: питома вага в чистому доході, складність виконання, собівартість робіт, забезпечення ресурсною базою;
- виявлення бізнес-процесів, які неможливо виконувати на достатньому рівні якості з оптимальними витратами, та які потребують залучення дефіцитних ресурсів, обладнання, висококваліфікованої робочої сили. Більшість підприємств будівельної галузі рідко мають власний парк транспортної техніки, маркетингові та юридичні служби та професіоналів-логістів;
- критерії відмови від аутсорсингу через відсутність надійних постачальників будівельної послуги, можливу потенційну залежність від постачальника, зниження оперативності прийняття управлінських рішень і контролю.

Для підвищення ролі аутсорсингу в зростанні ефективності діяльності підприємства, особливу увагу необхідно приділити збиранню, систематизації та аналізу інформації, яку використовують під час прийняття рішення про передавання бізнес-процесів чи функцій сторонньому виконавцю.

При цьому основними перевагами, що дає підприємству застосування аутсорсингу, є зниження витрат на виконання бізнес-процесів і можливість отримання додаткових доходів. Оскільки збільшення доходів має доволі обмежений характер та безпосередньо залежить від обсягу замовлень, платоспроможності споживачів, виробничої потужності підприємства, ємності ринку збуту, важливим шляхом підвищення ефективності діяльності підприємств на основі застосування аутсорсингу є управління витратами.

IV. Висновки

На основі аналізу літературних джерел визначено, що, на відміну від інших видів співробітництва (зокрема, виконання підрядних послуг у будівництві), аутсорсинг є тривалим обслуговуванням і закріплюється контрактом, що укладається терміном не меншим, ніж на один рік та передбачає прийняття ризиків і відповідальності аутсорсингової компанії за якість виконання бізнес-процесів.

Для оцінювання економічної доцільності передання на аутсорсинг певного бізнес-процесу запропоновано шляхом визначення показника, що базується на співвідношенні прибутку від виконання бізнес-процесу силами аутсорсингової компанії та прибутку від виконання бізнес-процесу власними силами, а також різницю між супутніми операційними доходами й супутніми операційними витратами, що виникають при запровадженні аутсорсингу.

Список використаної літератури

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : учеб. пособ. / Б. А. Аникин. – Москва : ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
2. Аутсорсинг бизнес-процессов: “за” и “против” : реферат статьи Джоша Берсина (Bersin J. Business Process Outsourcing: Pros & Cons) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.obs.ru/npj/librarian/chieflearningofficer/2005/aprel>.
3. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности в деятельности компаний / С. О. Календжян. – Москва : Дело, 2003. – 272 с.
4. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса / Д. М. Михайлов. – Москва : КНОРУС, 2006. – 256 с.
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – Москва : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
6. Скаун В. А. Оптимізація фінансових потоків при аутсорсингу бізнес-процесів у будівництві / В. А. Скаун // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 204–214.
7. Соффриков А. В. Методы и механизмы повышения эффективности деятельности строительной организации с использованием аутсорсинга : автореф. дис. ...

- канд. экон. наук / А. В. Софриков. – Москва : ГУУ, 2008. – 18 с.
8. Фісуненко П. А. Порівняння економічної сутності аутсорсингу та субпідряду в ді-

яльності будівельних підприємств / П. А. Фісуненко, Є. П. Морозова // Вісник ДДФА. – 2011. – № 2 (26). – С. 131–135.

Стаття надійшла до редакції 11.06.2014.

Спиридонова К. А. Инструментарий определения эффективности аутсорсинга

В статье проанализирован существующий инструментарий определения целесообразности внедрения аутсорсинга и разработаны практические рекомендации по оценке эффективности использования аутсорсинга на строительных предприятиях. Для установления экономической целесообразности использования аутсорсинга по отношению к определенному бизнес-процессу предложен показатель экономической целесообразности передачи бизнес-процесса на аутсорсинг. Особое внимание уделено определению основных отличий между понятиями “аутсорсинг” и “субподряд” в строительстве.

Ключевые слова: аутсорсинг, субподряд, строительство, бизнес-процесс, эффективность, экономическая целесообразность, прибыль.

Spiridonova K. Instrument of Outsourcing Efficiency Determination

The article is devoted to analysis of the existing instruments of determination of outsourcing implementation feasibility and working out practical recommendations of estimation of outsourcing efficiency in the building companies. Unlike other types of cooperation outsourcing is a long-term service for a period not less than one year and involves taking risks and responsibility by outsourcing company for the quality of the business-processes execution so it leads to reorganization of the organizational structure of the construction company, and thus involves determining the effectiveness of these solutions. Outsourcing is a part of business strategy, not just the kind of partner interaction. Outsourcing strategy in building involves taking planning and management decision considering transfer of certain types of works (services) to outside organization in order to increase quality, service as well as reduce expenses and time of implementation. However, there are both additional income and additional costs connected with outsourcing, primarily aimed at monitoring compliance with production technology and quality of products. Economic feasibility of outsourcing can be determined by calculating the added value – the difference between the income received from the products or services sale to the final consumer, and the sum of the costs of acquisition services from outsourcer. The index of economic feasibility of business-processes transmission in outsourcing based not only on comparing the profit from making business-process by forces of outsourcing company with the profit from its making by own forces, but also considers the gap between additional operation incomes and expenses in case of transmission of business-process in outsourcing was offered. It allows determine economic feasibility of outsourcing usage considering certain business-process and take reasoned managerial decision on this basis. Special attention is paid to determination of main differences between terms “outsourcing” and “subcontract” in building industry.

Key words: outsourcing, subcontract, building industry, business-process, efficiency, economic feasibility, profit.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.2

С. О. Давидков

аспірант
Класичний приватний університет

ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Статтю присвячено оцінюванню ефективності здійснюваної податкової політики та її впливу на соціально-економічний розвиток країни. Запропоновано для визначення спроможності податкової політики виконувати покладені на неї завдання використовувати систему показників, яка дає змогу визначити фінансову ефективність податкової політики, її вплив на соціально-економічний розвиток країни, а також ефективність використання податків та зборів.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, податки, податкова політика, ефективність, фінансова ефективність.

I. Вступ

Складні умови сьогодення, невирішені соціальні та економічні проблеми потребують невідкладних дій держави щодо поліпшення ситуації. Як ніколи актуальним є питання щодо наповнення бюджету, що вимагає збалансованих рішень, які б враховували інтереси всіх суб'єктів податкових відносин. Тривалий час залишаються невирішеними проблеми господарювання малих і середніх підприємств, застарілі підходи та бюрократія не сприяють поліпшенню інвестиційного клімату. У таких умовах постає питання щодо оцінювання впливу податкової політики на загальне соціально-економічне становище, визначення ефективності запровадженої податкової політики, розробки заходів для її поліпшення. Податкова політика має стати ефективним інструментом вирішення соціально-економічних, екологічних проблем і стимулювати інвестиційні та інноваційні процеси перетворення держави.

Дослідженням податкової політики присвячені праці багатьох учених, зокрема Г. Білецької [1], Т. Журавльової [6], А. Скрипника [10], А. Соколовської [11] та ін. Роль податкової політики та необхідність урахування як економічної, так і соціальної ефективності в забезпеченні розвитку держави, добробуту населення визначено в працях Г. Герасименко [2], А. Крисоватого [7] та ін. І. Цимбалюк критерієм ефективності ведення податкової політики вважає податкове навантаження [14]. У праці [9] І. Горський для оцінювання ефективності податкової політики пропонує використовувати такі виробничі показники: динаміку й структуру основного

капіталу та інвестицій, прибуток і його використання, регіональні й галузеві пропорції тощо. З показників соціального розвитку – характеристики рівня життя, такі як: доходи, заробітна плата, споживання, заощадження тощо. Екологічну складову податкової політики досліджують О. Тищенко [12] та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення системи показників для оцінювання соціально-економічної ефективності податкової політики держави.

III. Результати

Ступінь відповідності сучасної податкової системи загальному соціально-економічному стану суспільства є ключовим елементом оцінювання її ефективності [1]. Для цього використовують:

1. Оцінювання динаміки зміни величини доходів бюджету відносно ВВП за допомогою класичних коефіцієнтів еластичності та динамічності податків [8].

2. Оцінювання доцільності, тобто відповідності зазначеній меті, на основі розрахунку коефіцієнта виконання планових податкових надходжень (відношення фактичних надходжень до планових); коефіцієнта "якості" сплати податків, тобто сплата податків у грошовій формі та з визначених джерел (відношення фактичних податкових надходжень за вирахуванням надходжень у негрошовій формі й надходжень від штрафів і фінансових санкцій до запланованих); коефіцієнта своєчасності, який характеризує своєчасність надходження коштів до бюджету.

Оцінювання ефективності податкової політики передбачає:

- визначення стану досліджуваного явища до та після впровадження певних заходів податкової політики;

- розрахунок витрат держави, пов'язаних із конкретними заходами податкової політики;
- розрахунок показників соціально-економічної ефективності від запроваджених заходів податкової політики.

У роботі [6] критерій ефективності податкової політики виражено таким чином:

$$\Delta НД \leq \Delta ДС, \quad (1)$$

де $\Delta НД$ – індекс зростання податкових надходжень;

$\Delta ДС$ – індекс зростання доданої вартості (ВВП за вирахуванням амортизації). Таким чином, показник інтегральної ефективності системи оподаткування розглядається як максимальне задоволення державної скарбниці та населення при найбільш повному використанні всього спектра наявних ресурсів.

Невід'ємною складовою сучасного розвитку суспільства є використання ресурсозбежних та екологічних технологій, що мінімізують шкідливий вплив на навколишнє середовище. Тому оцінювання ефективності податкової політики будемо розглядати як сукупність трьох складових: соціальної, економічної, екологічної. Ефективність податкової політики виявляється в здатності системи оподаткування забезпечити достатній рівень надходжень податків та зборів до бюджету країни для здійснення державою своїх функцій (безпека, рівні умови господарювання, дотримання законності, фінансування екологічних програм тощо), при цьому залишаючи достатньо коштів для фінансування потреб населення, розвитку суб'єктів господарювання за умов мінімізації шкідливого впливу на навколишнє природне середовище.

Основними завданнями податкової політики є:

- в економічній сфері – спрямованість на розвиток економіки, стимулювання платників податків до розвитку бізнесу, використання новітніх технологій;

- у соціальній – забезпечення соціальних умов життя, розвиток здорового суспільства. Кількісно визначити критерій соціальної ефективності досить складно, оскільки результатом її функціонування є не тільки матеріальна сфера, наприклад, отримання пенсій, а й створення умов для розвитку духовно багатой, освіченої особистості;

- в екологічній – скорочення обсягу шкідливих викидів до навколишнього середовища та зменшення їх впливу на населення.

Для визначення здатності податкової політики забезпечувати покладені на неї завдання запропоновано використовувати систему показників, які дають змогу визначити фінансову ефективність податкової політики, її вплив на соціально-економічний розвиток країни, ефективність використання податків та зборів.

Комплексна система показників оцінювання ефективності податкової політики включає три блоки:

1) соціальна сфера (населення, зайнятість населення, доходи населення, освіта, культура тощо);

2) економічна сфера (промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт і зв'язок, торгівля та платні послуги, споживчі ціни й тарифи, зовнішньоторговельні послуги, інвестиції, матеріальні ресурси тощо);

3) природно-ресурсний потенціал (природні ресурси та охорона навколишнього середовища).

Розподіл бюджетних коштів може бути використаний як показник визначення пріоритетності податкової політики держави. Розглянемо динаміку розподілу коштів зведеного бюджету на економічну, екологічну та соціальну діяльність.

До видатків на соціальну діяльність будемо відносити видатки зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, охорону здоров'я, освіту, духовний та фізичний розвиток (рис. 1).

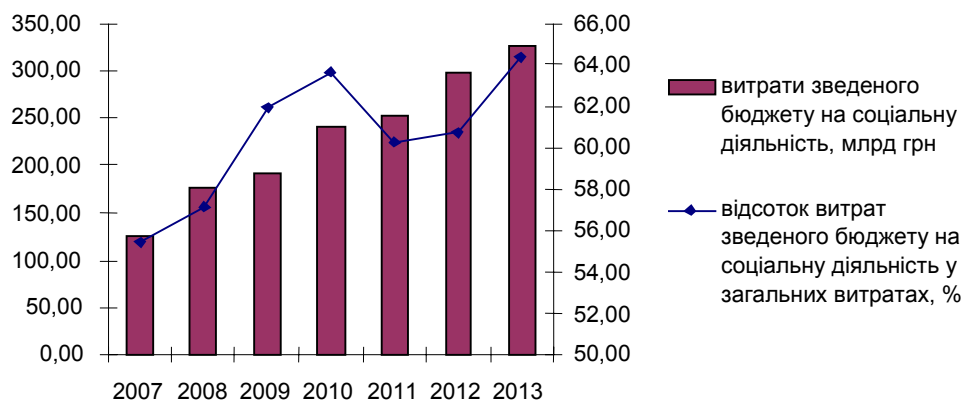


Рис. 1. Динаміка витрат зведеного бюджету на соціальну діяльність за 2007–2013 рр. (побудовано на основі даних [3])

З рис. 1 бачимо, що абсолютне значення витрат на соціальну діяльність за 2007–2013 рр. зростає і становить 326 млрд грн у 2013 р., але структура витрат зведеного бюджету змінюється: частка цих витрат також зростає з 55% у 2007 р. до 64% у

2010 р. Проте, у 2011 р. при розподілі бюджету на соціальну діяльність припадає 60% загальної суми.

На рис. 2 подано динаміку витрат зведеного бюджету на економічну діяльність.

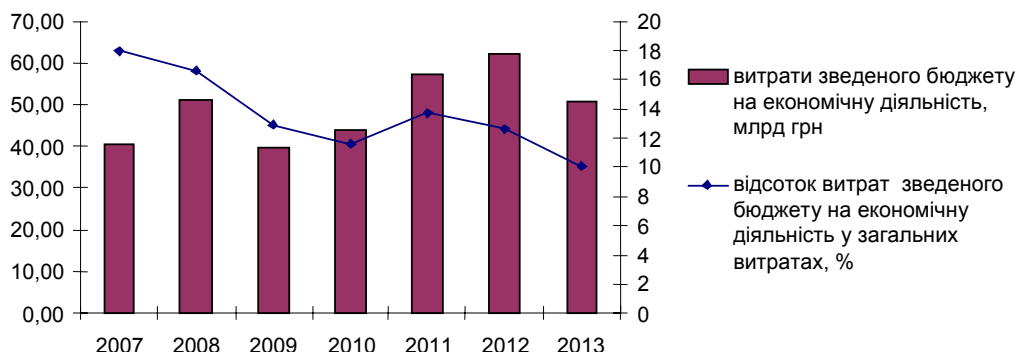


Рис. 2. Динаміка витрат зведеного бюджету на економічну діяльність за 2007–2013 рр. (побудовано на основі даних [3])

В абсолютному значенні витрати на економічну діяльність не мають чіткої динаміки за період 2007–2013 рр., їх значення перебуває в межах інтервалу від мінімального значення 30 млрд грн у 2009 р. до 62 млрд грн у 2012 р.

Проте, частка витрат на економічну діяльність у загальних витратах зведеного бю-

джету зменшується з 18% у 2007 р. до 10% у 2013 р.

Витрати зведеного бюджету на охорону навколишнього природного середовища поступово збільшуються з 2,2 млрд грн у 2007 р. до 5,6 млрд грн у 2013 р. Упродовж 2010–2013 рр. бачимо тенденцію до збільшення частки витрат у загальних витратах до 1,1% у 2013 р.

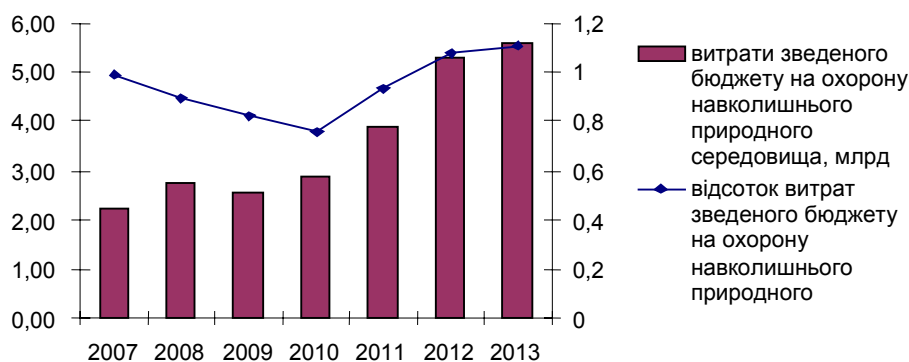


Рис. 3. Динаміка витрат зведеного бюджету на охорону навколишнього природного середовища за 2007–2013 рр. (побудовано на основі даних [3])

З рис. 1–3 бачимо, що витрати на соціальну діяльність мають найбільшу частку, що підтверджує соціальне спрямування податкової політики, також упродовж останніх років виділяється більше коштів на охорону навколишнього середовища.

Для визначення соціально-економічної ефективності будемо використовувати таку систему показників.

1. Динаміка податкових надходжень:
 - динаміка податку на доходи фізичних осіб; податку на прибуток підприємств;

- динаміка екологічного податку; збору за забруднення навколишнього природного середовища;
- динаміка сплати ЄСВ.

2. Показник ефективності використання податкових платежів E , який будемо розраховувати як відношення витрат бюджету за функціональною класифікацією до загальної суми податкових надходжень за відповідними податками:

$$E = \frac{B}{ПН} \cdot 100, \quad (1)$$

де B – витрати бюджету за функціональною класифікацією;

$ПН$ – податкові надходження.

У табл. 1 подано формули розрахунку показника ефективності використання податкових платежів.

Таблиця 1

Формули розрахунку показника ефективності використання податкових платежів*

Код бюджетної класифікації та напрям витрат		Податки
0400 Економічна діяльність		Податок на прибуток підприємств
0500 Охорона навколишнього природного середовища	Капітальні інвестиції та поточні витрати Державного та місцевих бюджетів на охорону атмосферного повітря і клімату	Надходження від викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення
	Капітальні інвестиції та поточні витрати Державного та місцевих бюджетів на очищення зворотних вод	Надходження від скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти
	Капітальні інвестиції та поточні витрати Державного та місцевих бюджетів на поводження з відходами	Надходження від розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім розміщення окремих видів відходів як вторинної сировини
	Капітальні інвестиції та поточні витрати Державного та місцевих бюджетів на радіаційну безпеку	Екологічний податок, який справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензій строк

* Таблиця складена автором

Наприклад, формула розрахунку показника ефективності використання податкових платежів в економічній сфері:

$$E_e = \frac{B_e}{ПН_e} \cdot 100, \quad (2)$$

де E_e – ефективність використання податкових платежів в економічній сфері;

B_e – сума витрат зведеного бюджету на економічну діяльність у розрахунку на одне підприємство, без урахування банків та бюджетних установ;

$ПН_e$ – сума надходжень податку на прибуток підприємств у розрахунку на одне підприємство, без урахування надходжень банків та бюджетних установ.

Видатки на економічну діяльність спрямовані на забезпечення функціонування ринкового середовища, впровадження новітніх технологій, підтримку пріоритетних сфер економіки тощо. На рис. 4 наведено динаміку показника ефективності використання податкових платежів, розрахованого за формулою (2) та на основі даних [3–4].

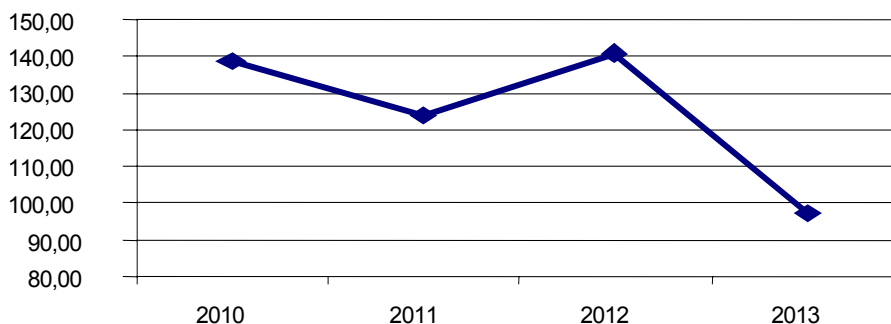


Рис. 4. Динаміка показника ефективності використання податкових платежів за 2010–2013 рр. (розраховано самостійно)

3. Показник загальної оцінки податкової політики у певній сфері, який визначає сту-

пінь зв'язку виділених бюджетних коштів на статистичні показники, подано в табл. 2.

Таблиця 2

Формули розрахунку загальної оцінки податкової політики в певній сфері*

Код бюджетної класифікації та напрям витрат	Статистичні показники
1	2
0820 Культура та мистецтво	Відвідування театрів, концертних організацій, музеїв та інших закладів культури
	Охоплення музичними, художніми, хореографічними школами, школами мистецтв населення у віці від 6 до 18 років
0830 Засоби масової інформації	Сукупний тираж ЗМІ, кількість місцевих радіостанцій і телеканалів
0810 Фізична культура і спорт	Охоплення спортивними закладами населення у віці від 6 до 18 років
	Кількість осіб, що займаються спортом на 10 тис. населення

1		2
Видатки Державного бюджету України на науку [5]		Кількість (кандидатів та докторів наук) на 10 тис. осіб
0940 Вища освіта		Частка осіб, що здобувають або мають вищу освіту, до загальної кількості осіб у віці від 18 років
0920 Загальна середня освіта		Частка осіб, що здобувають середню освіту, до загальної кількості осіб у віці від 6 до 18 років
0700 Охорона здоров'я		Кількість лікарів та середнього медичного персоналу на 10 тис. населення
0400 Економічна діяльність		Кількість підприємців – фізичних осіб у розрахунку на 100 тис. населення
1050 Соціальний захист безробітних		Рівень безробіття, в тому числі довготривалого
1020 Соціальний захист пенсіонерів		Частка пенсіонерів, що отримують мінімальну пенсію, до загальної кількості
Капітальні інвестиції та поточні витрати Державного та місцевих бюджетів на	охорону атмосферного повітря і клімату	Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря в розрахунку на один квадратний кілометр території регіону
	очищення зворотних вод	Частка забруднених зворотних вод у загальному обсязі скидання зворотних вод
	поводження з відходами	Утворення шкідливих речовин на один квадратний кілометр території регіону
	збереження біорізноманіття і середовища існування	Загальна кількість копитних тварин, хутрових звірів, пернатой дичини
	захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод	Будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд
Видатки Державного бюджету України на дослідження і розробку [5]		Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %

* Таблиця складена автором

Ступінь зв'язку будемо розраховувати за формулою [13]:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (3)$$

де x_i – витрати бюджету;

y_i – відповідні статистичні показники;

$\bar{x}$ та $\bar{y}$ – відповідні середні;

n – обсяг вибірки.

Для оцінювання ефективності податкової політики в соціальній сфері серед інших пропонуємо використовувати динаміку таких показників: чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами за місяць, нижчими від прожиткового мінімуму; відсоток стипендії, соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів у сукупних доходах населення; частка податків та обов'язкових відрахувань у сукупних витратах населення; відсоток витрат на відпочинок і культуру в загальних витратах домогосподарств; темпи зростання реальних доходів населення; частка населення, що отримує мінімальну заробітну плату.

IV. Висновки

Отже, у статті запропоновано підхід до оцінювання соціально-економічної ефективності податкової політики держави. Передбачено оцінювання: фіскальної ефективності податкової політики на основі аналізу динаміки податкових надходжень; ефективності використання податкових платежів, на основі даних щодо витрат коштів зведеного бюджету та суми податкових надходжень за

відповідними податками; податкової політики в певній сфері, на основі визначення зв'язку виділених бюджетних коштів та статистичних даних за певними показниками. Напрямом подальших досліджень є використання реальних даних для здійснення оцінювання та аналіз отриманих результатів.

Список використаної літератури

1. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії: монографія / Г. М. Білецька, М. В. Кармаліта, М. О. Куц та ін. – Київ: Алерта, 2012. – 222 с.
2. Герасименко Г. В. Соціальна роль податкової політики: обґрунтування та критерії оцінки [Електронний ресурс] / Г. В. Герасименко // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 220–222. – (Економічні науки). – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/452/1/220.pdf>.
3. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dknii.gov.ua/>.
6. Журавлева Т. А. Методология функционирования механизма налогового регулирования на федеральном и региональном уровнях: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Т. А. Журавлева. – Москва, 2007. – С. 56.
7. Крисоватий А. І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії та практики: автореф. дис. ... д-ра экон.

- наук. : 08.04.01 / Андрій Ігорович Крисоватий. – Тернопіль, 2006. – С. 32.
8. Мельник П. Гармонізація інтересів держави та платників податків у контексті сучасної податкової реформи / П. Мельник, С. Онишко // Податкова система в Україні: проблеми і перспективи : матеріали круглого столу (21 червня 2000 року). – Ірпінь : Академія ДПС України, 2000. – 83 с.
 9. Оценка налоговой политики [Электронный ресурс] / И. В. Горский, Н. И. Малис, О. В. Медведева и др. // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 2. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2002/2/rgorsky/rgorsky.asp>.
 10. Скрипник А. Фіскальна ефективність та можливі шляхи реформування ПДВ в Україні / А. Скрипник, Т. Паянок // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 29–42.
 11. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – Київ : НДФІ, 2001. – 372 с.
 12. Тищенко О. М. Дослідження ефективності податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря [Електронний ресурс] / О. Тищенко, М. Антонечко. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://fkd.khivs.edu.ua/pdf/2012_1/24.pdf.
 13. Теорія ймовірностей та математична статистика : підручник / П. С. Сеньо. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ : Знання, 2007. – 556 с.
 14. Цимбалюк І. О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики [Електронний ресурс] / І. О. Цимбалюк, Н. В. Вишневська // Економічний вісник університету : зб. наук. пр. – Переяслав-Хмельницький : Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди", 2012. – № 19/1. – С. 183–187. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/832/1/tax.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 10.06.2014.

Давыдков С.А. Подход к оценке эффективности налоговой политики

Статья посвящена оценке эффективности осуществляемой налоговой политики и ее влияния на социально-экономическое развитие страны. Предложено для определения способности налоговой политики выполнять возложенные на нее задачи использовать систему показателей, с помощью которой определяется фискальная эффективность налоговой политики, ее влияние на социально-экономическое развитие страны, а также эффективность использования налогов и сборов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, налоги, налоговая политика, эффективность, фискальная эффективность.

Davydkov S. Approach to the Evaluation Efficiency Tax Policy

Difficult conditions the present, unresolved social and economic problems require immediate action by the State to improve the situation. In such circumstances, the question is assessing the impact of tax policy on general socio-economic situation, determine the effectiveness of the introduced tax policy, development of measures for improve it. This article is devoted to research in the field of assessing the effectiveness of ongoing tax policy and its impact on socio-economic development. The main objectives of tax policy defined in the economic field – focus on economic development, promotion of taxpayers to the business development of new technologies; social – social standards of life, the development of a healthy society; eco - reduction of harmful emissions to the environment and reduce their impact on the population. Based on the allocation of consolidated budget confirmed the social direction of tax policy also stipulates that in recent years allocated more funds for environmental protection. In articles to determine the ability of fiscal policy to carry out its tasks proposed to use a system of indicators by which performance is determined by the fiscal tax policy and its impact on the socio-economic development (indicator of the overall assessment of tax policy in a particular area, which determines the degree of connection of budget funds these statistics) and efficiency of taxes and fees.

Key words: socio-economic development, tax, tax policy, efficiency, effectiveness of fiscal.

УДК 336.71:65.012.123

О. Г. Дяченкокандидат економічних наук
Класичний приватний університет**РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ ІНДИКАТИВНОГО РЕЙТИНГУВАННЯ
КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

У статті розглянуто питання оцінювання рейтингу комерційних банків України шляхом реалізації методики індикативного рейтингування банків з метою визначення банків-партнерів для суб'єктів господарювання.

Ключові слова: банк, рейтинг, індикативне рейтингування, рентабельність, дисперсія.

I. Вступ

Під банківським рейтингом слід розуміти узагальнювальну оцінку діяльності банку, на основі якої можна визначити становище певного банку щодо інших банківських установ. Спостереження за рейтинговою позицією конкретного банку та її аналіз сприяють ухваленню обґрунтованих рішень стосовно подальшої взаємодії суб'єктів господарської діяльності із цією банківською установою.

Питання оцінювання рейтингів складних соціально-економічних систем досліджували провідні фахівці з економічних досліджень, а саме М. Бєляєв [1], О. Богатов [2], В. Вітлінський [3], П. Гармидаров [4], О. Доценко [5], А. Каминський [6], А. Кармінський [7], О. Шматов [8] та ін. Однак, дослідженню банку як об'єкта рейтингування з використанням методики індикативного рейтингування на сьогодні приділено недостатньо уваги. Тому в цій статті проведемо практичну реалізацію зазначеної методики.

II. Постановка завдання

Мета статті – оцінити рейтинги великих комерційних банків України за допомогою методики індикативного рейтингування.

III. Результати

Для того, щоб банківський рейтинг дійсно задовольняв інформаційні потреби споживачів інформації, він повинен відповідати таким вимогам:

- інформація про діяльність банку, на підставі якої визначається його рейтинг, повинна бути об'єктивною;
 - методика визначення рейтингової оцінки повинна бути науково обґрунтованою;
 - рейтингова інформація повинна бути доступною широкому колу споживачів цієї інформації;
 - визначення банківського рейтингу за певною методикою має бути періодичним (щомісячним, щотижневим, щоденним) [8].
- З метою визначення рейтингу комерційного банку у світовій практиці розроблено велику кількість методик, у тому числі:
- методика CAMELS, сутність якої полягає в урахуванні при визначенні рейтингу:

достатності капіталу (capital adequacy – C); якості активів (asset quality – A); якості управління (management quality – M); прибутку (earnings record – E); ліквідності (liquidity position – L); чутливості фінансового стану банку до багатьох факторів (sensitive – S). Саме за системою CAMEL Національний банк України визначає рейтинги українських банків;

- методика складання рейтингу банку, згідно з якою на основі балансу обчислюють ряд коефіцієнтів (надійність, ліквідність тощо), які з визначеною для кожного коефіцієнта вагою інтегруються в один синтетичний коефіцієнт, на основі якого отримують рейтингову позицію певного банку. Різновидами цієї методики є методики аналізу В. Кромонова, А. Альтмана та ін.;
 - методика, наведена в журналі “Комп&ньон”, згідно з якою діяльність комерційного банку оцінюють за допомогою двох показників: рентабельності чистих активів і агрегованого показника надійності [6].
- Проведений аналіз свідчить, що існуючі методики визначення банківського рейтингу мають ряд значних недоліків зокрема:

- використання конфіденційної інформації;
- необґрунтоване використання окремих економічних показників;
- складність розрахунків;
- високий ступінь суб'єктивізму при визначенні впливу того чи іншого чинника на рейтингову оцінку комерційного банку, що обмежує можливість їх використання в практичній діяльності підприємств.

Необхідність спрощення методики визначення рейтингу комерційного банку, а також ухилення від описаних вище недоліків зумовили мету вдосконалення методики визначення рейтингової оцінки банку.

Мінлива економічна ситуація в Україні, можлива нестабільність у поверненні депозитних внесків вимагає врахування загальної дохідності активів банку та ризикованості його діяльності. Застосування саме цих двох показників дає змогу виключити певні недоліки.

Розрахунок показника рентабельності активів не потребує конфіденційності інформації, він яскраво характеризує прибутковість діяльності комерційного банку загалом. Крім цього, цей показник є відносним, що дає можливість порівнювати комерційні банки, різні за обсягом активи.

Значення рентабельності непрямо характеризує рівень депозитного ризику: чим більше значення рентабельності (більше значення прибутку на одиницю активів), тим більше можливостей у комерційного банку виконати за рахунок власного капіталу (до якого входить його прибуток) зобов'язання перед клієнтами.

Кількісна оцінка рівня ризику, на який наражається певна банківська установа, дає змогу оцінити його надійність, ступінь довіри до нього з боку клієнтів. Із цією метою доцільним є використання показника дисперсії рентабельності активів, який розраховується для певного банку й характеризує мінливість цього показника.

Виходячи із цього, узагальнювальна оцінка діяльності певного комерційного банку визначається як сума двох добутоків: відношення рентабельності активів банку до максимальної рентабельності активів за індикативною групою банків (нормована рентабельність активів), помножена на ваговий коефіцієнт, та відношення мінімального значення показника дисперсії рентабельності активів в індикативній групі до показника дисперсії рентабельності активів цього банку (нормоване значення дисперсії), помножена на ваговий коефіцієнт:

$$R_i = a_r \cdot \frac{r_i}{\max_i r_i} + a_D \cdot \frac{\min_i D_i}{D_i}, \quad (1)$$

де R_i – рейтингова оцінка певного i -го комерційного банку індикативної групи;

r_i – рентабельність активів i -го банку на момент визначення рейтингу (показник розрахований з урахуванням середньорічного обсягу чистих активів);

$\max_i r_i$ – найбільша рентабельність активів у індикативній групі;

D_i – дисперсія показника рентабельності активів i -го банку;

$\min_i D_i$ – найменше значення дисперсії в індикативній групі банків;

a_r – показник значущості чинника прибутковості;

a_D – показник значущості чинника ризику [6].

Значущість чинників, введених до рейтингової моделі, слід визначати, виходячи з об'єктивних характеристик ситуації в банківському секторі, що склалася на момент формування рейтингу діяльності комерційних банків. Значущість показника прибутковості діяльності комерційного банку буде залежати від варіації нормованої рентабельності

активів, розрахованої за індикативною групою. Якщо рентабельність активів усіх комерційних банків, рейтинг яких визначається, однакова (нормована рентабельність буде дорівнювати одиниці, а коефіцієнт її варіації – нулю), то цей чинник не буде впливати на рейтингову позицію будь-якого банку індикативної групи – його значущість буде дорівнювати нулю. Аналогічно значущість чинника ризику повинна залежати від варіації нормованої дисперсії за індикативною групою. З формальної точки зору показники значущості є ваговими коефіцієнтами, а тому необхідне виконання такого рівняння:

$$a_r + a_D = 1. \quad (2)$$

Безпосередньо розрахунок показників значущості здійснюють за формулами:

$$a_r = \frac{cv\left(\frac{r_i}{\max_i r_i}\right)}{cv\left(\frac{r_i}{\max_i r_i}\right) + cv\left(\frac{\min_i D_i}{D_i}\right)}, \quad (3)$$

$$a_D = \frac{cv\left(\frac{\min_i D_i}{D_i}\right)}{cv\left(\frac{r_i}{\max_i r_i}\right) + cv\left(\frac{\min_i D_i}{D_i}\right)}, \quad (4)$$

де $cv\left(\frac{r_i}{\max_i r_i}\right)$ – коефіцієнт варіації показника нормованої рентабельності активів по індикативній групі;

$cv\left(\frac{\min_i D_i}{D_i}\right)$ – коефіцієнт варіації показника нормованої дисперсії рентабельності активів по індикативній групі комерційних банків [6].

Таким чином, найвищий рейтинг буде в того банку, який найбільше наблизиться до "ідеального" банку. "Ідеальним" банком є такий, рейтингова оцінка якого буде дорівнювати одиниці, тобто цей банк має найбільше значення показника рентабельності активів та водночас найменше значення дисперсії рентабельності активів. Зауважимо, що реального банку в індикативній групі, який відповідає зазначеним вище характеристикам "ідеального" банку, взагалі може не існувати. Значення розрахованої таким чином узагальнювальної (рейтингової) оцінки будь-якого банку індикативної групи будуть перебувати в діапазоні від нуля до одиниці. Далі відбувається ранжування комерційних банків у порядку зменшення їх рейтингових оцінок.

Побудову рейтингу банків проводитимемо за щомісячними даними щодо рентабельності активів (табл. 1) таких банків: Ощадбанк, Індустріалбанк, Альфа-Банк, ПриватБанк, Укрексімбанк, Південний, УніКредит

Банк, Банк Кіпру, Агрокомбанк, "Надра", ПУМБ, Діамантбанк, ВТБ Банк.

Середня рентабельність активів за щомісячними даними наведена на рисунку.

Таблиця 1

Вихідні дані (рентабельність) для рейтингування

Банк	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Ощадбанк	0,7239	0,7232	0,7248	0,7306	0,7380	0,7804
Індустріалбанк	0,3072	0,3315	0,4089	0,4447	0,0868	0,3053
Альфа-Банк	0,0026	0,0027	0,0029	0,0031	0,0029	0,0038
ПриватБанк	0,7631	0,8534	0,9513	1,0107	1,1296	1,2079
Укрексімбанк	0,0353	0,0444	0,0504	0,0562	0,0624	0,0701
Південний	0,1901	0,2371	0,3599	0,4057	0,3445	0,4146
УніКредит Банк	0,1999	0,2448	0,2931	0,3287	0,4725	0,4725
Банк Кіпру	0,0336	0,0372	0,0413	0,0550	0,0574	0,0580
Агрокомбанк	0,2307	0,2295	0,2592	0,2639	0,2966	0,2955
"Надра"	0,0199	0,0202	0,0203	0,0207	0,0210	0,0207
ПУМБ	0,3122	0,3495	0,4021	0,8341	0,9466	1,3006
Діамантбанк	0,0975	0,1243	0,1223	0,1312	0,1254	0,1708
ВТБ Банк	0,0004	0,0010	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

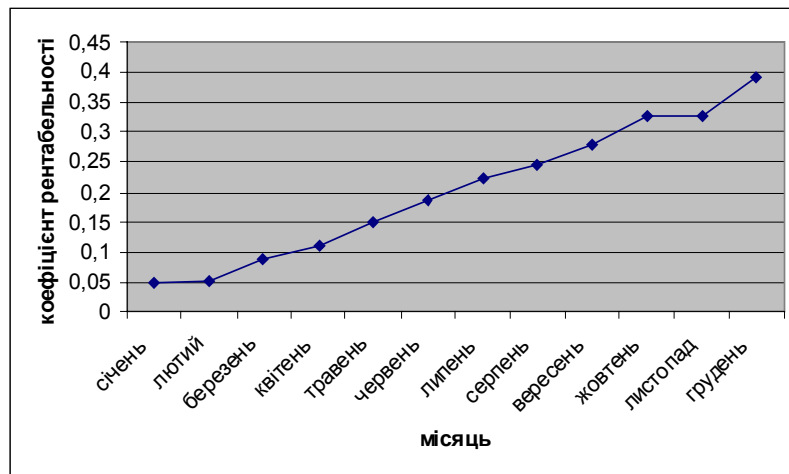


Рис. 1. Середня рентабельність банків

Оскільки середня рентабельність активів за щомісячними даними має тенденцію до зростання в другому півріччі, то для подальших розрахунків будемо використовувати саме період з липня по грудень.

Результати розрахунку дисперсії наведено у табл. 2, розраховані значення параметрів рейтингової моделі – в табл. 3.

Таблиця 2

Результати розрахунку дисперсії

Банк	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Ощадбанк	0,249542	0,227645	0,198100	0,160779	0,166888	0,150627
Індустріалбанк	0,006861	0,007299	0,016696	0,013249	0,058923	0,007564
Альфа-Банк	0,049168	0,059238	0,076645	0,106598	0,106675	0,150948
ПриватБанк	0,290278	0,368918	0,450964	0,463941	0,640159	0,665134
Укрексімбанк	0,035738	0,040683	0,052598	0,074725	0,071338	0,103809
Південний	0,001176	0,000080	0,006426	0,005799	0,000225	0,000498
УніКредит Банк	0,000598	0,000002	0,000179	0,000001	0,020435	0,006424
Банк Кіпру	0,036366	0,043635	0,056849	0,075408	0,074039	0,111788
Агрокомбанк	0,000041	0,000273	0,000423	0,004311	0,001086	0,009380
"Надра"	0,041799	0,051005	0,067318	0,095389	0,095154	0,138106
ПУМБ	0,007716	0,010699	0,014980	0,254522	0,380758	0,824903
Діамантбанк	0,016078	0,014828	0,024776	0,039357	0,041666	0,049086
ВТБ Банк	0,050140	0,060041	0,078244	0,108630	0,108580	0,153913

Таблиця 3

Розраховані значення параметрів рейтингової моделі

Банк	max r_i	min D_i	ar	ad
1	2	3	4	5
Ощадбанк	0,196359	0,000242	0,559027	0,440973
Індустріалбанк	0,212800	0,000464	0,454069	0,545931

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
Альфа-Банк	0,330755	0,000000	0,778288	0,221712
ПриватБанк	0,429015	0,000051	0,749028	0,250972
Укресімбанк	0,512413	0,000246	0,667028	0,332972
Південний	0,647552	0,000062	0,651435	0,348565
УніКредит Банк	0,763117	0,000041	0,773000	0,227000
Банк Кіпру	0,853447	0,000002	0,784695	0,215305
Агрокомбанк	0,951260	0,000179	0,718708	0,281292
"Надра"	1,010722	0,000001	0,809057	0,190943
ПУМБ	1,129614	0,000225	0,753303	0,246697
Діамантбанк	1,300559	0,000498	0,761107	0,238893
ВТБ Банк	0,196359	0,000242	0,559027	0,440973

Згідно із запропонованою методикою на наступному етапі були проведені розрахунки безпосередньо узагальнювальні (рейтин-

гової) оцінки діяльності (табл. 4) комерційних банків індикативної групи й відбулося ранжування комерційних банків (табл. 5).

Таблиця 4

Результати розрахунку узагальнювальні (рейтингової) оцінки комерційних банків

Банк	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Ощадбанк	0,7332959	0,6649257	0,5478691	0,5847978	0,4925037	0,4575071
Індустріалбанк	0,3125047	0,3048393	0,3119807	0,3559769	0,0588074	0,1944354
Альфа-Банк	0,0028267	0,0024631	0,0028285	0,0024811	0,0024551	0,0030114
ПриватБанк	0,7730317	0,7846963	0,7188202	0,8090570	0,7533900	0,7070459
Укресімбанк	0,0360160	0,0407955	0,0390201	0,0450141	0,0424052	0,0421840
Південний	0,2004178	0,2226521	0,2797449	0,3248150	0,4764325	0,4815489
УніКредит Банк	0,2180314	0,4403414	0,5027412	0,4540335	0,3177841	0,2950317
Банк Кіпру	0,0343342	0,0341838	0,0320836	0,0440165	0,0390352	0,0349904
Агрокомбанк	0,4607281	0,2123932	0,3148481	0,2113107	0,2487542	0,1856054
"Надра"	0,0203740	0,0185966	0,0160593	0,0166027	0,0146164	0,0129714
ПУМБ	0,3174284	0,3213763	0,3071723	0,6676696	0,6313835	0,7612513
Діамантбанк	0,0993845	0,1143013	0,0944479	0,1050299	0,0849495	0,1023595
ВТБ Банк	0,0006132	0,0009507	0,0006438	0,0000015	0,0005102	0,0007737

Таблиця 5

Результати ранжування комерційних банків

Банк	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
Ощадбанк	2	2	2	3	3	4
Індустріалбанк	4	4	4	4	7	5
Альфа-Банк	10	10	10	10	10	10
ПриватБанк	2	2	2	2	2	3
Укресімбанк	8	8	8	8	8	8
Південний	7	6	7	6	5	5
УніКредит Банк	7	5	5	6	6	6
Банк Кіпру	9	9	9	9	9	9
Агрокомбанк	7	8	7	8	8	8
"Надра"	10	10	10	10	10	10
ПУМБ	9	9	9	9	9	9
Діамантбанк	10	10	10	10	10	10
ВТБ Банк	11	11	11	11	11	11

IV. Висновки

Результати обчислювань показали, що лідерами станом на грудень 2010 р. можна визнати ПриватБанк та Ощадбанк, тому цим банкам за інших рівних умов слід надати перевагу при виборі банка-партнера.

Проведемо розгляд динаміки узагальнювальних показників банків, що входять до четвірки лідерів. Так, Ощадбанк упродовж року є беззаперечним лідером, ПриватБанк посідав друге місце за рейтингом упродовж усього року. ВТБ Банк мав найнижче значення в рейтингу, тому можна стверджувати, що він є аутсайдером індикативної групи банків.

Список використаної літератури

1. Беляев М. С. Методы построения рейтингов для анализа потребителей, дистрибьюторов и поставщиков : дис. ... канд.

экон. наук : 08.00.13 / М. С. Беляев. – Санкт-Петербург, 2007. – 125 с.

2. Богатов О. І. Моделювання рейтингового управління економічними системами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / О. І. Богатов ; Донецький держ. ун-т. – Донецьк, 2000. – 16 с.
3. Вітлінський В. В. Моделювання рейтингової оцінки вищого навчального закладу / В. В. Вітлінський, Т. Є. Оболенська, Н. В. Жигочка // Економічна кібернетика. – 2000. – № 3–4. – С. 64–73.
4. Гармидаров П. П. Комплексне рейтингове оцінювання фінансово-кредитної діяльності банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / П. П. Гармидаров ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2006. – 20 с.

5. Доценко О. С. Статистичний аналіз діяльності банків України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / О. С. Доценко. – Київ, 2007. – 22 с.
6. Каминський А. Рейтинг динамічної фінансової стабільності банків / А. Каминський, А. Петров // Бюлетень фінансової інформації. – 2000. – № 12. – С. 74–77.
7. Карминский А. М. Рейтинги как мера финансовых рисков. Эволюция, назначение, применение / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий // Журнал новой экономической ассоциации. – 2009. – № 1–2. – С. 86–102.
8. Шматов О. Методика визначення рейтингу комерційних банків в Україні / О. Шматов // Вісник НБУ. – 1997. – № 5. – 39 с.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2014.

Дьяченко А. Г. Реализация методики индикативного рейтинга коммерческих банков

В статье рассмотрено вопросы оценки рейтинга коммерческих банков Украины путем реализации методики индикативного рейтинга банков с целью определения банков-партнеров для субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: банк, рейтинг, индикативный рейтинг, рентабельность, дисперсия.

Dyachenko O. The Implementation of the Method by Indicative Rating of Commercial Banks

Bank rating should be understood like summarizing assessment of the Bank's activity that basis on determine the specific position of the Bank relative to other banking institutions.

The basis of rating determining by economical system is the primary information about the activities of it. It can be divided into standard and specific. Statistical analysis contains in itself the problem of comparability. Using the method of indicative rating allows to avoid this problem and define the best bank-partner for the subject of menage.

Implementation of the proposed methodology involves a General assessment of the commercial Bank specific activity as the sum of two works:

- *the ratio of the Bank's profitability assets to maximize return on assets in the indicative group of banks multiplied by a weighting factor;*
- *the ratio of the minimum value of the profitability dispersion of assets in the benchmark group to the variance of the return on Bank assets multiplied by a weighting factor.*

Meaningfulness of factors, entered to the rating model, must be determined coming from objective descriptions of situation in a bank sector, which was folded in the moment of rating determination by commercial banks activity. Meaningfulness of profitability index by commercial bank activity will depend on variation of the rationed of assets profitability, expected after an indicative group. If assets profitability of all commercial banks, rating of which is determined, is identical (the rationed profitability will equal unit, and coefficient of its variation – zero), this factor will not influence on rating position of any bank in indicative group – his meaningfulness will equal a zero. Meaningfulness of risk factor must depend on variation of the rationed dispersion after an indicative group.

Methods for indicative rating allows you to avoid this problem and to determine the best partner Bank for a business entity.

Key words: bank, rating, indicative rating, profitability, variance.

УДК 631.11:65.012.226

В. М. Кошельник

аспірант, асистент
Вінницький національний аграрний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено поняття “розвиток підприємства”, обґрунтовано його відмінність від “росту” й, на основі узагальнення існуючих концепцій відносно цієї категорії, сформовано власне визначення дефініції “розвиток підприємства”. Досліджено й уточнено основні чинники зовнішнього й внутрішнього середовища, які прямо чи опосередковано впливають на розвиток сільськогосподарських підприємств, та здійснено їх систематизацію на мега-, макро-, мікро-, мезо- та нанорівнях, прояв на яких необхідно враховувати при формуванні стратегії розвитку підприємств аграрної сфери.

Ключові слова: розвиток підприємства, фактори розвитку, фактори прямого впливу, фактори непрямого впливу, сільськогосподарські підприємства, бізнес-середовище.

I. Вступ

За ринкових умов господарювання, для яких характерні динамічні зміни, трансформація відносин власності, еволюція інтересів підприємців-новаторів у напрямі нарощування інноваційно-інвестиційної активності, диверсифікації діяльності та максимального втілення творчих ідей у процес суспільного виробництва при обмеженості ресурсів, виникає необхідність вдосконалення науково-теоретичних основ розвитку як базової платформи втілення аграрних реформ й побудови ефективної системи агропромислового виробництва. Більшість сільськогосподарських підприємств через недбале управління, залежність від попереднього періоду розвитку економічних відносин, низький рівень організаційної культури, непередбачуваність майбутніх змін, неврегульовану збутову діяльність, відсутність ефективних комунікаційних зв'язків між різними ланками економічної системи стикаються, окрім високого ступеня ризикованості, з невизначеністю щодо свого розвитку, що сприяє прояву кризових явищ та занепаду агропромислового виробництва. Тому виникає необхідність узагальнення й систематизації зовнішніх і внутрішніх факторів прямого й непрямого впливу на розвиток підприємства, які необхідно враховувати при плануванні діяльності та розробці стратегії розвитку підприємств задля завчасного виявлення можливих змін, ризиків та загроз, які виникають у зовнішньому й внутрішньому біз-

несовому середовищі, що дає змогу своєчасно скоригувати діяльність на основі наявних можливостей підприємства, виявити його сильні й слабкі сторони та обрати нові перспективні напрями розвитку.

Дослідженню питань розвитку об'єктів суспільного виробництва всіх рівнів та обґрунтуванню чинників, що його забезпечують, присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, як М. Альберт, В. Андрійчук [6], Н. Афанасьєв [3], С. Козловський [8], О. Кот, В. Лексин, М. Мескон, О. Павлюк [10], Ю. Погорєлов [5], Р. Пустовіт [12], Ф. Хедоурі [4], А. Швецов [2], В. Якубів [13] та ін. Однак, незважаючи на теоретично-практичну значущість та глибину проведених досліджень, обґрунтування природи та взаємозв'язків основних чинників внутрішнього й зовнішнього середовища, що здійснюють вплив розвиток основного елемента суспільного виробництва – підприємства, потребує подальшого дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є розгляд економічної сутності поняття “розвиток підприємства”, обґрунтування його відмінності від категорії “росту” й, на основі узагальнення існуючих концепцій відносно цієї категорії, формування власного визначення дефініції “розвиток підприємства”. А також дослідження й уточнення зовнішніх і внутрішніх факторів прямого й непрямого впливу на розвиток сільськогосподарських підприємств, їх систематизація на різних рівнях господарювання, з метою виявлення переваг і можливих негативних впливів та врахування прояву клю-

чових чинників при розробці стратегії розвитку аграрних підприємств.

III. Результати

У сучасній науковій думці немає однозначного підходу щодо трактування поняття “розвиток підприємства” та його похідних типів, що зумовлено складністю й багатогранністю цього процесу. Поняття “розвиток” дослідники часто вживають у таких поєднаннях, як: економічний розвиток, соціальний, соціально-економічний, стратегічний, інноваційний й організаційний, а відповідно до об’єкта дослідження виокремлюються його підвиди, наприклад, розвиток економіки країни, розвиток регіону й міста, розвиток окремого підприємства як основної ланки економічної системи в цілому.

Категорія “розвиток” вміщує у себе багато спільнокореневих елементів, зокрема: “рост” та “зростання” [1, с. 148].

На думку В. Н. Лексина та А. Н. Швецова, розвиток – це будь-яка прогресивна зміна насамперед у економічній сфері. Якщо ж йдеться про кількісну зміну, то аналізується передусім економічне зростання. Водночас, за твердженням дослідників, при якісній зміні мова може йти про структурні зміни або про зміну змісту розвитку, або про придбання економічною системою нових ознак [2, с. 112].

Зростання є зворотним процесом у часі, оскільки ріст чи спад таких економічних показників, як обсяг валової й реалізованої продукції, частка ринку, чисельність працівників тощо, завжди мають граничні межі, за якими починаються кризові явища. Розвиток передбачає нарощування якісних змін організації системи, що розширює її можливості до оновлення й реагування на різного роду виклики зовнішнього середовища в умовах зростаючої невизначеності, а ріст можливий за незмінних якісних характеристик системи та, як правило, спричинений дією зовнішніх чинників (до прикладу зростанням попиту). Крім цього, розвиток характеризується керованістю, цілеспрямованістю та станом виміру, що, в першу чергу, відрізняє його від економічного росту та зростання.

Розвиток притаманний різним рівням економічної системи: на рівні окремого працівника, підприємства, галузі, регіону, національної й світової економіки загалом. Однак головне місце належало й належить підприємству як одному з основних інститутів сучасної економічної системи.

Під розвитком підприємства Н. В. Афанасьєв розуміє процес, коли внаслідок поліпшення виробничих або бізнес-процесів чи керування ними досягнутий якісний або кількісний приріст корисного результату процесу порівняно з колишнім рівнем або з рівнем, досягнутим на інших підприємствах [3,

с. 36]. На думку М. Мескона, М. Альберта та Ф. Хедоурі [4], розвиток підприємства – це довгострокова програма удосконалення можливостей вирішувати різні проблеми і здібностей до відновлення, особливо шляхом підвищення ефективності управління культурою організації.

Цієї ж думки дотримується у своїх дослідженнях Ю. С. Погорелов [5, с. 32], який стверджує, що розвиток підприємства відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна його станів, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі й підвищує здатність протидіяти його негативним впливам.

На основі узагальнення теоретичних концепцій щодо категорії “розвиток підприємства” автором сформульовано власне трактування цього поняття такого змісту: розвиток підприємства – це трансформаційний процес закономірних якісно-кількісних фазових змін економічної системи в довготривалому періоді, які відбуваються з мобілізацією обмежених економічних ресурсів під дією боротьби співвідношень потреб та інтересів суспільства, що підпорядковані впливу загальних і часткових економічних законів, які діють лише в умовах бізнес-середовища з його виробничо-господарськими відносинами та відображають причинно-наслідкові зв’язки соціально-економічних явищ для досягнення іншого стану системи, який матиме вищу опірність дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища, вищий рівень ефективності функціонування та забезпечить її високу життєздатність у поточній, середньотривалій перспективі.

Оскільки підприємство є відкритою системою зі своїми вхідними й вихідними потоками, то результативність його розвитку значною мірою залежить від впливу різного роду факторів бізнес-середовища. В основу систематизації факторів впливу на розвиток підприємств покладені роботи В. Г. Андрійчука [6, с. 710–713], С. М. Анпілова [7, с. 53–56], С. В. Козловського [8, с. 253–266], В. Кифяк [9, с. 192–194], О. В. Кот й О. О. Павлюк [10, с. 258], Н. В. Васюк [11, с. 154], Р. Ф. Пустовіт [12], В. М. Якубів [13], у яких найпоширенішою є класифікація факторів на зовнішні (екзогенні) й внутрішні (ендогенні), чинники макро-, мезо-, мікро- й наносередовища (на рівні працівника), прямого й опосередкованого впливу, базові (первинні) й

похідні (вторинні), природні та штучні тощо. Результат взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів, на думку С. В. Козловського [8, с. 253], може мати детермінований (передбачуваний), частково детермінований та імовірнісний або стохастичний характер. Крім цього, автор проводить поділ факторів на конкретні, які суттєво впливають на розвиток системи в певний момент часу, та неконкретні. До зовнішніх факторів прямого впливу на розвиток економічної системи (якою є підприємство) С. В. Козловський відносить інноваційні процеси, економічні цикли, спадковість (накопичені властивості та зразки поведінки системи на основі попереднього досвіду при переході до нової стадії процесу розвитку, які виникають унаслідок адаптації системи до впливів чинників зовнішнього, відносно до неї, оточення), конкурентний відбір (тобто здатність системи робити чітко окреслений внесок у наступний економічний цикл розвитку шляхом відтворення своїх економічних ресурсів, підвищення свого стратегічного економічного потенціалу в кожному економічному циклі й досягненням стійкості), тоді як факторами непрямого або опосередкованого впливу є регулятори науково-технічного, макроекономічного, політичного, демографічного, соціокультурного, екологічного та управлінського середовища. Внутрішніми факторами, що безпосередньо впливають на систему, є визначена мета й поставлені завдання діяльності системи, її економічна структура, культура, технології та люди.

Визначати фактори стосовно до конкретного господарюючого суб'єкта залежно від форм власності, галузі економіки, сегмента ринку, організаційної структури, географічного розташування й психологічного клімату, як всередині підприємства, так і стосовно нього ззовні, пропонує В. Кифяк [9, с. 192]. Ми солідарні з думкою автора, що концептуальні умови розвитку підприємств доцільніше розглядати відносно середовища функціонування з урахуванням особливостей галузі, а не конкретних факторів.

Ми погоджуємося з представленою вище систематизацією факторів впливу на розвиток підприємств й вважаємо за необхідне враховувати їх прояв на світовому (мега-) рівні, що стає особливо актуальним в умовах глобалізації економіки й можливістю вступу України в ЄС, доповнивши при цьому перелік чинниками інституціонального (форма суспільного устрою, гуманізація економічних відносин, стан суспільних інститутів), збутового (стабільність системи збуту, рівень маркетингових досліджень, стан ринкової кон'юнктури), інформаційно-комунікаційного (рівень інформаційного забезпечен-

ня, збалансованість інформаційних потоків, ефективність обміну інформацією між бізнесом та урядовими структурами), організаційно-управлінського (якісна структура управління, рівень організаційної культури, наявність стратегії та гнучких методів управління, неформальні зв'язки між працівниками різних рівнів) та форс-мажорного (засухи, повіні, землетруси, урагани, техногенні й екологічні катастрофи тощо) характеру (рис. 1).

Така розгалуженість факторів розвитку підприємств вказує на складність та багатогранність цього процесу. Зовнішні й внутрішні фактори з їх взаємозалежними та взаємообумовлюючими зв'язками під дією інформаційних потоків, утворюють цілісну сукупність, складові якої доповнюють один одного й створюють умови для подальшого розвитку, підприємств та впливають на його наслідки. Домінуючим впливом в аграрному секторі, з одного боку, вирізняються фактори зовнішнього середовища, які генерують загрози або додаткові можливості розвитку, а з іншого – саме під дією внутрішніх чинників врівноважується стан системи, якою є підприємство, синергетичний ефект від яких знижує ступінь зовнішніх впливів та підвищує стійкість системи щодо них. На думку автора, головні зовнішні впливи на функціонування і розвиток підприємств аграрної сфери зумовлені державною регуляторною політикою в аграрному бізнес-середовищі, рівнем фінансової підтримки суб'єктів господарювання, кон'юктурою ринку (національного й світового), рівнем прозорості та стабільності юридичного поля і законодавчої підтримки учасників бізнес-процесів, інноваційно-інвестиційною активністю держави щодо аграрного комплексу, ступенем міжнародного співробітництва та розвитку торговельно-економічних відносин.

Серед внутрішніх чинників, що формують внутрішній потенціал підприємства як базову основу його розвитку, автор виділяє такі, як рівень ресурсного забезпечення, ступінь зношення й оновлення основних виробничих фондів, фінансовий стан підприємства та його платоспроможність, рівень прибутковості й рентабельності діяльності, якість та інтелектуальний рівень людського капіталу, цілеспрямованість управлінського персоналу, власників та їх психологічна готовність до динамічних змін.

Під впливом низки факторів можливі такі варіанти розвитку підприємства:

- 1) розвиток підприємства за рахунок використання власного потенціалу, зокрема управлінського, в межах діючих основних напрямів діяльності. Через надмірну концентрацію зусиль на існуючих напрямках діяльності не забезпечується успішне функціонування підприємства в майбутньому;

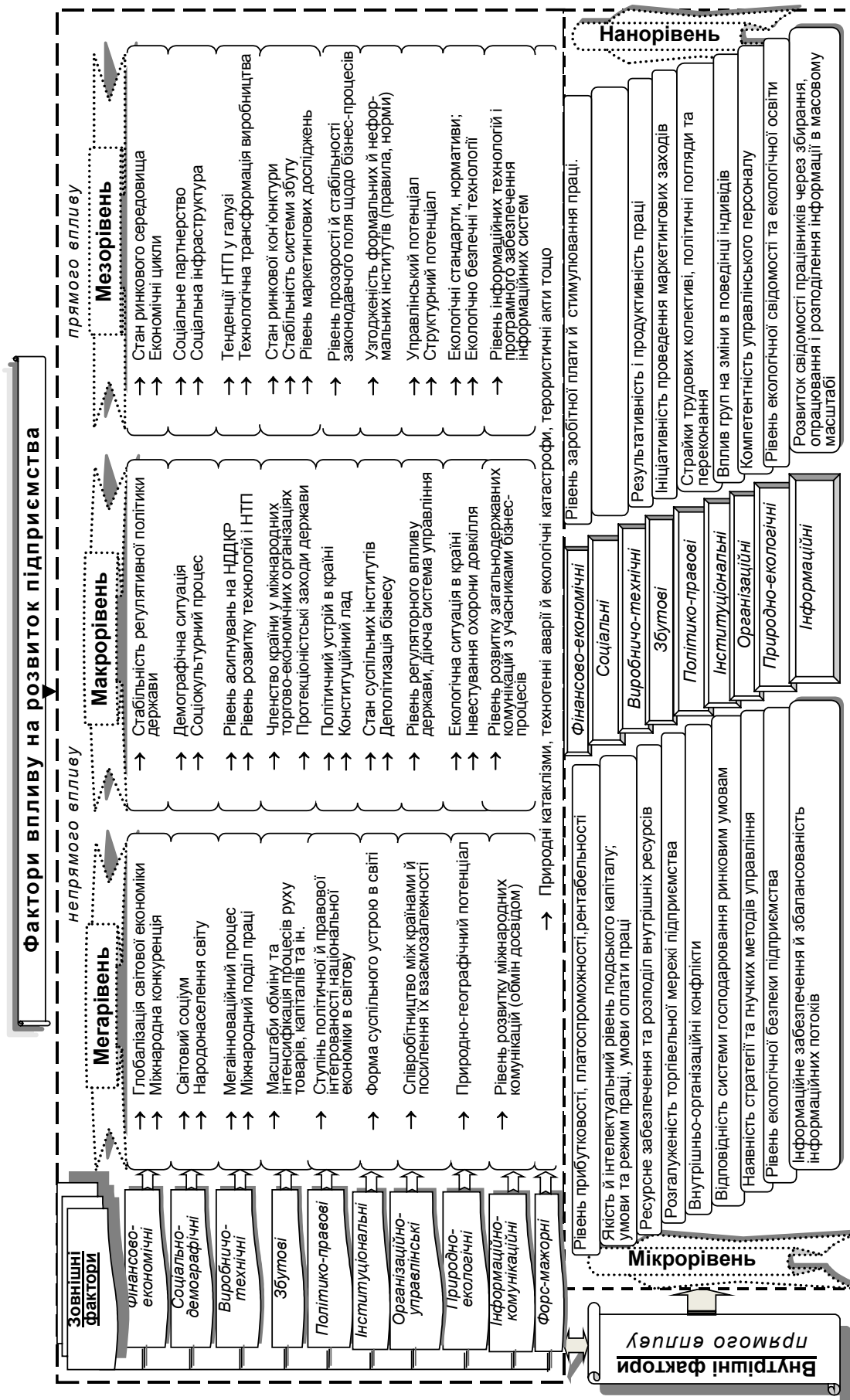


Рис. 1. Систематизація факторів прямого й непрямого впливу на розвиток сільськогосподарських підприємств
Джерело: систематизовано й доповнено автором у результаті проведеного дослідження

2) розвиток підприємства за рахунок власних ресурсів у межах освоєння нових напрямів діяльності. Існує загроза занепаду вже діючих напрямів бізнесу, оскільки головна увага й необхідні ресурси зосереджені на успішному розвитку в середньо- та довгостроковій перспективі;

3) розвиток підприємства за рахунок власних і залучених у результаті злиття декількох підприємств ресурсів з метою розширення ринкового сегменту в межах основних та створення нових напрямів діяльності та посилення довгострокових можливостей такого розвитку;

4) розвиток підприємства шляхом перерозподілу й зосередження внутрішніх ресурсів у напрямі створення й реалізації повною мірою потенціальних можливостей нового альтернативного бізнесу з метою забезпечення реальних перспектив функціонування в майбутньому. Цей варіант розвитку характерний для сильних і стійких до зовнішніх й внутрішніх впливів підприємств, які здатні ефективно функціонувати в довгостроковій перспективі;

5) розвиток підприємства шляхом припинення здійснення неприбуткових напрямів діяльності або їх відокремлення й передача через продаж пакету акцій чи активів іншим виконавцям на договірній основі з метою мобілізації ресурсів для тих напрямів бізнесу, які приносять левову частку прибутку.

IV. Висновки

Таким чином, фактори впливу на розвиток підприємства можна систематизувати в підгрупи фінансово-економічного, соціально-демографічного, виробничо-технічного, політико-правового, природно-екологічного, інституціонального, збутового, інформаційно-комунікаційного, організаційно-управлінського та форс-мажорного змісту, які характеризуються прямою й опосередкованою (непрямою) дією впливу на бізнес-процеси, але результативний прояв яких обов'язково потребує детального розгляду й врахування при розробці стратегії розвитку підприємства від рівня працівника окремого підприємства (нано-рівня) і до світового (мега-) масштабу. Тому, саме збалансованість різносторонніх чинників екзо- та ендогенного походження шляхом комплексної взаємодії держави (через її інститути) з суб'єктами всіх рівнів підприємницького середовища та створення сприятливих умов ведення бізнесу, дасть змогу досягнути бажаного рівня розвитку сільськогосподарського виробництва та забезпечить його стабільність у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Козловський С. В. Парадигма економічного розвитку в сучасній економічній думці / С. В. Козловський, В. М. Кошельник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава : ПДАА, 2013. – Вип. 1 (6). – Т. 1. – С. 147–153.
2. Лексин В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – Москва : Эдиториал УРСС, 2003. – 368 с.
3. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожкін, В. І. Рудика. – Харків : ІНЖЕК, 2003. – 184 с.
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – Москва : Дело, 1994. – 680 с.
5. Погорелов Ю. С. Категория развития та її експлейнарний базис [Електронний ресурс] / Ю. С. Погорелов. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_04.pdf.
6. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. – Київ : КНЕУ, 2013. – 779 с.
7. Анпилов С. М. Современный подход к устойчивому развитию предприятия / С. М. Анпилов // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 1 (1). – С. 53–57.
8. Козловський С. В. Управление сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : монографія / С. В. Козловський. – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2010. – 432 с.
9. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії “розвиток підприємства” / В. Кифяк // Економічний аналіз. – Тернопіль, 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 190–194.
10. Кот О. В. Визначення сутності поняття “розвиток підприємства” / О. В. Кот, О. О. Павлюк // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 256–261.
11. Васюк Н. В. Основы економічного розвитку підприємств машинобудування в сучасних умовах / Н. В. Васюк // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23 (II). – С. 152–156.
12. Пустовіт Р. Ф. Інституційні перешкоди і чинники національного економічного зростання / Р. Ф. Пустовіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cibs.ck.ua/rs/scien/spub/pustoviyt12.pdf>.
13. Якубів В. М. Визначальні фактори впливу на розвиток аграрних підприємств і сільське зростання / В. М. Якубів // Економіка і регіон. – 2010. – № 4 (27). – С. 150–153.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2014.

Кошельник В. Н. Систематизация факторов влияния на развитие сельскохозяйственных предприятий

В статье определено понятие "развитие предприятия", обосновано его отличие от "роста" и, на основе обобщения существующих концепций относительно данной категории, сформировано собственное определение дефиниции "развитие предприятия". Исследованы и уточнены основные факторы внешней и внутренней среды, которые прямо или косвенно влияют на развитие сельскохозяйственных предприятий, и осуществлена их систематизация на мега-, макро-, микро-, мезо- и наноуровне, проявление на которых необходимо учитывать при формировании стратегии развития предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: развитие предприятия, факторы развития, факторы прямого воздействия, факторы косвенного воздействия, сельскохозяйственные предприятия, бизнес-среда.

Koshelnyk V. Systematics Factors Affecting the Development of Agricultural Enterprises

The article deals with the essence of the concept of "enterprise development" proved it different from "growth" and based on a synthesis of existing concepts with respect to this category, formed his own definition of the definition of "enterprise development".

Different kind of business environment factors that influence the development of the agrarian sector enterprises and supplemented their list of institutional factors (social system, humanization of economic relations, the state public institutions), marketing (sales system stability, the level of market research, market conditions, state), Information and Communication (level of information provision, balanced information flows, the exchange of information between business and government), organizational management (quality management structure, the level of organizational culture, strategy and the availability of flexible management, informal relationships between employees of different levels) and force majeure (natural disasters, technological and environmental disasters, etc.) nature. Specified major internal and external factors of direct and indirect effects and their systematization by the mega-, macro-, micro-, meso-and nanoscale, a manifestation which must be considered when forming an enterprise development strategy of agrarian sector.

Reasonably possible variants of development of enterprises, depending on the degree of interaction of key factors, including: the development of the company through the use of its own resources; development of the company using its own resources within the development of new activities; development of the company from its own and borrowed by the merger of several companies resources; development through redistribution and focus internal resources towards the creation and implementation of the full potential of the new alternative business opportunities; enterprise development through the cessation of activities of non-profit or separation.

Key words: enterprise development, development factors, factors directly influence, factors of indirect effects, the farms, the business environment.

УДК 631.1

І. М. Сачовський

кандидат економічних наук, доцент

Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано основні показники ефективності виробництва на сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, рентабельність основних видів сільськогосподарської продукції, структура витрат на виробництво продукції.

I. Вступ

Виникнення сільськогосподарських підприємств було закономірним наслідком реформування вітчизняного агропромислового комплексу відповідно до основних вимог ринкової економіки. Динаміка їх розвитку є наочним відображенням тих процесів, які відбувалися в економічному житті країни, в умовах формування нового типу виробничих відносин у всіх сферах суспільного виробництва. Водночас їх діяльність підпорядкована своїм, специфічним, вимогам, серед яких далеко не останню роль відіграє, зокрема, ступінь адекватності державної політики щодо стимулювання їх розвитку особливостям того чи іншого регіону країни, які знаходять своє вираження, передусім, у зміні природи, призначення й цільових функцій кожного із економічного інструменту, що застосовується в практичній діяльності. Ефективність функціонування підприємств зазначеного виду певною мірою може бути показником досконалості застосування цих інструментів. При цьому обов'язково враховувати взаємозв'язок, взаємозумовленість і взаємозалежність кожного з вказаних інструментів, необхідність їх комплексного застосування. Конкретним же вираженням рівня ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств є показник рентабельності виробництва, більше того – показник рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції. У величині останнього знаходить своє відображення вплив найрізноманітніших факторів, які, зрештою, визначають рівень ефективності виробничої діяльності того чи іншого конкретного сільськогосподарського підприємства, що, у свою чергу, зумовлює особливу актуальність його дослідження. У цьому випадку – сільськогосподарських підприємств Миколаївської області.

II. Постановка завдання

Вихідними, найбільш узагальнювальними положеннями аналізу виробничої діяльності в цьому випадку сільськогосподарських підприємств Миколаївської області були, зокрема, такі:

- сільськогосподарські підприємства – це принципово новий вид сільськогосподарського виробництва, природа й характер організації трудових процесів у яких докорінно відрізняються від тих, які існували за колективної форми власності на землю;
- ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на тому чи іншому етапі їх розвитку визначається загалом, на наш погляд, ступенем зрілості ринкових відносин у всіх сферах суспільного виробництва;
- навіть з урахуванням усього вищесказаного однією з вирішальних передумов підвищення ефективності функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств є міра адекватності державної політики щодо стимулювання їх розвитку особливостям того чи іншого регіону країни, тієї чи іншої області (району), а зрештою – інтересам конкретного сільськогосподарського товаровиробника.

III. Результати

Вихідною, важливою в усіх аспектах, передумовою безпосередньо аналізу виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, у цьому випадку Миколаївщини, є необхідність розгляду їх місця в народногосподарському комплексі вказаної області. Це актуально з таких причин. По-перше, їх місце в загальних обсягах сільськогосподарського виробництва є, по суті, основним показником їх ролі та значущості в економічному житті області. По-друге, питома вага сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах продукції вказаного виду може бути одним з показників ефективності їх функціонування. З огляду на вищесказане розглянемо дані табл. 1.

Питома вага сільськогосподарських підприємств в загальних обсягах виробництва основних сільськогосподарських культур, %

Сільськогосподарські культури	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
В цілому по сільськогосподарських підприємствах	62,7	53,2	46,9	54,9	52,4	52,2	54,4	50,8
у тому числі:								
1. Продукція рослинництва, зокрема:	75,6	75,5	60,2	66,5	63,5	62,5	64,2	62,2
– зернові культури	96,3	88,9	71,4	70,6	65,8	64,0	62,3	58,8
– цукрові буряки	99,8	98,8	96,4	99,8	100,0	100,0	100,0	100,0
– соняшник	99,0	94,1	73,4	73,1	75,4	74,9	82,5	79,3
– картопля	0,4	0,6	1,4	2,0	2,0	1,8	2,5	4,0
– овочі	41,4	27,1	24,6	39,2	46,7	44,1	50,0	54,0
– плоди та ягоди	24,3	43,5	43,7	33,6	23,1	33,4	26,2	29,9
2. Продукція тваринництва, зокрема:	40,9	17,1	14,3	17,1	18,7	21,9	21,9	20,9
– м'ясо	44,6	29,2	17,0	20,2	22,0	20,6	18,9	16,7
– молоко	53,3	26,3	9,5	8,1	8,3	8,0	8,8	9,8
– яйця	47,9	31,4	46,7	67,4	71,4	76,3	78,0	75,5
– вовна	88,7	75,8	34,4	48,4	43,3	23,5	23,2	23,7

Мабуть, найбільше відповідає дійсності твердження, що для розвитку сільськогосподарських підприємств Миколаївщини у 1995–2012 рр. характерні такі особливості: відносно стрімке зниження їх питомої ваги загалом по підприємствах зазначеного виду в загальних обсягах сільськогосподарського виробництва у 1995–2005 рр. (відповідно 62,7% і 46,9%) і, її стабілізацією в 2008–2012 рр. – у межах з 50,8% у 2012 р. до 54,9% у 2008 р. З огляду на вищесказане, потрібно визнати, що в 1995–2012 рр. спостерігалось суттєве зниження питомої ваги сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах виробництва продукції вказаного виду, що особливо наочно виявилось на прикладі підприємств тваринницької підгалузі – з 40,9% у 1995 р. до 20,9% у 2012 р., тобто, по суті, питома вага останніх знизилась фактично в 2 рази. Незважаючи на це, на підприємствах вказаної підгалузі загалом спостерігалась стабілізація їх питомої ваги в загальних обсягах продукції тваринництва в уже зазначений період – 2008–2012 рр. У контексті вищесказаного до особливостей локального характеру ми б зарахували, зокрема, таке:

- виробництво цукрових буряків повністю сконцентроване в сільськогосподарських підприємствах, у її динаміці не було значних перепадів за весь період з 1995 р. до 2012 р.;
- у сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини майже не культивується вирощування картоплі (найвищою їх питома вага була саме в 2012 р. і становила всього 4,0%);
- у сільськогосподарських підприємствах тваринницької підгалузі спостерігалось суттєве зниження їх питомої ваги в загальних її обсягах виробництва, проте, не можна не сказати, наскільки стрімким воно було у виробництві молока – з 53,3% у 1995 р. до 9,5% у 2005 р.;

- на тлі суттєвого зниження питомої ваги сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції, зокрема, тваринництва, у 2012 р. навіть порівняно з 1995 р. значно зросла їх питома вага у виробництві яєць – з 47,9% до 75,5% (і, навіть, 78,0% у 2011 р.).

Якщо розгляд даних табл. 1 має суто економічний характер, то наведені дані в табл. 2 мають й економіко-організаційний підтекст. Їх аналіз важливий, передусім, у тому плані, що розглянута структура виробництва основних сільськогосподарських культур на внутрішньообласному рівні, у розрізі окремих районів є відображенням особливостей, насамперед, системи ціноутворення на їх основні види, її досконалості, хоча при цьому не варто забувати й про вплив інших, регіонального, локального характеру факторів.

Мабуть, однією з основних особливостей внутрішньообласної культури виробництва найважливіших сільськогосподарських культур є відносно широкий діапазон коливань питомої ваги сільськогосподарських підприємств того чи іншого району в загальних обсягах виробництва, зокрема, зернових культур. Так, наприклад, якщо в Новобузькому районі в сільськогосподарських підприємствах в 2012 р. виробляли лише 26,6% загальних обсягів виробництва вказаних культур, то в Первомайському – 88,4%. У виробництві соняшнику в більшості районів таких перепадів не спостерігалось, і їх питома вага була відносно однаковою – у межах 70–80%, хоча варто, мабуть, відзначити, що в уже згадуваному Первомайському районі на частку сільськогосподарських підприємств припадало 90,4% загального обсягу вирощуваного в ньому соняшнику. Більше того, вказаний район по-своєму унікальний у плані розвитку сільськогосподарських підприємств. Крім вказаних культур, у ньому один із суттєвих показників питомої ваги підприємств зазначеного виду у вирощуванні ово-

чів – 16,6%, хоча тут домінує Снігурівський район – у межах 89,8%. Значні відмінності у питомій вазі сільськогосподарських підприємств по окремих районах спостерігалися і в зборі плодів та ягід. Якщо, наприклад, в Арбузинському, Березанському і ще чотирьох районах у виробничій діяльності сільськогосподарських підприємств повністю відсутнє вирощування плодів та ягід, то в Баштанському на частку підприємств зазначеного ви-

ду припадає 87,6% всього обсягу їх районного збору. До специфічних особливостей сільськогосподарського виробництва на Миколаївщині можна зарахувати й те, що з наявних 19 районів лише у 5 з них сільськогосподарські підприємства спеціалізуються на вирощуванні цукрових буряків, в яких, до речі, виробляється весь обсяг продукції зазначеного виду в кожному з районів, де таке виробництво наявне.

Таблиця 2

Питома вага сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва у Миколаївській області (районах) в 2012 р.

Райони	Види сільськогосподарської продукції								
	зернові культури	цукрові буряки	соняшник	картопля	овочі	плоди та ягоди	м'ясо	молоко	яйця
В цілому по області	58,8	100,0	79,3	4,0	54,0	29,9	16,7	9,8	75,5
по районах:									
Арбузинський	77,3	100,0	87,8	–	2,0	–	50,9	63,0	90,2
Баштанський	53,0	–	76,6	–	15,0	87,6	15,6	2,5	80,0
Березанський	68,5	–	89,6	0,1	0,2	–	7,9	5,5	–
Березнегуватський	56,6	–	75,0	–	4,5	9,7	10,3	2,0	7,0
Братський	42,3	–	79,2	–	0,2	–	24,2	7,1	1,1
Веселинівський	62,6	–	81,6	–	–	–	4,8	0,1	–
Вознесенський	50,0	–	82,7	0,2	7,6	80,4	6,2	2,9	34,0
Врадіївський	55,7	–	63,1	–	–	0,03	0,1	0,03	–
Доманівський	56,3	–	70,4	0,1	4,4	13,2	3,1	8,6	–
Сланецький	44,9	–	78,8	0,1	–	–	4,3	6,7	–
Жовтневий	54,8	100,0	80,2	28,4	63,4	3,4	21,1	10,7	–
Казанківський	34,9	–	78,7	0,03	0,3	9,2	1,9	0,5	–
Кривоозерський	78,5	100,0	79,6	–	–	1,3	3,3	4,7	–
Миколаївський	61,6	–	81,1	9,6	58,8	13,1	34,8	13,5	43,0
Новобузький	26,6	–	66,7	0,01	0,1	–	17,5	14,6	4,8
Новоодеський	38,5	–	70,8	–	21,5	0,2	22,2	7,7	6,7
Очаківський	55,8	–100,0	85,9	–	–	28,3	12,1	40,8	–
Первомайський	88,4	100,0	90,4	0,2	16,6	24,7	11,9	2,4	54,5
Снігурівський	54,7	–	80,8	10,5	89,8	–	33,5	4,1	97,2

Свою специфіку мають і сільськогосподарські підприємства тваринницької підгалузі. По-перше, вже розглядуваний у виробництві зернових культур відносно широкий діапазон коливань питомої ваги сільськогосподарських підприємств у виробництві м'яса в розрізі районів – від 0,1% у Владіївському до 50,9% в Арбузинському. По-друге, окремою особливістю можна вважати й відносно низьку питому вагу сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах виробництва молока – всього 9,8%, причому в основному за рахунок високої її величини в Арбузинському – 63,0% і Очаківському – 40,8% районах; в ряді районів питома вага сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції цього виду незначна. І, нарешті, третьою особливістю специфіки в цьому випадку тваринницької підгалузі можна вважати неоднозначний характер виробництва яєць. У багатьох районах сільськогосподарські підприємства зовсім їх не вироб-

ляють, а в тих, де виробляють, надзвичайно широкий діапазон коливань питомої ваги. Так, наприклад, якщо в Братському районі на частку сільськогосподарських підприємств припадає всього 1,1% загальних обсягів виробництва яєць, то в Арбузинському – 90,2%, Снігурівському – 97,2%, що може бути предметом окремого розгляду.

Якщо дослідження питань щодо ролі, місця, питомої ваги сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах виробництва сільськогосподарської продукції того чи іншого її виду має, так би мовити, опосередкований характер, то показник рівня рентабельності виробництва має суто економічний підтекст і, наважимося стверджувати, є одним з найбільш комплексних, що характеризує ефективність їх виробничої діяльності. У сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області його динаміка характеризується таким (табл. 3).

Таблиця 3

Рентабельність виробництва на сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області, %

Райони	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9
В середньому по області	26,2	-7,0	7,6	27,3	23,6	35,8	33,5	28,3
по районах:								
Арбузинський	15,3	19,6	29,8	29,1	27,9	29,7	28,9	32,2
Баштанський	39,0	-12,9	13,8	28,0	14,4	43,8	28,01	16,1

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Березанський	46,9	9,3	-3,7	9,6	10,3	28,2	24,7	7,5
Березнегуватський	13,9	-11,8	-4,1	19,8	9,1	34,4	32,2	9,7
Братський	19,5	11,7	2,9	26,9	2,4	45,4	32,6	18,8
Веселинівський	16,9	-7,8	13,4	27,7	24,3	39,6	49,3	11,1
Вознесенський	18,0	-18,1	-8,1	16,8	19,3	24,2	17,6	36,0
Врадіївський	12,6	-24,6	1,2	9,4	30,2	38,9	35,5	-0,1
Доманівський	15,1	-1,4	2,6	4,9	14,1	46,2	32,8	-1,2
Єланецький	6,6	-12,4	3,8	33,9	24,7	30,8	23,6	26,7
Жовтневий	7,9	-28,1	11,2	-0,4	17,3	24,9	26,4	7,6
Казанківський	17,8	-10,5	2,4	22,0	27,6	23,9	35,5	28,0
Кривоозерський	22,2	-2,0	14,9	21,3	32,9	49,3	35,9	26,4
Миколаївський	37,2	-3,6	9,3	8,5	11,5	11,6	5,7	1,9
Новобузький	34,6	-0,1	8,7	13,3	22,2	37,2	43,6	29,0
Новоодеський	41,2	-13,9	1,2	33,5	7,1	16,5	20,0	6,7
Очаківський	106,5	-5,0	-1,6	174,5	164,3	168,7	88,8	133,6
Первомайський	43,2	1,0	13,5	20,4	31,3	47,1	39,9	27,1
Снігурівський	20,2	-17,0	19,8	21,8	18,4	26,3	27,2	33,9

По-перше, різким зниженням рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств у 2000 р. порівняно з 1995 р. – відповідно мінус 7,0% і 26,2%. По-друге, у 2000–2005 рр. у діяльності сільськогосподарських підприємств загалом спостерігалася відносна стабілізація рівня рентабельності виробництва – у межах мінус 7,0–7,6%. По-третє, порівняно з 2005 р. до 2008 р. рівень рентабельності на підприємствах зазначеного виду зріс з 7,6% до 27,3%. Слід наголосити, що в 2008–2012 рр. спостерігалася, хоча й з більш-менш значними відхиленнями в окремі роки, але все-таки стабілізація показника рентабельності виробництва, причому на досить високому рівні – у межах 27,3–35,8%. Навіть у цих умовах у розрізі окремих районів картина складна й суперечлива. За умови рентабельності виробництва загалом по сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини у 2012 р. на рівні 28,3% у Врадіївському районі їх рентабельність була від'ємною – мінус 0,1%; те саме в Доманівському – мінус 1,2%. По-друге, привертає увагу існування значного діапазону коливань рівня рентабельності виробництва в сільськогосподарських підприємствах області. Якщо у 2012 р. у ряді районів вона була навіть від'ємною, то в Очаківському її величина становила 133,6%, якоюсь мірою рівень нереальний (для порівняння: у Миколаївському районі у той самий час його величина становила

всього 1,9%). Третьою особливістю, яку ми схильні виділити окремо, є те, що навіть за умови зниження рівня рентабельності виробництва загалом по сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини у 2012 р. до 28,3% порівняно з 33,5% у попередньому, в ряді районів спостерігалася стрімке падіння її рівня: так, у Врадіївському районі у 2012 р. її рівень був від'ємний, а в 2011 р. – високим – 35,5%; те саме було в Доманівському районі – тут падіння рівня рентабельності становило з 32,8% до вказаного вже мінус 1,2%. Аналогічна картина спостерігалася й у ряді інших районів, зокрема, у Веселинському (49,3% у 2011 р. і 11,1% у 2012 р.), Березнегуватському (відповідно 32,2% і 9,7%) та ін.

Такі характерні, найбільш наочні особливості рівня рентабельності, її динаміки в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області загалом за період 1995–2012 рр.

Рівень рентабельності в цьому випадку сільськогосподарських підприємств Миколаївської області є одним з найбільш комплексних показників ефективності виробництва, величина якого визначається багатьма чинниками, зокрема рівнем рентабельності окремих видів сільськогосподарської продукції. Більше того, величина першого є похідною останнього. Найважливіші кількісні параметри вказаного показника наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Рентабельність основних видів продукції на сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини, %

Види продукції	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Зернові культури	100,3	42,4	1,8	21,6	10,8	20,2	29,0	16,4
Цукрові буряки	15,7	-14,1	15,2	-44,8	-2,9	33,9	106,4	31,5
Соняшник	166,0	48,1	27,2	21,0	48,4	79,6	63,3	48,2
Картопля	-14,9	-13,3	119,7	26,3	20,9	13,8	24,3	-30,3
Овочі	14,2	-7,2	40,7	-3,9	11,0	15,5	26,3	7,3
Плоди та ягоди	57,6	-8,8	31,0	32,1	16,9	24,4	29,4	19,8
М'ясо:								
- великої рогатої худоби	-31,1	-53,0	-35,8	-32,0	-38,8	-46,0	-43,6	-46,7
- свиней	-29,5	-56,5	-6,3	-3,5	2,2	-27,6	-30,8	-27,2
- овець та кіз	-20,0	-53,7	-18,4	-46,4	-32,8	-54,2	-50,4	-58,6
- птиці	-30,6	-53,2	-1,8	-26,7	-19,3	-41,7	-76,9	-65,6
Молоко	-24,8	-25,6	-0,2	-3,8	-7,4	5,2	13,2	-10,1
Яйця	22,6	-6,0	26,7	29,5	23,2	23,3	19,9	27,6
Вовна	-69,2	-83,5	-54,0	-33,3	-13,3	-68,4	-37,7	-45,7

Найбільш суттєвими специфічними особливостями рівня рентабельності основних сільськогосподарських культур, її динаміки в сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини, як бачимо, є таке:

По-перше, особливістю динаміки рентабельності основних сільськогосподарських культур у вказаній області є різкі перепади в її величині в окремі роки. Так, наприклад, у 1995 р. рентабельність виробництва зернових культур становила 100,3%, а в 2005 р. – лише 1,8 %; аналогічна картина мала місце й у виробництві цукрових буряків: мінус 44,8% у 2008 р. і 106,4% у 2011 р.; картоплі: 119,7% у 2005 р. і мінус 30,3% в 2012 р. Більш того, виробництво основних сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини, за винятком соняшнику, у той чи інший рік було збитковим, що є, між іншим, одним із свідчень того, наскільки важливим фактором ефективності їх виробничої діяльності є існуюча си-

стема регулювання ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції.

По-друге, у сільськогосподарських підприємствах тваринницької підгалузі, зокрема в 2012 р., виробництво практично всіх (за винятком яєць, рівень рентабельності яких у вказаний період був відносно високим – порядку 27,6%) видів продукції було збитковим, більш того, збитковим було виробництво м'яса великої рогатої худоби, свиней, овець та кіз, птиці упродовж усього періоду – 1995–2012 рр.

Такі найважливіші особливості аналізу рентабельності основних видів продукції в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області. Навіть це питання може бути предметом окремого, більш ґрунтовного дослідження. У цьому випадку обмежимося розглядом рівня рентабельності продукції вказаного виду в сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини з погляду їх основних на сьогодні організаційно-правових форм господарювання (табл. 5).

Таблиця 5

Рентабельність основних видів продукції на сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм у 2012 р., %

Показники	Сільськогосподарські підприємства					
	державні	недержавні	у тому числі:			
			господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	інші підприємства
Рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств загалом в тому числі:	4,5	28,9	32,0	27,3	1,9	11,0
а) продукції рослинництва зокрема:	19,5	33,8	37,9	31,7	6,4	13,4
зернові культури	8,3	16,5	21,6	11,9	-1,4	-3,5
цукрові буряки	18,5	31,8	32,0	-9,4	–	–
соняшник	32,9	48,5	49,4	50,4	33,8	31,0
картопля	36,4	-30,3	-33,0	-24,0	-24,8	–
овочі	1,9	7,3	-9,7	8,7	-34,7	-31,4
б) продукції тваринництва зокрема:	-22,6	-3,3	3,6	-20,9	-15,1	-39,9
м'ясо:						
- великої рогатої худоби	-41,6	-47,5	-47,3	-45,4	-65,9	-57,2
- свиней	-15,0	-29,6	-31,3	-32,6	-12,5	17,0
- овець та кіз	3,5	-59,1	-68,7	-17,6	33,3	-83,3
- птиці	-48,6	-65,6	-67,5	-57,4	–	-83,1
молоко	-20,0	-8,9	-7,4	-13,8	-25,6	–
яйця	-3,3	27,6	40,4	-23,3	–	-37,1
вовна	0,1	-45,7	-43,7	-55,4	-90,5	22,2

Першим, найбільш очевидним і неоднозначним висновком з наведених у табл. 5 даних є те, що рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств недержавної форми власності загалом значно вищий, ніж державної, – відповідно 28,9% і 4,5%. З наявних підприємств першої з них найвища ефективність виробництва у 2012 р. була досягнута в господарських товариствах, рівень рентабельності яких становив 32,0%. У виробничих кооперативах, одній з перспективних форм господарювання на селі, рівень рентабельності виробництва значно поступався всім іншим як державної, так і, тим більше, недержавної форм власності.

Щодо специфіки виробництва окремих сільськогосподарських культур, різниця в

рівні рентабельності продукції рослинництва загалом між підприємствами державної й недержавної форм власності незначна, хоча не можна не звернути уваги, зокрема, на таке: якщо на сільськогосподарських підприємствах державної форми власності рівень рентабельності виробництва картоплі був досить високим – 36,4%, то недержавної – мінус 30,3%, причому воно було збитковим на підприємствах усіх його видів. Але це скоріше виняток. Загалом різниця рівня рентабельності між сільськогосподарськими підприємствами державної й недержавної форм власності з погляду виробництва основних видів продукції рослинництва відповідала вказаній раніше їх загальній диспропорції.

Ряд особливостей є й у виробництві продукції тваринництва. Безперечним є той факт, що на підприємствах обох форм власності воно збиткове, за винятком господарських товариств, але навіть і в них рівень рентабельності був невеликий – 3,6%, досягнутий, до речі, за рахунок відносно високого її рівня у виробництві яєць – 40,4%. На підприємствах інших видів недержавної форми власності рівень рентабельності виробництва м'яса свиней був позитивним – 17,0% на тлі існування в них же значних відмінностей у її величині стосовно, наприклад, м'яса птиці – мінус 83,1%.

Такі в загальних рисах особливості виробництва в сільськогосподарських підприємствах основних на сьогодні їх організаційно-правових форм.

Одним з найважливіших факторів, що безпосередньо визначають рівень рентабельності виробництва як підприємств будь-якої форми діяльності, так і, особливо, сільськогосподарських, є рівень витрат на виробництво продукції. Причому навіть не стільки їх абсолютна величина, скільки структура, оскільки саме вона найбільше є виразником специфіки виробництва на підприємствах розглядуваного виду в кожному конкретному випадку, у кожен конкретний період їх розвитку. Щодо сільськогосподарських підприємств у цьому випадку Миколаївщини, то найважливіші показники структури витрат на виробництво продукції в 2011–2012 рр. наведено в табл. 6.

Таблиця 6

**Структура витрат на виробництво продукції
на сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини, %**

	2011 рік			2012 рік		
	усього	в тому числі:		усього	в тому числі:	
		рослинництво	тваринництво		рослинництво	тваринництво
Витрати, всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в тому числі:						
Витрати на оплату праці	9,1	8,8	11,3	7,8	7,2	11,1
Відрахування на соціальні заходи	3,4	3,2	4,2	2,8	2,6	1,1
Матеріальні витрати	<u>69,0</u>	<u>67,7</u>	<u>76,7</u>	<u>63,7</u>	<u>61,9</u>	<u>74,7</u>
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
зокрема:						
- насіння і посадковий матеріал	14,1	16,9	–	17,8	21,3	–
- корми	11,5	–	71,0	11,4	–	69,1
- міңдобрива	20,6	24,6	–	19,6	23,4	–
- нафтопродукти	22,3	25,9	3,8	20,7	24,2	3,4
- електроенергія	1,6	1,1	4,3	2,0	1,4	4,8
- паливо	0,1	–	0,1	–	–	–
- запчастини, ремонтні та будівельні матеріали	9,7	9,1	12,6	9,0	9,3	7,3
- оплата робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями	19,2	22,2	3,6	18,7	20,2	11,3
- інша продукція	0,9	0,2	4,6	0,8	0,2	4,1
Амортизація основних засобів	5,9	6,1	4,5	7,4	7,8	5,2
Інші витрати	12,6	14,2	3,3	18,3	20,5	4,9

Правда, у зв'язку із цим, передусім, слід сказати, що розгляд особливостей динаміки, зміни структури витрат на виробництво продукції лише за останні 2 роки явно недостатній в плані виявлення певних тенденцій, тут більш сприйнятливим є проведення порівняння характеристики вказаного показника.

З огляду на це однією з найважливіших особливостей структури витрат на виробництво продукції в сільськогосподарських підприємствах Миколаївщини у вказаний період є те, що порівняно з 2011 р. у 2012 р. спостерігалось суттєве зменшення питомої ваги матеріальних витрат в загальній їх величині – з 69,0% до 63,7%, причому воно мало місце здебільшого на підприємствах рослинницької підгалузі, на підприємствах тваринницької воно залишалось відносно стабільним – відповідно 76,7% і 74,7%. Другою особливістю, яку необхідно відзначити, є суттєва відмінність у структурі власне матеріальних витрат на сільськогосподарських підприємствах його основних підгалузей. Так, наприклад, якщо

на підприємствах тваринницької підгалузі 7/10 всіх матеріальних витрат припадає на корми, то на підприємствах рослинницької, структура матеріальних витрат характеризується відносною рівномірністю їх розподілу між витратами на придбання нафтопродуктів (24,2% усіх матеріальних витрат), міңдобрив (23,4%), насіння, посадкового матеріалу (21,3%) й оплати робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями, – 20,2%. Залишається додати, що вказане зменшення питомої ваги матеріальних витрат відбувалось на тлі зростання такого виду витрат, як "інші" – з 12,6% у 2011 р. до 20,5% у 2012 р.

Такими є особливості структури витрат на виробництво продукції в сільськогосподарських підприємствах Миколаївської області.

IV. Висновки

З урахуванням усього вищесказаного можна зробити певні висновки, найважливішими з яких є такі:

- динаміка розвитку сільськогосподарських підприємств, ефективність їх функціонуван-

- ня можуть виступати одним з наочних показників ступеня зрілості, сформованості ринкових відносин як в агропромисловому комплексі, так і в економіці країни загалом;
- однією з найважливіших вимог аналізу ефективності діяльності тих чи інших сільськогосподарських підприємств є необхідність оптимального поєднання загальнодержавного підходу за умови всебічного врахування специфіки того чи іншого регіону країни;
 - у процесі розвитку сучасних сільськогосподарських підприємств докорінно змінилися фактично всі зовнішні та внутрішні умови господарювання, що відповідно позначилося практично на кожному з показників їхньої виробничої діяльності;
 - проблеми, які супроводжують процес становлення сільськогосподарських підприємств, у кожному конкретному випадку мають перехідний характер, зумовлений переважно специфікою того чи іншого етапу їх розвитку;
 - однією з найважливіших передумов підвищення ефективності функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств є необхідність постійного вдосконалення й комплексного використання системи економічних інструментів, які застосовують-

ся в практичній діяльності, насамперед, у плані державного регулювання системи ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції.

Список використаної літератури

1. Березівська О. Я. Економічне регулювання функціонування сільськогосподарських підприємств на основі оренди земельних угідь / О. Я. Березівська // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 96–102.
2. Корнійчук О. О. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах / О. О. Корнійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 99–105.
3. Олійник О. В. Критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств / О. В. Олійник, Т. В. Калашнікова // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 49–53.
4. Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія у 4-х ч. / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Амбросова, Г. Є. Мазнева – Київ: ІАЕ, 2012. – Ч. 2. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. – 754 с.
5. Сільське господарство Миколаївщини: статистичний збірник. – Миколаїв, 2013. – 322 с.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

Сачовский И. М. Организационно-экономические особенности производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий Николаевской области

В статье анализируются основные показатели эффективности производства на сельскохозяйственных предприятиях Николаевской области.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, рентабельность основных видов сельскохозяйственной продукции, структура издержек на производство продукции.

Sachovskyy I. Organizational-economic Features of Industrial Activity of Agricultural Enterprises Mykolayiv Region

Modern agricultural enterprises – it the new type of agricultural production fundamentally, the origin of that is directly related to cardinal reorganization of the system of productive relations in all industries of national economy. The nature and character of the organization of production processes in them are radically different from those that existed under collective ownership of land. Moreover, the efficiency of their operation, on our opinion, is determined by a much larger number of preconditions necessary for it in comparison, in particular, with households. In their number – as far as adequate is a public policy on stimulation of their development to the features of that or other region of country, that, essentially, finds the basic expression in the index of size of profitability of both production on the whole and in the cut of basic agricultural cultures. It is a basic leitmotif of the offered article and he found the corresponding reflection in this case in the analysis of productive activity of agricultural enterprises of the Mykolayiv region, first of all the already indicated index of size of profitability of basic agricultural cultures. In the context of said: profitability of that or other certain agricultural enterprise is a derivative from the indicated index, that and stipulates the special actuality of his research both in the modern terms of menage on the whole and his dynamics in the last (in our case, 1995–2012) years.

The analysis of qualificatory in this plan index of profitability of production is substantially deep and by consideration of his differentiation, taking into account to basis for today legal forms of agricultural enterprises, conducted them comparative description. In a sense applied character has and consideration of the differences in the level of profitability of agricultural enterprises of the Mykolayiv regional level, in its primary, lower level – in separate districts.

Substantial addition and certificate of integrity of the offered research is and consideration of structure of charges on the production of goods, one of major factors that stipulate the level of profitability in this case – agricultural enterprises of the Mykolayiv region.

Key words: agricultural enterprises, profitability of basic types of agricultural produce, the structure of production costs of production.

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(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 файлу 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, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

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.