

ISSN 2226-9150

Науковий журнал

6.2012

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2012

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2'2006 р.)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2012, № 6, Т. 1 (194)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Головний редактор	Скиба М. Є. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”	Войнаренко М. П. , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Геєць В. М., к. т. н. Григоров П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 4 від 28.11.2012**

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: patent_1@beta.tup.km.ua
vagvestnik@rambler.ru
web: http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm
<http://visniktup.narod.ru>
<http://vestnik.ho.com.ua>



Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

ISSN 2226-9150



9 772260 915011

© Хмельницький національний університет, 2012
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2012

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В. В. ДЖЕДЖУЛА ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ З ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	7
В. С. ЗАБОЛОТНИКОВА, А. О. ПАЛАМАРЧУК РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДУ НЕЧІТКОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ	11
Н. Є. КАЛИЧЕВА ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОЛІЙНИМ ГОСПОДАРСТВОМ «УКРЗАЛІЗНИЦІ» В СУЧАСНИХ УМОВАХ	16
О. М. ОДІНЦОВ ІНТЕГРАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ	19
Н. В. ПОЛЩУК, С. О. КУЗЬКО ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: ХОЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД	23
Г. І. РЗАЄВ, Т. Г. РЗАЄВА, Н. С. ОРИЩИН ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ “ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА”	29

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Л. Л. КАЛІНІЧЕНКО СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ	35
Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ ДИНАМІКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ: МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ	39
А. Ю. ОСПОВА АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	45
А. С. ТЕЛЬНОВ, С. Л. РЕШМІДЛОВА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ	52
К. С. ГАВРИШ КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	58
Л. П. ГАЦЬКА ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОТИРІЧЧЯ РОЗВИТКУ ЗАЙНЯТОСТІ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	62
О. І. МУЩИНСЬКА, А. О. ФОКАНОВ АНАЛІЗ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ	67

ОБЛІК ТА АУДИТ

О. А. ЗОРІНА ОРГАНІЗАЦІЯ УНІФІКОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	71
Т. Ю. МЕЛЬНИК АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	78

А. А. САХНО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	86
М. Р. ТЕРОВАНЕСОВ, О. А. КРАТТ ІНЕРЦІЙНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ МАТЕРІАЛЬНИХ І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ	89
Г. Я. ЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, О. М. ЩУР УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	94
О. В. БОРОВИЧ ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ТА БАЛАНСІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОПОМОГУ З ТИМЧАСОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ	97
Т. В. БУГАЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	101
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
М. В. КОРИНЬ ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНО-ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНО-МАРКЕТИНГОВОГО ЦЕНТРУ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА»	106
О. О. МОРОЗ, А. О. АЗАРОВА, А. В. СТОРОЖА МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	112
Н. В. ПОЛЩУК, О. О. ДАНИЛЮК АГРОІННОВАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	115
М. В. СОРОКІВСЬКА, С. А. ДРАЖНИЦЯ РОЛЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ	119
І. В. ЯЩИШИНА СПОЖИВАЧ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	123
І. Ю. ЄПФАНОВА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	127
І. І. ВАСИЛИК ІНФОРМАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА	131
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Б. Ю. КИШАКЕВИЧ ПІДХОДИ БАЗЕЛЯ ІІ ДО ЗНИЖЕННЯ ПРОЦИКЛІЧНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ	135
О. В. КНЕЙСЛЕР ІНСТИТУЦІЇ САМОРЕГУЛЮВАННЯ НА РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ	139
О. В. МІЛІНЧУК ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНОЇ МОДЕЛІ ДОДАНОЇ ГРОШОВОЇ ВАРТОСТІ ЯК КРИТЕРІЮ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	142
О. О. РАДЕЦЬКА ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	151
Л. О. САВЧУК, П. І. ШТАБАЛЮК ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРАХУВАННЯ АКТИВУ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ФРАНШИЗИ НА СТРАХОВІ РІШЕННЯ	154

О. В. ЧЕРНЯВСЬКА, Н. В. МИХАЙЛОВА, І. В. СЕРЕДА СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	159
Т. І. ФОНІЦЬКА, О. Ю. САМБОРСЬКА, В. В. СЕМЕНЕНКО РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	164
О. Я. ПРЯДКО, Г. Г. ЦЕГЕЛИК ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ КРЕДИТНИХ КОШТІВ БАНКУ З ВРАХУВАННЯМ ПОТРЕБ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ	170
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
В. А. ЗІНЧЕНКО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ	176
О. Г. КІРДІНА АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ	180
Н. В. ГЕРАСИМЯК, М. В. КУЗЬМІНЧУК СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВА РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ МОЛОКОПЕРЕРОВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	184
ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ	
М. Я. ЗАЯЦЬ ПРОБЛЕМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ	188
О. В. КОЛОМИЦЕВА НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ	194
С. Л. ПАЖИНА РОЗРОБКА МЕТОДИКИ УПРАВЛІННЯ АКТИВІЗАЦІЄЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ	197
І. В. ТРОЦ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ТА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ	200
О. Ю. ШУМЕЙКО ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	207
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
І. Б. ГОБИР РЕМОНТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ В РАМКАХ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА	212
М. В. ДИХА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ	215
Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. М. ХОМЕНКО ОБґРУНТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЦІН НА ПАРАФІН	224
І. П. КІНАШ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	229

В. Г. КЛЮЧКО КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ	232
О. В. МІНІНА ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ	237
Н. Б. МЯЗИНА, І. М. ХВОСТИНА ОСОБЛИВОСТІ УЧАСНИКІВ СВІТОВОГО АГРАРНОГО РИНКУ	242
І. А. СИСОЄНКО МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКЛАДАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ	246
О. В. СИСОЄВ СУЧАСНИЙ СТАН ФАКТОРИНГУ В СВІТІ	250
Г. О. УС УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ У ПРОЦЕСАХ ОБМІНУ ЗНАННЯМИ	254
Н. В. ФІЛПОВА РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ	258
О. М. ЧУПИР ФОРМУВАННЯ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНОГО КОНЦЕРНУ З МЕТОЮ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЄКТІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	263
В. О. ШПИЛЬОВА, В. О. МИШЕНКО ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ	267
Н. В. ЯКИМЕНКО УПРАВЛІННЯ КОМПОНЕНТАМИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ	271
М. П. ВОЙНАРЕНКО, Г. С. ЦИМБАЛЮК РОЗВИТОК СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ	276
В. І. ІВАЩЕНКО ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	279
А. І. КАРПУК ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ЛІСОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛІСОКОРИСТУВАННЯ	285
К. І. БЕЛОУСОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ	289
І. В. ВЛАСЕНКО АГРАРНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ	294
В. Б. БУТОРІНА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ АВІАБУДІВНОЇ ТА КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	297

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 338.2

В. В. ДЖЕДЖУЛА

Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ З ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто процес прийняття рішень з підвищення енергоефективності промислового підприємства на основі теорії нечіткої логіки та лінгвістичної змінної. Наведено структурну схему системи нечіткого логічного висновку, охарактеризовано складові даної системи. Запропоновано класифікувати фактори впливу на процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів на економічні, експлуатаційні та технічні. Обґрунтовано вибір універсальних множин варіювання і лінгвістичних термів для оцінки факторів впливу.

Decision-making process on increase of power efficiency of the industrial enterprise on the basis of the theory of fuzzy logic and a linguistic variable is considered. The block diagram of system of a fuzzy logic conclusion is provided, are characterized making this system. It is offered to classify factors of influence on decision-making process on investment appeal of energy saving projects on economic, operational and technical. The choice of universal sets of a variation and linguistic terms for an assessment of factors of influence is reasonable.

Ключові слова: енергозбереження, промислові підприємства, нечітка логіка, функція належності, універсальна множина, лінгвістичний терм.

Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень та публікацій. Для розв'язання задачі багатофакторного моделювання процесу підвищення енергоефективності промислового виробництва найчастіше використовують детерміновані, статистичні, експертні і комбіновані методи. Найбільше поширення набули лінійні і нелінійні методи оптимізації, але використання даних методів потребує кількісного і чіткого характеру вхідних величин [1]. Байєсовський підхід до моделювання формується на теоремі Байєса [2] про апостеріорні ймовірності прогнозованої інформації і також має ряд обмежень: необхідність значної кількості статистичної експериментальної інформації, відсутність повтору вхідних факторів у різних прогнозах. Метод «дерево рішень» набув значного поширення завдяки своїй простоті і прозорості. Даний метод ґрунтується на використанні розгалуженого алгоритму рішень у вигляді графу [3]. Використання даного методу також потребує великих вибірок експериментальних даних і є прийнятним лише на початковому етапі формування сукупності факторів впливу. Експертні оцінки процесів, що розглядаються, можуть носити як кількісний, так і якісний характер, тому використання теорій, що ґрунтуються на експертній інформації, є найбільш оптимальним у прийнятті рішень. Сучасні моделі, що базуються на теорії штучних нейронних мереж [4], дозволяють апроксимувати різні процеси. Основною властивістю штучних нейронних мереж є здатність до навчання, яка ґрунтується на виборці експериментальних даних. Деякі з нейронних мереж імітують роботу клітин головного мозку людини. Вихідний результуючий сигнал з нейрону залежить від зваженої суми вхідних сигналів, тому використання штучних нейронних мереж для інтелектуальної підтримки рішень з підвищення енергоефективності промислового виробництва потребує величезної вибірки експериментальних даних, які на даний час ще не накопичені. Теорія нечіткої логіки та лінгвістичної змінної [5–7] дозволяє використати сконцентрований досвід експертів або експертної групи для дослідження причинно-наслідкових зв'язків досліджуваного питання. Прийняття рішень щодо підвищення енергоефективності виробництва можна здійснювати оцінюючі якісні, кількісні і бінарні параметри стану об'єкту, що досліджується. При цьому для налаштування мережі потрібна значно менша кількість експериментальної інформації. Саме тому потребують подальшого дослідження питання обґрунтування факторів впливу на процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів з позиції теорії нечіткої логіки.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування і формування сукупності факторів впливу на процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів, вибір універсальних множин варіювання та лінгвістичних термів для їх оцінки з позиції теорії нечіткої логіки та лінгвістичної змінної.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Розглянути процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів за допомогою теорії нечіткої логіки.
2. Запропонувати класифікацію факторів впливу на процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів за економічною, експлуатаційною та технічною спрямованістю, навести універсальні множини варіювання і лінгвістичні терми для їх оцінки.
3. Розглянути процес побудови функцій належності одним експертом.

Виклад основного матеріалу дослідження

Задача обґрунтування інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів для промислового підприємства полягає у виборі певної сукупності енергозберігаючих заходів із загального масиву можливих

напрямок енергозбереження, що визначені за результатами економіко-енергетичного обстеження. При цьому необхідно враховувати різні фактори впливу, які можна класифікувати на три великі групи: економічні, експлуатаційні і технічні. З математичної точки зору задача інвестування відображається наступним чином:

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\} \rightarrow l \in L = \{l_1, l_2, \dots, l_m\}, \quad (1)$$

де X – множина факторів впливу на процес інвестування;

L – множина інвестиційної привабливості даного енергозберігаючого заходу чи їх сукупності.

Процес прийняття рішень за допомогою теорії нечіткої логіки базується на системі нечіткого логічного висновку (рис. 1) – апроксимації залежності $L=f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ за допомогою нечітких правил та нечітких логічних операцій доповнення, об'єднання, перетину та імплікації.

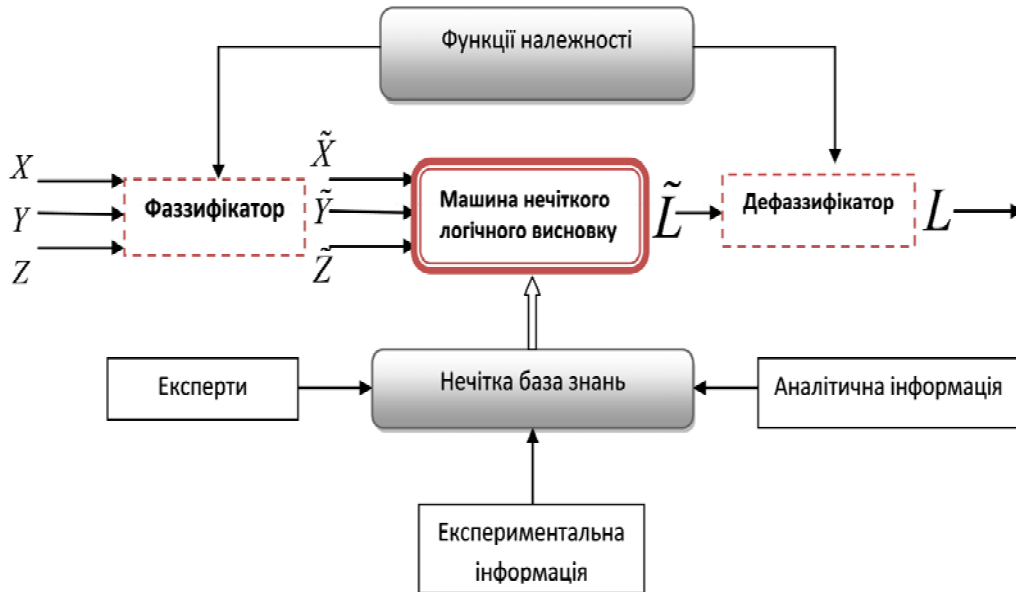


Рис. 1. Структурна схема системи нечіткого логічного висновку

На нашу думку, розподіл факторів впливу за категоріями повинен мати такий характер (табл. 1).

Фактори x_1 – x_5 безпосередньо характеризують економічну ефективність впровадження конкретного заходу чи групи заходів. Фактор x_6 «рентабельність існуючого виробництва» характеризує економічний стан підприємства. Фактор x_7 – «показник приросту величини інвестицій» показує, наскільки більшими у порівнянні з базовою запланованою сумою потрібні інвестиції на реалізацію даного заходу.

Сукупність технічних факторів « Y » дозволяють оцінити технічну складову від впровадження заходів енергозбереження: y_1 – «якість обладнання та матеріалів» характеризує оцінку якості обладнання або матеріалів експертом; y_2 – «технічна складність реалізації заходу», y_3 – «науково-технічна новизна проекту» – дають можливість оцінити наскільки складними у технічному плані є реалізація даного заходу і яка ступінь наукової новизни і технічної актуальності у ньому міститься. Фактор y_4 – «технічна перевага у властивостях обладнання або матеріалів над аналогічними за якістю» дозволяє порівняти аналогічні за якістю матеріали, обладнання і виробу по енергетичним і масово – геометричним показникам. Наприклад, утеплювачі однакової бездоганної якості, але різної природи виробництва – екструдований пінопласт і керамзит (для утеплення горищного перекриття) мають різні характеристики за теплопровідністю, товщиною необхідного шару, густиною і вагою всього утеплення пінопласт краший за керамзит.

Експлуатаційні фактори « Z » характеризують особливості експлуатації підприємства за умови реалізації даного енергозберігаючого заходу: z_1 – «ступінь зниження енергоємності продукції» і z_2 – «ступінь зниження викидів у навколишнє середовище» z_5 – «ступінь утилізації відходів» характеризують ступені зниження енергоємності і екологічного навантаження в результаті впровадження даного заходу; z_3 – «кваліфікаційний рівень персоналу» і z_4 – «наявність сервісного обслуговування» дозволяють оцінити перспективу якісної експлуатації обладнання або матеріалів, можливість вчасного та якісного ремонту, ступінь розуміння необхідності правильної експлуатації. Навіть при найкращому сервісі і грамотному персоналі при недотриманні вимог щодо умов експлуатації (мікрокліматичних параметрів, якості живлення струмом, рівня водопідготовки тощо) досягнути очікуваного ефекту неможливо, дану особливість враховує лінгвістична змінна z_5 – «умови експлуатації обладнання і матеріалів», яка розгалужується а ЛЗ a_1 – ЛЗ «обладнання», a_2 – ЛЗ «матеріали».

Фактори впливу як лінгвістичні змінні

Параметр	Позначення та назва змінної	Універсальна множина	Лінгвістичні терми для оцінки
Економічні фактори (X)	x_1 – ЛЗ «чистий приведений дохід» (NPV)	$U(x_1) = \{1 \dots 10\}$ (балів)	незначний, середній, високий
	x_2 – ЛЗ «дисконтований період окупності»	$U(x_2) = \{1 \dots 15\}$ (років)	
	x_3 – ЛЗ «коефіцієнт фінансової автономії проекту»	$U(x_3) = \{0,2, 0,3, 0,5, 0,7, 1\}$ (балів)	недостатній, малий, граничний, нормальний, високий
	x_4 – ЛЗ «період життя проекту»	$U(x_4) = \{5 \dots 25\}$ (років)	малий, середній, високий
	x_5 – ЛЗ «показник індексу рентабельності проекту (PI)»	$U(x_4) = \{1 \dots 1,5\}$ (балів)	низький, середній, високий
	x_6 – ЛЗ «рентабельність існуючого виробництва»	$U(x_5) = \{-10, 0, 10, 20, 30\}$ (відсотків)	збитковість, відсутня, мала, середня, висока
	x_7 – ЛЗ «показник приросту величини інвестицій»	$U(x_4) = \{-10, 0, 10, 20, 30\}$ (відсотків)	від'ємний, відсутній, низький, середній, високий
Технічні фактори (Y)	y_1 – ЛЗ "якість обладнання та матеріалів"	$U(y_1) = \{1 \dots 5\}$ (балів).	низька, середня, висока
	y_2 – ЛЗ "технічна складність реалізації заходу"	$U(y_2) = \{1 \dots 5\}$ (бали)	незначна, середня, висока
	y_3 – ЛЗ "науково-технічна новизна проекту"	$U(y_3) = \{1 \dots 5\}$ (бали)	
	y_4 – ЛЗ "технічна перевага у властивостях обладнання або матеріалів над аналогічними за якістю»:	$U(y_5) = \{0 \dots 5\}$ (бали)	
	b_1 – ЛЗ "за енергетичними характеристиками, ККД"	$U(b_{1,2}) = \{0 \dots 5\}$ (бали).	переваги немає, недостатня, середня, вище середньої, висока
	b_2 – ЛЗ "за масою та геометричними характеристикам "		
Експлуатаційні фактори (Z)	z_1 – ЛЗ "ступінь зниження енергоємності продукції"	$U(z_1) = \{10 \dots 80\}$ (відсотки)	незначний, нижче середнього, середній, вище середнього, високий
	z_2 – ЛЗ "ступінь зниження викидів у навколишнє середовище"	$U(z_2) = \{10 \dots 80\}$ (відсотки)	
	z_3 – ЛЗ "кваліфікаційний рівень персоналу "	$U(z_3) = \{1 \dots 5\}$ (бали)	низький, середній, високий
	z_4 – ЛЗ «наявність сервісного обслуговування»	$U(z_4) = \{0 \dots 10\}$ (бали)	відсутнє, незадовільне, задовільне, відмінне
	z_5 – ЛЗ "ступінь утилізації відходів"	$U(z_2) = \{10 \dots 90\}$ (відсотки)	низький, нижче середнього, середній, вище середнього, високий
	z_6 – ЛЗ "умови експлуатації обладнання і матеріалів": a_1 – ЛЗ "обладнання" a_2 – ЛЗ "матеріали"	$U(z_3) = \{1 \dots 5\}$ (бали)	незадовільні, задовільні, хороші, оптимальні

Сформувавши сукупність лінгвістичних змінних та визначившись з універсальною множиною їх варіювання і лінгвістичними термами для їх оцінки (табл. 1), потрібно вирішити задачу з побудови функцій належності нечітких множин. У даному випадку рекомендується використовувати матрицю парних порівнянь, у якій експерт оцінює перевагу одного елемента над іншим по відношенню до властивості нечіткої множини. Парні порівняння здійснюються по дев'ятибальній шкалі Сааті. Ступені належності приймають відповідними координатам власного вектора матриці парних порівнянь. Нечіткі бази знань оформлюються у вигляді таблиць, де кожен рядок матриці відповідає правилу «Якщо – Тоді». Зв'язок між лінгвістичними змінними всередині одного правила здійснюється за допомогою операції «ТА». У першому наближенні вагові коефіцієнти всіх правил приймають рівними одиниці. У подальшому уточнення ваги правил буде здійснено при навчанні нечіткої моделі.

Дефазифікацією нечіткої множини $L = \sum_{i=1}^n \mu_A(u_i) / u_i$ за методом «Centroid» називається обчислення величини $L = \text{centroid}(\tilde{L})$ за формулою:

$$L = \frac{\sum_{i=1}^n \mu_A(u_i) \cdot u_i}{\sum_{i=1}^n \mu_A(u_i)} . \quad (2)$$

Навчання нечіткої моделі з дискретним виходом здійснюється шляхом пошуку вектора (B, C, W) , який би забезпечив мінімальну розбіжність між експериментальним виходом d^r та результатом нечіткого логічного висновку за моделлю, що задана вектором (B, C, W) для об'єкта X^r [5]:

$$\sqrt{\frac{1}{M} \sum_{r=1, M} \left[q(X^r, d^r, B, C, W) \right]^2} \rightarrow \min , \quad (3)$$

де $q(X^r, d^r, B, C, W)$ – розбіжність між експериментальним виходом d^r та результатом нечіткого логічного висновку за моделлю.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Розглянуто процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів за допомогою теорії нечіткої логіки. Наведено структурну схему системи нечіткого логічного висновку, охарактеризовано складові даної системи;

Класифіковано фактори впливу на процес прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів з економічної, експлуатаційної та технічної спрямованості;

Обґрунтовано вибір універсальних множин варіювання та лінгвістичних термів для оцінки факторів впливу. Розглянуто методи побудови функцій належності нечітких множин та навчання нечітких моделей.

У подальших дослідженнях необхідно сконцентрувати увагу на створенні автоматизованої системи прийняття рішень з інвестиційної привабливості енергозберігаючих проектів та формуванні експериментальних вибірок для навчання моделі і удосконаленні її роботи.

Література

1. Охорзин В.А. Оптимизация экономических систем. Примеры и алгоритмы в среде Mathcad : [учеб. пособие] / В.А. Охорзин. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 144 с.
2. Лорьер Ж.-Л. Системы искусственного интеллекта / Ж.-Л. Лорьер. – М. : Мир, 1991. – 568 с.
3. Экономико-математические методы и прикладные модели : учеб. пособие для вузов / [В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбеков и др.]. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 391 с.
4. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / С. Осовский. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
5. Панкевич О. Д. Діагностування тріщин будівельних конструкцій за допомогою нечітких баз знань : [монографія] / О. Д. Панкевич, С. Д. Штовба. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 108 с.
6. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и flzzyTECH / А. В. Леоненков. – СПб : БХВПетербург, 2005. – 736 с.
7. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості : [монографія] / Т.В. Сердюк. – Вінниця : Універсум – Вінниця, 2005. – 154 с.

Надійшла 02.10.2012; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДУ НЕЧІТКОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ФІРМИ

У статті розглянуто особливості методу нечіткого прогнозування кількісних показників та переваги його застосування в умовах нестабільної вітчизняної економіки. Наведено алгоритм цього методу. Показана реалізація методу нечіткого прогнозування: на основі статистичних даних туристичної фірми спрогнозовано чистий прибуток на наступний квартал.

The features of the method of fuzzy prediction of quantitative indicators and benefits of its application in an unstable domestic economy are discussed in the article. The algorithm of this method is presented. The realization of method of fuzzy prediction is shown: predicted a net profit for the next quarter based on statistics of travel company.

Ключові слова: метод нечіткого прогнозування чистого прибутку, туристична фірма, показники, переваги.

Вступ

Сучасна ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління організацією туристичної галузі. Необхідно швидке реагування на зміну ринкових умов з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного вдосконалення виробництва. Однією з функцій управління туристичною фірмою виступає планування, яке неможливе без аналізу системи показників діяльності фірми. В якості головного фінансового показника діяльності фірми виступає чистий прибуток. Розвиток ринкових відносин супроводжується підвищенням ролі прибутку, який є джерелом задоволення різноманітних потреб у цілому. Прибуток є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Основну мету діяльності організацій туризму складає максимізація прибутку.

Механізм управління підприємствами може успішно вдосконалюватися лише на основі поглибленого системного вивчення змісту процесів, їх розвитку та еволюції. У зв'язку з цим, в сучасній практиці управління соціально-економічними системами все в більшій мірі затребувані економіко-математичні та аналітико-прогностичні методи. Прогнозування – це ключовий момент при прийнятті рішень в управлінні. Використання на підприємстві методів прогнозування чистого прибутку дозволяє вчасно скорегувати фінансову стратегію та визначити нову фінансову політику фірми [1]. Такий підхід дає змогу заздалегідь оцінювати майбутні результати діяльності туристичної галузі залежно від сукупності великої кількості рішень, які можна прийняти сьогодні, та обирати оптимальні сценарії її розвитку.

Постановка завдання

Актуальність поставлених питань зумовлює високий інтерес до них з боку вчених і фахівців-практиків. Так, проблеми управління туристичним підприємством розглянуті в роботах Саак А.Е., Сидорової А.В., Димеденко І.В., Кифяк В.Ф., Кузик С.П., Семенова В.Ф., Високої О.Є., Балабанова І.Т. та ін. Разом з тим, методи прогнозування кількісних показників аналізували такі вчені, як Антохонова І.В., Грабовецький Б.С., Назаров А.В., Ісмагілов І.І., Лоскутов А.І., Ярушкіна Н.Г., Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров І.П. та ін.

Отже, мета даної статті – навести алгоритм реалізації методу нечіткого прогнозування чистого прибутку туристичної фірми, що сприяв би ефективному управлінню туристичною фірмою.

Результати дослідження

В умовах, що склалися нині в Україні, головною ланкою у системі фінансового прогнозування стали короткострокові прогнози. Такі пріоритети певною мірою відповідають і можливостям прогнозування, так як в умовах нестабільної економіки прийнятна точність прогнозів не забезпечується.

Останнім часом набули великого розвитку методи прогнозування за допомогою гібридних систем, в основі яких лежать нечітка логіка, нейронні мережі, генетичні алгоритми та інші нові інформаційні технології [2; 3]. У випадку значної інформаційної невизначеності ефективно застосування знаходить експертний метод. Однак, як правило, різні експерти по-різному оцінюють значення показника і часто не можуть задати його точкову оцінку. Для подібних ситуацій використовується апарат нечітких множин, який оперує показниками у вигляді нечітких чисел [3].

Наведемо висловлювання відомого вченого в галузі теорії систем К. Негойце: «Ясно, що математичне моделювання – приваблива можливість дати керівнику кращі засоби вироблення стратегій, що забезпечують функціонування виробництва деяким бажаним чином. Однак перш ніж обґрунтовано застосувати цей метод до виникаючих проблем управління, треба подолати ряд труднощів ідейного характеру. Одна трудність – це неточність даних. Подобається це комусь чи ні, в сфері планування панує нечіткість. Будь-яка особа, яка приймає рішення, яка обмірковує свої дії, щоб цілеспрямовано змінювати навколишнє середовище, працює в світі нечіткості. Це міркування наводить на думку про те, що в моделях процесів управління краще спиратися на методологію нечітких множин, ніж на методологію традиційної теорії множин» [4].

У роботі пропонується метод нечіткого прогнозування кількісних показників, запропонованого в [5] при якому в якості прогнозних значень використовуються нечіткі числа.

Розглянемо особливості побудови функції належності для наближених точкових оцінок. Заздалегідь опишемо евристичний алгоритм побудови функції належності (ФП) нечітких чисел, запропонований в [6]. При побудові функції належності чисел, приблизно дорівнюючих деякому числу K , можна використовувати функцію:

$$\mu_K(u) = e^{-\alpha(K-u)^2}, \quad u \in U, \quad (1)$$

де U – універсальна множина (у загальному випадку безліч дійсних чисел), будується ФП чисел, приблизно рівних деякому числу K ;

K – натуральне число;

α – параметр міри нечіткості $\mu_K(u)$.

Величина α визначається з вираження:

$$\alpha = \frac{-4 \ln 0,5}{(\beta(K))^2}, \quad (2)$$

де $\beta(K)$ – відстань між точками переходу для $\mu_K(u)$, в яких ФП набуває значення 0,5 (позначимо ці крапки через a і b , вважаючи при цьому, що $\beta(K)$ дорівнює різниці a і b).

«Таким чином, задача побудови $\mu_K(u)$ для деякого числа зводиться до розшуку параметрів a і b , щоб потім можна було визначити $\beta(X)$, за допомогою $\beta(x) - \alpha$ та, використовуючи α , побудувати $\mu_K(u)$ » [5].

Для цілочисельної змінної X , яка змінюється у межах від 1 до 99, в [6] встановлені формули для обчислення значень $\beta(X)$.

Алгоритм отримання ФП числа при довільному числі K складається з наступних кроків.

Крок 1. Визначення порядку q молодшої значущої цифри числа K .

Крок 2. Розбивання можливих значень q на класи вирахувань по модулю 3 та введення змінної d , значення якої будуть представниками цих класів $\{0, 1, 2\}$. Отримаємо класи еквівалентності $M_d \{d = 0, 1, 2\}$. Величина d знаходиться за формулою:

$$d = q \cdot \text{mod}(3). \quad (3)$$

Крок 3. Перевірка умови $K \in M_0$. Якщо умова виконується, то перехід до кроку 4, інакше – до кроку 5.

Крок 4. Визначення величини $\beta(K)$ та X :

$$\beta(K) = \beta(X) \cdot 10^{q-2}, \quad (4)$$

$$X = r_q \cdot 10. \quad (5)$$

де r_q – молодша значуща цифра числа, тобто цифра, яка стоїть в q -му розряді числа K . Перехід до кроку 8.

Крок 5. Перевірка умови $K \in M_1$. Якщо умова виконується, то перехід до кроку 6, інакше – до кроку 7.

Крок 6. Перевірка умови $r_{q+1} = 0$. Якщо умова виконується, то

$$\beta(K) = \beta(X) \cdot 10^{q-1}, \quad (6)$$

$$X = r_q. \quad (7)$$

Інакше

$$\beta(K) = \beta(X) \cdot 10^{q-1}, \quad (8)$$

$$X = r_{q+1} \cdot 10 + r_q. \quad (9)$$

Перехід до кроку 8.

Крок 7. Перевірка умови $r_{q+1} = 0$. Якщо умова виконується, то

$$\beta(K) = \beta(X) \cdot 10^{q-2}, \quad (10)$$

$$X = r_q \cdot 10. \quad (11)$$

Інакше

$$\beta(K) = \beta(X) \cdot 10^{\sigma-1}, \quad (12)$$

$$X = r_{q+1} \cdot 10 + r_q. \quad (13)$$

Крок 8. Визначення ФП за формулою (1).

Суть методу нечіткого прогнозування, заснованого на використанні запропонованого вище алгоритму побудови ФП нечіткого числа, полягає в послідовному звуженні вихідного колективного інтервального прогнозного значення до відповідних нечітких чисел підгрупами експертів.

Вихідний інтервал можливих значень показника на періоді прогнозування встановлюється на основі групової експертизи визначенням мінімального і максимального значень лівого і правого кордону інтервалу прогнозу. Цей інтервал розбивається на три підінтервали рівної довжини, що перекриваються, і проводиться визначення їх пріоритетів на основі методу аналізу ієрархій Сааті, представленого в [7]. До кожного інтервалу застосовується ітераційна процедура здобуття прогнозного нечіткого числа.

Покроковий опис алгоритму реалізації методу нечіткого прогнозування має наступний вигляд.

Крок 1. Постановка завдання прогнозування.

Крок 2. Формування експертної групи чисельності M -множини:

$$E_0 = \{e_1, e_2, \dots, e_M\}. \quad (14)$$

Крок 3. Визначення на основі експертного опиту множини:

$$A = \{(\underline{a}_i, \overline{a}_i), i = \overline{1, M}\}, \quad (15)$$

де $\underline{a}_i, \overline{a}_i$ – відповідно ліва і права границі інтервалу прогнозу i -го експерта.

Крок 4. Знаходження вихідної групової інтервальної оцінки прогнозного значення:

$$(\underline{m}, \overline{m}), \quad \underline{m} = \min\{\underline{a}_i, i = \overline{1, M}\}, \quad \overline{m} = \max\{\overline{a}_i, i = \overline{1, M}\}. \quad (16)$$

Крок 5. Визначення нечіткого числа \tilde{P} «приблизно дорівнюючого» формулі (17) і його інтервалу β на рівні 0,5 ФП:

$$\tilde{P} = (\underline{m} + \overline{m}) / 2. \quad (17)$$

Крок 6. Перевірка вкладеності інтервалу прогнозних значень в довірчий інтервал нечіткого числа:

$$(\overline{m} - \underline{m}) \leq \beta. \quad (18)$$

Якщо умова вкладеності виконується, то перехід до кроку 12, інакше – до кроку 7.

Крок 7. Формування трьох альтернатив інтервального прогнозу розбиттям вихідної групової інтервальної оцінки прогнозного значення на три рівні підінтервали, що перекриваються (з мірою перекриття 50%):

$$A_1 = (\underline{a}_1, \overline{a}_1) = (\underline{m}, \underline{m} + 2\delta), \quad (19)$$

$$A_2 = (\underline{a}_2, \overline{a}_2) = (\underline{m} + \delta, \overline{m} - \delta), \quad (20)$$

$$A_3 = (\underline{a}_3, \overline{a}_3) = (\overline{m} - 2\delta, \overline{m}). \quad (21)$$

Параметр δ знаходимо за наступною формулою:

$$\delta = (\overline{m} - \underline{m}) / 4. \quad (22)$$

Крок 8. Формування експертами індивідуальних матриць парних порівнянь (МПП) альтернатив по мірі переваги.

Крок 9. Визначення групової МПП альтернатив шляхом визначення її елементів як

середньгеометричних відповідних елементів індивідуальних МПП.

Крок 10. Обчислення вектора групових пріоритетів альтернатив:

$$p = (p_1, p_2, p_3). \quad (23)$$

Крок 11. Визначення групового інтервального прогнозу (\underline{m}, \bar{m}):

$$\underline{m} = p_1 \underline{a}_1 + p_2 \underline{a}_2 + p_3 \underline{a}_3, \quad (24)$$

$$\bar{m} = p_1 \bar{a}_1 + p_2 \bar{a}_2 + p_3 \bar{a}_3. \quad (25)$$

Крок 12. Визначення нечіткого числа \tilde{P} .

Крок 13. Перевірка вкладеності інтервалу прогнозних значень в довірчий інтервал нечіткого числа за формулою (17).

Треба зауважити, що в методі використовуються МПП порядку 3. Для цього випадку маються аналітичні вирази для обчислення пріоритетів [5]:

$$p_1 = \frac{\Delta}{D}, \quad (26)$$

$$p_2 = \frac{2a_{23} + (a_{13}/a_{12})}{D}. \quad (27)$$

$$p_3 = \frac{3}{D}. \quad (28)$$

$$\Delta = a_{12}a_{23} + 2a_{13}. \quad (29)$$

$$D = a_{12}a_{23} + a_{13}2a_{23} + (a_{13}/a_{12}) + 3. \quad (30)$$

де a_{ij} – відповідні елементи МПП.

У роботі аналізується Горлівський філіал Публічного акціонерного товариства «КИЙ АВІА». На основі наявних даних про чистий прибуток цього підприємства з першого кварталу 2010 року по другий квартал 2012 року включно (табл. 1) була побудована модель нечіткого прогнозування чистого прибутку на наступний квартал.

Таблиця 1

Динаміка чистого прибутку ГФ ПАТ «КИЙ АВІА», грн.

Рік	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4
2010	10346,85	12624,9	16073,55	11884,1
2011	10773,5	11894,4	17319,6	12755,15
2012	10906,95	13053,6		

Для вищевказаних статистичних даних було розраховано і побудовано функцію належності (при $K = 14335$ грн), яка представлена на рис. 1.

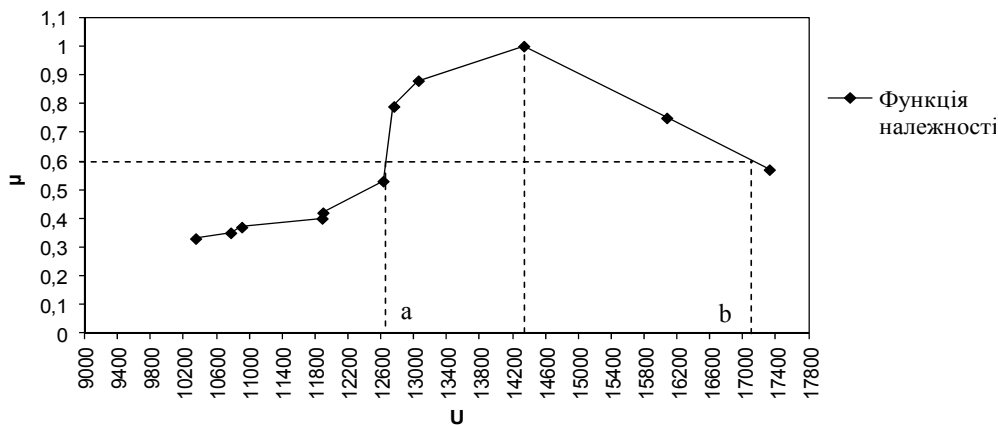


Рис. 1. Функція належності нечітких множин при $\mu=0,6$

Згідно рис. 1 $a = 12700$, $b = 17100$. Відстань між цими точками, в яких функція приймає значення 0,6, дорівнює $\beta = 17100 - 12700 = 4400$.

Виконавши покроковий алгоритм реалізації методу нечіткого прогнозування, який наведено вище, було отримано наступні результати. Визначено груповий інтервальний прогноз: $\underline{m} = 16143,20$, $\bar{m} = 19991,5$.

Знайдене нечітке число $\tilde{P} = 18067,35$ входить до інтервалу β на рівні 0,6 функції належності. Отже, обсяг чистого прибутку туристичної фірми у третьому кварталі 2012 року приблизно дорівнюватиме 18067,35 грн. Можна сказати точно, що чистий прибуток в цей період коливатиметься від 16143,20 грн до 19991,5 грн.

На наступному етапі модель нечіткого прогнозування була перевірена на адекватність за допомогою групової МПП альтернатив інтервального прогнозу, яку представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Групова МПП альтернатив інтервального прогнозу

Варіанти	A_1	A_2	A_3	Разом	ω
A_1	1	1,65	1,26	3,91	0,42
A_2	0,6	1	0,69	2,29	0,24
A_3	0,79	1,44	1	3,23	0,34
Разом	2,39	4,09	2,95	9,43	1

Відношення кількості наданих відповідному варіанту пріоритетів до загальної суми елементів матриці характеризує його вагомість. За даними таблиці 2, найвагомішим виявився варіант A_1 , для якого $\omega = \frac{3,91}{9,43} = 0,42$. Це не дивно, так як число K потрапляє до альтернативи A_1 .

Оскільки оцінки, поставлені кожним експертом окремими напрямкам різняться, як правило, значно, доцільно обчислювати розмах, використовуючи для цього залежність:

$$L_j = C_{j\max} - C_{j\min}, \quad (31)$$

де L – розмах оцінок, в балах, даних j -му варіанту;

$C_{j\max}$, $C_{j\min}$ – відповідно максимальна та мінімальна оцінки, поставлені j -му варіанту окремим експертом.

Так, для наведеного прикладу розмах оцінок L складе: для варіанту A_1 : $L = 2 - 0,33 = 1,64$; для варіанту A_2 : $L = 3 - 0,5 = 2,5$; для варіанту A_3 : $L = 2 - 0,33 = 1,64$, тобто можна свідчити про те, що особливого розмаху в оцінках експертів не спостерігається, однак для варіантів A_1 і A_3 він менший за варіант A_2 .

Активність експертів по кожному напрямку обчислюється за допомогою коефіцієнта активності:

$$K_{aej} = \frac{n_j}{n}, \quad (32)$$

де K_{aej} – коефіцієнт активності експертів по j -му варіанту;

n_j – кількість експертів, що оцінили j -й варіант;

n – загальна кількість експертів.

За значенням показника активності експертів можна судити, з одного боку, про компетентність експертів, а з іншого боку, що всі напрямки досить обґрунтовані. Оскільки всі експерти дали оцінку, тобто присвоїли ранг запропонованим варіантам, тому в даному випадку коефіцієнт активності експертів для всіх варіантів складає 1. За результатами вищенаведеної перевірки модель виявилась адекватною.

Метод є адекватним ще й тому, що «включає велику кількість ітерацій в процесі покрокової реалізації алгоритму» [8].

Висновок

Таким чином, в умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути, якщо не до одержання максимального прибутку, то, принаймні, до того обсягу прибутку, який дозволяв би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку надання послуг, а й забезпечувати динамічний розвиток його виробництва в умовах конкуренції. Зрештою, це передбачає знання методів прогнозування прибутку та вибір найбільш ефективних і адекватних з них. Запропонований метод нечіткого прогнозування носить досить універсальний характер і дозволить підвищити рівень обґрунтованості прогнозних рішень в туристичній галузі. Використані математичні співвідношення дають змогу однозначно вирішити поставлену задачу, в нашому випадку ми однозначно отримаємо приблизне прогнозне значення та конкретний інтервальний прогноз. Цей спосіб набагато ефективніший за традиційні методи, адже в сфері туристичного бізнесу панує нечіткість даних.

Література

1. Саак А.Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : [учебное пособие] / А.Э. Саак, Ю.А. Пшеничных. – СПб. : Питер, 2007. – 512 с.
2. Назаров А.В. Нейросетевые алгоритмы прогнозирования и оптимизации систем / А.В. Назаров, А.И. Лоскутов. – СПб. : Наука и техника, 2003.
3. Ярушкіна Н.Г. Основы теории нечетких и гибридных систем : [учебное пособие] / Ярушкіна Н.Г. – М. : Финансы и статистика, 2004.
4. Негойце К. Применение теории систем к проблемам управления / Негойце К. – М. : Мир, 1981.
5. Исмагилов И.И. Нечеткое прогнозирование количественных параметров сложных систем на основе экспертного метода / И.И. Исмагилов, В.А. Зинкин // Сборник научных трудов Института проблем информатики АН РТ. Исследования по информатике. – Казань : Отечество, 2007. – Вып. 11. – С. 49–56.
6. Борисов А.Н. Принятие решений на основе нечетких моделей: примеры использования / Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П. – Рига : Зинатне, 1990. – 184 с.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Саати Т. – М. : Радио и связь, 1993.
8. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / Леоненков А.В. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.

Надійшла 19.10.2012; рецензент: д. е. н. Полуянов В. П.

УДК 338.24:625.17

Н. Є. КАЛИЧЕВА

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОЛІЙНИМ ГОСПОДАРСТВОМ «УКРЗАЛІЗНИЦІ» В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто основні підходи до управління підприємствами колійного господарства вітчизняного залізничного транспорту щодо гнучкості при прийнятті управлінських рішень, адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, ощадного виробництва тощо.

In the article the basic approaches to the management of the enterprises of a railway facilities of the domestic railway transport, namely flexibility in making managerial decisions, adapt to changes in the internal and external environment, lean production, etc.

Ключові слова: залізничний транспорт, управління, підходи, залізнична мережа.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Використання прогресивних та економічно вигідних технологій, суттєве зростання ефективності виробництва, приведення технічного потенціалу залізничного транспорту відповідно до потреб національної економіки при реалізації перевезень у внутрішньому на міжнародному сполученні є одними з найважливіших напрямів діяльності залізничного транспорту при змінах, що нині відбуваються у світовій економіці.

Сучасні зміни в роботі залізничного транспорту позначаються і на роботі колійного господарства. Тому, на даний час, для стабільної роботи залізничного транспорту, потрібно вирішити низку системних проблем у роботі колійного господарства. Адже, на вітчизняних коліях досить багато ділянок з наднормативним терміном експлуатації та з простроченим капітальним ремонтом, використовується застаріла техніка і технології для обслуговування і ремонту інфраструктури, не завжди якісно виконуються колійні роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. Зміни у роботі залізничного транспорту потребують ретельного обґрунтування управлінських рішень в галузі. Провідні вчені та практики досліджують питання пов'язані з управлінням при реформуванні галузі [1–4], але в сучасних дослідженнях мало приділяється уваги управлінню в господарствах, котрі забезпечують роботу всього залізничного комплексу. Адже, господарства залізничного транспорту першими відчують зміни у роботі галузі і тому першими мають реагувати на зміни. Так як їх ефективна робота повністю відображається на перевізній спроможності залізничного транспорту, тому дослідження та обґрунтування підходів управління колійним господарством і визначило мету статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження швидкісного руху, розділення руху на переважно вантажний та переважно пасажирський рух виступають одними з головних перемін у роботі залізничного транспорту нашої країни. На всі зміни, котрі відбуваються в галузі, мають реагувати і всі господарства залізничного транспорту. Колійне господарство як одне з головних у забезпеченні роботи залізничного транспорту, повинно у своїй роботі враховувати нові умови його діяльності та чітко реагувати на всі зміни і нововведення, саме тому, використання принципів гнучкості в управлінні, адаптивності, ощадливого виробництва та постійного удосконалення роботи підприємств колійного господарства створить умови для ефективного, надійного і безпечного розвитку галузі.

Гнучке управління базується на сукупності підсистем загального та лінійного управління, функціональних підсистем, котрі спеціалізуються на виконанні однорідних функцій та зв'язків між ними, що у передкризовий період та період кризи допомагають підприємству прийняти правильні управлінські рішення для його подальшої роботи [5]. Використання принципів гнучкості в управлінні змушує керівництво зосереджувати роботу підприємства на стратегічно перспективних напрямках, що є особливо актуальним на сьогоднішній день для залізничного транспорту.

Адже, зміни у роботі галузі потребують чітких і злагоджених змін у роботі всіх підприємств залізничного транспорту. Так, наприклад, закупівля нових швидкісних потягів іноземного виробництва призвела до необхідності створення спеціальних центрів для навчання машиністів, провідників, ремонтників та до створення спеціалізованих майстерень для його ремонту.

Гнучкість в управлінні підприємствами колійного господарства базується на використанні сучасних більш прогресивних методик управління, спрямованих на [6]:

- широке використання інформаційних технологій в управлінні;
- планування та вироблення рішень, що дозволяють виконувати більш широкий спектр робіт з модернізації, поточного утримання та ремонту колії;
- швидке та економічне виконання колійних робіт будь-якої складності та на будь-якій ділянці залізничної мережі.

Однією з систем організації та управління виробничим процесом, взаємовідносинами між постачальниками та споживачами, котра спрямована на задоволення потреб споживачів при виготовленні продукції чи наданні послуг з найменшими витратами є ошадливе виробництво [7]. Основною метою такого принципу управління виступає зменшення кількості дій, що призводять до витрат, але не створюють продукт чи послугу.

Принципи ошадливого виробництва дозволяють досить чітко і впевнено вибудувати філософію ведення бізнесу підприємством, котра спрямована на всі аспекти його діяльності, включаючи стратегічний розвиток та управління маркетингом [8].

Застосування принципів бережливого виробництва на залізничному транспорті дозволить:

- визначити цінність надання послуг з перевезень з точки зору пасажирів або товарівідправника/отримувача;
- визначити всі стадії здійснення перевізного процесу для кожного потягу та усунути всі можливі недоробки до початку надання послуги;
- будувати всі процеси із обслуговування перевізного процесу так, щоб була досягнута максимальна комфортність, швидкість та безпека перевезень;
- постійно вдосконалювати процес обслуговування клієнтів;
- постійно вдосконалювати процесів, пов'язаних з обслуговуванням технічної складової перевізного процесу.

Для колійного господарства як одного зі складових залізничного транспорту, необхідного для забезпечення якісного і надійного перевізного процесу, застосування принципів ошадливого виробництва має базуватися на:

- зменшенні матеріальної складової ремонту та модернізації верхньої будови колії та земляного полотна за рахунок використання більш прогресивних технологій та сучасних ресурсів;
- зниженні нерівномірності виконання колійних робіт залізничної мережі, що, в свою чергу, призводить до наявності ділянок колії із різним ступенем зношення, котрі знижують пропускну здатність залізниць;
- скороченні витрат, пов'язаних з використанням не ефективних і застарілих технологій, та обґрунтування доцільності застосування нових;
- використанні сучасної колійної техніки, що допоможе знизити витрати на її утримання та більш якісно виконати поточне утримання, ремонт або модернізацію колії;
- створенні умов для пропускання потягів із швидкостями понад 160 км/год, при цьому не обмежуючи рух вантажних, регіональних та приміських потягів;
- оптимізації тривалості «вікон» та їх кількості під час виконання колійних робіт для усунення обмежень пропускну здатності ділянки колії, на якій проводиться ремонт;
- та інших принципах спрямованих на збільшення пропускну спроможності залізниць, зниженні витрат на їх утримання тощо.

Ефективний розвиток залізничного транспорту в умовах нестабільного економічного середовища, адаптації галузі до зовнішнього економічного середовища, попередження виникнення кризових ситуацій та ефективної стратегічної реакції на всі зміни в геополітичній сфері призводять до необхідності використання нових принципів управління.

Застосування принципів адаптивного управління дозволить залізничному транспорту забезпечити його ефективний розвиток шляхом вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища з використанням одержаних даних для покращення якості транспортного обслуговування.

Варто зазначити, що адаптивна система – це система, що здатна зберегти власну працездатність при

неочікуваних змінах у структурі управління системи або при змінах у зовнішній сфері (економіці, політиці, тощо) через зміну функціонування, тобто така система здатна самостійно призвичаїтися до змін внутрішніх і зовнішніх умов функціонування [9]. А під адаптацією, в такому разі, розуміють таку реакцію системи на перетворення обставин функціонування, що протистоїть зменшенню чи можливої зменшенню ефективності її діяльності [9]. При цьому система повинна бути спроможною відповідати на звичні події і впливи та мати потенціал для реакції на непередбачені, за звичай, сторонні події, що трапляються у зовнішньому оточенні.

Залізничний транспорт як виробничо-економічна система, складається з різних виробничих підрозділів (колійного, вагонного, локомотивного та інших господарств і служб), що тісно взаємодіють між собою, використовує різноманітні матеріали і ресурси та володіє інтеграційними властивостями, що не приводяться до властивостей поодиноких його частин (структурних підрозділів), та виконує при цьому свою головну роль – перевезення вантажів та пасажирів. Саме тому, економічна стабільність залізничної галузі визначається як спроможність системи чітко реагувати на будь-які зміни у внутрішньому та зовнішньому оточенні.

Для зростання конкурентоспроможності залізничного транспорту необхідно проводити комплекс заходів направлених на оцінку та оптимізацію взаємодію всіх структурних підрозділів галузі. Стан колії як основи перевізного процесу та найбільш матеріалоемної частини в структурі залізничного транспорту потребує особливої уваги до функціонування колійного господарства. Тому, використання принципів адаптивного управління на підприємствах колійного господарства дозволить поліпшити стан верхньої будови колії та земляного полотна за умов реформування галузі та при обмеженні фінансування всього господарства.

Головним принципом адаптивного управління виступає пошук ефективних варіантів прийняття та реалізації рішень, спрямованих на функціонування і розвиток підприємств у конкурентному середовищі. Основне завдання адаптивного управління полягає у підтримці внутрішньої стабільності залізничного транспорту при змінах у зовнішньому середовищі [10].

Використання принципів адаптивного управління для підприємств колійного господарства має базуватися на [11]:

- функціональній взаємодії внутрішніх та зовнішніх факторів, спрямованих на удосконалення роботи залізничного транспорту при змінах, котрі на сьогоднішній день відбуваються в галузі;
- зміні організаційної структури господарства, що дозволить більш якісно проводити колійні роботи;
- управління обліком і контролем при виконанні робіт з поточного утримання, ремонту та модернізації залізничної мережі.

Висновки. Враховуючи всі зміни у роботі залізничного транспорту, пріоритетом у роботі колійного господарства виступає зростання довготривалості стабільності верхньої будови колії та земляного полотна шляхом використання прогресивних технологій, конструкцій, матеріалів. А в управлінні колійним господарством необхідно враховувати зміни у роботі служб колій, дистанцій колій, колійно-машинних станцій та інших структурних підрозділів господарства.

Зміни у структурі управління повинні базуватися на чіткому розмежуванні функцій управління з поточного утримання, ремонту та модернізації верхньої будови колії та земляного полотна.

Література

1. Макаренко М.В. Організаційно-економічні основи реструктуризації залізничного транспорту України / Макаренко М.В. – 2004. – 32 с.
2. Макаренко М.В. Проблеми та основні напрямки реформування залізничного транспорту України / М.В. Макаренко, Ю.М. Цветов та ін. – К. : КУЕТТ, 2007. – 222 с.
3. Ейтутіс Г.Д. Реструктуризація залізниць України на основі галузево-регіональної моделі управління / Г.Д. Ейтутіс // Залізничний транспорт України. – К., 2011. – № 2. – С. 57–63.
4. Бараш Ю.С. Обґрунтування оптимальної моделі управління залізничним транспортом / Ю.С. Бараш // Залізничний транспорт України. – 2005. – № 9. – С. 208–213.
5. Шегда А.В. Гнучкість підприємства як форма його розвитку в умовах динамічного попиту / А.В. Шегда, Т.В. Божидарнік // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія “Економіка”. Випуск 63. – 2002. – С. 43–44.
6. Гибкие производственные системы / Н.П.Меткин, М.С.Лапин, С.А.Клейменов, В.М.Критський. – М. : Издательство стандартов, 1989. – 309 с.
7. Монден Я. «Тоета»: методы эффективного управления / Монден Я. – М. : Экономика, 1989. – 288 с.
8. Лисицин В.Д. "Роль оощадливого виробництва" в діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Лисицин В.Д., Лисенко О.І., Вовк Ю.С. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_1/Lisenko_109.htm.

9. Єльнікова Г.В. Основи адаптивного управління : [курс лекцій] / Єльнікова Г.В. – Х. : Видав. гр. „Основа”, 2004. – 128 с.

10. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия : [монография] / Алексеев С.Б. – Донецк : ДонНУЭТ, 2007. – 170 с.

11. Кузьменко В.В. Теоретические аспекты функционирования адаптивной системы управления предприятием / В.В. Кузьменко, Д.В. Гришин // Вестник СевКавГТУ. Серия "Экономика". – 2003. – № 2 (10).

Надійшла 21.10.2012; рецензент: д. е. н. Кірдіна О. Г.

УДК 338.436

О. М. ОДИНЦОВ

Черкаський державний технологічний університет

ІНТЕГРАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

Розглянуто основні аспекти та фактори формування агропромислового кластера на інституціональній основі. Обґрунтовано переваги інтеграційних формувань кластерного типу під дією синергетичного ефекту.

Considered main aspects and factors of forming the agricultural cluster on the institutional basis. Grounded advantages of integrating formations of the cluster type under synergetic effect.

Ключові слова: агропромисловий кластер, синергетичний ефект.

Постановка проблеми. Сучасний механізм розвитку організацій АПК, побудований на концентрації капіталу великих холдингових структур, переживає кризу і не здатний підвищувати конкурентоспроможність аграрної сфери економіки.

В останні роки найбільш поширеною ефективною формою міжгосподарських взаємовідносин в ряді країн виявляють себе кластери. При даній формі організації спільної діяльності самостійних організацій, згуртованих у кластери, проявляється системний синергетичний ефект, значно перевищуючий ефективність різних форм інтеграції в межах розрізнених фірм.

Потужним методологічним інструментом, що узагальнює процес організації соціально-економічних систем, є дослідження систем управління інтегрованими формуваннями. Сучасний системний аналіз дозволяє вивчити причини реальних ускладнень, що виникають перед різними формами об'єднань у вигляді асоціацій, кооперованих і інтегрованих в ланцюзі створення вартості продукту та на відпрацюванні варіантів усунення перешкод.

Виклад основного матеріалу. Останні фундаментальні досягнення в галузі дослідження інтегрованих систем належать бельгійській школі вчених на чолі з Іллею Пригожином [1]. Якраз роботи Пригожина і його послідовників сприяли виникненню нової науки, названою Г. Хакеном синергетикою, що встановлює універсальність явища і поширюється на неживу природу [2].

В синергетиці, на відміну від кібернетики, акцент робиться не на процеси управління і обміну інформацією, не на функціонування систем, а на її структурі, на принципах побудови організації, умовах її виникнення, розвитку і самоускладнення. Дана теорія звільняє поняття нестабільності від негативного відтінку. Нестабільність – не завжди зло, що підлягає усуненню, або якась неприємність. Нестабільність сприяє виявленню і відбиранню кращого. Таким чином, синтез порядку і хаосу, що здійснюється дисипативною, тобто не рівноважною відкритою системою, полягає в тому, що упорядкована система не може існувати без неупорядкованою, порядок без хаосу.

Для аналізу і моделювання властивостей нелінійних динамічних економічних систем останніми роками широко використовується теорія синергетики – "синергетична економіка". В синергетичній економіці економічна еволюція трактується як безповоротний процес. Суттєву роль у безповоротних процесах відіграють час і хаотична динаміка. Необоротність і еволюція виникають як наслідок складності колективної поведінки самоуправляємих підприємницьких організацій.

В подібному напрямку питання стійкості розвитку організацій і фірм знайшли відображення в теорії неінституціоналізму, де основною категорією є поняття інститутів, під якими розуміється система відносин між економічними агентами або, за термінологією Норта, формальні і неформальні "правила гри". Важливо те, що формальні правила можуть бути змінені державою, а неформальні обмеження змінюються дуже повільно. Зокрема, Норт говорить про дві функції, які виконуються інститутами: створення обмежень і створення стимулів [3]. Зокрема, він акцентує увагу на тому факті, що інститути повинні одночасно володіти двома суперечливими властивостями – жорстокістю і гнучкістю.

Норт також відмічає, що більшу частину свого існування люди розглядали економіку як гру з нульовою сумою, коли виграш одних досягається за рахунок програшу інших. Таке розуміння було характерним для початкового етапу переходу від невизначеності світу фізичного до невизначеності світу соціального. В ряді випадків стандартна конкуренція перетворювалася в цілком неефективну взаємодію –

гру з від'ємною сумою. Однак з часом розвитку суспільства починають формуватися інститути, які підтримують різні форми кооперації і реалізують принципи гри з позитивною сумою. Цілком очевидно, що ринки, в основі яких лежать різні правила гри, функціонують по-різному. Більше того, нині діє багато локальних ринків, основою яких є гра на трьох принципах. Їх накладання і злиття робить діяльність загального ринку воістину трансцендентною і незбагненою. Якщо рівень трансформаційних витрат визначається в першу чергу технологічними факторами, то рівень трансакційних витрат – інституціональними.

Інститути визначають в сукупності з використовуваною технологією трансакційні і трансформаційні витрати, тим самим, впливаючи на економічну ситуацію. Економічні агенти прагнуть мінімізувати загальну суму тих й інших витрат, а значить не проводять різниць між ними. І функція трансформації, і функція трансакції вимагають реальних витрат. В певних межах ці дві категорії витрат взаємозамінні. Френк Найт вважає, що трансакційні витрати обумовлені виникненням ситуації невизначеності в середовищі, що оточує економічних агентів (господарюючих організацій), відносно майбутніх цін, обсягів постачання, конкурентів, якості товару і сировини, наявності і доступності сировини і характеристик торгових партнерів [4]. За Найтом, фірма вибирає між витратами невизначеності і витратами внутрішньої координації виробничих процесів.

Таким чином, умови розширення фірми інституціональна теорія бачить у забороні зростання витрат управління і контролю. Коли фірма стає надмірно великою, її трансакційні витрати практично дорівнюють нулю, зате різко зростають внутрішні витрати фірми. Чим далі виробничий результат від працівника, який здійснює первинні операції, і чим більше такого змісту працівників на фірмі, тим вищий ризик появи "безбілетника" – зменшення напруги праці робітника в надії на неможливість контролювати результат.

Основними сполучними ланками, які повинні об'єднати інтереси різнопрофільних, юридично самостійних підприємств і організацій в межах кластера, є єдність території і економічних умов, що забезпечують їх благополучне існування, вільний обмін інформацією в ланцюгу створення вартості, створення стабільної сировинної бази і ринків збуту, проведення спільної інноваційної і інвестиційної політики реструктуризації бізнесу, реалізацію продукції споживачам без посередницьких структур при збереженні внутрішньої конкуренції між однопрофільними організаціями.

Відповідно до визначення Майкла Портера: "Кластер – це сконцентрована за географічною ознакою група взаємно пов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (університетів, агентств стандартизації, а також торговельних об'єднань) в певних галузях, конкуруючих, але разом з тим ведучих спільну роботу" [5].

Є декілька передумов, що сприяють виникненню такого синтезу організаційного і економічного співробітництва підприємств і організацій різних форм організації і власності. Перша пов'язана з особливостями самих кластерів. За своєю економічною сутністю кластери займають проміжне місце між автономними організаціями, регіональними агропромисловими формуваннями і галузевими альянсами, що об'єднують в собі риси всіх вказаних видів економічних систем. Крім того, кластер несе в собі відбиток проектних систем, оскільки часто є плодом свідомих організаційних зусиль осіб, розглядаючи формування кластера як управлінський проект. Крім того, у певному значенні кластер можна розглядати як процес, оскільки його склад не є постійним і може змінюватися в будь-який момент виробничої діяльності. Ці інтеграційні властивості кластерів дозволяють в принципі застосовувати до них як методи класичного управління економічними об'єктами, так і методи управління проектами. Врахування і використання багатоаспектних характеристик кластерів дозволяє здолати однобічність і неефективність традиційних підходів до організації ринків.

Друга передумова інтересу до кластерів пояснюється тенденціями, що склалися в розвитку управління економікою. Справа в тому, що і економічна теорія, і господарська практика не спромоглися задовільно вирішувати проблеми ринкової координації національної економіки в умовах глобалізації і інновації економіки методами, при яких вона представляється як сукупність автономних агентів, ні на базі регіонального підходу, в якому об'єктом управління є територіально-виробничий комплекс, ні на базі галузевого підходу, де об'єктом управління виступає галузь.

Третя передумова організації кластерів пов'язана з необхідністю швидкого посилення інноваційних складових економіки. Відмова в кластерах від жорсткого управління, властивого холдингам і подібним структурам, дозволяє якісно підвищити активність агентів-інноваторів (авторів інноваційних ідей) і реактивність агентів-фасилітаторів, що забезпечують фінансами і іншими ресурсами процес кластеризації.

Четверта передумова обумовлена надіями на підвищення конкурентоспроможності національної економіки при активізації структурно-інтеграційних процесів на базі кластерного підходу.

І, нарешті, виникає ще один інтерес до кластерних систем, що пов'язаний із тенденціями групування і консолідації капіталів, які можуть призвести до активізації процесів інтеграції підприємств. Кластери можуть надовго стати основною формою організації виробництва, оскільки якраз такі економічні системи в найбільшій мірі сприяють налагодженню взаємодії учасників кластера на основі надійних коопераційно-інтеграційних домовленостей, що забезпечують баланс між самостійністю учасників кластера і їх

координацією. Це, в свою чергу, стає стержнем ефективного функціонування кластера як економічної системи в процес стратегічного планування. В цих умовах нагально необхідне теоретичне, методологічне і методичне відпрацювання питань координації організації науки, виробництва, консалтинга та інших економічних сфер на основі кластерного підходу.

Особливе значення в розвитку кластерного підходу має розробка методів стратегічного планування, природним об'єктом і суб'єктом якого є кластер. Поширення досвіду стратегічної практики як по вертикалі рівнів управління, так і по територіальній горизонталі країни, розвиток інституціонально-еволюційної економічної теорії, сучасної теорії фірми (підприємства), системи економічної парадигми в цілому приводять до необхідності перегляду основних положень, по суті – до реструктуризації самого стратегічного процесу виробництва. Перегляд об'єкту стратегічного планування разом з необхідністю перегляду методології і методики розробки і реалізації стратегії визначають необхідність створення нових схем і процедур стратегічного процесу стосовно кластерів.

Кластер як гібридна форма організації підприємницької діяльності юридично самостійних організацій, взаємодіючих в межах єдиного ланцюга створення вартості, що мають географічну близькість і чітко демонструють наявність елементів саморегулювання з метою підвищення конкурентоспроможності учасників за рахунок синергетичного ефекту і зниження трансакційних і трансформаційних витрат останніми десятиліттями отримали широке розповсюдження в аграрній економіці розвинутих країн.

Підготовчим етапом проекту формування агропромислового кластера є формулювання бажаних цільових показників кластера з наступною композицією цілей всіх учасників. Далі проводиться аналіз реальних проблем по всьому ланцюгу створення вартості з виявленням перепон, наявність яких стримує досягнення мети.

Важливе місце при моделюванні кластера займає аналіз факторів, що сприяють виникненню проблемних ситуацій і оцінка можливостей їх усунення. Характерними проблемними ситуаціями у формуванні і розвитку агропромислових кластерів для сільськогосподарських організацій можуть бути:

- низький рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції порівняно із зарубіжними європейськими виробниками з причин великого зношення основних засобів і їх технологічного відставання відносно потенційних учасників переробних організацій і торгівлі;
- недостатній рівень розвитку виробничої інфраструктури;
- дефіцит інвестиційних ресурсів, персоналу необхідної кваліфікації, недостатній рівень менеджменту, нерозвинуте інноваційне середовище.

Основні проблемні ситуації для всіх учасників агропромислових кластерів полягають в недостатній діловій активності; низькому потенціалі взаємодії між ними у продуктовому ланцюзі; низькій інноваційній активності; низькому рівні розвитку ринкової інфраструктури; недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури; слабкий рівень системи вищої і професійної освіти; низькій технологічній культурі виробництва; недостатній інвестиційній привабливості регіону; комунікаційній і технологічній відособленості потенційних учасників, не спрямованості науково-дослідних розробок на вирішення питань підвищення конкурентоспроможності АПК.

Кожна відзначена проблема вимагає подальшої декомпозиції і розробки конкретних дій для її вирішення. Робота з виявлення проблемних ситуацій проводиться всіма учасниками кластера з знаходженням шляхів і способів вирішення кожної проблеми. Після цього необхідно проводити підготовчу роботу з формування кластера.

Для посилення привабливості кластерної форми організації на проектній стадії основні рішення по налагодженню взаємозв'язків, на нашу думку, доцільно приймати виходячи з одночасного виконання умов двох принципових положень:

- консенсуса, односторонньої згоди всіх учасників кластера з колегіальним рішенням;
- рішення, яке приймається повинне покращувати положення всіх учасників відносно існуючого положення справ, недопустиме погіршення положення жодного учасника – критерія "Парето".

Пізнання необхідності координації взаємодії між сільськогосподарськими організаціями, переробниками продукції, торгівлею і постачальниками робіт і послуг, викликає необхідність розвитку інформаційної бази, комунікаційних баз. Учасню органів влади стимулюється розвиток інфраструктури, що забезпечує обмін ідеями між різними організаціями, діючими на ринках факторів виробництва і кінцевих товарів і послуг. Формується стабільна система неформальних відносин окремих спеціалістів і керівників, спільної участі в наукових товариствах і асоціаціях, формування загальних норм ділової етики. Далі формується єдиний інформаційний простір різнобічної ринкової, технічної, наукової і конкурентної інформації.

На наступному етапі створення агропромислового кластера виявляється центр тяжіння – стабільне привабливе підприємство "ядро". З урахуванням специфіки АПК це можуть бути наукові центри і університетські комплекси разом з переробними підприємствами. У зв'язку з тим, що переробні підприємства мають можливість впливу на ланцюгу створення вартості на торгівлю і на сільськогосподарські організації у них появляється можливість тиску на постачальників і на покупців продукції з питань якості і ціноутворення. Практично створюється ефект домінування. Сільськогосподарські

підприємства змушені підвищувати якість своєї продукції, залучаючи інвестиційні ресурси за рахунок їх освоєння, підвищується конкурентоспроможність виробництва продукції.

Висновок. З наведеного витікає сутність агропромислового кластера в контексті інституціональної теорії.

1. Агропромисловий кластер являє собою яскраво виражений приклад багатofункціональної і багатоаспектної економічної системи, що має властивості усіх чотирьох видів систем. На кожний інтервал часу кластер може розглядатися як територіально обмежена система, що споріднює кластер з об'єктом. Наявність стійких каналів зв'язку між учасниками, включеними у великий кластер інноваційних і інфраструктурних організацій робить його схожим на систему організаційно-економічного середовища. Інституціональне середовище кластера служить могутнім засобом і фактором стійкості його розвитку. При наявності такого середовища та в умовах зовнішнього і внутрішнього інвестування стає можливим розраховувати на поширення в середині кластера інноваційних процесів.

2. Ключова функція інноваційного агропромислового кластера також носить комплексний характер і включає в себе організаційні, контракційні, гармонізаційні і трансформаційно-інноваційні компоненти. Ця обставина повинна бути врахована при визначенні стратегії кластера і відображена в організаційних процедурах її формування, реалізації і контролю.

3. При аналізі і порівнянні різних варіантів стратегії кластера перевагу слід надавати варіантам, які підтримують стійкість кластера, що може бути досягнуто за рахунок синтезу об'єктових, середовищних, процесних і проектних стратегій.

4. Надто інтенсивні прояви об'єктових властивостей організацій-учасників кластера, проява ними надмірної самостійності і зневажання інтересами решти учасників також можуть призвести до розпаду кластера.

5. Однією із найбільш важливих завдань стратегічного планування кластера є пошук і забезпечення балансу між об'єктовими, проектними, процесними і середовищними рисами кластера в цілому і організацій-учасників кластера.

Агропромислові кластери по мірі економічного зростання починають притягувати до себе додаткові інвестиції і нових учасників, включаючи господарства різних форм організації і власності. Починає спрацьовувати синергійний ефект об'єднання різноманітних організацій навколо підприємств кластера. В межах кластера з'являється можливість координації зусиль і фінансових засобів в процесі відпрацювання нових технологій та виходу на ринок. Формується стабільна система неформальних відносин окремих спеціалістів і керівників, спільної участі в наукових співтовариствах і асоціаціях, формування загальних норм культурних цінностей, ділової етики.

Література

1. Пригожин И. Философия нестабильности [Електронний ресурс] / Пригожин И. – Режим доступу : <http://spkurdyumov.narod.ru/PRIG.htm>
2. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивости в самоорганизующихся системах и устройствах / Хакен Г. – М. : Мир, 1985. – 423 с.
3. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Норт Д. – М. : Изд. Дом ГУ– ВШЭ. – 2010. – 256 с.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Найт Ф.Х. – [пер. с англ.]. – М. : "Дело", 2003. – 360 с.
5. Портер М. Конкуренция / Портер М. –Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

Надійшла 21.10.2012; рецензент: д. е. н. Кукурудза І. І.

ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: ХОЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД

У статті окреслено основні підходи до пізнання цілісності економічної системи на мікрорівні. В цьому контексті розглянуто функціонування сільськогосподарського підприємства як комплексний процес, пов'язаний з іншими елементами системи – аграрним сектором економіки.

In the article the main approaches to knowledge of integrity of economic system at the micro level are circumscribed. In this context functioning of agricultural enterprise as a complex process, associated with other elements of the system – of agrarian sector of the economy, is considered.

Ключові слова: система, системний підхід, холізм (цілісність).

Вступ

Одним з найважливіших питань вдосконалення дієвості аграрної сфери є підвищення ефективності економічної діяльності сільськогосподарських підприємств. Неодмінною умовою розвитку сільського господарства є активізація економічної діяльності підприємств на основі нарощування їх виробничого потенціалу, тому з'ясування сутності функціонування сільськогосподарського підприємства як специфічної економічної системи потребує послідовного аналізу та пошуку напрямів покращення функціонування як процесу. В сучасній аграрній політиці недостатньо чітко визначені головні цілі та орієнтири розвитку аграрної сфери, котра слугує основним системоутворюючим фактором ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств.

В наукових дослідженнях значну увагу приділяють питанням, пов'язаним з економічними системами. Цим питанням присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних економістів, таких як А. Сміт, Дж. Хікс та ін. Проблемам економічної динаміки та стійкості економічних систем, в тому числі у сільському господарстві, присвятили свої праці В. Андрійчук, В. Богачев, В. Вітлінський, П. Гайдучкий, М. Гладій, М. Дем'яненко, А. Загородній, О. Кочетков, М. Кропивко, В. Леонтьєв, І. Лук'яненко, В. Ситник, В. Терещенко, Е. Фірсов, та ін. Визначення місця держави й обґрунтування механізмів її впливу на розвиток економічних систем були в центрі уваги класиків економічної науки: Дж. Акерлофа, Дж. Б'юкенена, Дж. Гелбрейта, Л. Ерхарда, Дж. Кейнса, А. Маршалла, Дж. Мілля, В. Паретто, Ф. Перру, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Дж. Стігліца, М. Фрідмена, Й. Шумпетера та інших. Проблемам соціального-економічного управління аграрним виробництвом присвячено наукові праці вітчизняних економістів-аграрників: О. Бородіної, Ю. Губені, Й. Завадського, Б. Пасхавера, З. Герасимчука, М. Орлатого, О. Павлова, О. Попової, І. Прокопи, П. Саблука, В. Юрчишина та ін. Однак проблеми взаємозв'язку та функціонування основних елементів такої цілісної, відкритої, складної та динамічної системи як сільськогосподарське підприємство залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання

Питання ефективного функціонування економічної системи на мікрорівні завжди були і залишаються актуальними. Актуальність дослідження визначається тим, що в світовій економіці розгортаються трансформаційні процеси системного і структурно-галузевого характеру. Тому питання щодо цілісності економічних систем має вирішальне значення як для їх поточного функціонування, так і на перспективу. Врахування цілісності економічної системи на мікрорівні дає змогу підприємствам аграрного сектору ідентифікувати сучасні проблеми розвитку та виявити чинники, котрі стримують ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств. Основним принципом при вивченні питань щодо ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств має бути холістичний підхід, котрий передбачає, що функціонування підприємства є комплексним процесом, тісно пов'язаним з іншими елементами системи, якою є аграрна сфера. Відсутність системного підходу до функціонування сільськогосподарських підприємств не дає можливості досягти результативних наслідків дієвості функціонування.

Метою роботи є окреслювання певних підходів до пізнання цілісності економічної системи на мікрорівні, котрі сприятимуть визначенню основних напрямів та шляхів формування науково обґрунтованої аграрної політики.

Результати дослідження

Система (від грецького: *συστήμα* – поєднання, устрій, утворення) є сукупністю якісно визначених елементів, між якими існує закономірний взаємозв'язок чи взаємодія. Специфічною ознакою системи є системні, інтегративні чинники, які забезпечують цілісність системи. За визначенням Фредеріка Прайора економічна система містить ту частину політичних, соціальних, економічних інституцій, організацій, законів, норм і поглядів, котрі взаємодіють безпосередньо чи опосередковано, впливаючи на споживання, розподіл, обмін і виробництво (що виробляти, скільки виробляти і як виробляти) [1, с. 15].

Будь-яка економічна система виконує певні, визначальні щодо її сутності і змісту, функції:

створення матеріальних благ у відповідних кількісних та якісних параметрах; визначення комбінацій економічних ресурсів (земля, робоча сила, технології тощо), від яких залежить створення матеріальних благ; координація всіх видів економічної діяльності; визначення споживача вироблених благ; забезпечення системного функціонування економіки у всіх її видах і формах (державні підприємства, приватна діяльність, домогосподарства тощо); реалізація соціальних завдань.

Суб'єктами економічної системи є люди, учасники таких сфер діяльності, як виробництво, розподіл, обмін і споживання, носії соціально- та організаційно-економічних відносин. З цієї точки зору сільськогосподарське підприємство як економічна система виявляє себе як цілісна єдність господарських суб'єктів (виробників і споживачів), що взаємопов'язані і співпрацюють.

Економічні системи є окремим випадком складних динамічних систем. Економічну систему визначають як функціональну підсистему суспільства, в якій здійснюється виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ [2, с. 20]. Деякі автори змістовну трактовку економічної системи формулюють так: економічна система – це суспільний спосіб виробництва, який заснований на різноманітних формах власності та адекватних господарських механізмах [3, 4].

Аналіз дефініції “система” вимагає виявлення її основних властивостей. Грабинський І. М. серед основних властивостей, які притаманні економічним системам і котрі необхідно враховувати під час їх дослідження, виділяє такі:

- емерджентність як найвищий прояв цілісності та складності;
- динамічність економічних процесів, котра полягає у зміні параметрів та структури економічної системи під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів;
- стохастичний характер економічних явищ, з огляду на який для їх опису застосовуються статистичні методи дослідження, а це означає, що поведінка економічних систем не піддається точному детальному опису та прогнозуванню;
- законмірності економічних процесів, які можна виявити тільки на підставі достатньої кількості спостережень;
- самоорганізація (економіка як складна система має здатність до самоорганізації);
- відсутність чітких меж її підсистем: один і той самий елемент (економічний суб'єкт) може одночасно брати участь у різних процесах функціонування економіки, може бути елементом багатьох її підсистем;
- економічні процеси не можна ізолювати від зовнішнього середовища та спостерігати їх у “чистому” вигляді [5].

Атрибутом системи є також структура системи, сумісність елементів її складу. Щодо структури доцільно звернути увагу на те, що в основі економічна система виявляє себе як чітко виражена системоутворююча органічна цілісність, сутність якої полягає в наявності відповідної міри якісної однорідності, взаємозв'язку елементів, що робить можливим функціонування системи: наприклад, виробничі відносини повинні відповідати рівню розвитку продуктивних сил, загальноприйняті норми моралі та права – економічним відносинам. З цієї точки зору всі елементи економічної системи суспільства якісно однорідні та утворюють систему. На нашу думку, економічна система є множиною взаємозв'язаних, взаємозалежних елементів економічної природи, які утворюють єдине ціле та підпорядковані певній спільній меті, що дає змогу визначати та конкретизувати властивості системи. Вона є складною керованою динамічною системою, яка здійснює виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ з метою задоволення суспільних потреб.

Істотне проникнення у внутрішню будову підприємства як економічної системи забезпечується використанням системного підходу, який ґрунтується на принципі цілісності об'єкта дослідження. Він заснований на діалектичному законі взаємозв'язків та взаємообумовленості, потребує розглядання об'єкта не тільки як самостійної системи, а і як підсистеми у системі вищого порядку. Унікальною характеристикою при розгляді систем є внутрішні відносини між частинами.

Розрізняють системи відкриті та закриті. Поняття закритої системи породжене фізичними науками, де вважають, що система є самодостатньою. Її головною характеристикою є те, що вона істотно ігнорує ефект зовнішнього впливу.

Підприємство сільського господарства як система відноситься до типу відкритих, тобто тих систем, які визнають динамічну взаємодію з навколишнім світом. Підприємство одержує свою сировину і людські ресурси з навколишнього світу, воно залежить від клієнтів і замовників із зовнішнього світу, що споживають їхню продукцію, тобто активно взаємодіє із навколишнім світом, використовує кредити та інвестиції, отриманий прибуток для підтримки самих себе, розвитку, сплати податків тощо.

Сільськогосподарське підприємство як відкрита соціо-еколого-економічна система тяжіє до наростання ускладненості і диференціації, прагне до більшої спеціалізації своїх елементів і ускладнення структури, нерідко розширюючи свої межі чи створюючи нову систему з більш широкими межами. Якщо підприємство росте, то спостерігається значна його диференціація й ускладнення, створюються нові спеціалізовані відділи, розширюється асортимент продукції, вишукуються нові ринки збуту.

Сільськогосподарське підприємство як відкрита соціо-еколого-економічна система характеризується певними рисами і властивостями (таблиця 1).

Сільськогосподарське підприємство слід розглядати лише як цілісність, а не співіснування окремих частин. Відповідно до холізму цілісний спосіб бачення має ґрунтуватися на засадах організації системи (цілого), що функціонує.

Холістичні ідеї є вже давно відомими. Їх джерелом традиційно вважається східна філософія, засновником якої вважають Йоганна Вольфганга Гете, який розробив власний науковий метод *Anschauung*. В історії холістичної парадигми досить відомими є роботи німецького психолога Макса Вертгеймера. Холізму достатньо уваги приділяється в кібернетиці, теорії катастроф, теорії складних систем.

У 20-і і 30-і роки Людвіг Фон Берталанфі заснував загальну теорію систем, яка у середині 50-х була розвинута в теорію відкритих систем. В основі теорії відкритих систем лежить концепція, відповідно до якої системи є комбінаціями або сукупностями частин, що знаходяться між собою в тій або іншій залежності. У соціо-еколого-економічних системах, якими є сільськогосподарські підприємства, форми зв'язку і власне зв'язки між компонентами є складними і різноманітними. Вони мають велику кількість центрів прийняття рішень, окремі їх елементи можуть об'єднуватися в групи, утворювати і входити в коаліції, виходити з них. Межі відкритих систем аморфні, для свого існування вони повинні обмінюватися ресурсами з зовнішнім середовищем.

На нашу думку, холістичний підхід до функціонування сільськогосподарського підприємства передбачає пізнання його як комплексного процесу у тісному взаємозв'язку між економічною, екологічною, соціальною, технологічною, інвестиційною, інноваційною тощо діяльністю у сфері виробництва, реалізації та споживання продукції.

Таблиця 1

Сільськогосподарське підприємство як відкрита система

Риси, властивості	Коротка характеристика
Складові	Система складається з певної кількості частин, які називаються елементами
Зв'язки	Елементи системи зв'язані між собою
Структура	Форма зв'язку закріплена в структурі
Взаємодія	Елементи впливають один на одного своїм перебуванням у системі і виходом з неї, що є результатом взаємного впливу і взаємодії з навколишнім середовищем
Холізм і емерджентні властивості	Система є цілісністю (<i>holism</i> – англ., <i>holos</i> – грец. “цілісність”), що виявляє властивості і виникає тільки в результаті взаємодії її елементів
Ідентифікація	Властивості системи, на підставі яких її можна ідентифікувати і відрізнити від інших явищ, котрі не входять у систему
Зовнішнє середовище	Явища, утворення, які не входять в систему, але мають істотний вплив на неї
Поведінка	Здатність системи переходити з одного стану в інший
Рівновага	Спроможність системи у випадку відсутності зовнішніх збурюючих дій зберігати свій стан як завгодно довго
Стійкість	Здатність системи повертатись у стан рівноваги після її виведення з цього стану зовнішніми збурюючими чинниками
Розвиток	Перехід системи з одного стану в інший
Мета	Заздалегідь продуманий результат свідомої діяльності людини

Холістичний підхід сьогодні відомий також як принцип “чорної скриньки”, в якій вивчається реакція-відповідь об’єкта (системи) на певний вплив (тобто функція відгуку) без з’ясування внутрішньосистемних механізмів формування цієї реакції.

Розглянемо деяку систему S (рис. 1). Функціонування підприємства як системи відбувається у деякому оточуючому її середовищі E, яке не належить до самої системи, але певним способом взаємодіє з нею. Зовнішнє середовище діє на систему через входи (через які надходять ресурси), а сама система діє на зовнішнє середовище через свої виходи (звідки у зовнішнє середовище виходять продукція, роботи, послуги).

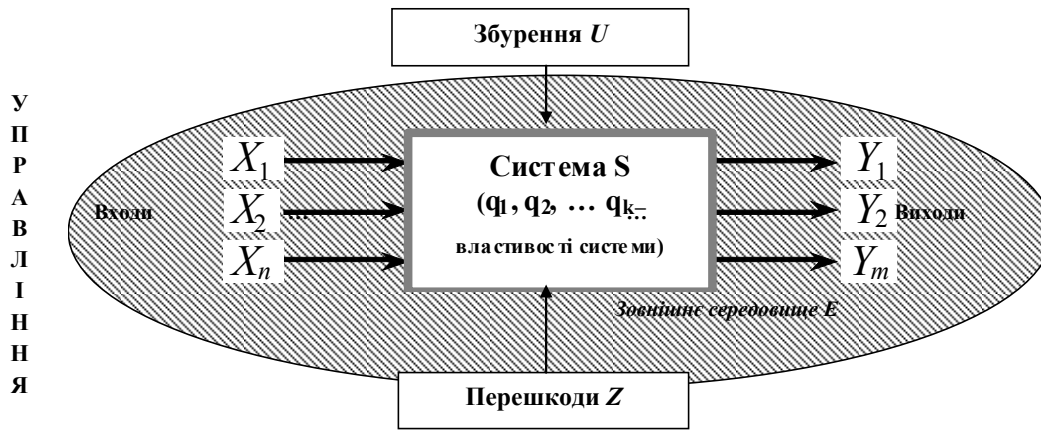


Рис. 1. Графічне зображення системи

На вхід системи надходять три типи дій:

- вхідні керовані змінні X, які утворюють вектор управління (ними є цілеспрямовані змінні ресурси: трудові, матеріальні, фінансові, енергетичні, інформаційні тощо);
- вхідні некеровані, але контрольовані змінні U (якість цілеспрямованих змінних ресурсів: кваліфікація працівників, якість ресурсів, види енергетичних ресурсів тощо);
- неконтрольовані чинники Z, які є вектором перешкод, про який менеджеру майже нічого невідомо або взагалі нічого не відомо, тоді цей вектор не враховується.

Сільськогосподарське підприємство як економічна система призначене для перетворення вектору вхідних дій U, X, Z у вихідний вектор змінної Y. У цьому полягає сутність функціонування підприємства – перетворення трудових, матеріальних, фінансових та ін. ресурсів у продукт, котрий оцінюється певними показниками (собівартістю, продуктивністю, ефективністю, результативністю тощо).

На рис. 1 вихідні змінні Y1, Y2, ... Ym характеризують результати роботи підприємства як системи, а вектор Y має назву вектора станів системи.

Сільськогосподарське підприємство, яке представлено на рис. 1 у вигляді системи, можна розглядати як керований об’єкт. Процес його функціонування завжди порушується внаслідок зміни вектора збурень U, який діє на вході системи. На практиці цими збуреннями є всі ті дії на об’єкт, які відхиляють параметри функціонування системи від заданих рівнів. У сільськогосподарських підприємствах можна виділити такі види збурень:

- технологічні (характеризують відхилення параметрів процесів і засобів праці);
- психофізичні і фізіологічні (пов’язані із захворюваннями працівників та коливаннями їх індивідуальної продуктивності праці в залежності від зовнішніх умов);
- соціальні (пов’язані із порушеннями дисципліни, умовами проживання, мотивацією праці тощо);
- кліматичні;
- організаційні (пов’язані із плануванням, організацією сільськогосподарського виробництва і ін.);
- інформаційні (пов’язані з обробкою та відображенням інформації) і т. ін.

Більшість перешкод і збурень діють на об’єкт із зовнішнього середовища.

Специфічною особливістю економічної системи є те, що вона належить до класу керованих систем. Управління розглядається як свідомий цілеспрямований вплив з боку суб’єктів, органів влади на людей та на економічні об’єкти з метою керування їх діями й одержання бажаних результатів [2, 6, 7, 8].

У складі кожної системи можна розрізнити дві тісно взаємодіючі підсистеми – керуючу і керовану. Аналогічними їм за змістом є поняття “суб’єкт управління” та “об’єкт управління”. У цьому розумінні будь-яку організовану соціально-економічну систему можна подати у вигляді сукупності керуючої підсистеми (суб’єкт управління) та керованої підсистеми (об’єкт управління) (рис. 2).

До складу керованої підсистеми входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничої, господарської, комерційної та інших видів діяльності. На рис. 3 наведено процес функціонування сільськогосподарського підприємства як відкритої системи.

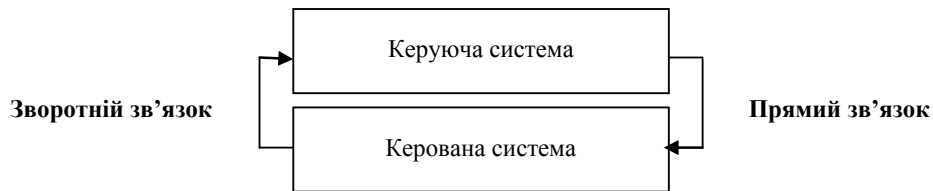


Рис. 2. Взаємодія керуючої та керованої системи

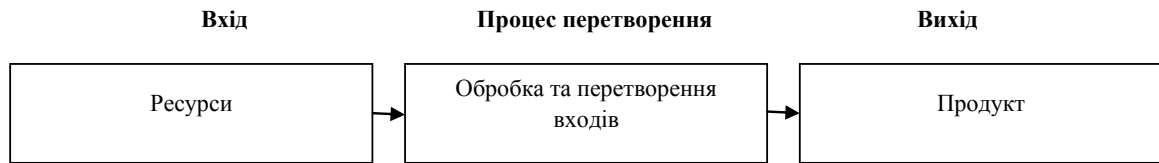


Рис. 3. Процес функціонування сільськогосподарського підприємства як відкритої системи

Суб'єкт і об'єкт управління взаємодіють за допомогою каналів зв'язку, якими проходять потоки інформації. Ці потоки являють собою керуючі впливи і повідомлення щодо стану керованого об'єкта. Управління можна представити як процес обміну видами діяльності, в результаті якого система нормалізується і приводиться в стан динамічної рівноваги.

Динамічна рівновага організації настає під впливом факторів зовнішнього середовища. Впливи надходять у вигляді відхилень до норм у забезпеченні ресурсами (несвоєчасне постачання матеріалів, сировини, кредитів і т.д.), а також відхилень у процесі перетворення ресурсів у готову продукцію.

Інформація про відповідні дії надходить каналами зворотного зв'язку. Зв'язок, що обслуговує апарат управління (суб'єкта), який розробляє управлінські рішення (вплив), і забезпечує передачу останніх на об'єкт управління, називають прямим зв'язком. Зворотні зв'язки, що несуть інформацію про стан об'єкта і його реакцію на управлінські рішення, служать базою формування коригувального впливу на вхід динамічної системи. Таким чином, здійснюється зв'язок між "входом" (цілями, нормами, ресурсами) і "виходом" системи, що характеризує ступінь досягнення заданої мети (результату).

Вхід системи – це потік ресурсів, що надходять до об'єкта управління, і потоки інформації про ресурси, фактори зовнішнього середовища й операції, які здійснюються в об'єкті. Ці потоки інформації надходять до суб'єкта управління (апарат управління). Вхід (як самі ресурси, так і інформація для управління) обробляється відповідно до встановленого порядку здійснення операцій з метою одержання вихідних результатів.

Процес перетворення в керованій і керуючій підсистемах відрізняється не тільки входами, але й елементами процесу перетворення і корисних продуктів (виходом).

Розвиток сучасних економічних систем розглядається у вигляді незворотних, направлених, закономірних змін поведінки та стану цих систем. Тільки одночасна наявність цих трьох зазначених властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін. Зворотність змін характеризує процеси функціонування економічних систем як циклічне відтворення сталої сукупності функцій. Відсутність закономірності є характерним для випадкових процесів катастрофічного типу. При відсутності направленості зміни не можуть накопичуватися, а тому процес втрачає характерну для розвитку єдиної внутрішньої взаємопов'язаної лінії.

У результаті розвитку виникає новий якісний стан економічної системи, який виступає як зміна її складу чи структури, тобто виникає трансформація системи: зникнення її елементів чи зв'язків між елементами системи. Аналіз механізмів розвитку вимагає більш глибокого вивчення внутрішньої будови економічних систем, зокрема їх функціонування. Проблема функціонування економічних систем є настільки широкою та різнобічною, що потребує виділення окремих об'єктів вивчення.

Функціонування економічної системи залежить від великої кількості чинників, через які виражаються її зв'язки з навколишнім середовищем. Для вивчення поведінки цієї системи у разі зміни зазначених чинників ефективним виявляється відповідне моделювання системи, тобто її дослідження шляхом побудови та вивчення відповідних моделей. Таке моделювання дозволяє отримати методи та способи удосконалення поведінки системи щодо її функціонування.

Грабинський І. М., розглядаючи в роботі [5] наступні чинники, котрі впливають на економічні результати: 1) економічну систему; 2) економічну політику та 3) чинники навколишнього середовища, вказуючи на відповідне джерело, зазначає такий формалізований підхід: $O = f(ES, ENV, POL)$, де O – економічний результат; ES – економічна система; ENV – чинники навколишнього середовища; POL – політика, що визначається економічною системою (рис. 4).

Запропоновані підходи до вивчення властивостей економічних систем можна застосувати до пізнання економічної діяльності сільськогосподарських підприємств, а також для дослідження наслідків цієї діяльності.

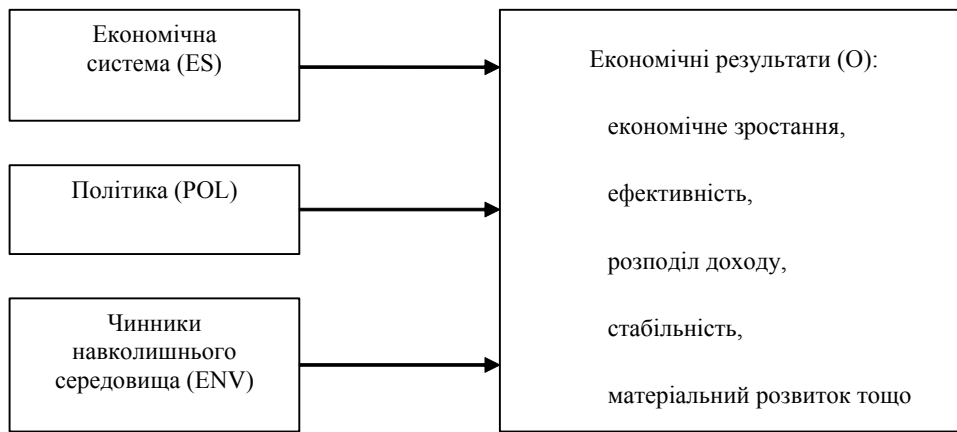


Рис. 4. Чинники, що впливають на економічні результати [9].

Висновок

Функціонування сільськогосподарських підприємств як соціо-еколого-економічних систем повинно базуватися на певній теоретичній основі, головна задача якої полягає у висвітленні основних елементів і властивостей цієї системи з використанням холистичного (цілісного) підходу. Зазначене дозволить обґрунтувати принципи реалізації об'єктивно необхідної тенденції до оптимального розвитку систем, що становитиме підґрунтя для їх подальшого дослідження.

Література

1. Pryor F. L. A Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems / Pryor F. L. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1985. – 342 p.
2. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах : [монографія] / Вовк В.М. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – 584 с.
3. Haitani K. Comparative Economic Systems: Organizational and Managerial Perspectives / Haitani K. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1986. – 414 p.
4. Holesovsky V. Economic Systems: Analysis and Comparison / Holesovsky V. – N.Y. etc. : McGraw-Hill, 1977. – 495 p.
5. Грабинський І.М. Сучасні економічні системи : [навч. посібник] / І.М. Грабинський. – Львів : Інтереко, 1997. – 176 с.
6. Леоненко П.М. Сучасні економічні системи : [навч. посібник] / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна – К. : Знання, 2006. – 429 с.
7. Політична економія : [навч. посібник] / Башнянин Г.І., Медведчук С.В., Шевчук Є.С. ; за ред. Г.І. Башнянина, Є.С. Шевчук. – К. : Каравела, Львів : Новий світ–2000, 2004. – 480 с.
8. Методы решения экологических проблем : [монография] / под ред. Мельника Л. Г. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2010. – Вып. 3. – 663 с.
9. Paul R. Gregory Comparative Economic Systems / Paul R. Gregory, Robert C. Stuart. – [2nd ed.]. – Boston etc. : Houghton Mifflin, 1985. – P. 29.

Надійшла 02.10.2012; рецензент: д. е. н. Коляденко С. В.

**ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ
“ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА”**

У даній статті досліджено поняття виробничого й економічного потенціалу, проведено порівняння та встановлено розбіжності між ними. Розглянуто характерні риси потенціалу та опрацьовано існуючі напрями досліджень.

The concept of productive and economic potential has been investigated in this article, comparison has been conducted and divergences between them have been set. The personal touches of potential have been considered and existent directions of researches have been worked out in the article.

Ключові слова: виробничий потенціал, економічний потенціал, наявні можливості, сукупність природних умов і ресурсів, ресурси, запаси, засоби, виробничі потужності.

Вступ. Сучасний розвиток економіки та обставини функціонування підприємств за умов ринкового середовища вимагають розробки нових удосконалених підходів до значної кількості економічних понять та термінів, що потребують розвитку та трансформації відповідно до вимог часу. Останнім часом все більше уваги приділяється питанням формування, оцінки, використання потенціалу підприємства. Значною мірою потенціал підприємства обумовлює максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ, здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування, що спрямоване на досягнення поставлених цілей та виконання певних завдань. Отже саме потенціал суб'єкта господарювання визначає його можливості, ефективність, результативність діяльності та обумовлює перспективи розвитку за умов мінливого конкурентного середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам оцінки й використання потенціалу на всіх рівнях управління досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Значних результатів у розвитку даного питання досягли А. Абалкін, В. Авдєєнко, К. Воблій, В. Вейц, О. Гетьман, В. Гончаров, Е. Горбунов, А. Задоя, Н. Краснокутська, О. Олексик, С. Струмилін, С. Хейнман, В. Шаповал, В. Шиян, С. Шкарабан та ін. Практично всі з зазначених науковців дотримуються ресурсного підходу до поняття «потенціал», але при тому мають різні думки щодо його структури, властивостей тощо. Умови функціонування на конкурентному ринку вимагають поглиблених досліджень потенціалу з точки зору його будови, оптимальності формування, ефективності використання.

Постановка завдання. Головною метою даної статті є дослідження суті виробничого та економічного потенціалу, виявлення спільних й розбіжних його характеристик та окреслення напрямків дослідження. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань: дослідити існуючі теоретико-концептуальні підходи до розуміння поняття виробничого та економічного потенціалу та визначити їх недоліки; дослідити основні характеристики та напрями досліджень та обґрунтувати їх переваги та недоліки.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов конкурентної боротьби, що спричиняють мінливість ринкового середовища виникає об'єктивна необхідність пошуку нових підходів до потенціалу підприємства. Оперативна зміна цілей та завдань їх досягнення, що обумовлена зміною попиту й пропозиції, викликає зацікавленість науковців та пошуку сучасних підходів до процесів формування, оцінки, ефективності використання потенціалу на всіх рівнях господарювання.

В етимологічному значенні термін “потенціал” походить від латинського “potentia” й означає “потужність, сила” [6, с.5]. Відповідно до визначення Великого економічного словника потенціал як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані як рівень потужності в будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє “приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов”. Таким чином, терміни потенціал, потенційний означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатні діяти у відповідних сферах [8, с.5].

Найбільш поширене трактування сутності потенціалу підприємства як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей, що близько до визначення Великого економічного словника. Крім того, іноді потенціал підприємства визначають як можливості господарської системи виробляти продукцію (що близько до його трактування як виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект, не уточнюючи, чи відповідає цей ефект поставленим цілям [6, с. 5].

Достатньо широкого розповсюдження за часів командно-адміністративної системи господарювання набуло поняття “виробничий потенціал”, якому присвячена велика кількість робіт провідних вчених-

економістів. Так, Авдєєнко В.Н. і Котлов В.А. [1, с. 19–20], дослідили існуючі підходи до визначення “виробничого потенціалу”, які узагальнили та згруповані нами у табл. 1

Таблиця 1

Основні визначення поняття «виробничий потенціал»

Автор (джерело)	Визначення поняття
Велика Радянська Енциклопедія	На даний час слово “потенціал” вживається для позначення засобів, запасів та джерел, які існують і можуть бути використані для досягнення певної цілі, розв'язання якої-небудь задачі, а також можливості окремої особи, суспільства, держави в якій-небудь сфері.
А. Анчишкін	Виробничий потенціал є набір ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва.
Л. Абалкін	Потенціал є узагальнена, збірна характеристика ресурсів.
І. Лукінов, А. Онищенко, Б. Пасхавер	Як кількість і якість ресурсів, якими розпоряджається та чи інша господарська система розуміють виробничий потенціал І. Лукінов і його співавтори.
Д. Черников	Виробничий потенціал характеризується сукупністю ресурсів без врахування реальних взаємозв'язків, які складаються в процесі виробництва.
Є. Фігурнов	Виробничий потенціал характеризують ресурси виробництва, кількісні і якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з виробництва матеріальних благ у кожний даний момент.
В. Свободін	Сукупність ресурсів, які спільно функціонують і мають здатність виробляти певний об'єм продукції.
Д. Шевченко	Виробничий потенціал являє собою сукупність виробничих ресурсів, поєднаних у процесі виробництва, наділених певними потенційними можливостями у сфері виробництва матеріальних благ і послуг.
С. Белова	Виробничий потенціал – це синтетичний показник рівня розвитку економіки.
Є. Іванов, В. Фальцман	До виробничого потенціалу автори відносять лише основні виробничі фонди і потужності.
С. Хейнман	Виробничий потенціал повинен включати в себе виробничий апарат і рівень технології, природні ресурси і матеріально-сировинний баланс, існуючу систему комунікацій, техніку, організацію і систему отримання, переробки і переміщення інформації. Невід'ємними складовими виробничого потенціалу, на його думку, є науково-технічний потенціал і кадри сфери виробництва, їх кваліфікація і загальна підготовка.
В. Архіпов	У склад виробничого потенціалу включає виробничі фонди, кадри, ресурси управління і організації виробництва, а також науково-технічну інформацію.

В табл. 2 нами опрацьовано та узагальнено теоретико-концептуальні підходи [3, с.156; 8, с.14; 10, с. 29–30; 11, с.171] до поняття «виробничий потенціал» та основні ідеї наукової думки зазначених авторів. Інформація табл. 1, 2 дає змогу зазначити, що в економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «виробничий персонал», що викликає об'єктивну необхідність його дослідження відповідно до сучасних умов господарювання.

Дослідження літературних джерел з теорії потенціалу дає змогу зауважити, що значна маса публікацій присвячена також категорії «економічний потенціал», які відповідно до напрямів дослідження представлено у табл. 3, 4. Аналіз економічної літератури показав, що коло визначень економічного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [5, с.7]. Економічний потенціал – є дещо ширшим поняттям ніж виробничий потенціал, який є основою його формування. Розглянемо окремі визначення поняття «економічний потенціал», які представлено у табл. 3 [1, с.27].

Дослідження та узагальнення визначення «економічний потенціал» [6, с. 6–7; 4, с.174–175; 7, с.17–18], що представлено у табл. 4 дали змогу зауважити, що в економічній літературі не існує єдиного підходу до зазначеної категорії, відсутня єдина думка, що підкреслює багатоаспектне розуміння сутності даного поняття та доводить необхідність подальших досліджень. Спільним недоліком теоретико-концептуальних підходів (див. табл. 3, 4) є відсутність безпосереднього зв'язку потенціалу з ефективністю та результативністю діяльності суб'єктів господарювання, галузі тощо. На нашу думку, зазначене поняття доцільно розглядати в комплексі як ресурси, фактори та результати, що саме і обумовлюють рівень конкурентоспроможності суб'єкту господарювання.

Загорна Т.О. наголошує, що в економічній літературі відсутня загальноприйнята ідея про те, що слід розуміти під економічним потенціалом, але при тому виділяє існуючі підходи до розуміння його сутності:

- сукупна спроможність галузей народного господарства;
- сукупність наявних ресурсів;
- результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності;
- ототожнення термінів «економічний потенціал» і «економічна потужність» [4, с. 176].

Таблиця 2

Основні визначення поняття «виробничий потенціал»

Автор	Визначення поняття
О. Гетьман, В. Шаповал	Під виробничим потенціалом підприємства розуміють його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості.
Й. Петрович, І. Будішева, І. Устінова	Виділяють 3 позиції щодо визначення терміну “виробничий потенціал”: 1) виробничий потенціал являє собою сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язку й участі у процесі виробництва; 2) виробничий потенціал – сукупність ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ; 3) виробничий потенціал – це виробнича потужність підприємства, що визначається як максимальний обсяг випуску продукції за одиницю часу.
О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк	Виробничий персонал – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг)
Є. Лапін	Виробничий потенціал підприємства визначається його спроможністю виробництва максимально можливого обсягу споживчих вартостей на базі техніки, технології, науково-технічної інформації і природних ресурсів, що є в розпорядженні підприємства
Ю. Донець	Розглядає виробничий потенціал як синонім виробничої потужності підприємства, організації і тому вважає за можливе визначити його як максимально можливий річний, добовий, годинний або вимірний в іншій одиниці об'єм випуску продукції.
Є. Горбунов	Під “виробничим потенціалом” розуміється масштаби виробництва суспільного продукту і національного доходу.

Таблиця 3

Визначення поняття «економічний потенціал» у окремих літературних джерелах

Джерело	Визначення поняття “економічний потенціал”
Большая советская энциклопедия, Т. 9	Економічний потенціал народного господарства визначається кількістю трудових ресурсів і якістю їх підготовки, об'ємом виробничих потужностей промисловості, потенційними можливостями лісового господарства, протяжністю транспортних магістралей, розвитком галузей невиробничої сфери, досягненнями науки і техніки, ресурсами знайдених корисних копалин, тобто елементами, які складають виробничі сили суспільства.
П. Ігнатовський	Економічний потенціал включає в себе сучасні системи машин та інші засоби праці, весь науковий та виробничий арсенал, запаси сировини, що добуваються, та енергію, трудові ресурси, величезний виробничий досвід.
Б. Мочалов	Пропонує такі визначення економічного потенціалу: 1) характеризується об'ємами накопичених ресурсів і максимально можливим об'ємом виробничих матеріальних благ та послуг, яких можна досягнути в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів; 2) джерело росту національного доходу і економічної могутності країни; результат розвитку виробничих сил суспільства; 3) показник максимальних виробничих можливостей галузей, підприємств, об'єднань, ресурсів; 4) засіб задоволення суспільних потреб; один з найважливіших факторів росту національного багатства країни; 5) критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства.
Є. Горбунов	До економічного потенціалу включаються людський і трудовий потенціал, потенціал природних ресурсів, виробничий і відтворювальний потенціал і потенціал вжитків населення.

Автор наголошує, що різні підходи щодо визначення терміна “економічний потенціал” вказують на різноманіття поглядів у розумінні його сутності. Узагальнюючи вищенаведене Загорна Т.О. робить висновок про те, що під економічним потенціалом слід розуміти сукупну здатність підприємства, яка залежить від продуктивних сил даного суб'єкта господарювання, виробляти продукцію, здійснювати

будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги. Під економічним потенціалом підприємства автор бачить сукупність трудових ресурсів і засобів виробництва, необхідних для забезпечення його життєдіяльності [4, с. 176].

Таблиця 4

Визначення поняття «економічний потенціал» у деяких літературних джерелах

А. Самоукін	Економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг.
Р. Марушков	Економічний потенціал – здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.
В. Проскураков, А. Самоукін	Сукупність основних фондів і розміру валової продукції галузей або валового суспільного продукту країни, створеного при фактично досягнутому рівні розвитку виробничих сил і ступеня використання потенційних можливостей апарату.
О. Живолуга	Сукупність всіх ресурсів підприємства і здатність персоналу їх ефективно використовувати.
Ф. Русинов, О. Макаренко	Це наявні в системі можливості: сучасна технологія, устаткування, підготовлені кадри, сукупність необхідних матеріальних, фінансових, інноваційних, організаційних та ін.. ресурсів, що забезпечують функціонування і стратегічний розвиток організації в умовах конкуренції.
Управління соціалістичним виробництвом : [словник / під ред. О. Козлова]	Економічні можливості країни, які залежать від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму.
Економічний словник / під ред. А. Архіпова	Ресурси, які при повному їх використанні дозволяють створити максимальний валовий продукт. Складовими елементами потенціалу є природні ресурси, виробничий, трудовий, науково-технічний потенціал.
Економічна енциклопедія, Т. 4	Сукупна здатність галузей народного господарства створювати промислову, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги населенню. Економічний потенціал залежить від кількості трудових ресурсів, їх якості і професійної підготовки, обсягів виробничих потужностей, тобто елементів, які в сукупності складають продуктивні сили.
Ф. Котлер	Економічний потенціал визначається потенціалом продажів чи виступає як абсолютна границя попиту на товари підприємства.
В. Герасимчук	Сукупність власне виробничого потенціалу підприємства і потенціалу його управління.
В. Ковальов, О. Волкова	Під економічним потенціалом комерційної організації розуміють здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей, використовуючи наявні матеріальні, трудові і фінансові ресурси.

На думку авторів, потенціал підприємства характеризується певними особливостями, які наведені у табл. 1 [5, с.12].

У розвитку сучасних уявлень про потенціал [8, с.78] виділено таких три напрямки:

1. Потенціал як сукупність виділених для функціонування та розвитку системи різних видів ресурсів.
2. Потенціал як система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва.

3. Потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Таблиця 5

Характерні риси потенціалу підприємства

Риса	Характеристика
Перша	Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності. При цьому не тільки реалізованими, але й нереалізованими з певних причин.
Друга	Можливості будь-якого підприємства переважно залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Характеризується також і певним обсягом ресурсів як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання.
Третя	Потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою вироблення продукції, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.
Четверта	Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються формою підприємництва та адекватною до неї організаційною структурою підприємства.

Запропоновані напрями базуються на ресурсному підході, але, на нашу думку, вони мають певні недоліки, оскільки спостерігається їх дублювання:

– першого та третього напрямку, тому що відображає сукупність комплексу ресурсів (різних видів ресурсів), що можуть забезпечити функціонування та розвиток системи (виконувати завдання економічної системи);

– другого та третього, оскільки досягнення будь-якої мети неможливо досягти без виконання цілої низки завдань, відповідно мета і завдання її досягнення не можуть розглядатись окремо і представляють собою комплексний підхід, що обумовить результативність функціонування суб'єкта господарювання.

Висновок. Дослідження суті виробничого та економічного потенціалу, виявлення спільних й розбіжних його характеристик дали змогу виділити наступне:

– запропонована економічна категорія є багатоаспектними комплексним поняттям, яке, на нашу думку, не відповідає сучасними умовам господарювання і потребує подальшого розвитку та удосконалення;

– на сьогодні не існує єдиного визначення поняття як виробничого, так і економічного потенціалу, які різняться науковими підходами, масштабами досліджень та висновками за ними;

– різноплановість дослідження поняття потенціал, що вивчається від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва до таких загальних категорій як соціально-економічна система і потребує подальшого уточнення і конкретизації;

– наукові підходи, що вивчають потенціал як сукупність ресурсів, систему факторів, що працюють на певну мету шляхом виконання відповідних завдань при тому, що окремі автори не наголошують на конкретизації мети і не пов'язують її з конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання, його ефективністю та результативністю діяльності, а також з його економічною безпекою, що, на нашу думку, представляється вкрай важливим за умов функціонування суб'єктів господарювання у мінливому конкурентному середовищі.

Література

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1898. – 240 с.
2. Бичик С.В. Словарь экономических терминов / С.В. Бичик, А.С. Даморацкая – Минск : “Университетская”, 1998. – 237 с.
3. Гетьман О.О. Економічна діагностика : [навч. пос. для студ. ВНЗ] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 307 с.
4. Загорна Т.О. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / Т.О. Загорна. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 400 с.
5. Иванов В.Б. Потенціал підприємства : [наук.-метод. пос.] / В.Б. Иванов, О.М. Кохась, С.М. Хмельевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. пос.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ., 2005. – 352 с.

7. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. пос.] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексик – [2-е вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
9. Экономическая энциклопедия / [гл. ред. Л.И. Абалкин] / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН. – М. : ОАО «Экономика», 1999. – 1055 с.
10. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно інноваційних трансформацій / [відпов. ред. Ю.В. Кіндзерський]. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2007. – 408 с.
11. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.

Надійшла 02.10.2012; статтю представляє к. е. н. Рзаєва Т. Г.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 658.3.07:331.1

Л. Л. КАЛІНІЧЕНКО

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ

Удосконалено сутність поняття «кадрова безпека». Сформовано завдання управління кадровою безпекою підприємства.

Improved the essence of "security personnel." Formed task management personnel security company.

Ключові слова: кадрова безпека, завдання управління кадровою безпекою.

Актуальність дослідження. Невід'ємним складником національної безпеки України є стабільна робота підприємств залізничного комплексу держави. Гарантування економічної безпеки залізничного транспорту є однією з найважливіших проблем, що стоять перед підприємствами галузі.

Труднощі, які впливають на залізничний транспорт в теперішній час, потребують від галузі створення дієвого механізму забезпечення економічної безпеки. В загальній системі управління підприємством підсистема забезпечення безпеки тісно пов'язана з підсистемою управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи планування, методів оцінки та формування основ економічної безпеки на підприємствах було розглянуто в наукових працях Козаченко Г.В., Пономарьова В.П., Ляшенко О.М. [1], Ковальова Д.І., Сухорукової Т.Г. [2]. Проблема визначення рівня та планування економічної безпеки на залізничному транспорті присвячені роботи Плетникової І.Л. [3].

Аспекти кадрової безпеки в системі економічної безпеки окреслили В.Ф. Щелоков [4], Н.К. Щець [5], О. Ареф'єва [6], В. Геєць [7], І.Г. Чумарін [8], М.С. Лисенко [9], Н.І. Логінова [10] та ін.

Враховуючи актуальність питань, пов'язаних з забезпеченням кадрової безпеки підприємств, метою статті є удосконалення підходу до поняття «кадрова безпека», а також визначення сутності управління кадровою безпекою.

Викладення основного матеріалу. Для того, щоб підприємство функціонувало, в ньому формується спеціальна система – система управління персоналом, яка представляє з цієї точки зору систему організаційно-економічних і соціальних заходів по створенню умов для нормального функціонування, розвитку і ефективного використання потенціалу робочої сили. Суб'єкти управління, виходячи з аналізу об'єктивних процесів, що протікають на підприємстві, своїх суб'єктивних уявлень, наявних знань і досвіду, конструюють адекватну конкретній ситуації в організації систему управління персоналом. Вона включає наступні елементи кадрової роботи: кадрове планування, визначення потреби в наймі, набір, відбір, найм, адаптація, навчання, кар'єра, оцінка, мотивація, нормування праці. Кожна з цих підсистем може бути представлена як групою осіб, так і однією особою, залежно від масштабів самої організації і ступеня розвитку кадрової політики. Основне призначення наведеної спеціалізації полягає в чіткому формулюванні задач і функцій управління в цілому і окремих адміністраторів зокрема; в ясного розумінні механізму дії на трудові ресурси.

Управлінням персоналом на підприємстві є діяльністю, яка спрямована на формування колективу підприємства та розвиток його людського капіталу, з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства. Розгляд управління персоналом як специфічного виду діяльності в межах більшої системи управління підприємством дозволяє визначити вплив даної діяльності на розвиток підприємства, що показано на рис. 1.

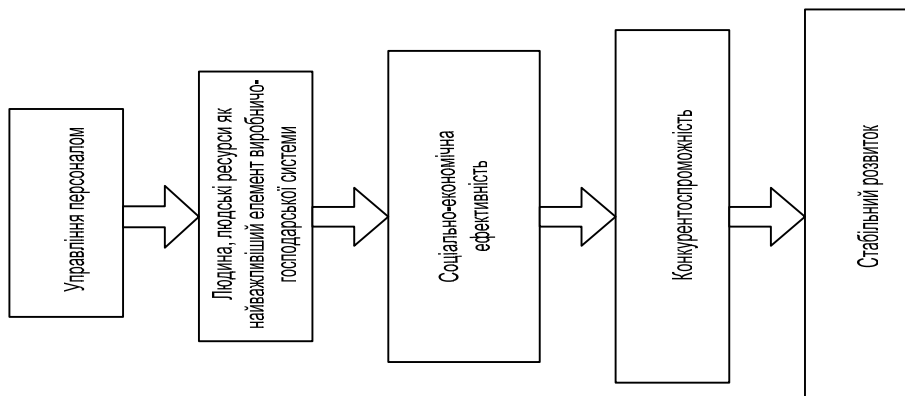


Рис. 1. Роль системи управління персоналом в забезпеченні розвитку підприємства

Таким чином, система управління персоналом є вихідним елементом забезпечення стабільного розвитку підприємства, а зміни етапів розвитку підприємства залежать від змін в системі управління персоналом та, відповідно, від змін, які відбуваються з персоналом підприємства.

Принципи управління персоналом підприємств в період трансформацій мають враховувати високі ризики кадрової безпеки, що виникає в результаті опору змінам. Їх перелік наведено на рис. 2.

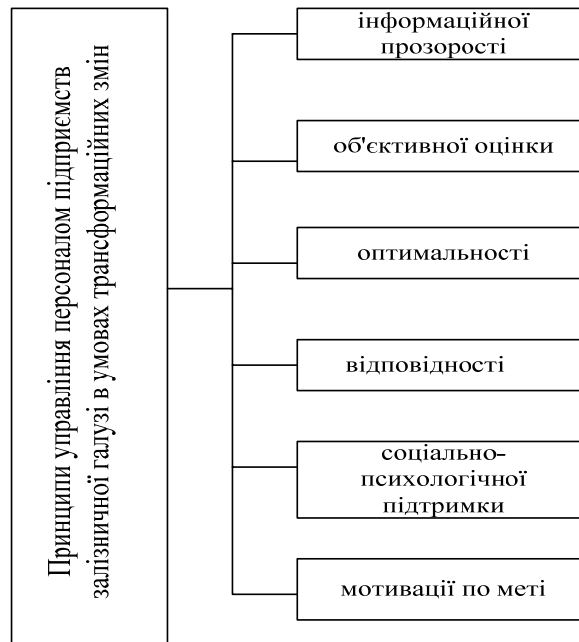


Рис. 2. Принципи управління персоналом в умовах трансформаційних змін

Проблему захисту підприємства від власних кадрів досліджено багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами. У роботах Є. Жарікова обґрунтовано проблему відбору персоналу і ризики, що виникають унаслідок хитрощів з обох сторін при прийомі на роботу кандидата [11]. Ризикам, що виникають на кожному етапі взаємодії між працівником та підприємством, оцінці їх вірогідності й методам попередження присвячено дослідження І. Б. Швець [12].

Враховуючи те, що кадрова безпека елементом економічної безпеки підприємства, розглянемо її місце та роль в даній системі. Головною метою забезпечення економічної безпеки підприємства є досягнення максимальної стабільності функціонування, а також створення основи і перспектив зростання для виконання мети бізнесу, незалежно від об'єктивних і суб'єктивних чинників (негативних дій, чинників ризику) загроз. Економічна безпека підприємства передбачає стійкий розвиток (тобто збалансований і безупинний), що досягається за допомогою використання усіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Система економічної безпеки підприємства складається з комплексу заходів:

- фінансова безпека – питання фінансово-економічної діяльності підприємства, платоспроможності та інші «грошові питання»;
- силова безпека – це режим фізичної охорони об'єкту, особиста охорона керівництва, протидія криміналу, взаємодія з правоохоронними і іншими державними органами;
- інформаційна безпека – захист власної інформації. При необхідності інформаційно-аналітична робота, розвідка;
- техніко-технологічна безпека – формування технічної бази і устаткування, технологій і бізнес-процесів, які посилюють конкурентоспроможність підприємства на ринку;
- правова безпека – юридичне забезпечення діяльності підприємства: відносини з державою, партнерами, конкурентами, постачальниками;
- кадрова безпека – це люди, яким працедавець довіряє свої активи, ресурси і делегує повноваження для виконання всіх вище вказаних заходів.

Кадрова безпека займає домінуюче положення по відношенню до інших елементів системи безпеки компанії, оскільки вона «працює» з персоналом, кадрами, а вони в будь-якій складовій первинні.

Згідно загальноприйнятого розуміння сутності поняття «безпека» як стану захищеності багато з вчених дотримується і такої думки щодо кадрової безпеки. Так, Швець І.Б. визначає кадрову безпеку як стан захищеності організації від ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом [12].

Підтримують цю думку і Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., але при цьому дають більш широку характеристику даному явищу і вважають, що кадрова безпека – стан захищеності суспільно-прогресивних інтересів організації з розвитку й удосконалення її людського капіталу, підтримки ефективної системи управління людськими ресурсами й мінімізації ризиків компанії, пов'язаних з її кадровою складовою [7].

Дане визначення розкриває основні завдання кадрової безпеки, серед яких розвиток й удосконалення людського потенціалу, а також підвищення ефективності управління персоналом та мінімізація кадрових ризиків.

Властивості кадрової безпеки розкриває Петров М.І., який розглядає кадрову безпеку в якості положення організації як соціальної спільності й індивіда в ній, при якому вплив на них з боку природного, економічного й соціального середовища, а також внутрішнього середовища самої людини не здатні заподіяти шкоди [13].

У представлених вище визначеннях кадрової безпеки домінуючим елементом є певний стан, що важливо у розкритті сутності даного поняття. Проте подані визначення не в повній мірі розкривають особливості даного стану, його вплив на функціонування підприємства та його значення в загальній системі управління.

Слід також відзначити, що деякі з вчених розглядають кадрову безпеку як процес, сукупність заходів або напрямків діяльності. Так, Чумарін І.Г. наводить процесне визначення: "Кадрова безпека – це процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому [8]. Тобто розкриває кадрову безпеку як сукупність певних етапів, що дозволяє при вивченні цього явища аналізувати дану діяльність як взаємозалежний ланцюг елементів, а також формалізувати теоретичні моделі, побудувати алгоритми в руслі наук про раціональну дію. Черняк О.І. дає наступне визначення кадровій безпеці – це сукупність заходів, спрямованих на запобігання протиправних дій або сприяння їм з боку персоналу підприємства [7]. Даний підхід дозволяє розкрити мету кадрової безпеки, однак недостатньо добре проглядається специфіка розглянутого явища. Крім того, дане визначення обмежує негативні впливи з боку персоналу тільки протиправними діями, що дозволяє говорити про таке розуміння як про вузьке. Орієнтація на запобігання загроз дозволяє говорити про такий підхід, як про превентивний. Кібанов А.Я. вважає: «Кадрова безпека – це генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з обробки цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу, на створення відповідального й високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації» [14]. Проте надані Чумаріним І.Г., Черняк О.І., Кібановим А.Я. визначення більше підходять для розкриття сутності управління кадровою безпекою, а не самої кадрової безпеки.

Розвиток підприємства і, конкретно, персоналу, викликає ризики, що створюють загрози як для активів підприємства, так і подальшого його розвитку.

В цьому контексті визначення кадрової безпеки надає Щелоков В.Ф. [4], який під останньою розуміє стан, що характеризується захищеністю єдності життєво важливих інтересів соціальної спільності, єдності мети і задач діяльності спільності, її поглядів і суб'єктивних уявлень, її здібностей захищатися від внутрішніх і зовнішніх загроз на основі органічної єдності функціонального і динамічного аспектів розвитку соціальної спільності.

Ще одним важливим моментом не вирішеним у теоретичному плані є розкриття об'єкту кадрової безпеки. Пропонуємо в якості об'єкта розглядати індивідуумів, колектив підприємства, його людський потенціал та систему управління персоналом.

Таким чином, враховуючи вищевказані положення пропонуємо під кадровою безпекою розуміти такий стан індивідуумів, колективу підприємства, його людського потенціалу та системи управління персоналом при якому забезпечується ефективне використання економічного потенціалу та розвиток підприємства.

Відповідно до цього кадрова небезпека проявляється у виді кадрових ризиків та пов'язаних з ними загроз, що призводять до виникнення кризових явищ на підприємстві.

Для забезпечення ефективного управління кадровою безпекою слід звернути на її види. В науковій літературі цьому питанню увага не приділяється так як цілком логічно, що стан кадрової безпеки обумовлено ризиками та загрозами і, відповідно, досліджується їх класифікація. Проте і стан об'єкту дослідження, його особливості впливають та інструментарій гарантування кадрової безпеки, що і обумовлює вивчення видів кадрової безпеки.

Пропонуємо, в першу чергу, виділяти залежно від рівня агрегованості оцінки індивідуальну та колективну кадрову безпеку.

В свою чергу, при вивченні колективної кадрової безпеки увагу слід звернути на специфіку підприємств залізничного транспорту, де є і багаточисельні та малі колективи, а також постійні та тимчасові, і особливо важливим є те, що вони можуть бути сформовані як на стабільній, так і нестабільній основі.

Також доцільно доповнити класифікацію економічної безпеки такими її видами, що виділені на основі наступних ознак:

За актуалізацією:

- вірогідна;
- потенційна;
- реальна;
- закономірна;
- випадкова;
- здійснена.

За часом:

- миттєва;
- перманентна;
- дискретна.

Узагальнення поглядів на сутність кадрової безпеки дозволили зробити висновок, що управління кадровою безпекою (забезпечення) пов'язано з нейтралізацією ризиків, попередженням виникнення загроз та кризових явищ, а також у забезпеченні ефективності управління персоналом за рахунок формування у персоналу властивостей, характеристик, що створюють умови захищеності інтересів, власників та самого персоналу від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Щоб розкрити зміст управління кадровою безпекою, слід розглянути його основні складові, до яких відносяться мета, принципи, завдання, інструменти, механізми їх реалізації. Мета кадрової безпеки на підприємствах залізничного транспорту в умовах трансформаційних змін полягає у створенні умов для формування конкурентоспроможного колективу та у попередженні й нейтралізації кадрових ризиків. Мета повинна бути конкретизованою в задачах. Задачі кадрової безпеки визначаються, по-перше, залежно від рівнів управління організацією, по-друге, залежно від типів загроз, і, по-третє, залежно від груп ризику.

Залежно від рівнів управління організацією задачі кадрової безпеки пов'язані з тим фактом, що у складі корпоративної безпеки кадрова безпека реалізується спочатку на рівні стратегії, а потім конкретизується в програмах і методиках. На стратегічному рівні визначається кадрова політика компанії, відбувається її ув'язка із загальною тенденцією розвитку підприємства, визначаються основні напрями роботи служби управління кадрами. Задача на цьому етапі – визначення проблем підприємства, визначення напрямків їх вирішення, розробка певних правил і норм, обов'язкових для всієї організації, що сприяють забезпеченню кадрової безпеки.

Об'єктом системи кадрової безпеки на підприємствах залізничного транспорту є працівник як індивідуум, колектив, людський капітал, система управління персоналом.

Суб'єктом є працівники служби кадрової безпеки та управлінський персонал, що пов'язаний з реалізацією заходів кадрової безпеки.

Мета полягає в створенні умов для забезпечення конкурентоспроможності колективу та якнайповнішої реалізації трудового потенціалу, а також у нейтралізації ризиків та попередженні виникнення загроз і кризових явищ.

Групи завдань управління кадрової безпеки на підприємствах залізничного транспорту:

- оцінка кадрової безпеки;
- дослідження та виявлення ризиків кадрової безпеки, у тому числі тих, що визвано трансформаційними змінами;
- розробка та реалізація інструментарію забезпечення кадрової безпеки.

В контексті проведеного дослідження логічно, що механізм управління кадрової безпеки має включати наступні підсистеми:

- підсистема оцінки кадрової безпеки,
- підсистема ідентифікації кадрового ризику, підсистема формування портфелю ризиків,
- підсистема моделювання заходів з нейтралізації ризиків,
- підсистема реалізації заходів з забезпечення кадрової безпеки.

Висновки. Узагальнення підходів до визначення економічної та кадрової безпеки на підприємстві дозволило надати власне визначення сутності управління кадровою безпекою. Розкриття змісту управління кадрової безпеки та застосування цих положень для підприємств залізничної галузі має стати основою формування концепції забезпечення кадрової безпеки на залізничному транспорті, що складає перспективи подальших досліджень автора статті.

Література

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–52.

3. Плетникова І.Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.04 / І.Л. Плетникова ; Харківська державна академія залізничного транспорту. – Харків, 2001. – 19 с.
4. Щелоков В.Ф. Кадровая безопасность промышленного предприятия: основы социологического анализа / В.Ф. Щелоков // Государственная промышленная политика в условиях экономического роста: теория, методология и опыт реализации: коллективная монография. – Екатеринбург, Изд-во УрАГС, 2008. – С. 144–161.
5. Швець Н.К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу [Електронний ресурс] / Н.К. Швець // Персонал. – 2006. – №5. – Режим доступу : <http://www.personal.in.ua/article.php?id=291>.
6. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузьменко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
7. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие : [монография] / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С. та ін. ; за ред. Гейця В.М. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.
8. Чумарин И.Г. Что такое кадровая безопасность компании / И. Г. Чумарин // Кадры предприятия. – 2003. – № 2. – С. 25–32.
9. Лисенко М.С. Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємств / М.С. Лисенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 137–140.
10. Логінова Н.І. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства / Н.І. Логінова // Коммунальное хозяйство городов : Научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 371–376.
11. Жариков Е.С. Риски в кадровой работе / Е.С. Жариков. – М., 2005. – С. 92–94.
12. Швець І.Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І.Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Донецьк, 2009. – Вип. 36–1. – С. 179–184.
13. Петров М.І. Економічна безпека підприємства: сутність, трактування, точки зору / М.І. Петров // Менеджер. – 2002. – № 1(17). – С. 67–71.
14. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом / Кибанов А.Я. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 304 с.

Надійшла 02.10.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

УДК 331.101

Л. С. ЛЮБОХИНЕЦЬ
Хмельницький національний університет

ДИНАМІКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ: МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ

В статті розглянута методика визначення індексу людського розвитку та його складових, проаналізована його динаміка на міжнародному рівні, охарактеризовані особливості визначення регіонального індексу людського розвитку.

In the article the method of determining of the human development index and its components considered, its dynamics at the international level analyzed, the specifics of a regional human development index described.

Ключові слова: людський розвиток, індекс людського розвитку, регіональний індекс людського розвитку, індекс людського розвитку скорегований на нерівність, індекс багатомірної бідності.

Постановка проблеми. Концентрація уваги на вирішенні основних економічних проблем і створення ефективного ринкового механізму відволікають від вирішення соціальних завдань суспільства. Втрата пріоритету соціальної політики призводить до порушення принципу збереження соціальної рівноваги і взаємодії економічної та соціальної сфер. В результаті країна і суспільство зіткнулися з серйозними труднощами в системі освіти та охорони здоров'я, депопуляцією населення, падінням реальних доходів населення та іншими проявами «кризи людського розвитку».

Подолання численних складнощів в області людського розвитку і виправлення сформованої в нашій країні ситуації неможливо без ретельного аналізу тенденцій, що намітилися, виявлення причин наявних труднощів і негараздів. Гостра практична потреба в цьому стимулює наукову розробку питань людського виміру суспільного розвитку, що передбачає виявлення чинників, які формують модель людського розвитку, вдосконалення методики оцінки рівня розвитку людського потенціалу та його впливу на економічні процеси, визначення пріоритетних напрямів регулювання людського розвитку, аналізу динаміки розвитку людського потенціалу на національному та міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання активного розвитку людини та її ролі в забезпеченні економічного зростання досліджуються багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами. Наукові основи людського розвитку як базового поняття концепції розвитку людського потенціалу формувалися з давніх часів у працях економістів усього світу, представників різних шкіл: Аристотеля, І. Канта, А. Сміта, А. Маршалла, К. Маркса, Дж. М. Кейнса, А. Льюїса, Т.Р. Шульца, А. Сена, Махбубом уль-Хака, К. Гріффіта, Дж. Найта, Т. Маккінлі та ін. Значний внесок у вивчення і вимір

рівня та якості життя населення та людського розвитку внесли такі вчені, як С. Айвазян, В. Антонюк, І. Богданов, Д. Богиня, О. Грішнова, В. Данюк, А. Колот, В. Лагутін, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Майєр, А. Новицький, І. Новак, В. Новіков, О. Новікова, А. Саградов, А.П. Судоплатов та інші.

Результати дослідження. Науково-технічна революція 50-60-х років ХХ століття викликала глибокі перетворення в продуктивних силах суспільства. В економіці вирішальну роль і значення придбали особистість людини, рівень її освіти і наукових знань, досвіду і кваліфікації. Друга хвиля НТР, що розгорнулася в розвинених країнах в 70-80-х роках ХХ століття, ознаменувала перехід від індустріального до інформаційного способу розвитку, від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки. Домінуючий сьогодні технологічний уклад почав складатися в цілісну відтворювальну систему в 50–60-і роки ХХ століття. Відбувся перехід до нових принципів організації виробництва і життєдіяльності суспільства: розвитку інноваційних процесів, інтелектуалізації праці, інформатизації економіки і управління. У ХХІ столітті розвинені країни світу вступили в гостру конкурентну боротьбу за глобальний інтелектуальний капітал. Серед визначальних національні конкурентні переваги факторів на передній план виходять освіта та охорона здоров'я населення; розвиток науки; пропускна здатність, доступність і наповнення інформаційного середовища; здатність державного управління забезпечити розкриття творчих можливостей кожної особистості; чистота навколишнього середовища та висока якість життя. Таким чином, останні десятиліття минулого століття стали часом зростаючої уваги до проблем людського розвитку з боку багатьох держав, міжурядових та громадських організацій, вчених. Одним із найпоширеніших підходів до виміру людського потенціалу є витратний, який був розроблений в рамках теорії «аналізу людських ресурсів» Еріка Флемхольца ще на початку 60-х років ХХ ст. В рамках даної теорії під поняттям вартості людських ресурсів розуміється не тільки ціна їх придбання, але і їх цінність для організацій або здатність приносити майбутню вигоду.

Соціальна складова розвитку національної економіки орієнтується на активізацію людського капіталу, на зменшення соціальних конфліктів в суспільстві. Людський капітал, втілений у досягненнях науки, освіти, інформаційних технологіях, збільшуючи нематеріальні потоки фінансів, інформації та інтелектуальної власності, призводить до формування економіки знань та інформаційного суспільства. Фактором міжнародної конкурентоспроможності національної економіки є рівень розвитку інтелектуального капіталу. Інтеграція економіки України в ЄС є не просто економічним, а й соціально-економічним та демографічним процесом. Існуюча концепція людського розвитку (розвитку людського потенціалу) ґрунтується на фундаментальному положенні про те, що реальна його мета полягає у створенні умов для довгого, здорового та творчого життя людини за допомогою самої людини. У міжнародній практиці визнано методику обчислення узагальнюючого індексу людського розвитку, яка формується з чотирьох показників: тривалості майбутнього життя при народженні, душевого валового національного доходу, який визначається за паритетами купівельної спроможності (ПКС) національних валют до долара, і двох освітніх – середньої та очікуваної тривалості навчання. Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index) – це інтегральний показник, який використовують для дослідження розвитку людського потенціалу країни та порівняння рівня життя громадян різних країн та регіонів. Індекс був розроблений в 1990р. групою економістів на чолі з пакистанцем Махбубом-уль-Хаком і публікується в рамках Програми розвитку ООН в звітах про розвиток людського потенціалу. Однак концептуальна структура індексу була створена завдяки роботі Амартія Сена «Розвиток як свобода», в якій був використаний «підхід з точки зору можливостей» (capability approach). А.Сен розглядав процес розвитку, як процес розширення можливостей людини, а не зростання лише матеріального чи економічного добробуту, тобто рівень життя слід оцінювати не лише за рівнем доходів, але й за можливостями людей вести гідний спосіб життя. Основу індексу складають три показника: середня очікувана тривалість життя, яка оцінює довголіття; рівень грамотності населення країни (середня кількість років, витрачених на навчання) і очікувана тривалість навчання; рівень життя, оцінений через ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) в доларах США (рис. 1).

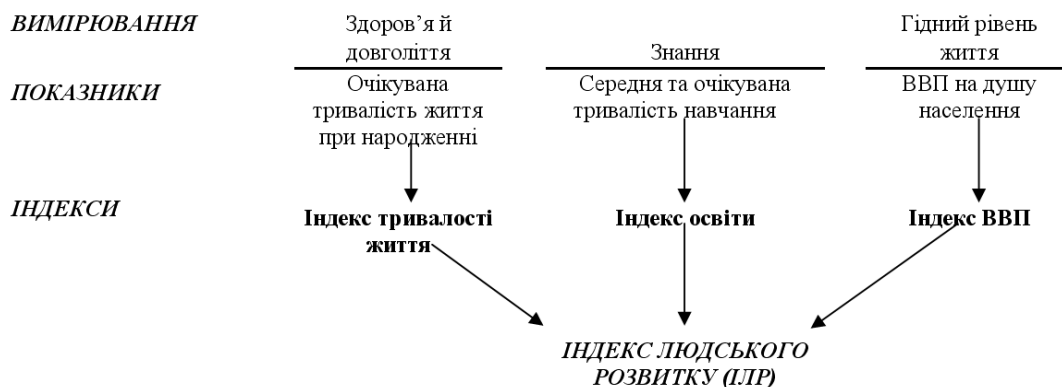


Рис. 1. Розрахунок Індексу людського розвитку [1]

Протягом останніх років Україні вдалось досягти прогресу у сфері людського розвитку, що вимірюється оновленим у 2010 р. індексом людського розвитку, який виступає сумарним показником оцінки довгострокового прогресу за трьома основними напрямками людського розвитку: можливість прожити довге і здорове життя, доступ до знань та ВНД на душу населення. Для перетворення показників у індекси за шкалою від 0 до 1 встановлюються максимальні та мінімальні значення. Оскільки для агрегування використовують середнє геометричне, то максимальне значення не впливає на порівняльну характеристику рівня індекси між країнами чи часовими періодами. Прогрес вимірюється в порівняльній з мінімальними рівнями, необхідними для виживання суспільства протягом певного періоду часу. Встановлено, що для очікуваної тривалості життя при народженні мінімальне значення індексу становить 20 років, для обох змінних у сфері освіти – 0 років (тобто суспільство може існувати без формальної освіти), а для ВНД на особу населення – 163 дол. США, це найменше значення, досягнуте будь-якою країною за наявними історичними даними (Зімбабве, 2008 рік), що є еквівалентом 0,45 дол. США на добу і не перевищує однієї третьої встановленої Світовим банком межі бідності (за вартістю добового споживання 1,25 дол. США за ПКС) [1]. Цільові орієнтири індексу людського розвитку та значення індикаторів для України представлені в таблиці 1 [1, 2].

Таблиця 1

Цільові орієнтири для розрахунку індексу людського розвитку та значення індикатора України у 2010-2011 роках

Індикатори	Цільові орієнтири для розрахунку ІЛР		Значення індикаторів в Україні	
	Максимальне значення	Мінімальне значення	2010 р.	2011 р.
Очікувана тривалість життя при народженні	83,4 (Японія, 2011 р.)	20,0	68,6	68,5
Середня тривалість навчання	13,2 (США, 2000 р.) (12,6 – Норвегія, 2011 р.)	0	11,3	11,3
Очікувана тривалість навчання	20,6 (Австралія, 2002 р.)	0	14,6	14,6
Індекс освіти	0,951 (Нова Зеландія, 2010 р.)	0	0,819	0,858
ВНД на особу населення (за ПКС у дол. США)	108 211 (Об'єднані Арабські Емірати, 1980 р.) (183 150 – Монако, 2011 р.)	163 (Зімбабве, 2008 р.)	6 535	6 175
Загальне значення ІЛР	0,943 (Норвегія, 2011 р.)	0,344 (Гвінея, 2011 р.)	0,710	0,729

Дослідження людського розвитку в контексті розширення людських можливостей проводять з використанням міжнародних методик виміру розвитку людського потенціалу та використовують для аналізу динаміки національних рейтингів за складовими ІЛР. Як видно з таблиці 2 [1, 2], за період з 1990 до 2011 рр. значення ІЛР України зросло з 0,690 до 0,729, або на 3 відсотки чи в середньому приблизно на 0,1 відсотка за рік. Протягом цього періоду очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилась на 1,2 року, середня тривалість навчання зросла більше ніж на 2 роки, очікувана тривалість навчання також зросла більше ніж на 2 роки. Валовий національний дохід в розрахунку на одну особу в Україні за цей період зменшився на 27%.

Таблиця 2

Динаміка індексу людського розвитку в Україні

Рік	Очікувана тривалість життя при народженні, років	Очікувана тривалість навчання, років	Середня тривалість навчання, років	ВНД у розрахунку на одну особу, за ПКС у дол. США	Значення індексу людського розвитку
1990	69,7	12,4	9,1	8928	0,690
1995	67,8	11,9	10,4	4153	0,644
2005	67,9	14,2	11,1	5976	0,696
2010	68,6	14,6	11,3	6535	0,710
2011	68,5	14,5	11,3	6175	0,729

В узагальнюючому індексі розвитку людини Україна у 2011 р. перебувала на 76-му місці серед 187 країн зі значенням індексу 0,729. Перші три місця посідали Норвегія (індекс 0,943), Австралія (0,929) і Нідерланди (0,910). У США четверта позиція, ФРН – дев'ята, Японії – 12-а, Франції – 20-а, Італії – 24-а, Великобританії – 28-а. З наших сусідів: Словаччина – на 35-му місці, Угорщина – 38-му, Польща – 39-му,

Румунія – 50-му, Білорусь – 65-му, Російська Федерація – 66-му місці. Гірше за Україну з її сусідів рейтинг лише у Молдові – 111-е місце [3]. Показник Валового національного доходу вперше у 2010 році введено у доповіді ПРООН. Майже для всіх країн світу за економічним змістом він максимум на 1–2% відрізняється від величин більш звичного для нас показника ВВП і використовується переважно Світовим банком, розрахунки якого і запозичені для доповіді. Найвищий ВНД на душу населення у 2010 р. був у Катарі (107 721 дол.) і Ліхтенштейні (83 717 дол.), а в 2011 р. – у Монако (183 150 дол.) і Ліхтенштейні (137 070 дол.). Україна за цим індексом посідає лише 100-те місце і його рівень на 39% нижчий від середньосвітового, тобто індекс ВНД становить 0,591 бала, валовий національний дохід на душу населення – 6175 доларів. Індекс ВНД на душу населення часто розглядається як індекс рівня життя та добробуту в країні, при цьому не враховуються такі фактори як: рівень нерівності розподілу доходів між громадянами країни; вплив виробництва на навколишнє середовище; позаринкова діяльність домашніх господарств; обсяги тіньового сектору економіки; зміни фонду вільного часу та цінність цього фонду для розвитку людини.

Згідно з дослідженням європейських науковців, середня тривалість життя при народженні в Україні становить 68,5 років, що визначає 123-є місце в світовому рейтингу. Сьогоднішній показник тривалості майбутнього життя набагато нижчий ніж він був у 1965–1966 роках – 71,6 року та у 1989–1990 рр. – 70,7 року, але вищий за середньосвітову величину як за версією ООН (67,2 років), так і за версією ЦРУ (66,57 років). Найвищі показники тривалості життя в Японії – 83,4 року. За світовим рейтингом тривалість життя 80 років і вище спостерігається у 24 країнах, між 75 і 80 – у 34, між 70 і 75 роками – у 55 країнах [4].

Індекс освіченості українців рівний 0,858 бала, тобто 99,7% українців є освіченими, про що свідчить відповідний показник. Україна за даним показником в світовому рейтингу займає 9-у позицію. Середня тривалість навчання в Україні становить 11,3 роки, а лідером за тривалістю навчання є Норвегія – 12,6 років. Слід також зазначити, що в загальному індексі більш вагомим є значення індексу та його складових [3].

Індекс людського розвитку є середнім вимірником основних досягнень країни щодо людського розвитку і фактично маскує нерівність розподілу людського розвитку серед населення в межах окремої країни. Для вирішення цього питання у 2010 році сімейство індикаторів, які вимірюють ІРЛ, було розширено, а сам Індекс піддався істотному коректуванню. На додаток до використовуваного ІРЛ, який є зведеним показником, що спирається на середні статистичні дані по країні і не враховує внутрішнього нерівності, були введені три нові індикатора: Індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням соціально-економічної нерівності (ІЧРН), Індекс гендерної нерівності (ІГН) та Індекс багатомірної бідності (ІББ).

В умовах соціального і економічного розшарування досягнення країни в галузі людського розвитку розподілені серед її населення з тим або іншим ступенем нерівномірності. Індекс людського розвитку, скоригований з урахуванням нерівності (ІЧРН), що публікується в доповідях про розвиток людини з 2010 р., «дисконтує» середнє значення кожного виміру ІЛР відповідно до рівня його нерівності. Чим сильніша нерівність, тим нижче значення ІЧРН в порівнянні з ІЛР, тобто нерівність негативно впливає на рівень людського розвитку. Таким чином, ІЧРН являє собою фактичний рівень розвитку людини (з урахуванням нерівності), в той час як ІЛР можна розглядати як індекс «потенційного» розвитку людини, яке може бути досягнуте за відсутності нерівності. Актуальність ІЧРН полягає в тому, що він може служити орієнтиром для формування політики в області скорочення масштабів нерівності. Так, ІЛР України за 2010 рік дорівнював 0,710, проте якщо це значення скоригувати на нерівність, то воно зменшиться на 0,652, тобто через нерівність у розподілі показників вимір знизиться на 8%. У 2011р. при коригуванні значення ІЛР України на нерівність воно знизилось до 0,662, тобто через нерівність у розподілі показників виміру ІЛР знизиться на 9,2%. Іншими словами, розрив між багатими й бідними в Україні, різниця між можливістю доступу до якісної освіти, медицини – досить велика через те, що доходи на душу населення все ще низькі. Тобто за межею бідності перебуває близько 25,4% населення і живе бідно та недовго. Однак, попри низку проблем, завдяки високому рівню освіти Україна посідає доволі непогану позицію і входить до групи країн із високим рівнем розвитку людського потенціалу.

Індекс гендерної нерівності (англ. The Gender Inequality Index) оцінює нерівність у можливостях досягнень між чоловіками і жінками в трьох вимірах: репродуктивне здоров'я, розширення прав і можливостей, а також на ринку праці. Він ілюструє втрати у людському розвитку внаслідок нерівності між досягненнями чоловіків та жінок. Середнє значення світового індексу гендерної нерівності становить 0,56, тобто визначається 56% втрат від нерівності між чоловіками та жінками в людському розвитку. Найкраще значення 0,17 характерне для Нідерландів. В п'ятірці країн-лідерів за ІГН стоять Данія, Швеція, Швейцарія та Норвегія. Найгірше значення спостерігається у Йємена (0,85). Для розвинутих країн-членів ОЕСР середнє значення індексу 0,32, а для країн Південної Азії – 0,74. Індекс гендерної нерівності України становить 0,335, що ставить її в індексі за 2011 рік на 57 місце серед 146 країн. В Україні жінки мають 8 відсотків місць у парламенті, 91,5 відсотка дорослих жінок мають середню або вищу освіту (порівняно з 96,1 відсотками чоловіків). На кожні 100 тис. народжених живими 26 жінок помирають від причин, пов'язаних із вагітністю (у 2010 р. цей показник становив 18 жінок); рівень народжуваності серед дорослих становить 30,8 (28 – у 2010 р.) народжених на 1000 народжених живими. Частка участі жінок у робочій силі становить 52 відсотки (62% у 2010 р.), тоді як аналогічний показник у чоловіків – 65,4 відсотка (73% у 2010 р.) [6].

Починаючи з 1997 року, Доповіді про людський розвиток містили Індекс бідності населення (ІБН), що поєднував різні аспекти немонетарних депривацій та сприяв розумінню суті бідності. У Доповідь за 2010 рік введено Індекс багатомірної бідності, що визначає багатомірні депривації у сферах освіти, охорони здоров'я та у рівні життя для одних і тих самих домогосподарств. 2,2 відсотка населення України потерпає від багатомірних депривацій, а ще 1 відсоток є вразливим до таких депривацій. Інтенсивність депривацій в Україні, яка є середнім відсотком депривацій, яких зазнають люди, які живуть у багатомірній бідності, становить 35,5 відсотка. БІБ, що є часткою багатомірного бідного населення, скоригованою на силу депривацій, становить 0,008. У Казахстані та Російській Федерації БІБ становить відповідно 0,002 і 0,005 [1].

Водночас для розрахунку показників людського розвитку в конкретній країні застосовують ширшу національну статистичну базу. З метою оптимальної адаптації глобальних ідей людського розвитку до конкретних умов України, вітчизняними вченими Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи була розроблена національна методика вимірювання людського розвитку для регіонів України, яка діяла з 1999 по 2010 роки [8]. У 2012 році дана методика була кардинально оновлена вченими цього ж інституту.

Для розрахунку регіонального індексу людського розвитку (за оновленою Національною методикою оцінки людського розвитку) включено 33 показника, які об'єднали у 6 блоків (відтворення населення, соціального становища, комфортного життя, добробуту, гідної праці та освіти) відповідно до основних аспектів людського розвитку. Кожний із зазначених блоків включає певний перелік показників для виміру регіонального людського розвитку, який представлено на рис. 2.

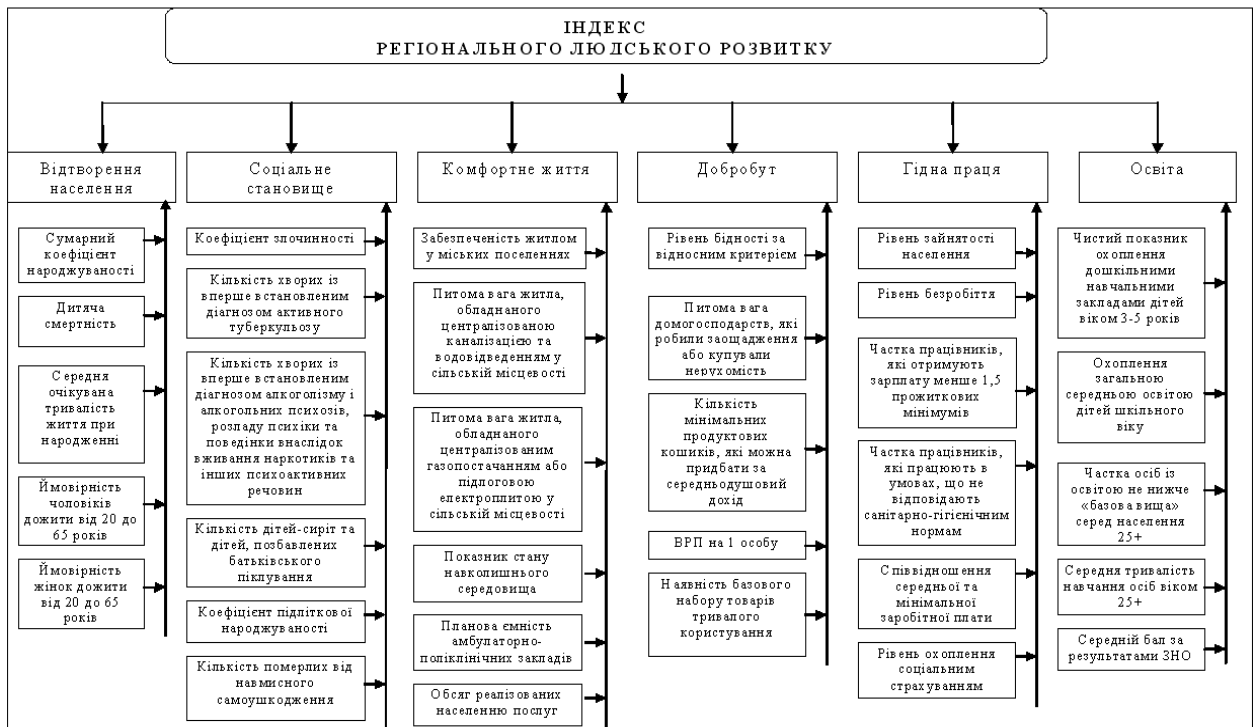


Рис. 2. Структура індексу регіонального людського розвитку [8]

За результатами рейтингової оцінки Інтегрального індексу регіонального людського розвитку у 2011 р. виділяють три групи регіонів:

- регіони-лідери, які за результатами розрахунків індексу людського розвитку посідають перші 4 місця (Чернівецька, Харківська, Закарпатська та Київська області);
- регіони основної групи (17), які за результатами розрахунків індексу людського розвитку займають з 5 по 21 місця;
- регіони-аутсайди, які за інтегральними розрахунками посідають 4 останні місця (Донецька, Херсонська, Кіровоградська та Житомирська області)

Кожний з вище наведених регіонів має свої специфічні проблеми щодо факторів людського розвитку, вирішення яких можливе через розробку та впровадження комплексних соціальних програм, направлених на забезпечення всіх або окремих аспектів людського розвитку в рамках державної соціальної політики.

При формуванні стратегії людського розвитку для України необхідно враховувати регіональні відмінності, обумовлені дією соціально-демографічних, організаційно-економічних, екологічних чинників, національно-культурних традицій. Це пояснюється тим, що за багатьма соціально-економічними

індикаторами спостерігається значна регіональна диференціація, тобто регіони України суттєво відрізняються за показниками людського розвитку, як видно з таблиці 3.

Таблиця 3

Рейтинг регіонів України за рівнем ІРЛР у 2011 р.

	1 Відтворення населення	2 Соціальне становище	3 Комфортне життя	4 Добробут	5 Гідна праця	6 Освіта	ІРЛР
АР Крим	12	18	1	14	4	16	6
Вінницька	6	10	23	16	22	11	18
Волинська	10	8	7	24	24	23	19
Дніпропетровська	22	25	16	5	5	1	14
Донецька	25	20	25	4	3	2	22
Житомирська	20	15	17	22	15	22	25
Закарпатська	11	6	2	17	2	25	3
Запорізька	21	19	19	1	11	10	11
Івано-Франківська	9	2	22	18	17	24	12
Київська	8	14	5	3	7	7	4
Кіровоградська	23	21	14	21	16	13	24
Луганська	24	24	18	6	10	9	20
Львівська	7	1	10	19	12	17	7
Миколаївська	19	22	12	8	9	8	15
Одеська	17	17	3	12	1	6	8
Полтавська	4	13	8	10	13	12	9
Рівненська	5	5	13	20	20	20	13
Сумська	18	12	21	11	23	3	16
Тернопільська	1	3	15	25	25	19	10
Харківська	13	7	9	9	8	4	2
Херсонська	15	23	4	23	14	15	23
Хмельницька	2	9	24	15	18	14	17
Черкаська	14	11	6	2	19	5	5
Чернівецька	3	4	11	13	6	21	1
Чернігівська	16	16	20	7	21	18	21

Таким чином, вплив глобалізаційних процесів обумовлює якісні зміни у формуванні та використанні людського потенціалу (підвищуються вимоги до рівня освіти, кваліфікації, мобільності та продуктивності праці). Людський розвиток як глобальна концепція суспільного устрою має включати такі елементи, як забезпечення гідного життя для всіх верств населення, що сприяє подоланню бідності, реалізацію базових можливостей, становлення та розвитку демократії, збереження соціальної та політичної стабільності в суспільстві. Неможливо визначити абсолютно однакові завдання для всіх країн, оскільки абсолютно нереальні цілі для одних країн є без проблеми для інших. Внаслідок негативних змін в узагальнюючих характеристиках людського потенціалу погіршуються позиції України та її регіонів у міжнародному рейтингу та показниками ІЛР та РІЛР. Тому Україна, маючи певні проблеми в управлінні людським розвитком (поглиблююча демографічна криза, низький рівень та якість життя, погіршення умов проживання, соціальна і політична нестабільність, незахищеність від зниження рівня життя, зростання цін та інфляції та ін.), визначає напрями їх вирішення через:

- вдосконалення реалізації Концепції людського розвитку;
- формування методик оцінки людського розвитку в регіональному розрізі та розрахунок компонентних та інтегрального індексів людського розвитку в розрізі регіонів (РІЛР);
- становлення інституційних інструментів забезпечення людського розвитку, тобто внесення змін та доповнень в законодавство про стимулювання розвитку регіонів з метою визначення депресивних регіонів і створення умов для збереження в них людського потенціалу;
- підвищення ролі та відповідальності держави і регіонів в забезпечення процесів збереження та розвитку людського потенціалу;
- забезпечення збалансованості стратегічних соціальних орієнтирів з метою стимулювання економічного зростання та інноваційного розвитку.

Література

1. Національна Доповідь про людський розвиток 2011 «Україна: на шляху до соціального залучення». – К., 2011.

2. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / [пер. с англ.] / ПРООН.– М. : Весь Мир, 2011.
3. Україна у світових координатах людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina_u_svitovih_koordinatah_lyudskogo_rozvitku-91367.html
4. Список стран по ожидаемой продолжительности жизни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/>
5. Индекс развития человеческого капитала – информация об исследовании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>
6. Индекс гендерного неравенства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Индекс_гендерного_неравенства&oldid=47318252
7. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / [пер. с англ.] / ПРООН. – М. : Весь Мир, 2010.
8. Методика вимірювання регіонального людського розвитку [Електронний ресурс]. – К., 2012. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/index.html>

Надійшла 22.10.2012; статтю представляє к. е. н. Любохинець Л. С.

УДК 331.108.26 (045)

А. Ю. ОСПОВА

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Висвітлено еволюцію теорії ефективного управління людськими ресурсами від епохи середньовіччя до сучасної теорії управління в умовах формування інформаційного суспільства. Розкрито зростаючу роль людського фактора в структурі організації.

The evolution of the theory of effective human resource management from the Middle Ages to the modern control theory in the emerging information society is shown. Explored the growing role of the human factor in the organization.

Ключові слова: ефективне управління персоналом, теорія наукової організації праці, концепція управління персоналом, концепція школи людських відносин, школи поведінкових наук, концепція управління людськими ресурсами, управління знаннями, концепції суспільства знань.

Постановка проблеми. Радикальні економічні перетворення, динамічні інноваційні процеси у всіх сферах господарської і виробничої діяльності, а також загострення ринкової конкуренції і глобалізація економіки викликають надзвичайний інтерес вітчизняної науки і практики управління до світового досвіду активізації людського фактору з метою підвищення ефективності і конкурентоспроможності організацій.

Аналіз основних досліджень. Значний вклад у розвиток теорій управління персоналом здійснили В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, А. де Сен-Сімон, Ф. Тейлор, Г. Гант, М. Вебер, К. Маркс, Е. Мейо, Ф. Герцберг, А. Маслоу, М.П. Фоллет, Р. Лайкерг, Ф.Е. Каст, К. Холдинг, Дж.Е. Розенцвейг, Д. Мак Грегор та вітчизняні науковці, такі як М.І. Лапін, Е.М. Коржев, С.Ф. Розмирович та ін.

Невирішені раніше питання. Разом з тим, з науково-практичної точки зору недостатньо дослідженою є проблема формування ефективної системи управління персоналом у сучасних умовах господарювання, що вимагає застосування інноваційних науково-методичних підходів до формування такої системи.

Мета та завдання статті. Для окреслення інноваційних науково-методичних підходів щодо формування сучасної ефективної системи управління персоналом слід заглибитись і ретельно вивчити еволюцію поглядів на управління персоналом. Виділити періоди чітко виражених ідей, доктрин і підходів. Зміна цих систем і підходів, що відбулася у теорії та практиці ефективного управління персоналом, обумовила потребу їх узагальнення та систематизації з метою подальшого пошуку нових концепцій, таких що відповідають сучасним викликам соціально-орієнтованого ефективного суспільного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Огортаючи поглядом історію людського суспільства можна відстежити початок та еволюцію ефективного управління людьми. Ця діяльність бере свої витoki з глибин історії людської цивілізації. Слід зауважити, що людство завжди намагалось вирішити складні проблеми пов'язані з використанням обмежених ресурсів, поділом праці, мотивацією трудової діяльності, дисципліною тощо.

Характеризуючи еволюцію поглядів на управління персоналом можна виділити декілька етапів становлення та розвитку науки менеджменту. Епоха середньовіччя дає цікаві приклади планування та розвитку професійної кар'єри (західноєвропейські цехи з детально розробленою внутрішньою ієрархією і критеріями просування в її рамках), стимулювання праці (перші плани участі найманих робітників у розподілі прибутку), професійного навчання (цехові школи, система навчання).

Суттєво змінила характер економічних організацій промислова революція XIX століття. Зміни, які

відбулись змусили власників організацій наймати фахівців, що займалися виключно відносинами з робітниками. Такий, принципово новий, підхід щодо організації виробництва призвів до появи і поширення «наукової організації праці». Цю теорію було засновано на початку минулого століття в роботах американського інженера Фредеріка Уільяма Тейлора.

Теорія «наукового управління» стверджувала: існують оптимальні і універсальні для всіх підприємств методи управління і організації праці які можуть сприяти зростанню її продуктивності; стрижнем наукового управління персоналом є аналіз змісту праці та її компонентів; робота складається з низки простих операцій, які часто повторюються і якими легко оволодіти; основним обов'язком керівництва є нагляд і контроль; оплата має бути прямо пропорційною обсягові виконаної роботи (відрядна оплата), оскільки це підвищує зацікавленість робітника в результатах праці [8].

На думку автора, обґрунтовану Ф.-У. Тейлором концепцію побудовано на досить грубому розумінні суті й особливостей людини, її значення і положення у виробництві. Отже, ця концепція зводилася до того, що робота складається з низки простих операцій, які часто повторюються і якими легко оволодіти. А завдяки жорстким стандартним процедурам їх досить легко виконувати. Тому основним обов'язком керівництва є нагляд і контроль. Оплата має бути прямо пропорційною обсягові виконаної роботи (відрядна оплата), оскільки це підвищує зацікавленість робітника в результатах праці. Для кожного виду діяльності існує єдиний оптимальний спосіб розв'язання проблеми.

Класична теорія ґрунтується на уявленні, що всі підприємства за своєю суттю є однаковими. Так, А. Файоль ввів поняття «типове виробниче підприємство» та запропонував концепцію управління персоналом (personnel management). Стрижнем названої концепції управління вважали адміністративний механізм – принципи, методи, функції, повноваження, відповідальність. Основною функцією керівника підприємства А. Файоль вважав адміністративну, оскільки «керувати означає передбачати, організувати, розпоряджатися, координувати і контролювати». Сформульовано 14 принципів управління, які за своїм змістом і є принципами управління персоналом: поділ праці; повноваження й відповідальність; дисципліна; єдиноначальність; єдність напрямку; підпорядкованість особистих інтересів загальним; винагорода персоналу; централізація (влади); скалярний (ступінчастий) ланцюг розпоряджень; порядок; справедливість; стабільність робочого місця, ініціатива; корпоративний дух [10].

Прихильники цієї школи були переконані, що, визначивши мету, слід розробити систему елементарних завдань і розподілити обов'язки між індивідуальними виконавцями, а потім об'єднати їх в адміністративні одиниці аж до найвищого рівня, причому кожен відділ (служба) повинен забезпечувати виконання певних завдань.

На нашу думку, поєднання обох підходів (спеціалізації керівників (Ф. У. Тейлор) і єдності управління (А. Файоль)) було взято за основу ієрархічно-функціональної структури, відомої під назвою «staff and line» (штат і лінія), що згодом поширилася у світі. Слід відзначити, що синтезування цих двох структур має низку суттєвих переваг і незначні вади, зокрема, співіснування двох різновидів влади: влади виконавців і влади функціонерів, які іноді можуть суперечити між собою. У цій концепції людині відводиться другорядна роль.

У 30-50-ті роки ХХ ст. набула поширення концепція школи людських відносин, яку репрезентували американський психолог Мері-Паркер Фолетт (1868–1933), американський соціолог і психолог Елтон Мейо (1880–1949) і німецький психолог Гуго Мюнстерберг (1863–1916). Цей напрям заперечував погляд на людину як на homo economicus (людину економічну), який пронизував попередні концепції: кожна людина, незалежно від її місця в ієрархічній системі, має право на повагу; визнання людиною своєї корисності і необхідності так само важливе для неї, як і заробітна плата, а можливо, й важливіше.

Нове розуміння використання людського фактора сформувалося завдяки дослідженням Е. Мейо на заводах Western electric company у 1927–1932 рр. в м. Хоуторн (США). Метою цих досліджень була перевірка твердження Ф.-У. Тейлора, що продуктивність праці залежить від зовнішніх умов. Після багатьох (до 2000) індивідуальних бесід Е. Мейо дійшов таких висновків: фізичні умови не є основною причиною підвищення продуктивності, оскільки продуктивність зростала як із поліпшенням, так і з погіршенням освітлення цехів; усвідомлення робітниками своєї належності до груп з особливими інтересами заохочувало їх до роботи (так званий ефект Хоуторна).

Наприкінці 50-х років ХХ ст. наукові здобутки «школи поведінкових наук» збагатилися дослідженнями Д. Мак-Грегора, який описав ставлення до праці двох типів людей, які суттєво відрізняються один від одного (теорії Х і У). Д. Мак-Грегор виходив насамперед з того, що будь-яке управлінське рішення спирається на певні гіпотези про природу людини і відносини між людьми. Відповідно до теорії Х людина має вроджену огиду до праці і намагається будь-що уникнути її. Тому більшість людей необхідно контролювати, скеровувати і під загрозою покарання примушувати працювати задля досягнення цілей організації. За теорією У існують люди, для яких праця є джерелом задоволення. Якщо така людина поділяє цілі організації, то контролювати її не потрібно, оскільки у неї розвинуті самоконтроль та ініціатива. Найважливішим стимулом до праці для таких людей є задоволення потреб власного «Я» і прагнення до самореалізації. Тому вирішальний вплив на поведінку менеджера має те, що він думає про своїх співробітників, як уявляє їхні потреби і як планує мотивувати їхню працю.

Суттєво збагатив теоретичні надбання «школи поведінкових наук» Ф. Герцберг, який дійшов висновку про два типи факторів, що впливають на ставлення людини до праці: фактори, які не вселяють відчуття задоволення (фактори «гігієни»), – політика підприємства, тривалість робочого дня, оплата і умови праці та ін.; фактори, що породжують почуття задоволення (фактори «мотивації»), – досягнення, визнання, цікава за змістом праця, відповідальність, можливість службового просування та ін. Висновок Ф. Герцберга про те, що позитивні установки співробітників стосовно праці мають інші причини, ніж негативні, спонукав його відмовитися від класичної концепції задоволеності, за якою перехід від стану «задоволений» до стану «незадоволений» є безперервним. Протилежним почуттям незадоволеності, на його думку, є не задоволеність, а відсутність незадоволеності.

У 50–60-і роки ХХ ст. активізувалися дослідження стилю керівництва і методів підвищення рентабельності організації. К. Левін сформулював три стилі керівництва і їх визначальні ознаки: автократичний (авторитарний), де керівник вирішує і діє сам, не бере участі у виконанні рішень, але санкціонує і контролює дії підлеглих; демократичний, де керівник надає змогу підлеглим брати участь у прийнятті рішень і розробленні способів виконання завдань, група самостійно оцінює результати своєї роботи; пасивний, де керівник не втручається у процеси виробництва і управління, рішення приймаються без чіткого усвідомлення перебігу подій, керівник не висловлює підлеглим своєї оцінки їхньої праці. Отже, Р. Лайкерт традиційній організації «людина проти людини» протиставив нову групову організацію — «стиль керівництва», яка передбачає участь працівників у розв'язанні проблем виробництва та управління. Пізніше його ідеї були покладені в основу «партисипативного менеджменту».

Цікавими є дослідження Р. Лайкерта, який вивчав залежність рентабельності організації від міжособистісних відносин і запропонував теорію, що зводиться до таких положень: якщо підприємство займається розв'язанням проблем своїх працівників, це не є марнуванням часу; обрати єдиний стиль керівництва неможливо, кожному виду діяльності відповідає оптимальний для конкретних умов стиль; слід розрізняти постійну продуктивність і тимчасову, яка часто є результатом примусу і завдає шкоди моральному стану персоналу; кожна людина, як правило, прагне відчувати певну відповідальність, відсутність цього свідчить про примусовий стиль керівництва.

У 60–70 роки в економічно розвинутих країнах набула поширення концепція управління трудовими ресурсами. Теоретичним стрижнем цієї концепції є твердження про людину як про найважливіший ресурс виробництва. На відміну від інших ресурсів, вартість яких повністю або частково використовується у процесі виробництва, вартість людського ресурсу не зменшується, а навіть зростає внаслідок підвищення освітнього рівня, кваліфікації, набуття практичного досвіду. Прихильники цього напряму вивчали різні аспекти соціальної взаємодії: мотивування, співвідношення влади й авторитету, вплив організаційних структур, комунікації в організаціях, лідерство, зміст праці, якість трудового життя. Суть даної концепції полягала у наданні допомоги працівникам в усвідомленні власних можливостей і налагодженні міжособистісних відносин.

На думку автора ця концепція нині є однією із найперспективніших для України. Зумовлено це рядом обставин. По-перше, в нових умовах господарювання відбулося підвищення загальної мобільності населення. По-друге, відбулись суттєві зміни у структурі економіки, яка раніше потребувала чимало робочої сили, тепер – значних капіталовкладень, наслідком чого є скорочення попиту на некваліфікованих працівників і зростання – на висококваліфікованих. По-третє, активізувався професійковий рух. І нарешті, технічний прогрес і розвиток освіти; загальний структурний розвиток економіки, що зумовлює глибокі зміни у поглядах на управління підприємством, яке перестає бути прерогативою власника і перетворюється на окрему професію.

У 70-і роки для відділів кадрів, які в Америці і в Західній Європі перетворились у «відділи людських ресурсів», затвердження гуманістичного підходу до ефективного управління людьми означало підвищення їх статусу всередині організації і одночасно появу таких нових напрямків діяльності як планування і розвиток кар'єри, внутрішньоорганізаційна комунікація, збагачення праці, залучення робітників до участі в управлінні тощо. У 80-і роки ХХ сторіччя професор Каліфорнійського університету В. Оучи дав новий поштовх розвитку цих підходів та сформулював теорію «Z». Відповідно до неї, ефективне управління персоналом може формуватися тоді, коли керівництво організації буде сприймати його як одну велику сім'ю. Менеджери, які дотримуються теорії «Z», вважають необхідним формування у працівників почуття приналежності до спільних справ, завдань колективу; підтримання ентузіазму, ініціативності; залучення їх до прийняття рішень та розподілу відповідальності. Застосування частого контролю є недоцільним, а можливість задоволення усіх потреб людини в організації є необхідною. Останнім часом в науковій літературі зазначається, що деякі підходи із теорії «Z» хоча і застосовуються в деяких американських, британських, французьких чи інших сучасних ефективно функціонуючих компаніях, однак вони в більшій мірі є притаманними японським фірмам.

Несприятлива економічна кон'юнктура, що склалась наприкінці ХХ ст. примусила багато компаній скорочувати свої операції і звільняти працівників. Відділи людських ресурсів активно зайнялися працевлаштуванням і перенавчанням працівників і підтриманням моралі. Планування людських ресурсів стало більш прагматичним. У 90-і роки ХХ ст. відбулись зміни в пріоритетах управління людськими

ресурсами, пов'язані з прискоренням технологічного прогресу, глобалізацією економіки і посиленням конкуренції відбулося подальше ослаблення впливу професійних спілок, зменшилася ступінь державного регулювання економіки і відносин працівників і роботодавців, відбулися реформи по реалізації систем соціального страхування і забезпечення [11, с.45–60].

Дослідження показують, що в останній третині ХХ ст. увагу учених привернули теорії ефективного управління людьми на виробництві з позицій людського капіталу. Найпопулярніші її прихильники вважали, що професійні вміння, виховання і освіта є справжнім капіталом, з яким працівник вступає у виробничий процес. Теорії людського капіталу задали новий напрям розвитку управлінської думки – відтепер людина більше не вважається просто чинником виробництва. Вона — специфічний елемент, що постійно розвивається і має бути оцінений як справжній актив.

Для сучасних теорій управління персоналом характерне визнання центральної ролі інтелектуального і творчого потенціалу працівника для розвитку організації. Серед факторів, що сприяють максимальному розкриттю здібностей людини, чільне місце відводиться системі управління знаннями.

Сучасні уявлення про людський капітал були розвинені в роботах Т. Шульца і Г. Беккера, які отримали Нобелівські премії в області економіки за розробку теорії людського капіталу відповідно в 1979 і 1992 роках. Т. Шульц довів, що в економіці США дохід від людського капіталу вищий ніж від матеріально-технічного капіталу, тому людина має стати центром інвестиційної політики організації. Первинні інтереси Г. Беккера полягали в оцінці економічної віддачі від вищої освіти. Г. Беккер першим здійснив статистично коректний підрахунок економічної ефективності освіти.

Отже, концепція людських ресурсів відіграла визначальну роль у формуванні сучасних поглядів на управління персоналом. Вона змінила характер відношень між роботодавцем і найманим працівником та підвищила роль підрозділу з управління персоналом в структурі організації.

Наприкінці 90-х років минулого століття набула поширення теорія інтелектуального капіталу. Під інтелектуальним капіталом розуміють корисні для організації знання, що знаходяться в процесі руху – обміну, оволодіння і застосування. Трьома складовими інтелектуального капіталу виступають: людський, соціальний і організаційний капітал [1]. Таким чином можна стверджувати, що виробляють і акумулюють знання окремі люди (людський капітал), поширюються ці знання через взаємодію між людьми (соціальний капітал), результатом двох попередніх процесів є знання, котрими володіє певна організація (організаційний капітал).

В останнє десятиліття ХХ ст. була започаткована досить цікава, на думку автора, концепція, що відкриває нові можливості для подальшого підвищення ефективності управління персоналом, ефективного використання творчого потенціалу всіх працюючих – концепція організації, що навчається. Ця концепція розглядає організацію як таку, що завжди готова змінити себе, щоб адаптуватися до безперервно мінливого бізнес-середовища. Вона відкрита до інновацій і свідомо спрямовує свої зусилля на розвиток власного творчого потенціалу. Підвалини цієї концепції були закладені Пітером Сенге. П.Сенге визначив п'ять елементів, котрі дозволяють всім працівникам організації навчатися: загальне бачення; інтелектуальні моделі; особиста майстерність; групове навчання; системне мислення [13].

Вагомий доробок в розвиток концепції організації, що навчається внесли М. Педлер, Дж. Бургойн та Т. Бойделл [12]. Згідно з їх уявленнями, організація, що навчається – це структура, яка сприяє навчанню всіх своїх співробітників і перетворює себе в безперервно мінливого середовищі, досягаючи завдяки цьому власного розвитку і самовдосконалення. Вони вказали на основні відмінності такої організації: стратегія стає засобом навчання, до розробки політики залучаються всі працівники, розуміння бухгалтерської документації, доступність інформації, гнучкість організаційної структури, гнучкість систем винагороди, створення умов для навчання і розвитку, можливості для саморозвитку, обмін досвідом з іншими компаніями, дослідження бізнес-середовища.

Розуміння вирішальної ролі знань і людини як єдиного носія і користувача знань привело П. Друкера до формулювання концепції суспільства знань (інша назва – доба інтелектуального працівника), яка зараз інтенсивно розвивається теоретиками менеджменту. Основні положення цієї концепції зводяться до наступного:

– По-перше, сучасний світ знаходиться на початку доби суспільства знань, яке прийшло на зміну індустріальній добі. Це буде найбільш конкурентна доба в історії, оскільки всі країни, незалежно від рівня їх економічного розвитку, зможуть успішно конкурувати з економічно розвиненими країнами. Головна перевага розвинених країн – високий рівень економічного розвитку – втрачає своє значення, коли мова йде про людський фактор. Інтелектуальний потенціал, талант і обдарованість не є приналежністю тільки розвинених країн. Для розвитку професіоналів не потрібні дорогі ресурси і тому всі країни, незалежно від їх економічного рівня, мають шанс на процвітання, якщо вони створять умови для реалізації творчого потенціалу своїх співвітчизників. Саме людський фактор може стати фундаментом суттєвих економічних зрушень в світовому масштабі.

– По-друге, на початку ХХІ століття зародилася і почала швидко збільшуватися когорта інтелектуальних працівників (knowledge workers). Knowledge worker буквально означає «працівник,

озброєний знаннями». В деяких наукових джерелах цей термін був перекладений на українську як «висококваліфікований працівник», або «професіонал». Нам здається більш точним термін «інтелектуальний працівник».

– По-третє, суспільство знань ставить нові завдання перед менеджментом. Відзначимо найбільш важливі з них. У першу чергу, це управління знаннями. Менеджмент має зосередитися на тому, як зробити процес отримання знань продуктивним для всіх працівників організації, і в першу чергу – для інтелектуальних працівників. Наступним завданням, на наш погляд, є пошук нових підходів до управління. По відношенню до інтелектуальних працівників навіть важко застосовувати традиційне поняття «управління». Насправді, організація залежить від них набагато більше, ніж вони залежать від неї. По відношенню до інтелектуальних працівників більш адекватними є поняття взаємодія, співробітництво і партнерство. Традиційні уявлення про менеджмент як «низхідний» процес, що починається з рівня топ-менеджерів, переглядаються. Менеджмент перетворюється на «висхідний» процес, який бере початок з рядових співробітників. В організаціях, де інтелектуальні працівники є ключовими для ведення бізнесу (наприклад, консалтингові агентства), всі інші працівники, включаючи керівництво, перетворюються на допоміжний персонал і підпорядковуються професійним потребам інтелектуальних працівників.

Суспільство знань змінює роль соціальних структур і держави. Сучасні організації переймають на себе все більше соціальних функцій, які раніше виконувала держава. З іншого боку, державі належить провідна роль у піклуванні про тих, хто в результаті підвищення продуктивності праці залишився без роботи.

Перехід економіки розвинених країн в добу знань призвів до значного підвищення продуктивності праці. С. Кові вважає, що масові звільнення, що відбувалися в процесі реінжинірингу і реструктуризації промислових підприємств, характерні для промисловості розвинених країн останніх десятиріч – це, врешті рещт, результат підвищення продуктивності праці, яке «виштовхує» зі сфери матеріального виробництва все нових і нових людей [4].

Науково-технічний прогрес супроводжується великими змінами трудової діяльності. За оцінками західних науковців, у найближчі десять років більшість робочих місць, методів праці і самі підприємства будуть істотно відрізнятися від нинішніх. Поступово традиційна технологія поступиться місцем гнучким виробничим комплексам, техніці, наукомісткому виробництву, заснованому на комп'ютерній техніці та сучасних засобах зв'язку. Біолазерні технології, по мірі їх впровадження, скоротять кількість виробничого персоналу при збільшенні питомої ваги спеціалістів, керівників та працівників високої кваліфікації і зростанні обсягу капіталу, який обслуговується одним працюючим. На думку провідних американських соціологів, розширення повноважень на робочому місці, контроль самим працівником за виробничим процесом – основна риса промислової революції, що здійснюється в даний час.

Змінюється і зміст трудової діяльності. В цілому зменшується роль навиків фізичного маніпулювання предметами та засобами праці і зростає значення «концептуальних навиків», умінь уявляти складні процеси в цілісній системі, вести діалог з комп'ютером, розуміння змісту статистичних величин. Особливого значення набуває уважність і відповідальність, усна та письмова комунікація [7]. Тому серед пріоритетів ефективна система управління персоналом з використанням інноваційних методів, вихованням і пошуком талантів. Одним з найважливіших чинників зростання стає різноманітність людських ресурсів в організації, який вимагає особливого ставлення в системі управління талантами [9].

Щодо розвитку вітчизняних наукових досліджень в галузі ефективного управління персоналом, то проблемам людини та її місця в системі господарювання, зайнятості та умовам праці присвячував увагу у своїх працях І. Франко (1856–1916). Про сукупність та різновиди людських потреб вказували відомі вчені економісти М.І. Туган-Барановський (1865–1919) та І. В. Вернадський (1821–1884).

У радянській теорії ефективного управління персонал розглядався з точки зору організаційно-технічної або соціальної (як колектив) систем. М.І. Лапін, С.С. Струмлілн, О. К. Гастев, Н.Ф. Наумова, Е.М. Коржева, М.А. Куртіков, В.Н. Іванова та інші вчені вивчали працівника і колектив в організаційно-управлінських відносинах, а також у зв'язку зі структурним поділом організацій.

Однією із значних соціально-економічних проблем в управлінні кадрами в радянські роки була проблема участі працівників організації у вирішенні актуальних питань її внутрішнього життя, зокрема, у здійсненні управлінських функцій, таких як контроль [2, с.30–34].

З початком нової економічної політики питання розвитку науки управління набували ще більшої актуальності. В СРСР, у тому числі і в Україні, на початку 20-х років були створені численні науково-дослідні інститути, лабораторії, різні бюро раціоналізації, що вивчали проблеми наукової організації праці й управління, в тому числі створений у квітні 1921 р. при південному бюро ВЦСПС у Харкові Всеукраїнський інститут праці (ВУП). Можна виділити кілька напрямів у методологічних пошуках, і підходах до розуміння предмета і принципів управління того часу. За масштабністю впливу першим варто виділити організаційно-технічний підхід, найактивнішим представником якого був О.О. Богданов.

У створеному в Москві у 1921 р. Інституті праці, який очолював О.К. Гастев, працювали над пошуком шляхів раціоналізації трудових рухів, оптимізації робочого місця працівника, розробкою системи наукової організації праці (правила, норми). А.К. Гастев до питань управління підходив із погляду

робочого місця. А.К. Гастеев заклав основи комплексного підходу до теорії управління, тобто підходу, який у сучасному менеджменті розглядається як системний підхід. Незважаючи на відому спільність виробничої й управлінської праці, передбачення в останньому низки кібернетичних і праксеологічних ідей, він, однак, розглядав їх як існуючі паралельно і незалежно.

В цей час поряд з «помірно-синтетичним» підходом щодо дослідження управління набули розвитку підходи, які можна характеризувати як крайні і однобокі. Так, наприклад, Є.Ф. Розмирович з огляду на спільність рис у виробничому й управлінському процесах єдино правильним підходом до ефективного управління вважала технічний. П.М. Керженцев вважав, що ефективне управління людьми у різних організаціях має спільні риси, тому може бути доцільним обмін досвідом та формулювання певних загальних принципів управління.

Цікавий підхід до ефективного управління персоналом радянського ученого М.А. Вітке, який одним з перших радянських вчених сформулював тезу про необхідність виділення окремої науки — управління людьми, а також визначав сукупність якостей, які є необхідними керівникові. М.А. Вітке вів у науковий обіг такі терміни, як «людський фактор виробництва», «соціально-психологічна атмосфера», «колективно-трудова діяльність» та інші. Відмовившись від традиційних методів (авторитарне управління), закликав до «організаційної революції». М.А. Вітке розглядав управління як спосіб вивільнення творчої енергії працівників [3].

Директор Харківської філії Інституту праці Ф. Р. Дунаєвський акцентував увагу на проблемах підбору персоналу, його підготовці та стимулюванні, застосував поняття «адміністративної ємкості», під яким розумів здатність керівника безпосередньо працювати із певною кількістю осіб. Одним із завдань цих досліджень було обґрунтування принципів управління, які склалися у соціалістичній системі господарювання: централізм, пряме директивне управління виробничо-господарською діяльністю організацій з боку державних та партійних органів.

У повоєнний період у радянській літературі з управління набув розвитку напрям, що виник наприкінці 30-х років. Його відмітною рисою стало дослідження закономірностей управління «не взагалі», а пов'язаних з особливостями об'єкта управління – планового соціалістичного виробництва. До кінця 50-х років у СРСР намітилося також поступове подолання існуючого раніше негативного ставлення до застосування математичних методів в економіці. Подальше визнання кібернетики і застосування її в дослідженні економічних процесів сприяли визнанню науки управління. У 60–70-х роках серед учених у СРСР розгортається навіть дискусія про предмет і методологію цієї науки.

Незважаючи на величезний інтерес радянських учених до проблем управління, наявність численної кількості відповідної літератури, оцінка радянської теорії управління даного періоду є скоріше негативною, ніж позитивною. Такий висновок пояснюється, по-перше, тим, що аналіз управління виробництвом як організаційно-технічної діяльності, що переважав у 20–30 роки, поступово поступився місцем дослідженню управління як системи відносин. По-друге, визнання управління складовою частиною виробничих відносин поставило його в ряд найважливіших категорій політичної економії соціалізму. Під впливом подальшого погіршення реальних процесів господарювання, відставання в економічному суперництві з ринково організованими системами до кінця 80-х років управлінська думка в СРСР, як і політична економія соціалізму, що трактувалася догматично, остаточно втратила здатність формувати власну теоретичну базу [5, с.194–208].

Висновки. На основі проведеного дослідження еволюції концепцій ефективного управління персоналом можна зробити деякі узагальнення і висновки. Отже, теорія ефективного управління персоналом пройшла шлях від наукової організації праці до концепції суспільства знань. І цей процес продовжується разом із інтенсивним розвитком суспільного виробництва, викликами глобалізації, швидким прискоренням усіх процесів економічного і суспільного життя. Тому, на порозі доби інтелектуального працівника нові питання поставлені перед менеджментом в цілому і безпосередньо щодо підвищення ефективності управління людськими ресурсами. Люди є найціннішим активом організації. Тільки дотримання цієї тези на різних рівнях ефективного управління людськими ресурсами забезпечує успіх ефективного функціонування суб'єктів господарювання. Людські ресурси визначають рівень розвитку, успішність діяльності та формують його інтелектуальну базу. Тому підходи до ефективного стратегічного менеджменту людськими ресурсами мають знаходитися у центрі уваги. Вони також мають бути менш орієнтованими на сам процес, а більше – на його результат. Недостатня якість людських ресурсів загрожує самій здатності підприємств, регіонів, країни здійснювати соціально орієнтоване ефективне суспільне виробництво.

На нашу думку, до сьогодні в нашій державі ще не склалося розуміння цього, і тому основною проблемою є відсутність послідовного стратегічного підходу до ефективного управління персоналом та підтримки відповідного його рівня, необхідного для максимізації добробуту населення країни та її економічного зростання.

Таким чином, ми вважаємо, що першим кроком на шляху підвищення якості персоналу організацій має стати визнання існування цієї проблеми, ідентифікація та використання потенціалу всіх адміністративних органів, до завдань ефективного управління людськими ресурсами та їх розвитком.

Другим кроком є реалізація відповідних реформ у законодавчій сфері з метою надати цим органам

додатковий інструментарій та гнучкість для того, щоб наймати, управляти та зберігати певний рівень людських ресурсів, зокрема щодо критично важливих професій. Третім кроком буде тісне співробітництво між всіма зацікавленими сторонами при реалізації реформ у сфері покращення людських ресурсів. Ці реформи мають приділяти особливу увагу таким критеріям, як вміння, знання та ефективність, а не часовим та монетарним параметрам, як це часто має місце сьогодні [6].

Автор переконаний, що поява стратегічного виміру в ефективному управлінні людськими ресурсами робить кадрову політику активною, замість пасивної чи реактивної політики, які є характерними для традиційних моделей управління персоналом. Відповідальність за реалізацію активної кадрової політики покладається і на лінійних керівників, а це означає, що кадрова робота всіх ланок інтегрується в систему кадрового менеджменту, яка і є здатною ефективно реалізувати таку політику.

В сучасних умовах проходить переорієнтація системи кадрового менеджменту на індивідуальну роботу з персоналом. Якщо працівники служб персоналу намагались економити витрати на відтворення робочої сили, то технологія ефективного управління людськими ресурсами спрямована на підвищення ефективності інвестиції на постійне професійне зростання працівників організації і покращення умов праці.

Якщо система ефективного управління персоналом всю увагу концентрувала на виробничий персонал, то ефективне управління людськими ресурсами переносить акцент на управлінський персонал: на контингент менеджерів, від компетенції яких значною мірою залежить ефективність роботи організації в цілому.

Нова система ефективного управління людськими ресурсами передбачає сильну, адаптивну, організаційну, корпоративну культуру, яка б стимулювала розвиток атмосфери взаємної відповідальності найманого працівника і роботодавця, бажання всіх працівників організації зробити її «кращою компанією» за рахунок підтримки ініціативи на всіх рівнях організації, постійних технічних і організаційних нововведень, відкритого обговорення всіх проблем.

На думку автора, технологія ефективного управління людськими ресурсами дає синергетичний ефект якщо: відносно добре розвинута система адаптації до зовнішнього і внутрішнього ринку праці (індивідуальне планування кар'єри, підготовка і перепідготовка персоналу, стимулювання професійного зростання і ротації кадрів); застосовуються гнучкі системи організації робіт (гуртки якості, автономні робочі групи); використовуються системи оплати, побудованої на принципах всебічного обліку персонального вкладу (в тому числі з самими працівниками) і рівня професійної компетенції (знання, вміння, навички, якими реально володіють працівники); підтримується високий рівень участі окремих працівників і робочих груп у розробці та прийнятті управлінських рішень, які відносяться до їх повсякденної роботи; добре організована система комунікації, яка забезпечує дво- і багатосторонні вертикальні, горизонтальні і діагональні зв'язки в самій організації (підприємстві).

Література

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Армстронг М. ; [пер. с англ. / под. ред. С.К. Мордовина]. – СПб : Питер, 2004. – 832 с.
2. Балабанова Л.В. Управление персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
3. Витке Н.А. Организация управления и индустриальное развитие / Витке Н.А. – М., 1925.
4. Кові С.Р. Восьма звичка. Від успішності до величі / Кові С.Р. – К. : Вид-во О. Капусти, 2005. – 414 с.
5. Кредісов А.І. Менеджмент в історичному розвитку як теорія / А.І. Кредісов. – К. : Знання України, 2009. – 515 с.
6. Мистецтво управління персоналом : Кн. 1: Таланти і лідери / [ред. Н. Черепухіна (гол.) та ін., уклад. : Людмила Савицька, Віктор Гарнавський та ін. ; пер. з рос. Людмила Метелюк та ін.]. – К. : Вид-во Олексія Капусти, 2002. – 299 с.
7. Мурашко М. Менеджмент персоналу : [навчально-практичний посібник] / М. Мурашко. – [2-е вид., стереотип]. – К. : Знання, 2006. – 311 с.
8. Ситник П.І. Управление персоналом : [навчальний посібник] / Ситник П.І. – К. : Фірма "ШКОС", 2009. – 472 с.
9. Ушева М. Управление таланта (Talent Management) : [монографія] / М. Ушева. – Благоевград : Унив. изд. "Неофит Рилски", 2010. – 335 с.
10. Хміль Ф.І. Управление персоналом : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
11. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации : [учебно-практическое пособие] / С. В. Шекшня. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. – 352 с. – (Серия "Библиотека журнала "Управления персоналом").
12. Pedler M., Burgoyne J. and Boydell T. The learning company: a strategy for sustainable development. – UK, Maidenhead; Mc Graw Hill, 1991.

13. Senge P. The fifth discipline: the art and practice of the learning organization. – New York : Doubleday, 1990. – 423 p.

Надійшла 18.10.2012; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

УДК 331.101

А. С. ТЕЛЬНОВ, С. Л. РЕШМІДІЛОВА

Хмельницький національний університет

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті обґрунтовано роль трудового потенціалу в забезпеченні якості продукції. Здійснено аналіз наукових підходів до сутності трудового потенціалу. Запропоноване визначення трудового потенціалу у контексті забезпечення якості продукції.

In the article grounded a role of labour potential is in providing of quality of products. The analysis of scientific approaches is carried out in relation to essence of labour potential. The offered determination of labour potential is in the context of providing of quality of products.

Ключові слова: трудовий потенціал, якість праці, якість продукції, підхід, забезпечення.

Постановка проблеми. В умовах глобальної конкуренції економічне зростання промислових підприємств стає можливим на основі національних конкурентних переваг, однією з яких є якість продукції. Досягнення високої якості продукції пов'язане з розв'язанням широкого кола соціально-економічних проблем, однією з яких є формування якості праці на основі активізації трудового потенціалу підприємства. Ця позиція пов'язана зі зростанням ролі трудового потенціалу у забезпеченні результативних показників трудової діяльності, інтелектуалізацією праці, підвищенням її складності та інноваційності. Зростання вимог до якості праці обумовлює потребу у високій якості трудового потенціалу підприємства, здатного забезпечити необхідний рівень якості продукції відповідно до зростаючих вимог споживачів. Питання визначення трудового потенціалу у контексті формування якості праці та на її основі якості продукції сьогодні досліджені ще недостатньо. Це обумовлює актуальність теми даного дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним з визначенням сутності та змісту трудового потенціалу присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних учених. Серед них слід виділити таких, як С.У. Бектуров, В.К. Врублевський, В.Г. Костаков, І.І. Лукінов, О.С. Панкратов, Г.П. Сергеева, Л.С. Чізов, І.І. Бажан, Д.П. Богиня, О.А. Грیشнова, М.І. Долішній, В.М. Лич, В.В. Онікієнко, С.І. Пирожков, О.С. Федонін, Л.В. Шаульська, Л.Т. Шевчук та інші. Дослідники по-різному визначають категорію «трудова потенціал», притримуючись при цьому традиційних підходів. Разом з тим інтерпретація категорії «трудова потенціал» визначається метою дослідження та завданнями, які покликаний вирішувати людський фактор в умовах трансформаційних змін, викликаних особливостями постіндустріального розвитку. Не зважаючи на значний спектр досліджень з проблеми трудового потенціалу, сьогодні недостатньо розробленими є питання, пов'язані з визначенням сутності трудового потенціалу у зв'язку з його можливостями забезпечувати якість продукції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування дефініції «трудова потенціал» у контексті забезпечення якості продукції.

Основний матеріал дослідження. Перехід суспільства до постіндустріальної стадії розвитку обумовлює зміну принципів організації управління, що виявляється у застосуванні новітніх технологій організації праці, реалізації ідеї «креативної корпорації», забезпеченні єдиного організаційно-технологічного простору для праці, формуванні творчого ставлення до роботи, корпоративних етичних цінностей тощо. В таких умовах якісні характеристики трудового потенціалу стають пріоритетними складовими формування якості праці і забезпечення високого рівня якості продукції.

На сьогодні категорія «трудова потенціал» підприємства як сукупність людських характеристик, що виявляються у процесі праці, набуває великої прикладної цінності. Трудова потенціал підприємства є важливим об'єктом управління, який впливає на процес забезпечення якості продукції. Він містить у собі компоненти, які стосуються окремого працівника, трудових колективів, персоналу підприємства, населення країни. В сучасних умовах трудова потенціал стає переважаним відносно техніки і технології у виробничому процесі, а тому визнається головним ресурсом у формуванні стратегії розвитку сучасних підприємств. У процесі забезпечення якості продукції відбувається складна взаємодія виробничих елементів: матеріальних ресурсів, техніки і технології, професійних і соціальних відносин, інформаційних потоків, знань і кваліфікації, трудового досвіду. У цій складній взаємодії головною компонентою виступає трудова потенціал підприємства, який формує якість праці.

Як свідчить зарубіжний досвід, сьогодні формується нове розуміння і нове ставлення до забезпечення якості продукції. Якість продукції визначається все більше соціальними факторами, пов'язаними з активізацією трудового потенціалу, контролем на всіх етапах життєвого циклу продукції, що обумовило створення ряду концепцій поліпшення якості (цикл Демінга, «нуль дефектів» Кросбі, трилогія

якості Джурана, система всебічного управління якістю Фейгенбаума). Результатом цих комплексних досліджень став перехід до нової концепції управління якістю продукції на основі тотального менеджменту якості.

В сучасних умовах розвиток продуктивної сили праці стає можливим лише в умовах творчої активності працівників, що обумовлює принципово нові вимоги до трудового потенціалу, а отже потребує уточнення його сутності. Про важливу роль якості трудового потенціалу у формуванні якості праці свідчить включення його в процес управління якістю продукції. Сучасний розвиток теорії управління якістю продукції характеризується зміщенням акцентів на навчання і мотивацію працівників як основного ресурсу у забезпеченні якості роботи всього підприємства. У стандарті ISO 9001 сформульовані основні вимоги до людських ресурсів: „Персонал, який виконує роботу, що впливає на якість продукції, повинен бути компетентним у відповідності з отриманою освітою, підготовкою, навичками та досвідом” [1]. Викладені у ньому вимоги стосуються питань оцінки компетентності працівників, навчання і розвитку, інформованості про свій внесок у досягнення цілей в області якості і ведення відповідної документації. Тобто мова йде про формування такого рівня трудового потенціалу персоналу підприємств, який здатний забезпечити високу якість праці та кінцевого результату – якості продукції.

Отже, враховуючи значимість проблеми визначення трудового потенціалу у контексті забезпечення якості продукції, нами узагальнені основні підходи до його визначення, які склались у літературі, що відображено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика основних підходів до трактування категорії «трудоий потенціал»

Науковий підхід	Визначення поняття «трудоий потенціал»	Автор і наукова праця
Праце-ресурсний підхід	Сукупність працездатного населення, що має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку, застосовує працю у народному господарстві з урахуванням її технологічної та технічної оснащеності.	Онiкiєнко В.В. Продуктивна зайнятiсть: змiст, актуальнi проблеми i шляхи вдосконалення / В.В. Онiкiєнко, Н.П. Коваленко. – К. : Принт-експрес, 1999. – 50 с.
Теорiя регіонального трудовикористання	Прогнозована iнтегральна здатнiсть групи, колективу, підприємства, працездатного населення країни, регіону до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності.	Долiшнiй М.І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу / М.І. Долiшнiй // Демографічні аспекти вiдтворення трудового потенціалу. – К., 1993. – С. 87.
	Ефективнiсть використання трудового потенціалу опосередковується ринковими відносинами з обов'язковим врахуванням стану суспільно-політичного життя, рівня свідомості, культури, професійної підготовки, національної специфіки, інтересів, традицій, що склалися в сфері трудових відносин.	Пiтюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку i функціонування / М.І. Пiтюлич, М.І. Бiбен, В.В. Мiкловда. – Ужгород : Карпати, 1996. – С. 15.
Ресурсний підхід	Запаси праці, що залежать від загальної чисельності трудових ресурсів та їх структури за статтю та віком, знанням, соціальною мобільністю, ступенем відповідності демографічної структури працівників умовам підвищення ефективності праці.	Трудовые ресурсы. Социально-экономический анализ / [под ред. В.Г. Костакова]. – М., 1976. – С. 18.
	Ресурси праці, якими володіє суспільство: чисельність працездатного населення та його якісні характеристики (стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація тощо) визначають реальне значення трудового потенціалу.	Сергеева Г.П. Эффективное использование трудового потенциала / Г.П. Сергеева, Л.С. Чицова // Новое в жизни, науке, технике. – Москва : Знание, 1987. – № 7. – С. 43–47.
	Ресурси праці, які визначають сукупність можливостей населення до активної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності в комплексі з умовами та якістю їх використання у сфері праці.	Шаульська Л.В. Трудовий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.В. Шаульська. – Київ, 2006. – С. 9.
Політекономічний підхід	Сукупний працівник та відповідні умови праці в єдності факторів, що відбивають, з одного боку, його зміст, з іншого – соціально-економічний характер.	Врублевский В.К. Развитой социализм: труд и НТР (очерки теории труда) / В.К. Врублевский. – Москва : Наука, 1984. – С. 116.
Демографічний підхід	Зведена економіко-демографічна характеристика трудової активності людей, що визначається середнім числом людино-років, яке дане покоління проживає в складі економічно активного населення при заданому рівні смертності.	Лукинов И.И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала / И.И. Лукинов // Соцтруд. – 1981. – № 8. – С. 101–110.
	Трудовий потенціал, об'єднуючи в собі сукупність демографічних, соціальних та духовних здібностей конкретного працеравного населення, формується в результаті безпосереднього впливу соціально-економічних, соціально-психологічних, духовних факторів, якими опосередковується його перехід у реальні продуктивні сили суспільства.	Пирожков С.І. Вiдтворення трудового потенціалу / С.І. Пирожков // Економіка України. – 1991. – № 7. – С. 8–19.
Демоекономічний підхід	Вивчення трудового потенціалу базується на застосуванні методу таблиць економічно активного життя та прийомів потенціальної демографії.	Чертко Л.А. Трудовий потенціал Східного Подiлля та Центрального Приднiпров'я: демографічний та працересурсний вимір : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.А. Чертко. – Київ, 2005. – С. 6.

Науковий підхід	Визначення поняття «трудоий потенціал»	Автор і наукова праця
3 позицій праці, як фактор виробництва	Сукупні здібності економічно активного населення даної території забезпечити виробництво споживчих вартостей, які відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку в конкретних соціально-економічних і науково-технічних умовах	Джаин І.О. Оценка трудового потенциала: [монография] / И.О. Джаин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – С. 235-249.
Системний підхід	Система з просторовою та часовою орієнтацією, елементами якої є трудові ресурси з урахуванням усієї сукупності їх кількісних і якісних характеристик, зайнятості та робочих місць.	Качан Є.П. Управление трудовыми ресурсами: [науч. посіб.] / Є.П. Качан, Д.Г. Шушпанов. – К.: Вища школа, 2005. – С. 51.
	Складноструктурована динамічна система, яка втілюється у сукупності його якостей та властивостей: природно-біологічних, що характеризують фізичний і психологічний стан працівників; освітньо-професійних, що характеризують здатність до виконання роботи певного складу; соціально-мотиваційних, які характеризують соціальну зрілість, мотивацію та потребу в праці; креативно-інноваційних, які характеризують можливості працівників до творчого використання власних здібностей у інноваційній діяльності.	Щербак В.Г. Формування, використання та розвиток трудового потенціалу в умовах структурно-інноваційних перетворень : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В.Г. Щербак. – Харків, 2009. – С. 8.
	Система кількісних і якісних компонентів, кожен з яких характеризується одним або системою відповідних показників, які характеризують виробництво.	Жильченкова В.В. Совершенствование управления качественной характеристикой трудового потенциала предприятия / В.В. Жильченкова // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – 2002. – Вип. 49. – С. 141–146.
Соціально-економічний	Якісні параметри трудового потенціалу слід аналізувати за допомогою сукупності наступних ознак: демографічних, медико-біологічних, кваліфікаційних, екологічних, науково-технічних, соціальних, психологічних, ідейно-політичних.	Качество трудового потенциала (социально-экономический аспект) / [под ред. М.И. Долишнего]. – К. : Наукова думка, 1986. – С. 13.
	Поліфакторне явище в життєдіяльності суспільства на тому чи іншому етапі його розвитку, а його якісні параметри розкриваються за допомогою загальнодемографічних, медико-біологічних, кваліфікаційних, екологічних, науково-технічних, соціальних, психологічних та інших істотних ознак.	Костів В.Я. Трудовий потенціал і передумови його ефективної зайнятості в перехідний період : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.02 «Зайнятості та ринок праці» // В.Я. Костів. – Львів, 1996. – С. 9–10.
Результативний підхід	Накопичений результат об'єднання трудових потенціалів працівників, які мають кількісні та якісні ознаки, з певними можливостями та станом внутрішнього середовища підприємства, що створює умови реалізації та розвитку трудових характеристик найманої праці, спрямованої на забезпечення певного результату.	Новікова М.М. Методичне обґрунтування прийняття рішень у системі управління трудовим потенціалом машинобудівних підприємств / М.М. Новікова // Економіка розвитку. – 2010. – № 1. – С. 59–61.
	Сукупні можливості колективу виконувати певні завдання.	Верхоглядова Н.І. Методичні підходи до визначення поняття «трудоий потенціал» / Н.І. Верхоглядова, М.І. Русінко // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 221.
	Сукупність можливостей та здібностей працівника, реалізація яких у конкретних виробничо-технічних і соціально-економічних умовах діяльності підприємства дозволяє отримувати результати праці на очікуваному кількісно-якісному рівні.	Козак К.Б. Управление развитием трудового потенциала персонала предприятия : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.Б. Козак. – Херсон, 2011. – С. 4.
	Заснована на професійних знаннях, практичних навичках, особових та психофізіологічних характеристиках працівників здатність персоналу реалізувати цілі підприємства при належному матеріально-технічному, інформаційному та організаційному забезпеченні процесу праці.	Радько С.Г. Формирование механизма устойчивого функционирования предприятия на основе эффективных методов управления трудовым потенциалом : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.Г. Радько. – Москва, 2007. – 35 с.
	Міра наявних ресурсів і можливостей, які безперервно формуються в процесі всього життя особистості, реалізуються у трудовій поведінці та визначають її реальну результативність.	Шаталова Н.І. Трудовой потенциал работника / Н.І. Шаталова. – М. : Юнити-Дана, 2003. – С. 7.
	Трудовий потенціал не тільки обліково-статистичний (кількісний), а й діяльнісно-результативний (якісний) імператив.	Вовканич С.Й. Демографічні передумови розвитку соціально-трудоого потенціалу та його інтелектуальні компоненти (всеукраїнський та регіональний аспекти) / С.Й. Вовканич, С. О. Цапок // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Соціальні аспекти регіональної політики : зб. наук. пр. – Вип. 9. – С. 65–86.
	Потенційна або реальна величина ресурсу праці, здатна забезпечувати необхідний виробничий і соціальний результат на різних рівнях управління працею в певних суспільно-економічних умовах.	Атасва О.А. Развитие и стимулирование использования трудового потенциала : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О.А. Атасва. – Донецьк, 2010. – С. 8.

Науковий підхід	Визначення поняття «трудоий потенціал»	Автор і наукова праця
Інтегральний підхід	Інтегральна форма, що кількісно та якісно характеризує спроможність суспільства в динаміці забезпечити людський фактор виробництва відповідно до вимог його розвитку.	Панкратов А.С. Управление воспроизводством трудового потенциала / А. С. Панкратов. – М. : МГУ, 1988. – 279 с.
	Інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення.	Богиня Д.П. Основи економіки праці : [навч. посіб.] / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – [3-є вид., стер.] – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.
Факторний підхід	Частина потенціалу людини, що формується на основі природних даних (здібностей), освіти, виховання і життєвого досвіду.	Генкин Б.М. Экономика и социология труда : [учебник] / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА, 2008. – С. 66.
	Якість самих людей, сукупність відносин, які забезпечують цю якість, а також якість методів, способів, механізмів, які відкривають простір для ефективного функціонування трудового потенціалу.	Бажан І.І. Сутність категорії «трудоий потенціал» та її економічна природа / І.І. Бажан // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук праць. – Київ, 2007. – № 1(20). – С. 69–73.
	Складає людський потенціал, і вона є сукупністю якісних характеристик економічно активного населення, що можуть бути використані в процесі праці. Таке трактування підкреслює якісний характер даної економічної категорії.	Коцур А.С. Формування і реалізація регіональної соціальної політики збереження і розвитку трудового потенціалу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А.С. Коцур. – Київ, 2010. – С. 7.
Етимологічний підхід	Міра і якість сукупної здатності до праці, якими визначаються потенційні можливості працездатного населення за участю в суспільно-корисній діяльності за даного розвитку продуктивних сил і ступеня зрілості суспільних, насамперед, економічних відносин, а також як надзвичайно важливий інтегральний показник рівня розвитку та можливостей діяльності головної продуктивної сили суспільства.	Бектуров С.У. Вопросы методологии исследования трудового потенциала социалистического общества / С.У. Бектуров // Использование трудового потенциала : сб. науч. тр. – М. : ИЭ АН СССР, 1987. – С. 22–23.
	Сукупність носіїв можливостей до здійснення трудової діяльності, які реалізуються або можуть бути реалізовані в суспільстві при існуючому рівні розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.	Клименко Л.О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу: сутність та основні функції / Л.О. Клименко // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Київ, 2000. – № 9. – С. 144–148.
	Сукупність трудових можливостей, яка сформована і формується у певних виробничих відносинах і умовах відтворення та в разі відповідності сучасним технологіям може бути ефективно використана у виробничій діяльності.	Синиця Т.В. Формування та використання трудового потенціалу промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Т.В. Синиця. – Харків, 2004. – 20 с.
	Можливості (демографічні, соціальні, духовні) працездатного населення, які можуть бути реалізовані і приведені в дію в умовах певного рівня розвитку продуктивних сил суспільства та науково-технічного прогресу.	Баб'як Г. З історії географічного та соціально-економічного вивчення поняття „трудоий потенціал” [Електронний ресурс] / Галина Баб'як, Василь Файфура, Дмитро Шушпанов. – Режим доступу : www.ukr-ur.narod.ru/istoukrgeoe/allpubl/krajznavstvo/zistorgeotasoc1.htm
	Існуючі й потенційні можливості працівників щодо реалізації їх кількісних та якісних характеристик у конкретних соціально-економічних і виробничо-технічних умовах.	Смолюк В.Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / В.Л. Смолюк. – Харків, 2008. – С. 3.
	Існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.	Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 197.
	Сукупні реальні та потенційні можливості працівників підприємства, що сформувались за певних виробничих умов та здатні впливати на результати діяльності підприємства в умовах певного рівня розвитку соціально-економічного середовища.	Галаз Л.В. Формування та оцінювання використання трудового потенціалу промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Л.В. Галаз. – Львів, 2011. – С. 17.
	Наявні на даний час і перспективні трудові можливості, які характеризуються чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками.	Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2001. – 295 с.
Ресурсно-маржинальний підхід	Гранична кількість і якість запасів праці в конкретних умовах геопросторово-часових координат, якими володіє людина, група людей, суспільство. Його структуру формують біологічна, демографічна, інтелектуальна, сакральна, історична, культурна, освітня, соціальна, економічна, мотиваційна та інші компоненти.	Шевчук Л.Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л.Т. Шевчук. – Львів, 2001. – С. 26.

Науковий підхід	Визначення поняття «трудоий потенціал»	Автор і наукова праця
Синергетичний	Гранична можливість досягнення вигід підприємства, що базується на синергетичному ефекті взаємодії кількісних та якісних компонентів трудового потенціалу його працівників.	Демко І.І. Організація і методика аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / І.І. Демко. – Львів, 2011. – С. 5.
Комплексний підхід	По-перше, як людські ресурси з їх розумовими і фізичними можливостями, запасами до трудової діяльності, які в процесі їх використання мають здатність до розширеного відтворення, по-друге, як економічна категорія, що виражає взаємовідносини між людьми з приводу ефективного відтворення елементів суспільного виробництва та їх привласнення з метою задоволення потреб особистості, сім'ї, організації, держави, вирішення глобальних проблем	Лич В.М. Науково-методичні основи відтворення трудового потенціалу України : атореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація, управління, планування і регулювання економікою» / В.М. Лич. – К., 2005. – С. 7.
Інноваційний підхід	Пов'язує процес формування трудового потенціалу з інноваційністю економіки та стимулюванням до інноваційної діяльності; при цьому сама інноваційна діяльність пов'язана з продуктивністю праці.	Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [монографія] / В.П. Антонюк. – Донецьк, 2007. – С. 74.
	Трудоий потенціал впливає на сукупну продуктивність праці та кінцевий результат праці, який вимірюється зростанням обсягу реалізованої інноваційної продукції завдяки інноваційній активності у сфері праці.	Додонов О.В. Проблематика розгляду трудового потенціалу з урахуванням продуктивності та інноваційної активності / О.В. Додонов // Вісник Східноукраїнського університету ім. В. Даля. – 2011. – № 14(168), ч. 1. – С. 87-92.
	Пропонує визначення якісної складової трудового потенціалу в умовах інноваційного розвитку.	Коноваленко М.К. Модель формування якісних змін трудового потенціалу в інноваційній моделі зростання / М.К. Коноваленко // Державне будівництво. – 2008. – № 1.
	Соціально-економічна категорія, яка виражається сукупністю продуктивних характеристик економічно активного населення, що визначають інноваційний розвиток країни.	Ільч Л.М. Трудоий потенціал України та ефективність його використання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л.М. Ільч. – К., 2006. – С. 9.
Підхід, який враховує умови формування якості праці та забезпечення якості продукції	Найважливіша економічна характеристика трудових ресурсів, що являє собою кількість і якість праці, яку має суб'єкт управління протягом відомого періоду часу.	Романенко І.В. Управление персоналом : [конспект лекцій] / І.В. Романенко. – Спб, 2000. – С. 21.
	Інтегральна сукупність властивостей і можливостей працівників промислових підприємств продуктивно реалізувати та розвивати у праці свої знання, трудовий досвід, здібності, здатність до інновацій в конкретних умовах виробництва з метою задоволення особистих, колективних та суспільних потреб на основі створення якісної продукції, що користується попитом.	Гнибіденко О.І. Соціально-економічний механізм ефективного використання та розвитку трудового потенціалу промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О.І. Гнибіденко. – К., 2008. – С. 6.

Як видно з табл. 1, відмінності у визначеннях трудового потенціалу пояснюються об'єктом вивчення, різними рівнями трудового потенціалу (працівник, підприємство, регіон, територія, суспільство), визначенням номінального і реального трудового потенціалу.

Так, демографічний підхід характерний для досліджень київських учених. Вперше цей погляд виклав І.І. Лукінов у публікації про зв'язок між відображенням і використанням трудового потенціалу. В межах цього підходу трудовий потенціал розглядається як сукупність працездатного населення з певною професійно-кваліфікаційною підготовкою. Працересурсний підхід вказує на важливість ролі і місця окремих поколінь у функціонуванні трудового потенціалу.

Представником політекономічного підходу вважається В.К. Врублевський, який при визначенні сутності трудового потенціалу враховує ступінь використання працівників, ефективність суспільної праці, результативність функціонування суспільного працівника як системної категорії. Також він акцентує увагу на зв'язку трудових ресурсів із засобами виробництва і вважає, що визначення трудового потенціалу лише як маси праці, що знаходиться в розпорядженні суспільства, досить спрощене. Недоліком такого трактування є те, що не враховуються потенційні можливості населення, отже обмежується предмет управління трудовим потенціалом. Натомість ряд авторів (Г. Баб'як, С.У. Бектуров, Н.А. Тітова, О.С. Федонін, Л.В. Галаз, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, В.Л. Смолюк) пропонують етимологічний підхід до визначення трудового потенціалу, який акцентує увагу на ролі його потенційних можливостей до певного виду діяльності.

Як зауважують Н.І. Верхоглядова та М.І. Русінко, ресурсне розуміння потенціалу має велике значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик, тому можна говорити про загальний характер такого підходу, адже тільки за умов системного поєднання ресурсів можливе функціонування будь-якого економічного процесу [2, с. 221].

Отже, в межах ресурсного підходу потенціал розглядається з позицій вичерпності ресурсів (можливий час роботи, потенційно можливий виробіток тощо). При цьому не враховуються такі сутнісні

ознаки трудового потенціалу, як змінність (динамічність) його властивостей, їх розвиток у довгостроковій перспективі, варіанти використання внутрішніх резервів, цільова спрямованість мобілізованих і передбачуваних можливостей. Цим викликана поява комбінованих підходів до визначення сутності трудового потенціалу, таких як ресурсно-маржинальний, який пропонує розгляд трудового потенціалу як граничної кількості та якості запасів праці в конкретних умовах геопросторово-часових координат; соціально-економічний підхід, який є доповненням демографічного і робить наголос на соціально-економічних характеристиках трудового потенціалу. В межах факторного підходу трудовий потенціал ототожнюється лише з кількісними або якісними характеристиками трудових ресурсів.

Останнім часом формуються нові підходи до визначення сутності трудового потенціалу. Так, деякі автори розглядають трудовий потенціал з позицій системного підходу (С.П. Качан, В.В. Жильченкова, В.Г. Щербак). З цих позицій трудовий потенціал є системою, яка складається з окремих елементів – структурних складових трудового потенціалу. Ще однією тенденцією у формуванні підходів до визначення сутності трудового потенціалу є комбінування традиційних з виділенням нових елементів дослідниками. Такий підхід характерний для досліджень В.М. Лич [3].

Активізація інноваційних процесів обумовила появу підходів до визначення трудового потенціалу з позицій можливості його участі в інноваційній діяльності (В.П. Антонюк, О.В. Додонов, Л.М. Ільч, М.К. Коноваленко). Цікавим є синергетичний підхід до визначення сутності трудового потенціалу, який передбачає отримання синергетичного ефекту у результаті взаємодії основних його елементів (І.І. Демко). Так, в роботі [4, с. 10] запропонований підхід до оцінки інноваційного розвитку трудового потенціалу, в основу якого покладено визначення його можливого синергетичного ефекту в результаті взаємодії ресурсів підприємства, які дають ефект (ресурси кількісної та якісної забезпеченості; ресурси продуктивності праці; соціально-психологічні ресурси; ресурси економічної віддачі праці та підсистемами, які його отримують (природно-біологічної, освітньо-кваліфікаційної, соціально-мотиваційної та креативно-інноваційної підсистемами). Згідно з результативним підходом реалізація наявного рівня трудового потенціалу підприємства обумовлює результативність діяльності підприємств. Такої думки притримується М.М. Новікова і зазначає, що результативність діяльності підприємств узагальнюється в досягнутому потенціалі фінансової стійкості [5, с. 59].

Нам вважається доцільним формулювання сутності поняття трудового потенціалу з позицій його можливості формувати якість праці та на цій основі забезпечувати якість продукції. В сучасних дослідженнях з'являються визначення трудового потенціалу, які містять елементи формування ним якості праці. Разом з тим, деякі з них вимагають уточнення та удосконалення. Так, І.В. Романенко [6, с. 21] визначає трудовий потенціал як найважливішу економічну характеристику трудових ресурсів, що являє собою кількість і якість праці, яку має суб'єкт управління протягом відомого періоду часу: кількісною характеристикою трудового потенціалу на макрорівні є економічно активне населення, тобто та його частина, яка формує пропозицію робочої сили на ринку праці; кількісне вимірювання трудового потенціалу на мікрорівні здійснюється на основі показника корисного (ефективного) фонду часу, який розраховується для оптимальних умов функціонування персоналу підприємства. Таке трактування поняття «трудова потенціал», на наш погляд, звужує його застосування як на макро-, так і на мікрорівні, виходячи з того, що характеристики потенціалу у сфері праці не обмежуються корисним фондом часу або кількістю робочої сили на ринку праці.

Заслугує на увагу робота В.Г. Щербак, в якій авторка доводить, що в умовах становлення соціально-орієнтованої економіки формується новий тип суб'єкту праці, а отже домінуючим типом праці в таких умовах стає інтелектуальна, творча праця, на зміст якої впливає інформатизація, інтелектуалізація, соціалізація та демократизація суспільства. В таких умовах зростає роль трудового потенціалу у формуванні якості праці. Автор наголошує на необхідності формування нових стандартів якості праці персоналу підприємств, відповідно до яких вона повинна бути соціальною складовою, спрямованою як на діяльність працівників, так і на задоволення споживачів, орієнтованою на досягнення цілей довгострокового підприємницького успіху й вигод всіх працівників підприємства [4, с. 11].

Отже, соціалізація економіки України посилює вплив тих компонентів трудового потенціалу, які визначаються його якісними характеристиками. Трудовий потенціал є складною соціально-економічною категорією, яка характеризується такими властивостями, як: системність, комплексність, динамічність, змінність, складність. Під впливом загального ускладнення процесу виробництва та переходу до постіндустріальних моделей формування економіки зростає роль особистісного фактора в управлінні якістю продукції. Через те підвищується роль професійного трудового потенціалу, здатного ефективно використовувати свої знання відповідно до існуючого рівня технологій.

Сьогодні стає очевидно, що необхідно по-новому підходити до визначення ролі людського фактору в виробничому процесі, враховуючи зростаюче значення можливостей використання підприємницьких, особистих, інтелектуальних здібностей трудового потенціалу відповідно до вимог формування інформаційного суспільства. Зростають вимоги до якісних характеристик трудового потенціалу, якими є потреба у трудовому потенціалі певної кількості та якості, необхідність постійного удосконалення професійних знань співробітників, високий рівень трудової дисципліни, культура праці, згуртованість у

процесі роботи, визнання праці першою життєвою потребою. Виходячи з наведеного вище, під трудовим потенціалом підприємства ми розуміємо сукупність особистих і здобутих в процесі трудової діяльності властивостей працівників, які дозволяють формувати якість праці і забезпечують якість продукції. Такий підхід є результативним, оскільки орієнтує розвиток властивостей трудового потенціалу на формування ним кінцевого результату праці – якості продукції.

Висновки. В сучасних економічних умовах проблема забезпечення якості продукції як джерела конкурентних переваг вітчизняних підприємств є особливо актуальною. Одним з пріоритетних напрямів економічного зростання є підвищення якості продукції вітчизняних підприємств на основі формування якості праці шляхом використання і розвитку інтелектуального капіталу, активізації якості трудового потенціалу. Інноваційно-інноваційний шлях розвитку вітчизняної економіки базується на нових знаннях та інформації, появі та освоєнні новітніх технологій, випуску інноваційної продукції підвищеної якості. Такий шлях розвитку обумовлює необхідність нового підходу до формування сутності трудового потенціалу у контексті забезпечення якості продукції. Враховуючи постійні зміни, викликані трансформаційними процесами в економіці, умови глобалізації, ускладнення конкуренції, категорія «трудова потенціал» визнається соціально-економічною та розглядається з позицій системного, інтегрального, синергетичного, результативного, комплексного підходів, що обумовлює відмінності в її трактуванні. Разом з тим більшість визначень зводяться до того, що трудова потенціал є складною категорією, яка має свою компонентну структуру та виражає здібності, можливості працівників підприємства, які здатні впливати на результати їх діяльності. Комплексна реалізація трудового потенціалу виражається у можливості використання наявних конкурентних переваг підприємства. З цих позицій трудова потенціал підприємства розглядається в межах результативного підходу, що дає можливість формувати якість праці та забезпечувати кінцевий результат – якість продукції. Таким чином, на перший план виходить трудова потенціал з його знаннями, уміннями, навичками і здібностями, які необхідні для використання у трудовому процесі і які формують якість праці. Тому основу концепції управління якістю продукції складає принцип визначальної ролі трудового потенціалу, який забезпечує якість праці.

Література

1. ДСТУ ISO 9000:2009. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2008, IDT). [Чинний від 2009–22–06]. – К. : Держстандарт України, 2008. – 26 с.
2. Верхоглядова Н.І. Методичні підходи до визначення поняття «трудова потенціал» / Н.І. Верхоглядова, М.І. Русінко // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 221.
3. Лич В.М. Науково-методичні основи відтворення трудового потенціалу України : атореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація, управління, планування і регулювання економікою» / В.М. Лич. – К., 2005. – 35 с.
4. Щербак В.Г. Формування, використання та розвиток трудового потенціалу в умовах структурно-інноваційних перетворень : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В.Г. Щербак. – Харків, 2009. – 36 с.
5. Новікова М.М. Методичне обґрунтування прийняття рішень у системі управління трудовим потенціалом машинобудівних підприємств / М.М. Новікова // Економіка розвитку. – 2010. – №1. – С. 59–61.
6. Романенко І.В. Управление персоналом : [конспект лекцій] / Романенко І.В. – СПб., 2000. – С. 21.

Надійшла 18.10.2012; статтю представляє д. е. н. Тельнов А. С.

УДК 005.951

К. С. ГАВРИШ

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТТЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

*Проведено ґносеологічний аналіз та узагальнення основних підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до визначення дефініції трудового потенціалу, уточнено функціональну сутність та зміст термінологічного апарату дослідження.
The analysis and synthesis of the main approaches of Ukrainian and foreign scientists to determine the definition of human potential, clarified the functional nature and content of terminology research.*

Ключові слова: трудова потенціал, компетенція, підприємство, суспільство, персонал.

Вступ

Рішення поточних і перспективних завдань будь-якого суспільства, пов'язане, перш за все, з визначальним впливом людського чинника, оскільки людина завжди була і залишається вирішальним фактором суспільного розвитку. Протягом останніх століть у всьому світі відбулося поглиблення уваги до людини, до проблем формування, ефективного використання і розвитку потенціалу людини, як одного з

елементів виробничого процесу. В сучасних умовах розвиток людини стає головною умовою, індикатором і критерієм суспільно-політичного, соціально-економічного, науково-технічного, інтелектуального і духовного прогресу, тому що в період переходу до соціально-орієнтованої економіки значення і роль людини у процесі створення товарів, послуг незмірно зростає, що визначає сучасні напрями формування, використання та розвитку трудового потенціалу людини, оскільки людина в даний час розглядається не як засіб, а як мета розвитку економіки.

Постановка завдання

Метою статті є узагальнення напрямків розвитку уявлень про трудовий потенціал та обґрунтування необхідності розгляду якісної сторони у визначенні трудового потенціалу через поняття компетенція.

Потенціал походить від латинського слова «potentia», що означає джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для розв'язання будь-якої задачі, досягнення певної мети, можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі. Таким чином, терміни «потенціал» і «потенційний» визначають наявність у людини, трудового колективу підприємства, суспільства в цілому, прихованих, не виявлених ще можливостей, або здібностей у відповідних сферах їх життєдіяльності. Взагалі поняття «потенціал» за змістом близьке до поняття «ресурси», але не тотожний йому. Ресурс – це наявний у розпорядженні засіб для досягнення будь-якої мети, в економіці це фактор виробництва. Потенціал включає в себе приховані, невикористовувані можливості, резерви, крім того, реалізація потенціалу обов'язково повинна давати результат.

У даний час, на наш погляд, можна виділити чотири основні напрями у розвитку уявлень про трудовий потенціал (таблиця 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення змісту трудового потенціалу

Ознаки сутності трудового потенціалу	Зміст категорії трудового потенціал	Вчені, які дотримуються цього підходу
Ресурсний	Трудовий потенціал визначається як ресурсна категорія	Акад. Патанова, А. Колот, А. Садеков, Л. Балабанова, Д. Богиня, Б. Генкін, О. Грішнова, О. Єськов, А. Калина, М. Кім, В. Ковальов, Ю. Кокін, Н. Лук'янченко, А. Маршал, Г. Мелік'ян, М. Мескон, Л.В. Шаульська, І.В. Горковенко, Атаєва О.А., В.Г. Костаков, Г.П. Сергєєва, Л.С. Чижова, Н.Д. Прокопенко, Ф.Е. Поклонський, С.Г. Дзюба, А.В. Калина, М.М. Кім, Г.С. Вечканов, Н.М. Воловський, Г.Н. Гужин, Л.С. Дегтяр, Р.П. Колосова, А.Г. Коса, В.Г. Костаки, Р.Г. Мумладзе, А.С. Панкратов, К.С. Ремізов, Г.П. Сергєєва, Л.С. Чижова, В.А. Шахова
Трудовий (з позицій процесу)	Трудовий потенціал визначається як сукупна здатність до праці	А.І. Данилюк, Т.В. Синиця, Т.Н. Каджаєтова, В.Л. Смолюк, В.В. Адамчук, К.Л. Андрєєв, М.І. Бухалков, В.Б. Бичін, О.М. Водейко, Н.А. Волгин, Е.В. Галаєва, О.Ю. Голодец, Е.Г. Жуліна, Н.А. Іванова, А.Я. Кібанов, А.Г. Косаєв, В.М. Маслова, А.Г. Новицький, Г.Р. Погосян, С.Г. Радько
Трудовий (з позицій результату)	Трудовий потенціал визначається як можливий результат праці	І.Ю. Баландін, В. К. Врублевський, Б.В. Корнійчук, Д. Маркович, М.І. Скаржинський, А.І. Тяжов
Факторний	Трудовий потенціал – система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення цілей виробництва	Л.М. Ільч, Р.П. Колосова, А.С. Панкратов, Н.І. Шаталова

Прихильники першого підходу: А.М. Колот, В.Г. Костаков, Г.П. Сергєєва, Л.С. Чижова, Н.Д. Прокопенко, Ф.Е. Поклонський, С.Г. Дзюба, А.В. Калина, М.М. Кім, Г.С. Вечканов, Н.М. Воловський, Г.Н. Гужин, Л.С. Дегтяр, Р.П. Колосова, А.Г. Коса, В.Г. Костаки, Р.Г. Мумладзе, А.С. Панкратов, К.С. Ремізов,

Г.П. Сергєєва, Л.С. Чижова, В.А. Шахова, – визначають трудовий потенціал як ресурсну категорію, тобто вважають, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів, головним чином, економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва.

Прихильники другого напрямку: А.І. Данилюк, Т.В. Синиця, Т.Н. Каджетова, В.Л. Смолук, В.В. Адамчук, К.Л. Андрєєв, М.І. Бухалков, В.Б. Бичін, О.М. Водейко, Н.А. Волгин, Е.В. Галаєва, О.Ю. Голодец, Е.Г. Жуліна, Н.А. Іванова, А.Я. Кібанов, А.Г. Косаєв, В.М. Маслова, А.Г. Новицький, Г.Р. Погосян, С.Г. Радько, В.А. Циганков, – розглядають потенціал як здатність або можливість комплексу ресурсів системи вирішувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, але їх думку, являє собою цілісне вираження єдності структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку, вираз сукупної можливості колективу для виконання будь-яких завдань [1, с. 27]. Прихильники третього напрямку: І.Ю. Баландін, В. К. Врублевський, Б.В. Корнійчук, Д. Маркович, М.І. Скаржинський. А.І. Тяжов, – розглядають трудовий потенціал як потенціал самої праці, його можливий результат.

Основним, представником цього напрямку є В. К. Врублевський. Відповідно до цього підходу, трудовий потенціал слід розуміти як потенціал самої праці, який визначається станом і динамікою чинників виробництва в даних соціально-економічних умовах, а також ступенем їх збалансованості. На нашу думку, цей підхід не дає сутнісної характеристики трудового потенціалу і уявлень про його величину. І.Ю. Баландін, М.І. Скаржинський, А.І. Тяжов розглядають трудовий потенціал як одну з форм особистого фактора, який, на їхню думку, проходить в своєму русі ряд послідовних стадій: ресурсну, факторну (яка залежить від умов виробництва) і продуктивну. Автори відзначають, що «продуктивна здатність особистого фактора, виражена через потенційно можливий кінцевий результат, набуває економічну форму трудового потенціалу» [2, с. 12]. Б.В. Корнійчук визначає трудовий потенціал з одного боку як ресурс, з іншого – результат, відзначаючи, що трудовий потенціал – це максимальний виробничий результат, який може бути, досягнутий при даному кількісному і якісному складі працівників підприємства.

Прихильники четвертого напрямку Л.М. Ільч, Р.П. Колосова, А.С. Панкратов, Н.І. Шаталова представляють потенціал як систему матеріальних і трудових факторів (умов, складових), що забезпечують дослідження цілей виробництва.

Відмінний від інших дослідників погляд на сутність трудового потенціалу мають Ю.М. Остапенко та В.М. Лич на їх думку, поняття «трудовий потенціал» слід розглядати з двох позицій. Ю.М. Остапенко розглядає трудовий потенціал як статистичний показник і як економічну категорію. Як статистичний показник трудовий потенціал – це значення чисельності трудових ресурсів в аналізованому періоді, яке може бути досягнуто залученням при певних умовах в економічну діяльність поки не зайнятих в економіці трудових ресурсів; це трудовий потенціал території, регіону, країни. Трудовий потенціал як економічна категорія характеризує населення як виробника матеріальних благ на основі сукупності всіх якостей, що визначають його працездатність: здатність і схильність працівника до праці, стан його здоров'я, витривалість, тип нервової системи, тобто все те, що відображає психологічний і фізіологічний потенціал з обсягом загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що визначають здатність до праці відповідної кваліфікації, з рівнем свідомості та відповідальності, соціальної зрілості, ідейної переконаності, інтересами і потребами та ін.

Проаналізувавши глумачення поняття трудовий потенціал різними вченими, можливо відокремити деякі відмінності та особливості. Якщо розділити визначення поняття трудовий потенціал на дві частини, то у всіх чотирьох підходах перша частина незмінна, ми з нею згодні, і визначається так: «трудовий потенціал – це трудові ресурси», «трудовий потенціал – це ресурсна категорія», «трудовий потенціал – це персонал підприємства», «трудовий потенціал – це чисельність працездатного населення» Тобто у першій частині відображається взаємозв'язок з визначенням поняття "трудові ресурси". Існування безлічі підходів до визначення поняття трудовий потенціал засноване на різноманітті варіантів думок вчених при розкритті другої частини, яке доповнює першу частину поняттям «потенціал» та відображає якісну сторону трудового потенціалу. Так, вчені розкривають другу частину як «стать, вік, освіта, стан здоров'я, бажання працювати і приносити користь суспільству», інші – «трудові можливості людського фактора в єдності економічного і соціального аспектів», «психофізіологічні особливості, рівень професійних знань і накопиченого досвіду», «економічні, соціальні, технічні, організаційні та інші умови відтворювального процесу».

На наш погляд, для розкриття другої частини поняття трудовий потенціал у сучасному світі глобальної конкуренції інтелектуального лідерства необхідно розглядати трудовий потенціал як сукупність необхідних компетенцій.

Термін «компетенція» (від латинського «compro» домагаюся, відповідаю, підходжу) означає знання і досвід в тій чи іншій області [3, с. 247], але у сьогоденні щодо персоналу підприємства, на наш погляд, основне його визначення доцільно характеризувати як «відповідний». Спочатку цей термін застосовувався у психології як поняття, що характеризує здатність індивідуума відповідати вимогам, пропонованим до нього оточенням. В економіці і соціології його зіставляють з основними характеристиками особистості, які знаходять своє вираження в ефективній поведінці на роботі. Поняття компетенція охоплює знання, навички та здібності, але не в абстрактному плані, а стосовно конкретної організація її зовнішнього середовища.

Звертаючись та розкриваючи другу частину визначення поняття трудовий потенціал з урахуванням

ресурсного підходу та поняття компетенція, автори дисертації пропонують своє тлумачення трудового потенціалу – як ресурсної категорії, яка включає в себе необхідні компетенції для ефективної діяльності в конкретній області.

Як і поняття трудові ресурси розрізняють трудовий потенціал окремої людини, підприємства, суспільства. Дослідження трудового потенціалу працівника з урахуванням ресурсного підходу та звертанням до визначення поняття "трудова потенція" через сукупність компетенцій надає змоги розкривати його як ресурсну категорію, яка відображає компетентність окремої людини.

Треба відрізнити поняття «компетенція» від поняття «компетентність». Компетенція, як було зазначено вище, – це знання, коли компетентність – це інтегрована характеристика компетенцій людини, яка є результатом ефективної трудової діяльності.

Трудова потенція працівника включає психофізіологічний потенціал, соціально-особистісний потенціал, інтелектуальний потенціал, професійно-кваліфікаційний потенціал, кожен з яких розкривається низкою компетенцій. Трудова потенція працівника не є постійною величиною, він безупинно змінюється. Працездатність людини і творчі здібності, що нагромаджуються у процесі трудової діяльності працівників, зростають з удосконаленням знань і навичок, поліпшенням умов праці та життєдіяльності. Але вони можуть знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці тощо.

Що стосується дослідження поняття «трудова потенція підприємства», як воно формулюється більшістю дослідників, то необхідно зазначити, що саме підприємство, як господарська одиниця, не має трудового потенціалу, його носіями є люди, які на ньому працюють, тобто персонал, тому доцільніше, на наш погляд, застосовувати поняття «трудова потенція персоналу підприємства».

Дослідження трудового потенціалу персоналу підприємства з урахуванням ресурсного підходу та звертанням до визначення поняття трудова потенція через сукупність компетенцій надає змоги розкривати його як компетентність його трудових ресурсів.

Структурні компоненти трудового потенціалу персоналу підприємства та працівника представлено на рис. 1.

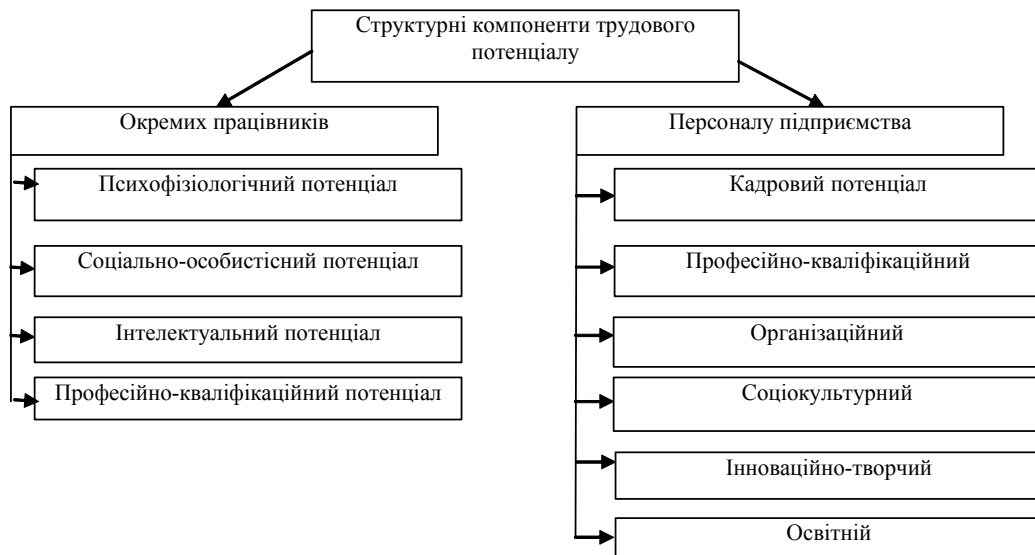


Рис. 1. Структурні компоненти трудового потенціалу

Трудова потенція суспільства має як якісний, так і кількісний аспект і визначається як гранична величина можливої участі трудящих у виробництві з врахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань і накопиченого досвіду (рис. 2). Категорія трудового потенціалу є кількістю і якістю праці, що має у своєму розпорядженні трудовий колектив при даному рівні розвитку науки і техніки. Він включає сукупність різних якостей людей тих, що визначають їх працездатність: по-перше, це якості пов'язані зі здібністю і схильністю працівника до праці, станом його здоров'я, витривалістю, типом нервової системи, тобто всім тим, що відображає його фізичний і психологічний потенціал; по-друге, це обсяг загальних і спеціальних знань людини, його трудових навичок і умінь, що зумовлює здібність до праці певної якості; по-третє, це здібність до самовдосконалення і адаптації до змінних умов господарської діяльності; по-четверте, враховується рівень свідомості і відповідальності інтересів потреб та інших чинників.

Здоров'я населення країни характеризується середньою тривалістю життя, часткою інвалідів, смертністю за різними віковими групами залежно від різних причин, розміром і часткою витрат на охорону здоров'я тощо.

Моральність суспільства визначається його релігійністю, ставленням до інвалідів, дітей, осіб

похилого віку, показниками соціальної напруги, злочинності тощо. Творчий потенціал та активність проявляються темпами науково-технічного прогресу в країні, доходами від авторських прав, кількістю патентів міжнародних премій тощо. Рівень освіти населення характеризується середньою кількістю років навчання в розрахунку на одну особу, часткою витрат на освіту в державному бюджеті, доступністю різних рівнів освіти тощо.

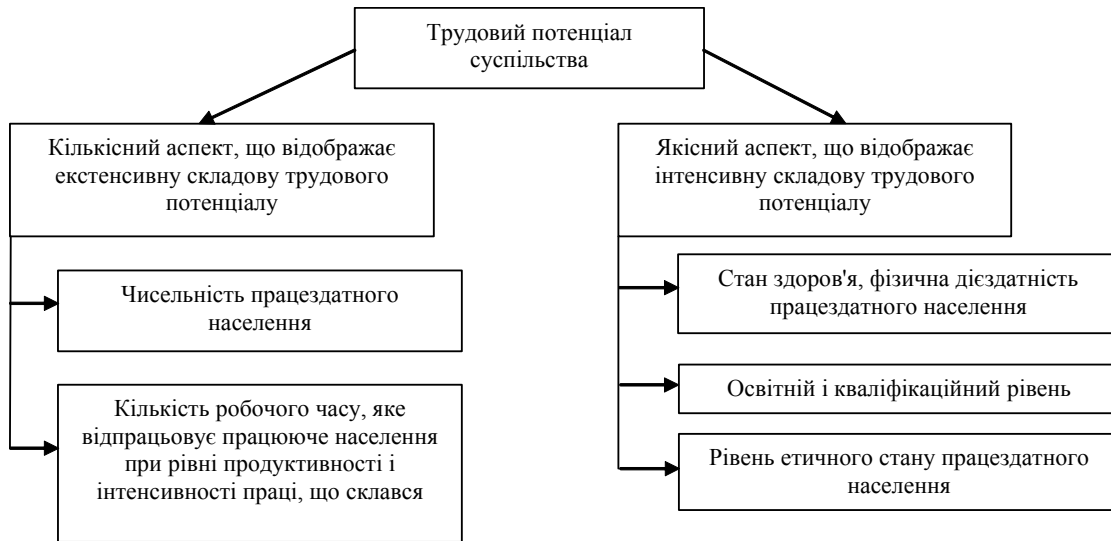


Рис. 2. Основні аспекти, що визначають трудовий потенціал суспільства

Результати дослідження

Таким чином, дістало подальшого розвитку категоріально-понятійний апарат, а саме сутність понять: трудовий потенціал (як ресурсна категорія, яка включає в себе необхідні компетентції для ефективної діяльності в конкретній області); трудовий потенціал працівника (як ресурсну категорію, яка відображає компетентність окремої людини); трудовий потенціал підприємства (як компетентність його трудових ресурсів).

Література

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносина / Грішнова О.А. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
2. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України / Шаульська Л.В. – Донецьк, 2005. – 520 с.
3. Камерон Е. Управління змінами / Е. Камерон, М. Грін – М. : Добра книга, 2006. – 360 с.

Надійшла 18.10.2012; рецензент: д. е. н. Заремба П. О.

УДК 336.77.067.22+338.12

Л. П. ГАЦЬКА

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТЕНДЕНЦІ ТА ПРОТИРІЧЧЯ РОЗВИТКУ ЗАЙНЯТОСТІ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розглянуті та узагальнені характерні особливості та основні тенденції розвитку зайнятості в трансформаційній економіці України в умовах глобалізації. Виявлені чинники, що впливають на розвиток зайнятості в Україні. Characteristics and major trends in employment in the economy of Ukraine in the context of globalization are reviewed and summarized. Factors affecting the development of employment in Ukraine are detected.

Ключові слова: зайнятість, глобальний ринок праці, міжнародна міграція робочої сили, флексибілізація зайнятості.

Стан українського ринку праці на сьогодні має досить суперечливий характер. З одного боку, в умовах зростання відкритості економіки України та включення її в процеси формування глобального ринку робочої сили на нього впливають загальносвітові процеси у сфері зайнятості, пов'язані зі зміною сутності, структури, професійно-кваліфікаційних характеристик, самого змісту і характеру праці. З іншого боку, він дотепер зберігає окремі негативні соціально-економічні прояви перехідного періоду та відчуває вплив затяжних кризових процесів у політиці та економіці країни. В кінцевому підсумку, зайнятість населення

корінним чином трансформується. Як підкреслюють вчені, під «трансформацією» розуміється «перетворення соціальних інститутів, соціальних структур, що нерідко супроводжується їх корінним зламом» [5]. Однак перетворення стосуються не тільки соціальних інститутів, але і всієї системи відносин, що формують зайнятість. Перетворення праці обумовлені тим, що за період реформування економіки країни відбулися докорінні зміни в політичній, економічній, соціальній сферах, які визначають зайнятість, як на національному, так і на міжнародному рівні.

Дослідження цих різноспрямованих впливів у їх взаємодії є необхідною умовою розвитку теоретичних уявлень про механізм функціонування ринку праці, про глибинні зміни, що відбуваються в національних економіках у сфері зайнятості населення в умовах становлення і функціонування глобальної економіки. Проведення цих досліджень дасть можливість виявити характерні особливості розвитку зайнятості в трансформаційній економіці України і причини національних відмінностей у заробітних платах та розробити на їх основі ефективну політику в сфері відтворення робочої сили і забезпечення ефективної зайнятості населення.

Зміни у сфері зайнятості в сучасних умовах, трансформація її сутності, структури, форм і чинників, що впливають на її функціонування, розглядаються в роботах Т.Б. Блінової, Б.Д. Бреєва, Н.Т. Вишневської, Н.А. Волгіна, Н.Д. Гаузнер, В.С. Гімпельсон, О. Грішної, І.С. Заславського, С.В. Калашникова, Р.І. Капелюшнікова, Е. Лібановіта ін. Проте існуючі дослідження зайнятості в національній та глобальній економіці, при всьому різноманітті літератури, часто мають фрагментарний характер, стосуються окремих існуючих проблем і мало адаптовані до сучасних умов України. Недостатня обґрунтованість концептуальних і методологічних підходів до дослідження впливу глобалізації на розвиток зайнятості в національних економіках зумовлює необхідність поглибленого вивчення цієї проблеми і визначає мету даної роботи – виявлення чинників, що формують специфіку, визначають основні тенденції та протиріччя розвитку зайнятості в трансформаційній економіці України в умовах глобалізації.

До зовнішніх (глобалізаційних) чинників, що впливають на розвиток зайнятості в Україні, можна віднести наступні:

1. Формування нового інформаційного технологічного укладу, зміна загальної структури економіки внаслідок ринкових перетворень і зростання глобальної відкритості. Це призводить до суттєвих структурних зрушень в системі зайнятості. "Спостереження над еволюцією зайнятості в країнах "великої сімки" показує деякі фундаментальні загальні риси, які здаються дійсно характерними для інформаціональних товариств: витіснення сільськогосподарської зайнятості; постійне скорочення традиційної промислової зайнятості; розвиток послуг виробникам і соціальних послуг, з акцентом на ділові послуги та послуги охорони здоров'я; зростаюча диверсифікація сфери послуг як джерела робочих місць; швидке зростання управлінських, професійних і технічних робочих місць; формування пролетаріату "білих комірців", складеного з конторських службовців і працівників торгівлі; відносна стабільність істотної частки зайнятості в роздрібній торгівлі; одночасне зростання на верхньому і нижньому рівнях професійної структури; відносна модернізація професійної структури в часі, з більш високим зростанням частки занять, які вимагають вищої кваліфікації і високого рівня освіти, в порівнянні зі зростанням категорій нижчого рівня. Звідси не випливає, що суспільство в цілому підвищило свій рівень кваліфікації, освіти, доходів або поліпшило свою стратифікаційну систему. Вплив модернізованої структури зайнятості на соціальну структуру буде залежати від здатності інститутів інкорпорувати попит на працю в робочій силі і винагороджувати працівників пропорційно їх кваліфікації» [4]. Цей процес в Україні має анклавний і стихійний характер, набуває чітко виражених периферійних рис і потребує інституціалізації та особливих механізмів стимулювання і регулювання. Визначальним стає домінування попиту на робочу силу з низьким загальним рівнем та високою диференціацією заробітних плат, елементи натуралізації та тінізації відтворення робочої сили, монополізм роботодавців, неефективність профспілок, недосконалість законодавства про працю.

В Україні відповідно до загальносвітових тенденцій спостерігається зростання зайнятості у сфері послуг, проте перелив капіталу здійснюється переважно з виробничої сфери у фінансову та сферу торгівлі, що веде до зростання безробіття в індустріальному секторі, яке не компенсується зростанням зайнятості у банківській та торговій сферах. Масова зайнятість переміщується в сферу низькотехнологічних послуг, де використовується менш кваліфікована і нижче оплачувана праця (торгівля і ремонт, готелі та ресторани, надання комунальних послуг). Зростання кількості низькооплачуваних робочих місць в період до 2030 р., на думку фахівців, збережеться [3].

Позитивним моментом є те, що формування ринкової економіки і швидкий ріст комерційних структур спричинюють появу нових для України ринкових професій, які стають все більш помітними і популярними в українському суспільстві. Одними з найбільш затребуваних сьогодні на ринку праці є спеціалісти у сфері інформаційних технологій. Структурування зайнятості в інформаційній сфері відбувається за багатьма напрямками, пов'язаними в тому числі з розробкою і обслуговуванням інформаційних систем, проведенням маркетингових дій в мережевих системах, пристосуванням бізнесу, ЗМІ і освітніх програм до можливостей електронних комунікацій. Виникає нова категорія зайнятих – «віртуальні комірці», що охоплюють спеціалістів, які забезпечують розробку, впровадження і функціонування інформаційних продуктів. Представники цієї категорії, як правило, мають вік до 30 років.

Часто навиків роботи з комунікаційними мережами вони набувають поза межами основної освіти, усвідомивши необхідність освоєння роботи нового типу.

Разом з тим в Україні відбувається постійне падіння питомої ваги переробних галузей з одночасним укріпленням добуваючих, що має негативний характер. Протягом усього періоду ринкових перетворень скорочуються робочі місця в промисловості. Зростання відбувається не за рахунок довгострокової модернізації промисловості, а за рахунок швидкого вилучення надприбутків з невиробничого сектора економіки та збагачення бюрократичної буржуазії за допомогою експорту сировини. Україна не модернізується, а здійснює «зростання без розвитку» або, якщо використовувати концепцію світ-системного аналізу А.Г.Франка, «розвиток недорозвиненості» [9]. У цьому випадку національна еліта зацікавлена не в розвитку, а в збереженні розподільного характеру виробництва й утриманні надлишку, що заважає економічному розвитку. Цей шлях продовжує занурювати Україну в історичну периферію глобального капіталізму.

2. Історична тенденція до зростання взаємопереплетення і взаємозалежності робочої сили в глобальному масштабі через три механізми: глобальна зайнятість у мультинаціональних і пов'язаних з ними корпораціях; вплив міжнародної торгівлі на зайнятість і умови праці; вплив глобальної конкуренції та нового гнучкого менеджменту на робочу силу кожної країни. В кожному випадку інформаційні технології є незамінним інструментом формування зв'язків між різними сегментами робочої сили через національні кордони [4]. Вплив глобалізації на демографічні процеси проявляється у перерозподілі робочої сили між окремими країнами і континентами, що ілюструє постійне зростання міграційних потоків з менш розвинутих регіонів світу в більш розвинуті. Відбувається формування глобального ринку праці, що обумовлено посиленням міжнародної міграції та інтенсифікацією залучення філіями ТНК місцевої робочої сили. Через міграцію формується етнокультурна трансформація робочої сили, посилюється її неоднорідність [7]. Мобільність на ринку праці істотно нижча, ніж на ринку капіталу. У кожній країні свої умови і вимоги до мігрантів. Оскільки потік мігрантів з країн, що розвиваються, дуже високий, то розвинені країни змушені застосовувати обмежувальну міграційну політику. Виняток становить ситуація глобалізації «особливого» ринку праці, для носіїв якого бар'єри набагато нижчі. Як правило, це фахівці з унікальними і новими знаннями, представники глобальної професійної еліти.

3. В Україні в 2011 р. налічувалось 6,5 млн емігрантів, що складає 14,4% населення. З них 31% мають вищу освіту, 59 – закінчену середню, 10% – початкову або незакінчену середню. Домінуючими видами економічної діяльності серед українських трудових мігрантів є будівництво, найпоширеніше серед чоловіків, і домашній догляд, що переважає серед жінок. У цих сферах зайнято понад 70% мігрантів. Це свідчить про те, що українська трудова міграція може бути охарактеризована як «відтік м'язів», у світлі наявної невідповідності між навичками мігрантів і тими посадами, які вони обіймають. Лише деяким мігрантам вдається знайти роботу за кордоном відповідно до рівня їхньої кваліфікації. Незалежно від їхньої освіти, майже всі вони займаються низькокваліфікованою малооплачуваною роботою [6].

4. В розвинутих країнах економічне зростання пов'язується зі зростанням попиту на знання, кадри, наукові розробки, при цьому сфера інтелектуальної праці отримує різноманітну та багатоканальну державну підтримку. Тенденція зумовлена економічними та соціальними перетвореннями, а зміни в усіх сферах суспільної діяльності вимагають організації якісно нової системи підготовки і перепідготовки кадрів, яка здатна забезпечити їх оперативну адаптацію до нових соціальних і виробничих умов. В Україні ж державна підтримка науки та освіти суттєво знизилась, а через низький рівень заробітної плати кількість зайнятих наукою скоротилась приблизно в 3 рази. Деформація систем заробітної плати, відсутність видимої залежності рівня оплати від рівня освіти приводить до дестимулювання до навчання, нівелює прагнення до висококваліфікованої праці, викликає посилення міграційних прагнень у інтелектуальної частини робочої сили. Диференціація та низький рівень заробітних плат консервують низький рівень кваліфікації працівників, роблять вигідним застосування відсталих технологій, знижують вартість та якість інтелектуального капіталу, завдяки чому відтворюється статус української економіки як слабозрозвинутої [7].

5. Посилення глобальної конкуренції та пов'язані з цим невизначеність, загострення суперництва за споживачів і необхідність скорочення витрат створюють об'єктивні передумови для флексибілізації зайнятості як процес посилення гнучкості використання робочої сили. Це ключовий момент розвитку глобального ринку праці, оскільки традиційних форм зайнятості стало недостатньо для пристосування організацій до нових умов господарювання.

Флексибілізація зайнятості проявляється в наступних формах: дестандартизації, дестабілізації, індивідуалізації зайнятості.

Дестандартизацію зайнятості можемо розглядати як посилення різноманітності всіх аспектів зайнятості (трудового договору, робочого часу, місця роботи, заробітної плати і т.д.). Вона виявляється насамперед у розвитку різних форм нестандартної зайнятості, зокрема, неповної, вторинної, тимчасової, сезонної, самозайнятості тощо.

Дестабілізація зайнятості виявляється в тому, що сфера праці стає все більш і більш динамічною, піддається постійним змінам. Відбувається скорочення кількості постійних і відповідне збільшення частки

тимчасових робочих місць. В результаті постійних технічних, технологічних, організаційних змін виникають нові професії та кваліфікації і зникають старі. При цьому «з одного боку, кількість нових професій і кваліфікацій зростає, але з іншого – термін їх життя скорочується» [1].

Індивідуалізація зайнятості – це зростання самостійності працівників у процесі виробництва, збільшення їх незалежності та автономії. Вона проявляється в розширенні свободи вибору режиму і методів праці; збільшенні можливості прийняття на себе ризиків і відповідальності за ввірену справу, самоплануванні, розширенні рамок самостійної зайнятості.

Можна констатувати, що флексибілізація зайнятості призводить до того, що традиційна форма роботи, заснована на зайнятості протягом повного робочого дня, чітко окреслених професійних позиціях і моделі просування шаблями кар'єри протягом усього життя повільно, але вірно розвивається. Відбувається формування нової моделі зайнятості, що відповідає реаліям постіндустріального суспільства. У рамках даної моделі стандартна традиційна зайнятість вже не є домінуючою і може розглядатися лише як окремий випадок всього різноманіття явищ у сфері зайнятості.

6. Транснаціоналізація економіки. В Україні відбувається різке посилення ролі ТНК, які панують на товарних ринках, ринках послуг, капіталів, праці. Зарубіжні ТНК оволоділи майже всіма стратегічними секторами промисловості України. Вони ж виступають головними суб'єктами світового попиту на робочу силу. Так, з шести нафтопереробних заводів (НПЗ) в Україні чотири контролюються зарубіжними нафтовими ТНК. До ТНК, що діють у сфері стратегічних ресурсів, належить компанія «Русал» («Російський алюміній»), яка забезпечує 10% світового виробництва алюмінію та контролює Миколаївський глиноземний завод. ТНК «ArcelorMittal» володіє одним і найбільших стратегічних підприємств України [2].

Практично розподілені між глобальними компаніями (або визначально контрольовані) наступні сектори економіки регіонів України:

– переробка олійних та зернових культур (включаючи експорт зерна): ТНК «Bunge», «ArcherDanielsMidlandCompany», «Cargill» (США);

– переробка молока: ТНК «GroupeLactalis», «BelGroup», «Danone» (Франція), «Вім-Біль-Данн» (Росія), «Юнімільк» (Росія);

– виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК Nestlé (ТМ «Світоч», «Торчин-продукт» та ін.); «КрафтФудз» (ТМ «Корона»);

– виробництво пива та безалкогольних напоїв: ТНК «BalticBeveragesHolding», «Interbrew», «SABMiller», «Pepsi» (вкуп компанії «Сандора»), «Coca-Cola», «OranginaGroup» (вкуп компанії «Росинка») та ін. [2].

Майже усі перераховані компанії викупили або побудували виробничі потужності в регіонах України, стаючи фактично органічним елементом структури регіональних господарств. Очікуваного генеруючого впливу іноземних інвестицій на національне виробництво поки не відбувається. Так, ТНК «Нестле» протягом кількох років не виплачує пенсіонерам, які є акціонерами, дивідендів на акції. Заробітна плата працівників майже не відрізняється від заробітної плати на вітчизняних підприємствах. Відбувається різке скорочення управлінців вищої і середньої ланки («Сан-Інтербрю», «БритишАмерикенТабако» та ін.), оскільки, як правило, менеджери вищої ланки є представниками іноземної корпорації, що монополює володіння інформацією про стратегічні наміри компанії на ринку України і мають суттєво вищий рівень оплати праці [2].

До внутрішніх чинників, що впливають на розвиток зайнятості, варто, в першу чергу, віднести ринкові перетворення в Україні. У сфері праці вони призвели до появи різноманітних форм зайнятості, формування нових професійних груп, зміни принципів і методів залучення до праці, істотної зміни соціального статусу праці. Перетворення соціальних інститутів, організаційних структур, соціально-економічних відносин, що забезпечують зайнятість, значною мірою обумовили її трансформацію, розширення і зміну її форм і видів. Трансформація зайнятості супроводжується тривалою та глибокою соціальною апатією, обумовленою випереджаючим розпадом старих суспільних інститутів (наприклад, інституту повної і обов'язкової зайнятості, інституту планового розподілу трудових ресурсів) в порівнянні зі створенням нових, до яких варто віднести інфраструктуру повноцінного і ефективного ринку праці, інститути соціальної підтримки потенційної робочої сили, інститути професійного навчання та перекваліфікації. Також необхідно відзначити слабку керованість та передбачуваність трансформаційних процесів зайнятості, високу питому вагу стихійних факторів розвитку, невизначеність результатів.

Закономірності трансформації зайнятості, в свою чергу, характеризують специфіку розвитку української економічної системи в цілому, оскільки відносини зайнятості не можуть розглядатись у відриві від економічної системи. Чинниками, що визначають специфічність української економічної системи та суттєво впливають на розвиток зайнятості, є наступні:

1. Демографічні зрушення та відтік з ринку праці внаслідок міграції і зниження активності населення: загальна кількість наявного населення за останні 20 років скоротилась майже на 6,5 млн чол. – з 52056,6 тис. у 1992 р. до 45633,6 у 2012 р., така ж кількість людей мігрувала за кордон [8]. Ці процеси мають стійку зростаючу тенденцію і призводять до зміни чисельності та якості робочої сили в Україні: загальна кількість працівників суттєво скоротилась, якість та відповідність потребам ринкової економіки знизилась.

2. Макроекономічні чинники та загальна економіко-політична ситуація в країні. В останні роки в Україні формується декілька стійких тенденцій трансформації ринку праці і адекватної їм структури зайнятості, викликані змінами загальної структури економіки та макроекономічною ситуацією в цілому:

– На сьогодні в Україні домінує формування нижчого класу, спосіб життя і розміри доходів якого на межі або за межею бідності. Ті категорії зайнятого населення, які в ринкових країнах утворюють середній клас, в Україні виявились в основному в складі нижчого класу. Цими обставинами значною мірою пояснюється нестабільність соціальної структури зайнятості.

– Виділились так звані групи ризику – професійні групи, в яких рівень безробіття перевищує середній для всього економічно активного населення, внаслідок того, що вибуття працівників у цих групах суттєво перевищує приїом. Це інженерно-технічні спеціалісти в категорії професій переважно розумової праці; працівники машинобудування та металообробки, текстильники, швейники, гірничомонтажники, гірники, в категорії професій фізичної праці; малокваліфіковані та некваліфіковані робочі, а також особи, які не мають професії.

– В рамках відносно благополучних з точки зору положення на ринку праці професійних груп інтенсивно розвивався процес стратифікації зайнятості за професійною ознакою з виділенням груп нових ринкових професій, на представників яких існував підвищений попит на ринку праці; деколи відчувався і дефіцит пропозиції робочої сили традиційних професій. Мова йде про групу керівників і спеціалістів у сфері адміністративно-виробничого забезпечення і групі робочих сфери послуг. До першої групи відносяться банківські спеціалісти, брокери, дилери, менеджери «нового покоління»; до другої – охоронники, експедитори, інкасатори і т.п.

Яскравою специфікою українського ринку праці є розвиток прихованих і латентних процесів формування зайнятості та безробіття. З прихованих форм найбільшого розвитку зазнали дві: вимушені, ініційовані адміністрацією підприємств відпустки та застосування режимів неповної зайнятості. Найбільш суттєвим латентним процесом можна назвати формування тіньової зайнятості. Поряд з розвитком прихованих форм безробіття в Україні розвивається феномен прихованої зайнятості як серед працівників, зайнятих в економіці (вторинна зайнятість), так і серед осіб, офіційно визнаних безробітними. Неформальна (тіньова) зайнятість запобігає масовому безробіттю і може здійснювати певний компенсуючий вплив на соціальну сферу. Однак головна небезпека розвитку латентних процесів на ринку праці полягає в орієнтації істотного за розмірами економічного сектора на нетрадиційні форми трудових відносин, неконтрольованих державою та державним правом.

Підводячи підсумок, ми констатуємо, що трансформація зайнятості в Україні відбувається під впливом глобальних (зовнішніх) та національних (внутрішніх) чинників, серед яких суттєвими є формування нового інформаційного технологічного укладу, тенденція до зростання взаємопереплетення і взаємозалежності робочої сили в глобальному масштабі, транснаціоналізація та фінансиаризація економіки в світовому співтоваристві, а також демографічні і макроекономічні зрушення в економіці України. Вони відображаються в масштабах і темпах перерозподілу зайнятості, в падінні рівня зайнятості в сукупності зі зростанням неактивності населення, що, в свою чергу, стало індикатором структурних зрушень в економіці і ходу ринкових реформ в цілому. Тенденції розвитку зайнятості в Україні можуть бути інтерпретовані як закономірності трансформації. По мірі того, як в умовах глобалізації економіка України все більше інтегрується до світової, структура зайнятості, яка формується в результаті впливу вказаних чинників, буде в основному відображати становище України в цілому та окремих її регіонів в системі взаємозалежної глобальної структури виробництва, розподілу та управління.

Література

1. Беляева М. Г. Особенности трудовых отношений в условиях дистанционной занятости / М.Г. Беляева // Управление персоналом. – 2008.
2. Гонта О.І. Державне регулювання процесів транс націоналізації регіонів [Електронний ресурс] / Гонта О.І. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua
3. Иванов Н.П. Глобализация и бедность / Н.П. Иванов, Н.В. Гоффе, Г.А. Монусова // МЭ и МО. – 2010. – № 9. – С. 15.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Кастельс М. – [Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана]. – М. : Гос. ун-т. Высш. шк. экономики. – 2000. – 606 с.
5. Мартынов А.В. Трансформация макросоциальных систем в постсоциалистическом мире: Методологический аспект / Мартынов А.В. – К. : КомКнига, 2006. – 232 с.
6. Міграція в Україні: факти і цифри / Представництво МОМ в Україні / К., 2011. – С. 10 [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.iom.org.ua
7. Оздербиева Ж.А. Стоимостная оценка личного фактора (миросистемный подход) / Ж.А. Оздербиева, Н.В. Осокина // Вестник РГТЭУ. – 2009. – № 11 (38). – С. 145–149.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

9. Frank A. G. Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology // A. G. Frank. Latin America: Underdevelopment and Revolution. New York, 1969. P. 41

Надійшла 02.10.2012; рецензент: д. е. н. Лазебник Л. Л.

УДК 331

О. І. МУЩИНСЬКА, А. О. ФОКАНОВ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

АНАЛІЗ ОКРЕМИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Дана стаття розкриває основні соціально-економічні проблеми і цілі, що стоять перед державою, ліквідацію негативних наслідків, відображення стану соціально-трудової та демографічної сфери через показник розвитку людського потенціалу, визначення людського капіталу та пошук його невикористаних резервів і можливостей.

Article focuses on the main socio-economic problems and goals facing the state: the elimination of the negative effects, reflection of socio-demographic and labor areas through the index of human development, definition of human capital and search its unused reserves and capabilities.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, індекс розвитку людського потенціалу, соціально-економічні реформи, Програма розвитку ООН (ПРООН), країни-члени ПРООН.

Вступ. На тлі всесвітньої глобалізації та високої конкуренції людських ресурсів з боку інших держав, проблема пошуку резервів розвитку вітчизняного людського потенціалу набула особливого значення. Низький показник рівня розвитку людського потенціалу в Україні впливає на ефективність праці, що, в свою чергу, слугує підґрунтям для соціально-економічної розбалансованості та нестабільності держави [1].

Ринкові перетворення в Україні не призвели до модернізації її економіки, про що свідчить погіршення протягом трансформаційного періоду й без того відсталого технологічного складу виробництва його висока матеріально-енергетичність. Зростання виробництва здійснюється переважно на старій техніко-технологічній базі, без широкомасштабного розповсюдження нових технологічних укладів, без адаптації до екологічних викликів, що утворює складні загальні проблеми [2].

Для обрахунку людського потенціалу пакистанський економіст Махбуб уль Хак запропонував у 1990 році індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП, англ. Human Development Index, HDI), який базується на трьох вимірах: довголітті, освіченості та матеріальному рівні життя. Ці виміри характеризують широкий спектр людських можливостей, економічну силу країни, а також соціальні, економічні, політичні та демографічні фактори впливу на трудові ресурси. З 1993 року ІРЛП включений в щорічні звіти ПРООН щодо розвитку людського потенціалу [3].

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблемам визначення та розвитку людського потенціалу присвячені праці зарубіжні вчених: Кругман Дж., Папалія Д.І., Фелдман Р.Д., Барро Р.Дж. та вітчизняних – Вітренко Ю.М., Лібанова Е.М., Пирожков С.І.

Мета публікації. Полягає у аналітичному дослідженні розвитку людського потенціалу України, його співставленні з людським потенціалом на світовому рівні в світовому розрізі, встановленні чинників впливу та пошуку можливих рішень і невикористаних резервів людського потенціалу в Україні.

Головна частина

З множин факторів, що становлять потенціал людини, теорія людського капіталу досліджує ті, що впливають на зміну доходів, тому людський потенціал є суттєвою складовою людського капіталу.

Наразі особлива увага приділяється дослідженню людського капіталу та його особливостей, оскільки він є вирішальним фактором у розвитку людського потенціалу. Теорія людського капіталу стала тим підґрунтям, яке створило надійну економічну основу для швидкого й логічного поширення в світі ідей людського розвитку.

Використовуючи теорію людського капіталу, можна логічно пояснити і глибше дослідити такі кардинальні проблеми, як людський розвиток, людський потенціал, економічне зростання, розподіл доходів, роль та значення освіти і професійної підготовки в суспільному відтворенні, вікова динаміка заробітків, мотивація тощо [4]. Щоб глибше зрозуміти економічну категорію «людський потенціал» проаналізуємо, що ж таке «людський капітал»? Це поняття за всю історію економічних вчень трактують неоднозначно (табл. 1). Отже людський потенціал, що є необхідною передумовою для формування людського капіталу, має три основні елементи: здоров'я, освіченість та добробут.

Концепція людського розвитку створювалася Програмою розвитку ООН (ПРООН) саме для завдань сприяння людському розвитку у всесвітньому масштабі, на міжнародному рівні. У зв'язку з цим методологія розрахунку індексу людського розвитку ПРООН ґрунтується на мінімальному наборі показників, за якими можна зібрати достовірні порівнянні дані в усіх країнах світу. Кожен з них покликаний кількісно виразити один з ключових напрямків (вимірів) людського розвитку.

Трагування поняття «людський капітал»

Людський капітал –	Вчені
це накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника.	Сміт А., Пирожков С., Лібанова Е.
це інтенсивний продуктивний чинник розвитку економіки, суспільства і сім'ї, що включає освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної і управлінської праці, середовище проживання і трудової діяльності, що забезпечують ефективно і раціональне функціонування людського капіталу як продуктивного чинника розвитку.	Шульц Т., Беккер Г.
це якості, котрі людина приносить в свою роботу: розум, енергія, позитивність, надійність; це здатність людини вдосконалюватись: обдарованість, уява, творчий характер особи, кмітливість; це спонукання людини ділитися інформацією і знаннями: командний дух та орієнтація на цілі.	Клугман Дж. Барро Р.
це сукупність інновацій та інвестиції, а також набутий обсяг знань, навичок та здібностей які використовуються у сферах господарювання;	Фішер І., Папалія Д., Фелдман Р.
це здатність протягом певного періоду створювати певний продукт і дохід, включаючи неринкові форми доходу	Кузменець С., Вітренко Ю.

Саме ці виміри, відображають можливості у забезпеченні всього процесу людського розвитку: прожити довге й здорове життя (вимір – довголіття); набути, розширювати й оновлювати знання (вимір – освіченість); мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя (вимір – матеріальний рівень життя) [5].

В основі виділення саме цих вимірів лежить принцип безумовності вибору, згідно з яким кожна людина, маючи можливість обирати, безумовно надасть перевагу тривалішому життю, вищому рівню освіти і більшому матеріальному достатку. Разом з тим зрозуміло, що фактично людина обирає не просто триваліше життя, вищий рівень освіти і більший достаток, але й усі ті блага і переваги, що з цим пов'язані. Наприклад, вищий рівень освіти означає ширші можливості самореалізації, цікавішу роботу, вищий статус, більші доходи тощо. Для трьох основних вимірів людського розвитку ПРООН розроблена система базових показників, які регулярно розраховуються для майже усіх країн світу. Всі ці показники є стимуляторами людського розвитку, тобто збільшення показника означає розширення можливостей людського розвитку, а зменшення показника – звуження можливостей.

Вимір довголіття відображає можливість людей прожити тривале й здорове життя. Значення продовження життя полягає у загальному переконанні в тому, що тривале життя цінне як саме по собі, так і з огляду на різні непрямі переваги, тісно пов'язані з більшою тривалістю життя, наприклад, з огляду на більше можливостей скористатися перевагами освіти, високого рівня життя тощо. Виміром довголіття обрано показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні. Це один з найпоширеніших показників міжнародної статистики. Він розраховується майже для всіх країн світу за співставленою методикою і виражається, як правило, в роках. Першу трійку за тривалістю життя складають такі країни: Макао (84,36 років), Андорра (82,51 роки) та Японія (82,12 роки). Україна ж займає 150 місце із 223 країн світу. Так, очікувана тривалість життя українця складає 68,25 років: для жінок – 74,5 роки, для чоловіків – 62,37 років, а витрати на охорону здоров'я складають 7 відсотків ВВП. Росія займає 161-е місце (66,03 роки), Білорусь – 141-е (70,63 роки), а Молдова – 136-е (70,8 роки) [3]. Причиною таких показників вважають нещадну експлуатацію населення працездатного і старше працездатного віку в період "розвиненого соціалізму", економічні потрясіння з переходом постсоціалістичних країн до ринкової економіки, зростання масштабів алкоголізму та стресів, невпевненість у завтрашньому дні, потребою в удосконаленні пенсійної реформи [6]. Зараз кількість померлих за рік складає в Україні 1,57% від загальної кількості населення, тому експерти з питань демографічної політики ООН пропонують рятувати ситуацію країнам із великими демографічними втратами за рахунок мігрантів, так як прогнозовано, в найближчі 40 років популяція України та країн СНД може знизитися щонайменше на 10 відсотків.

Показник освіченості важливий не лише сам по собі. Цей вимір людського розвитку відображає можливості людей набувати знань і здібностей для повноправної та багатогранної участі в житті сучасного суспільства та суттєвого і значимого особистого внеску в це життя. В сучасних умовах цінність освіченості

особливо висока і дедалі зростає мірою розвитку науково-технічної революції та інтелектуалізації праці. Особливістю цього показника є те, що він складається з двох компонентів: досягнутий рівень грамотності дорослого населення та сукупна частка учнів в загальній чисельності населення відповідного віку. В кінцевому рахунку зазначені складові показника освіченості беруться з ваговими коефіцієнтами. При побудові цього показника виходять з того, що грамотність є необхідною передумовою здобуття освіти, першим кроком навчання, і тому міра грамотності (частка грамотних у загальній чисельності населення старшого 15 років) має бути важливішим з показників даного виміру людського розвитку, тому більша вага (2/3) надається досягнутому рівню грамотності дорослого населення. Стосовно економічно розвинених країн рівень грамотності – лише мінімальна характеристика освіченості населення. Тому цей показник у межах того ж виміру освіченості доповнено показником сукупної частки учнів (сукупного валового контингенту учнів, або рівня охоплення навчанням). Цій другій складовій показника рівня освіченості надається менша вага (1/3). Сукупна частка учнів розраховується як відношення загальної чисельності людей, які розпочали навчання на всіх рівнях (від початкової школи аж до післядипломної освіти) впововж даного року до загальної чисельності населення відповідного віку. Межі цього віку звичайно беруться від 5 до 24 років, але в конкретному випадку можуть залежати від країни [7]. За даними доповіді ПРООН 2008 року перші місця посідають Австралія, Данія, Фінляндія, Нова Зеландія (0,993). Україна займає 29-у сходинку (0,956), Росія – 40-у (0,933), Білорусь – 27-у (0,958), а Молдова – 55-у (0,900). В Україні кількість працівників освіти від загальної кількості зайнятих складає 15,5%, відношення кількості учнів на одного вчителя складає 8,6 чол., а витрати на фінансування сфери освіти – 5,3 відсотків від обсягу ВВП [1]. Проте продуктивність праці у сфері освіти низька, що підтверджується низькою оцінкою кваліфікації вітчизняних спеціалістів порівняно зі спеціалістами країн Західної Європи. Можна встановити такі рекомендовані напрямки покращення освітньої галузі: розширення діяльності ВНЗ, а саме як науково-технічної установи на ґрунті новітніх наукових досягнень та розробок, чітке встановлення переліку мінімального об'єму науково-методичного, матеріально-технічного та інших видів забезпечення навчального процесу, підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів та навантаження на працівників освітньої галузі до середніх показників у Європі, оптимізація системи державного замовлення на підготовку кадрів тощо.

Показник матеріального рівня життя відображає можливість доступу людей до матеріальних ресурсів, необхідних для гідного існування, включаючи ведення здорового способу життя, забезпечення територіальної і соціальної мобільності, обмін інформацією і участь в житті суспільства [8, 9, 10]. Цей вимір, безумовно, є складним для оцінки і трактування людського розвитку. ПРООН підкреслює, що матеріальний стандарт життя (або персональне багатство) лише відкривають для людини можливості, однак не визначають використання цих можливостей. Тобто, це засіб, що розширює можливості вибору, але не сам вибір [5]. Матеріальний рівень життя при розрахунку ІРЛП характеризується скоригованим реальним (розрахованим за паритетом купівельної спроможності національної валюти), валовим внутрішнім продуктом (ВВП) на душу населення. Даний показник отримав назву міжнародний долар, і є умовною, розрахунковою грошовою одиницею для порівняння макроекономічних показників країн світу. Показник запропонований Роєм Гірі в 1958 році та отримав подальшого розвитку у Салема Хаміса. Міжнародний долар дозволяє обраховувати ВВП на душу населення більш чітко, ніж на основі курсу обміну валют [3]. Наразі ця система не набула широкого попиту, і використовується переважно в статистичних звітах і міжнародних організаціях. За цим показником у 2010 році Україна посідає 100-е місце (6,665 Intl.\$), Росія – 51-е (15,807 Intl.\$), Білорусь – 62-е (13,864 Intl.\$), Молдова – 132-е (2,959 Intl.\$). Першу трійку охоплюють Катар (88,232 Intl.\$), Люксембург (80,304 Intl.\$) та Сінгапур (57,238 Intl.\$) [7].

Підсумувавши зазначене вище, для кількісного представлення трьох базових вимірів людського розвитку використовуються такі індикатори:

- 1) показник довголіття, а саме значення середньої очікуваної тривалості життя при народженні;
- 2) показники освіченості: рівень грамотності (частка грамотних серед населення 15 років та старше) та рівень охоплення навчанням (сукупна частка учнів серед населення відповідного віку);
- 3) показник матеріального добробуту (скорегований реальний ВВП на душу населення).

Їх середнє арифметичне складає індекс розвитку людського потенціалу. За рівнем розвитку людського потенціалу країни розділяють на країни:

- 1) дуже високого рівня;
- 2) високого рівня;
- 3) середнього рівня;
- 4) низького рівня.

Україна відноситься до країн із високим рівнем розвитку людського потенціалу та, згідно з 20-м ювілейного звіту ПРООН, займає 69-у сходинку (0,710) між Боснією та Герцеговиною (0,710) та Іраном (0,702). Росія посідає 65-у сходинку (0,719), Білорусь – 61-у (0,732), а Молдова – 99-у (0,623). Найвищий індекс розвитку людського потенціалу відзначається у Норвегії (0,938), Австралії (0,937), Нової Зеландії (0,907) та США (0,902). У 20-му ювілейному звіті ПРООН зазначено три країни, які досягли неймовірного підвищення ІРЛП, а саме це:

- 1) Оман – досяг підвищення ІРЛП швидше інших країн за допомогою конвертації нафти у освіту та

охорону здоров'я. Великий обсяг родовищ нафти та газу, відкритих у 1960 роках призвело до еволюціонування бідної держави до рівня багатих країн, продемонстрував чотирьохразове зростання загальної частки людей, що навчаються та частки грамотного населення, а також підвищення очікуваної тривалості життя на 27 років.

2) Туніс – досяг успіхів у всіх вимірах ІРЛП, проте головний акцент поставив на освіті. В країні значно зросла кількість людей, охоплених шкільною освітою, особливо після прийняття закону в 1991 році про обов'язкове десятирічне навчання. Також було досягнуто гендерну рівноправність, щорічний ріст ВВП на душу населення складає 3 відсотки протягом 40-а років і був пов'язаний з відповідальною кредитно-фінансовою політикою, а також інвестиціями в транспортну та комунікаційну структуру держави.

3) Непал – прикладання зусиль щодо проведення соціальної політики. Це відображається у вражаючому прогресі Непалу в сфері охорони здоров'я і освіти. У 1971 році було введено безкоштовну початкову освіту, а у 2007 році закон був поширений й на середню освіту. Загальна частка людей, дітей, що навчаються зросла, а згодом зросла і грамотність населення. Значне скорочення дитячої смертності відображало позитивну тенденцію охорони здоров'я. Ця тенденція стала результатом розповсюдження послуг першої медичної допомоги, яка була досягнута мобілізацією коштів та залученням суспільства [7].

Висновки. Отже Україна відноситься до країн з відносно високим рівнем розвитку людського потенціал, але потребує істотних пенсійних, освітніх, економічних реформ, створення стратегічного курсу свого розвитку, оцінки та врахування досвіду інших країн. Пошуки джерел фінансування є основою інвестицій у людський капітал. Розроблення заходів боротьби з надмірним палінням та алкоголізмом, розширення сфер діяльності ВНЗ, реорганізація ланок розподілу бюджетних коштів у ВНЗ, стимулювання промислового та сільськогосподарського секторів господарювання – це неповний перелік факторів, що дасть можливість кількісно та якісно поліпшити людський потенціал в Україні.

Література

1. Чекан І.А. Розвиток людського потенціалу та його вплив на соціально-економічний розвиток України [Електронний ресурс] / Нац. ін-т стратегічних дослідж. – 2007. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/November/5.htm>.
2. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [монографія] / Лібанова Е.М. – К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, ПРООН в Україні, 2008. – 316 с.
3. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wikipedia.org>.
4. Грішнова О.А. Людський розвиток : [навч. посібник] / Грішнова О.А. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник] / Грішнова О.А. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
6. Богиня Д.П. Трудовий потенціал України: соціально-демографічний аспект : [підручник] / Богиня Д.П. – Львів, 2002. – 220 с.
7. Кругман Дж. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Дж.Кругман ; [пер. з англ. Голосний Д., Заборін М., Зверев О.]. – 20-е юбилейное изд. – М. : Весь Мир, 2010. – 244 с.
8. Цілі розвитку тисячоліття: Україна 2010. Національна доповідь / І. Крючкова, Е. Лібанова, Л. Мусіна, А. Савенко, Н. Сітнікова. – К. : МЕУ, 2010. – 110 с.
9. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [навч. посібник] / Єсінова Н.І. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
10. Пирожков С.І. Демографічний і трудовий потенціал : [підручник] / Пирожков С.І. – К. : Київськ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 933 с.

Надійшла 02.10.2012; рецензент: д. е. н. Птащенко Л. О.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 685

О. А. ЗОРІНА

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

**ОРГАНІЗАЦІЯ УНІФІКОВАНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ
В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОЇ ОСНОВИ
ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

У статті досліджено організацію уніфікованої системи обліку та звітності в акціонерних товариствах як інформаційної основи економічного аналізу. Наведено послідовність впровадження системи уніфікованого обліку та звітності на акціонерних товариствах, а також визначено місце інформаційного середовища в процесі формування проектів управлінських рішень.

The organization of the compatible system of account and accounting in joint-stock companies as informative basis of economic analysis has been investigated in the article. The sequence of introduction of the system of compatible account and accounting at joint-stock companies has been presented, and also the location of informative environment in the process of forming of projects of administrative decisions has been determined in the article.

Ключові слова: уніфікована система обліку та звітності, акціонерні товариства, інформаційна основа економічного аналізу.

Вступ. Реалії сьогодення дозволяють стверджувати, що сучасна інформація бухгалтерського обліку має повністю задовольняти потреби менеджерів усіх рівнів управління у прийнятті рішень як у цілому по підприємству, так і за його структурними підрозділами. Аналіз такої інформації дозволяє збільшити її відповідність потребам користувачів, визначити існуючі проблеми, скоординувати діяльність підсистем управління, скоригувати планові дані, тим самим дозволяючи керівникам різних ланок приймати оптимальні управлінські рішення по підприємству.

Облікова інформація використовується в управлінні процесами постачання, виробництва і збуту продукції, а також у фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства. Облікові дані формуються в процесі господарської діяльності підприємства. Так, аналіз облікових даних у процесі постачання надає управлінням інформацію щодо відхилень фактичних даних від планів за показниками: затрати на постачання, кількість запасів на складі, ціни на матеріальні цінності, надходження запасів. У процесі виробництва для прийняття рішень потрібна аналітична інформація щодо відхилень фактичних даних від планових за показниками: витрати на виробництво, загальновиробничі витрати, кількість виробленої продукції за її видами, відхилення від нормативної (планової) калькуляції, визначення резервів зменшення собівартості продукції (товарів, робіт і послуг) та ін. У процесі реалізації аналізуються відхилення фактичних даних від планових за такими показниками, як затрати на збут, собівартість реалізованої продукції, ціни на продукцію, обсяги продаж.

Управлінські рішення приймаються і при аналізі відхилень адміністративних та інших витрат від запланованих. Дані щодо відхилень вартості об'єктів у бухгалтерському обліку від їх справедливої вартості застосовуються у прийнятті рішень для здійснення їх дооцінки або уцінки. Приймати управлінські рішення дозволяє інформація щодо аналізу неоплаченого капіталу, простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, низької дохідності цінних паперів, повного нарахування амортизації необоротних активів, збитковості продукції і видів діяльності підприємства та ін.

Враховуючи це, перед підприємством постає проблема у створенні максимально ефективною та надійною системи обліку, уніфікованою з вимогами аналітичної функції управління. Проблематичність полягає в тому, що керівник та головний бухгалтер мають низку варіантів відображення фактів господарського життя підприємства у звітності. Формування облікової політики є досить складним і трудомістким процесом, на який впливає ряд факторів. Це вимагає ретельного вибору того чи іншого, запропонованого законодавством, способу відображення в обліку операцій з запасами, нарахуванням амортизації, розподілу загальновиробничих витрат, визначення резерву сумнівних боргів, визначення статей калькулювання собівартості продукції та наданих послуг тощо. Вдалий вибір способу відображення інформації в обліку є запорукою ефективного подальшого управління підприємством. Оскільки всі альтернативні способи та методи розрахунку облікових даних, запропоновані законодавством, повинні знайти своє відображення в обліковій політиці підприємства, то цей документ є основою для організації обліку. Зауважимо також, що облікова політика повинна враховувати вимоги всіх підрозділів підприємства, оскільки порушення цієї умови призведе до викривлення даних у фінансовій звітності та незіставності показників по підприємству, що стосується, в першу чергу, вибору одиниць вимірювання.

Таким чином, облікова інформація в системі інформаційного забезпечення аналізу, який впливає на прийняття управлінських рішень на підприємстві, є основним джерелом відображення всіх господарських процесів відповідно до вимог законодавства, оскільки саме облікова політика – це інструмент впливу на інформаційні потоки та процеси господарської діяльності підприємства за рахунок раціонального

використання нормативно-правової бази. Це також зумовлено тим, що сучасні умови ведення бізнесу вимагають формування стратегії подальшого розвитку підприємства і в цій ситуації облікова політика стає засобом її реалізації – методом бухгалтерського обліку.

Виятково важливою для розуміння логіки побудови аналітичного процесу є ідентифікація якісних характеристик економічної та облікової інформації, що циркулює у системі обліку взагалі й у звітності зокрема. Для того, щоб облікова інформація, яка подається аналітикам, була значущою, до неї ставиться ряд вимог: своєчасність, повнота, точність, зрозумілість, зіставність (порівнянність), достовірність, доречність, релевантність, корисність, регулярність, оптимальність, логічність тощо. Але виконання навіть усіх цих вимог щодо інформативності даних ще не є достатньою умовою для якісного проведення аналізу на підприємстві.

Основний розділ. На процес збирання облікових даних, складання документів та їх обробку припадає понад 60 % робочого часу зайнятих обліком працівників, у зв'язку з чим постає проблема вдосконалення первинного обліку та документації. Основними шляхами такого вдосконалення є:

- уніфікація документів та їх матеріальних носіїв, тобто створення єдиних структур документів і форм їх носіїв;
- стандартизація документів, тобто створення однакових стандартних розмірів матеріальних носіїв однотипних документів;
- можливість автоматизованого знімання даних з первинних документів;
- широке використання багаторазових магнітних носіїв замість паперових носіїв;
- скорочення кількості документів, що не містять корисних даних для управління;
- виключення виробничих показників із документів;
- уведення показників для здійснення контролю, аналізу, внутрішнього аудиту.

Дослідження проблематики облікового забезпечення аналітичної функції управління на сучасному етапі дозволив виявити ряд недоліків системи інформаційних потоків в обліку:

- громіздкий документообіг у більшості акціонерних товариств призводить до дублювання облікової інформації, що надається аналітикам;
- невизначеність мети і завдань аналітичної програми для досягнення певних управлінських цілей спричинює відсутність релевантної інформації;
- відсутність закріпленого графіку інформаційних потоків унеможлиблює розподіл відповідальності за документи, що призводить до несвоєчасного подання даних для цілей аналізу;
- низька оперативність інформації, унаслідок чого планування та аналіз на підприємстві розтягуються в часі;
- здебільшого неврегульоване питання щодо уточнень отриманих даних після їх подання в аналітичний відділ.

Для якісного проведення аналізу аналітичні працівники мають звертатися до додаткових показників, які не висвітлюються у статтях фінансових звітів, що призводить до дублювання діяльності з обробки первинної інформації. В акціонерних товариствах зі складною структурою інформаційних потоків оптимальне інформаційне забезпечення викликає необхідність фільтрувати первинні облікові дані, підвищувати їх аналітичність. Тому з метою полегшення роботи аналітиків, зменшення рутинності обробки даних, отримання більш об'єктивних результатів необхідним, на нашу думку, є складання проміжних (управлінських) звітів.

Таким чином, для прийняття обґрунтованих поточних і довгострокових рішень на основі аналізу менеджери повинні своєчасно отримувати і аналізувати якісну інформацію. Для цього доцільно, використовуючи зарубіжний досвід, організувати управлінський облік з метою прийняття рішень, складання внутрішньої звітності, що дозволить оперативно визначати відхилення фактичних даних від планових за видами діяльності підприємства та приймати обґрунтовані як поточні, так і стратегічні рішення.

Отже, система економічної інформації – це постійно діюча система взаємозв'язку людей, технічних засобів і методичних прийомів, призначена для збору, класифікації, аналізу, оцінки і поширення актуальної, своєчасної і точної інформації, потрібної користувачам. Для проведення економічного аналізу використовують різні джерела системи економічної інформації, які можна згрупувати так:

1. Джерела звітного характеру (облікове забезпечення). До них належать документи бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку та звітності. Ці дані формують базис для аналітичної обробки.
2. Нормативні документи і дані планів (планові дані, нормативні дані, дані бюджетів). До них належать всі види планів, що розробляються підприємством (перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки виробництва), технологічна документація (технологічні процеси, карти нормування), а також норми і нормативи витрачання матеріалів.
3. Необлікові джерела інформації. До них належать офіційні нормативні документи, що підприємство використовує у своїй діяльності; матеріали, акти, висновки внутрішнього і зовнішнього аудиту, внутрішньовідомчих і позавідомчих ревізій, перевірок діяльності податкових служб, кредитних установ тощо; господарсько-правові документи (договори, угоди); технічна і технологічна документація;

спеціальні спостереження (хронометражі); доповідні записки, листування з контрагентами; дані реклами тощо.

Аналізу повинна передувати перевірка облікової інформації за трьома аспектами:

- 1) за суттєвістю наряду аналізу;
- 2) технічна перевірка – наявність підписів на документах, повнота звітних даних, відповідність звітних форм, зіставленість показників);
- 3) рахункова перевірка – на правильність підсумків (вибіркова).

Таким чином, аналіз господарської діяльності передбачає наявність певної організаційно-інформаційної моделі, побудова якої слугує необхідною передумовою організації комплексного аналізу. Ця модель передбачає вибір раціональної системи економічних показників, в якій останні перебувають у певній субординації та взаємозв'язку, найточніше відображають економічну дійсність і сприяють активній дії на неї.

Як показують дослідження, для того, щоб діяльність менеджменту забезпечувалася необхідною інформаційною підтримкою, компанії починають впроваджувати різноманітні облікові (транзакційні) системи. Але впровадження даних систем, а також загальний розвиток компаній часто призводить до того, що обсяги інформації починають катастрофічно швидко рости. Таке зростання породжує нову проблему - навіть якщо в компанії налагоджений облік даних про операції поточної діяльності, це ще не гарантує виділення серед маси показників саме тих, які є найбільш інформативними. Надлишок показників низького рівня може тільки істотно ускладнити аналіз. У подібних умовах керівництво буде не в змозі ефективно управляти підприємством і реагувати на мінливі умови ринку. Крім вимог, що стосуються ефективності системи управління, сучасні умови ведення бізнесу вимагають прозорості та відкритості компанії. Це виражається в тому числі і як вимога надавати регулярну звітність, підготовлену відповідно до МСФЗ або GAAP. Компаніям необхідний механізм, який дозволяє консолідувати величезні масиви даних за окремими операціями в інформацію, що відображає діяльність компанії в цілому і придатну для аналітичної обробки, формування змістовної звітності та подальшого прийняття рішень. Крім того, даний механізм повинен володіти потужним інструментарієм, що дозволить менеджменту проводити всебічний аналіз в частині формування перспективних напрямів розвитку і оцінки наслідків можливих управлінських рішень. Створення такого інструменту управління дозволить керівникам компанії оперативної та якісно готувати і приймати управлінські рішення, а потім контролювати їх виконання і формувати звітність у відповідності з вимогами ринку.

Вважаємо, що рішенням описаних проблем є розробка та впровадження в акціонерному товаристві системи уніфікованого обліку та звітності, яка являє собою механізм обробки даних управлінського обліку (включаючи дані бухгалтерського обліку, дані систем контролю за виробництвом і т.д.), агрегування їх і надання у вигляді звітів про діяльність підрозділів і компанії за період. При цьому система уніфікованого обліку та звітності надасть можливість користувачам самостійно формувати звіти в бажаних аналітичних розрізах і проводити їх всебічний аналіз.

Дослідження діяльності акціонерних товариств України дозволили виділити коло завдань, які має вирішувати система уніфікованого обліку та звітності:

Система управлінської звітності дозволяє вирішувати такі завдання:

– надання інформації про результати діяльності підрозділів і окремих співробітників в необхідних аналітичних розрізах;

– підготовка регулярної звітності відповідно до П(С)БО або МСФЗ;

– фінансове моделювання, прогнозування й аналіз діяльності окремих підрозділів та компанії в цілому з використанням потужного аналітичного інструментарію, що включає: фінансовий аналіз планових і фактичних даних; побудову індивідуальних ключових показників; побудову системи показників фінансового аналізу з можливістю зміни запропонованої схеми показників; отримання формули Дюпона; факторний та індексний аналіз даних; застосування статистичних методів аналізу даних; аналіз «що-якщо»; аналіз чутливості; аналіз беззбитковості; OLAP-аналіз; спеціальну підтримку завдань консолідації даних для холдингів;

– більш обґрунтоване прийняття управлінських рішень на основі достовірної та оперативної інформації;

– зміцнення фінансової дисципліни та підпорядкування інтересів окремих структурних підрозділів інтересам компанії в цілому.

Впроваджуючи систему уніфікованого обліку та звітності, підприємство отримує ефективний інструмент, що містить такі елементи:

1. Нормативно-методологічна база управлінської звітності:

– включає взаємопов'язану систему показників, на підставі якої користувач може самостійно формувати необхідні йому звіти (у тому числі підготовлені відповідно до П(С)БО або МСФЗ);

– містить систему заздалегідь настроєних звітів, які всебічно розкривають діяльність підприємства;

– регламентує процес формування та аналізу управлінської звітності (регламенти, графіки документообігу, робочі інструкції з формування й аналізу показників);

– дозволяє здійснювати всебічний аналіз та оцінку діяльності підрозділів і окремих співробітників;

– уможливує прогнозування розвитку підприємства.

2. Інтегрована в автоматизовану систему управлінського обліку підприємства підсистема, що забезпечує обробку облікових даних і формування управлінської звітності.

3. Персонал, навчений навичкам формування та аналізу управлінської звітності.

На основі вивчення діяльності акціонерних товариств та організації облікової роботи на вказаних підприємствах, рекомендуємо впроваджувати систему уніфікованого обліку та звітності в такій послідовності (див. табл. 1).

Система управлінської звітності дає можливість аналітикам отримувати інформацію для обробки належним чином, тобто в такому вигляді, в якому користувачам зручно було б її використовувати для аналітичної обробки та подальшого прийняття управлінських рішень. При розробці системи управлінської звітності облікові та аналітичні працівники мають діяти у тандемі, оскільки важливою є правильна систематизація первинної інформації при її трансформації в обліковий потік з орієнтацією руху знизу вгору. Крім того, необхідним є ведення внутрішньої звітності за центрами відповідальності, аналіз яких дасть змогу надати детальні відомості керівникам різних рівнів про негативні та позитивні тенденції, розкрити причини виникнення витрат, тобто стане по суті підґрунтям сигнальної системи на підприємстві.

Таблиця 1

Послідовність впровадження системи уніфікованого обліку та звітності на акціонерних товариствах

Етап	Завдання етапу	Результати етапу
1. Діагностика поточного стану системи управлінської звітності	Розуміння бізнесу клієнта і визначення поточного стану системи управлінського обліку та її відповідності потребам компанії	1. Звіт про результати діагностики поточного стану системи управлінської звітності компанії. 2. Концепція, що відображає принципи побудови системи управлінської звітності
2. Розробка нормативно-методологічної бази, що є підставою для подальшої побудови системи уніфікованого обліку та звітності	Розробка методологічних і нормативних матеріалів, що супроводжують систему управлінської звітності	1. Взаємопов'язана система показників управлінської звітності, що включає опис аналітичних вимірів кожного показника, а також періодичність і спосіб їх розрахунку. 2. Система підготовки звітності відповідно до МСФЗ або GAAP. 3. Формати управлінської звітності, що надають цілісну картину про діяльність підрозділів і компанії в цілому. 4. Методики формування та аналізу управлінської звітності.
3. Проектування та регламентація системи уніфікованого обліку та звітності компанії	Проектування процесу формування, затвердження та аналізу уніфікованого обліку та звітності. На даному етапі відбувається формування організаційної структури та функцій суб'єктів, що беруть участь у даному процесі	1. Регламентуючі документи: регламенти та схеми основних функцій процесу формування, затвердження та аналізу управлінської звітності, графіки документообігу, робочі інструкції. 2. Положення про систему уніфікованого обліку та звітності компанії
4. Автоматизація системи уніфікованого обліку та звітності компанії	Автоматизація системи уніфікованого обліку та звітності та максимальна її інтеграція в систему фінансового управління компанією	1. Сформовані вимоги до програмного забезпечення, технічне завдання на автоматизацію розробленої системи. 2. Налаштоване і інтегроване в систему управлінського обліку програмне забезпечення, прийняте компанією в експлуатацію

Форми управлінської звітності не передбачені стандартами бухгалтерського обліку, оскільки на їх побудову впливають галузеві особливості та завдання кожного менеджера. Внутрішня звітність застосовується для поточного контролю показників діяльності підприємства, виявлення тенденцій його розвитку, а також для коригування планів. Рішення щодо термінів подання і форм представлення інформації приймаються менеджерами.

Організація внутрішньоуправлінської звітності в економічній літературі авторами розглядається переважно у двох основних аспектах. Перша група авторів досліджує це питання тільки відповідно до об'єктів обліку витрат. Представники іншої групи визнають недостатність поширення внутрішньої звітності лише на об'єкти обліку витрат і розглядають її в системі внутрішньогосподарського управління. Однак усі науковці погоджуються з тим, що створення системи внутрішньої звітності для управління діяльністю на підприємствах має ґрунтуватися на принципах системності та комплексності.

Дослідження основних принципів підготовки форм управлінських звітів та вимог до їх змісту дозволяє зробити такі узагальнення:

- структура внутрішньоуправлінської звітності повинна відповідати одночасно операційному, тактичному та стратегічному рівням управління;
- підготовка форм внутрішньоуправлінської звітності має базуватися на принципах цільового спрямування, адресності, оптимальності, зрозумілості;
- зміст управлінських звітів повинен інформаційно забезпечувати реалізацію функції прийняття внутрішньоуправлінського рішення, планування і контролю, координації дій.

Звітність, призначена для прийняття внутрішніх рішень, має задовольняти вимоги:

- розглядати облікову інформацію в динаміці, у порівнянні з плановими показниками, розкривати її структуру;
- враховувати минулу, теперішню й майбутню діяльність;
- забезпечувати можливість аналізу відповідно до економічної ситуації;
- містити інформацію у формі, зручній для використання та зрозумілій для користувача;
- мати конфіденційний характер;
- розроблятися з урахуванням потреб менеджерів відповідного рівня;
- бути доступною в режимі реального часу або з мінімальною часовою затримкою.

Крім того, як свідчить досвід практичної діяльності, що система внутрішньоуправлінської звітності повинна:

- відповідати концепції центрів відповідальності;
- відповідати концепції обраної системи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг);
- відповідати вимогам різних рівнів управління витратами і собівартістю;
- взаємоузгоджуватися з обліковими потоками традиційного фінансового обліку;
- зводити до мінімуму ризик недостовірності та нерелевантності наданої облікової інформації;
- не нести зайвого інформаційного навантаження.

Зміст, періодичність, терміни, форми і порядок складання управлінської звітності, призначеної для використання в управлінні фінансово-господарською діяльністю акціонерних товариств, визначаються самостійно підприємством. Разом з тим методика складання внутрішньої звітності повинна базуватися на основних принципах організації системи управлінського обліку, звітності та бюджетування. Для успішного функціонування системи управління акціонерним товариством необхідно впорядкувати інформаційні потоки, забезпечивши їх достовірність, своєчасність і відносну повноту. Для розробки технології збору й інтерпретації інформації управлінської звітності необхідно визначити інформаційну одиницю обліку та звітності організації. Лише за таких умов внутрішня управлінська звітність стане надійним інструментом взаємодії систем бухгалтерського обліку, бюджетування та економічного аналізу.

Оскільки в процесі планування всі підрозділи акціонерного товариства є його учасниками, то відповідно центри відповідальності, центри витрат, місця виникнення витрат підприємства є також учасниками процесу контролю виконання бюджетів, у функції яких входить поточний моніторинг та оперативне прийняття рішень для виконання своїх планових завдань. Для раціонального проведення комплексного аналізу господарської діяльності акціонерних товариств облік має бути організований за місцями виникнення затрат та за центрами відповідальності. Це дасть змогу оперативно виявляти відхилення від планів за підрозділами підприємства та розробляти заходи, спрямовані на їх усунення. Внутрішня звітність має, на наш погляд, включати:

1. Звіт про акціонерний капітал (цінні папери).
2. Звіт про запаси.
3. Звіт про виробництво продукції (виконання робіт, послуг).
4. Звіт (кошторис) про витрати за центрами відповідальності.
5. Звіт (кошторис) за місцями виникнення витрат.
6. Звіт про продажі.
7. Звіт про дебіторську заборгованість.

8. Звіт про кредиторську заборгованість.
9. Звіт про використання необоротних активів.
10. Звіт про інвестиційні проекти.
11. Звітність за сегментами.

Проблематика змісту облікової інформації в акціонерних товариствах України має специфічну особливість – інформація даних бухгалтерського обліку формується за результатами минулих подій, забезпечуючи систему управління оперативною інформацією, що корисна при проведенні аналізу відхилень фактичних даних від запланованих, будучи вихідним пунктом для наступного етапу планування. Але така інформація не враховує альтернативи можливого майбутнього в розвитку підприємства. На закордонних же підприємствах система облікового забезпечення орієнтована на перспективний розвиток, формуючи базу даних для аналізу, визначаючи зміст цих даних, здійснюючи оцінку і відбір параметрів для характеристики кількісного та якісного стану досліджуваних об'єктів. З огляду на вищезазначене, на перший план виходить завдання переорієнтації системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних з плануванням і аналізом діяльності підприємства. З цією метою необхідним є створення єдиної системи управління на підприємстві з координацією функцій планування, обліку, аналізу та контролю.

Економічний аналіз займає проміжне місце між збиранням даних та прийняттям управлінських рішень, а також допомагає:

- дати оцінку стану об'єкта перевірки і показати, наскільки фактичні показники стану відрізняються від запланованих або від очікуваних;
- виявити можливість та шляхи переходу об'єкта перевірки з фактичного стану в очікуваний;
- визначити розмір та характер потенційних (або існуючих) резервів зростання ефективності господарювання об'єкта;
- виявити чинники, що негативно впливають на розвиток діяльності та фінансовий стан об'єкта перевірки, і визначити ступінь їх впливу на показники господарювання;
- оцінити реальність планів та програм подальшого розвитку діяльності об'єкта перевірки.

Синтез контрольної функції з плануванням, обліком та аналізом формує синергетичну систему, за допомогою якої розробляється інформація необхідної ємності під вирішення певних завдань, що дозволяє менеджерам будь-якого рівня управління приймати своєчасні та об'єктивні управлінські рішення. Реалізація цього завдання потребує від підприємства, окрім вирішення загальноприйнятих завдань обліку (відображення інформації про проведення господарських операцій, складання форм фінансової звітності для певних категорій користувачів, дотримання основних принципів облікової політики, використання системи показників для аналізу фактичних даних), також створення концепції обліку на довгострокову перспективу, побудову інформативної системи звітності на всіх рівнях прийняття рішень (ендогенна управлінська звітність), формування основних принципів діяльності з орієнтацією на планування, звітність, аналіз та контроль, розробку розгалуженої системи показників, що використовуються для аналізу.

Очевидно, що використання даних бухгалтерської інформаційної системи з метою моделювання процесів аналізу й управління для прийняття управлінських рішень в господарюючих суб'єктах України має ту саму актуальність, що й для підприємств розвинених зарубіжних країн. Причому ініціатива щодо такого моделювання мала б йти і від облікових працівників. Як справедливо зазначає С. Івахненко [1], у бухгалтерів є вибір – або залишитись у межах традиційного розуміння свого фаху, пов'язаного передусім зі складанням фінансової звітності та розрахунком податків, або опанувати нові знання і взяти активну участь у реформуванні системи аналізу та управління економічних систем власних підприємств.

Оскільки бухгалтерський облік – це інформаційне та документальне системне утворення і основним завданням бухгалтерського обліку є збирання, обробка, надання інформації та її документальне оформлення, тому підсистема бухгалтерського обліку є ключовою ланкою в процесі формування проектів управлінських рішень (рис. 1).

Аналіз останніх досліджень та публікацій щодо існуючих наукових концепцій побудови облікових систем на сучасному етапі розвитку української економіки дозволив відокремити найбільш поширені з них: стратегічний (прогнозний) облік, інтегрований облік, електронний облік, соціальний (екологічний) облік, креативний облік, актуарний облік, динамічний облік. Грунтовний аналіз наукової літератури щодо питання інтеграції господарчого обліку проведений В. Мосаковським та Т. Кононенко [2].

На думку В. Савчука [3], судження про методи і системи обліку слід формувати на основі їхнього впливу на результати діяльності підприємства. Те, що легко змодельовати для простого за структурою взаємовідносин підприємства, стає немисливо складним для великих компаній. Причиною краху колись перспективних і багатообіцяльних компаній, які змогли розширити свою діяльність за рахунок збільшення обсягів продажів основної продукції або диверсифікації, найчастіше була нездатність зберегти якісний рівень своєї діяльності у наростаючій кількості бізнес-процесів. У результаті компанія «згоряє» через власну швидкість. Найрозумнішою альтернативою розвитку компаній, що входять у період зростання, є зосередження уваги на керованості бізнес-процесів і приведення системи управління й обліку у відповідність з рівнем розвитку.

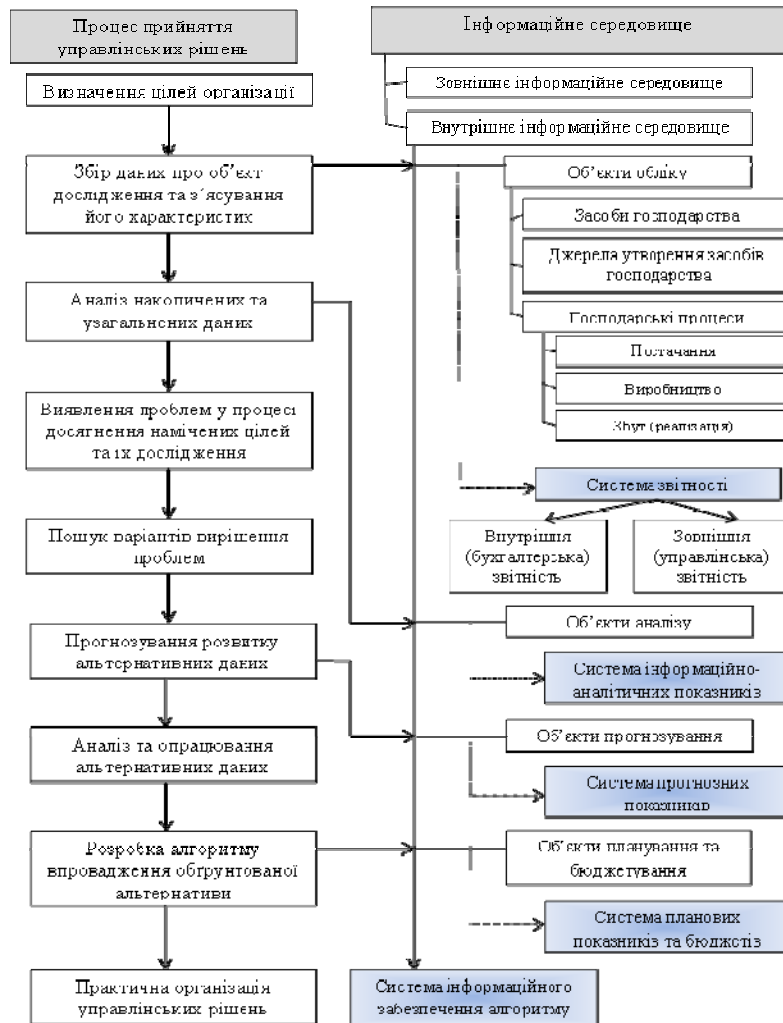


Рис. 1. Місце інформаційного середовища в процесі формування проектів управлінських рішень

Висновки. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємства повинно враховувати вимоги системи управління. З метою цілеспрямованого управління процесами розвитку підприємства нами запропоновано забезпечити поєднання стратегічних цілей розвитку підприємства із завданнями його фінансового забезпечення шляхом впровадження механізму інтеграції системи уніфікованого обліку та звітності в систему управління на основі поєднання переваг збалансованої системи показників. Застосування методик аналізу в системі управління допоможе вирішувати головне завдання – створення та виробництво високоякісної, конкурентоспроможної продукції з мінімальними витратами для отримання заздалегідь визначеного прибутку (стабільного, максимального тощо).

Література

1. Івахненко С. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 52–58.
2. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / Кононенко О. – [2-е вид., перероб. доп.] – Х. : Фактор, 2003. – 148 с.
3. Савчук В.П. Финансовый менеджмент / Савчук В.П. – К. : Издательский дом «Companion», 2008. – 884 с.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Кулинич Р. О.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність та механізм аналітичного забезпечення процесу контролю, а також охарактеризовано етапи здійснення аналітичної роботи в процесі контролю. Здійснено групування прийомів аналізу з метою інформаційного забезпечення системи контролю.

In the article essence and mechanism of the analytical providing of the control system are exposed, and also the stages of realization of analytical work in the process of control are described. Grouping of receptions of analysis is carried out with the aim of the information providing of the control system.

Ключові слова: процес контролю, інформація, аналітичне забезпечення, система показників.

Постановка проблеми. Постійно зростаюча роль інформації зумовлює потребу в ефективному інформаційному забезпеченні всіх процесів, що відбуваються на підприємстві. Не є винятком здійснення процесу контролю.

Контролювання діяльності підприємства – це всеохоплюючий, систематичний та безперервний процес, що полягає в постійному спостереженні та перевірці суб'єктом контролювання процесу функціонування та фактичного стану об'єкта контролювання з метою визначення його відповідності встановленим нормам (показникам, стандартам, вимогам чинного законодавства тощо) та попередженні й виявленні відхилень, що виникають, а також внесенні необхідних коректив у разі відхилення фактичних результатів від запланованих з метою досягнення цілей підприємства. З іншого боку, контроль можна розглядати як результат аналізу, адже застосування прийомів економічного аналізу (аналітичне опрацювання фактичних даних) є одним зі способів пізнання стану об'єктів контролю. Висновки, отримані внаслідок аналітичного опрацювання вхідних (первинних) даних про об'єкт контролю є основною інформаційною забезпечення системи контролю і, таким чином, основною передумовою для виникнення контрольної інформації.

На жаль, на даний час на багатьох підприємствах України недооцінюється роль застосування аналітичного опрацювання вхідної інформації з метою якісного, достовірного, своєчасного та повного аналітичного забезпечення процесу контролю про стан об'єкта бухгалтерського обліку, що, в свою чергу, призводить до зменшення ефективності всієї системи контролю діяльності підприємства. Аналітичне забезпечення процесу контролю дозволить підвищити ефективність контрольної роботи як з точки зору отриманих результатів, так і в питаннях її організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо дослідженню питань використання аналітичних процедур в контролі приділяли увагу Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Барановська, А.М. Карташова, Л.А. Мачкур (досліджувала аналітичне забезпечення стратегічного контролю діяльності підприємств), І.Д. Лазаришина, О.В. Олійник, В.К. Савчук, В.О. Шевчук, Н.І. Петренко.

Відаючи належне проведеному дослідженням, слід зазначити, що ряд актуальних питань аналітичного забезпечення процесу контролю залишаються вивченими фрагментарно, не мають достатнього наукового обґрунтування окремі проблеми. Зокрема, існують різновекторні підходи до понятійного апарату, відсутня цілісна науково-обґрунтована класифікація аналітичних прийомів, що використовуються під час аналізу первинної інформації про об'єкт контролю, недостатньо досліджені потенційні можливості окремих їх видів.

Метою дослідження є з'ясування сутності та завдань аналітичних прийомів, їх місця та ролі в процесі здійснення контролю діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі контролю велике значення відіграє якісна інформація, і для її оцінки недостатньо традиційного контролю відхилень, який передбачає незмінні знання про технології та процедури і опирається на статистично передбачувані коливання значень. Функціонування системи контролю повинно опиратися на відлагоджену інформаційно-аналітичну базу, тобто на аналітичну інформацію, що обслуговує систему контролю. З точки зору її створення, вона знаходиться поза системою контролю, надходить до неї з інших систем (облікової, аналітичної та ін.), переробляється, інтерпретується та моделюється в контрольну інформацію. Здійснення контрольного процесу без аналітичного забезпечення неможливе, так як кількісні, якісні та вартісні характеристики, що відображають стан та динаміку явищ і процесів в об'єкті контролю, є основою для розкриття допущених відхилень. Інформація, що обслуговує систему контролю, окрім аналітичної інформації про об'єкти, включає і нормативну, науково-технічну, планову, прогнозну та інші види інформації, які є базою для порівняння встановленого фактичного стану і розкриття відхилень, допущених в об'єкті на шляху до реалізації певних норм поведінки системи.

Незаперечним є той факт, що в умовах становлення ринкової економіки обсяг аналітичного пошуку не тільки не скорочується, а навпаки, зростають масштаби, підвищується якість і оперативність аналітичних досліджень з причин високої мобільності, невизначеності, меркантильності зміни економічних явищ і

процесів. Проте, як свідчать дослідження, якість аналітичного забезпечення у практиці контрольної діяльності господарюючих суб'єктів залишається дуже низькою. Найбільш повно у практиці контролю використовується лише оцінкова функція аналізу, менше діагностична та пошукова. Значною залишається частка ретроспективного аналізу.

В той же час, не потрібно зводити аналіз до вивчення набору або переліку показників ефективності господарської діяльності та їх відхилень, оскільки не самі показники, ні їх динаміка не є доказами порушень нормального ходу процесів. Пріоритетною як в цілях контролю, так і для самого економічного аналізу є орієнтація на дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів. Саме це дозволяє знайти вузькі місця і визначити ділянки, які потребують контролю [9].

Отже, виділяючи цільові спрямування сучасного економічного аналізу у прикладному аспекті пріоритетною слід визнати систему аналітичного забезпечення процесу контролю діяльності підприємства.

В економічній літературі є багато досліджень щодо використання аналітичних процедур (методів, прийомів) при проведенні аудиту. Це можна пояснити тим, що їх застосування є обов'язковим згідно з положеннями Міжнародних стандартів аудиту. Відповідно до МСА 520 п. 4, аналітичні процедури – це оцінка фінансової інформації шляхом вивчення правдоподібних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними [8, с. 532]. Аналітичні процедури включають також вивчення ідентифікованих відхилень і взаємозв'язків, які суперечать іншій відповідній інформації або значно відхиляються від прогнозних сум.

Досліджуючи економічні джерела, ми зіштовхнулися з наступними підходами до визначення поняття аналітичні процедури.

Вітчизняний вчений Б.Ф. Усач зазначає, що під терміном “аналітичні процедури” слід розуміти аналіз співвідношень різних фінансових даних, порівняння фактичних даних із прогнозними, з аналогічними показниками минулих періодів, показниками аналогічних підприємств, середньогалузевими даними [13, с. 178].

Вчені В.С. Рудницький та О.М. Бунда вважають, що суттю аналітичних процедур є аналіз і оцінка фінансової й нефінансової інформації, що дозволяють аудиторів виявити незвичні тенденції чи викривлення для: зменшення ризиків суттєвого викривлення до прийняттого низького рівня; зменшення обсягів “точних” аудиторських процедур і відповідно часу на проведення аудиту; формування висновку щодо того, чи узгоджуються фінансові звіти в цілому з аудиторським розумінням бізнесу клієнта [12, с. 25].

Н.О. Бондаренко, В.Д. Понікаров, С.М. Попова надають наступне визначення досліджуваному поняттю: аналітичні процедури – це аналіз найважливіших показників і співвідношень, включаючи підсумкове дослідження відхилень і взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації, що стосується цієї справи, або відхиляються від показників, які очікуються [2].

Т.О. Каменська та О.Ю. Редько пишуть, що аналітичні процедури (аналітичні тести) – це порівняння фактичних даних з даними, які внутрішній аудитор очікує отримати під час перевірки [4]. Ну нашу думку, дане розуміння сутності аналітичних процедур є дуже вузьким і не розкриває всієї сукупності функціональних можливостей даної категорії.

Щодо визначення аналітичного забезпечення процесу контролю, в економічній літературі існують наступні підходи.

Під інформаційно-аналітичним забезпеченням стратегічного контролю Л.А. Мачкур розуміє комплекс методів і прийомів збору, групування, ущільнення, аналізу і розподілу інформації, які необхідні для виконання функцій стратегічного контролю – встановлення зв'язків між довго- і короткотерміновими, загальнокорпоративними і локальними цілями, виявлення і аналізу відхилень, перевірки релевантності стратегічних планів, завчасного попередження про появу нових можливостей і загроз [7, с. 8].

Т.В. Барановська зазначає, що під аналітичними процедурами в контролі слід розуміти комплексне поняття, яке складається з двох блоків: а) використання аналізу як загальнонаукового методу пізнання; б) використання економічного аналізу як системи спеціальних знань [1, с. 13].

Досліджуючи взаємозв'язок економічного аналізу і контролю, під аналітичним забезпеченням контрольної діяльності О.В. Олійник розуміє формування інформаційної бази, аналітичні способи і прийоми та методика аналізу. На думку вченої, аналітичне забезпечення контролю передбачає формування науково-методичним інструментарієм економічного аналізу умов для здійснення контрольних дій (процесів). Застосування методичного інструментарію економічного аналізу не змінюється залежно від виду контрольної діяльності, що створює можливості для уніфікації аналітичних методик в контролі без диференціації за його видами та формами здійснення [10, с. 9–10].

На нашу думку, аналітичне забезпечення системи контролю здійснюється шляхом використання інструментарію економічного аналізу (аналітичних способів і прийомів, систем показників та ін.) з метою модифікації (аналітичного опрацювання) вхідної інформації про підконтрольний об'єкт для оцінювання його стану (динаміки розвитку й впливу факторів) та в результаті – інформаційного забезпечення процесу контролю (рис. 1).

Як видно з рис. 1 аналітична інформація моделюється і створюється до моменту здійснення контрольної діяльності. В свою чергу, контрольна інформація є результатом аналітичного опрацювання і забезпечення процесу контролю.

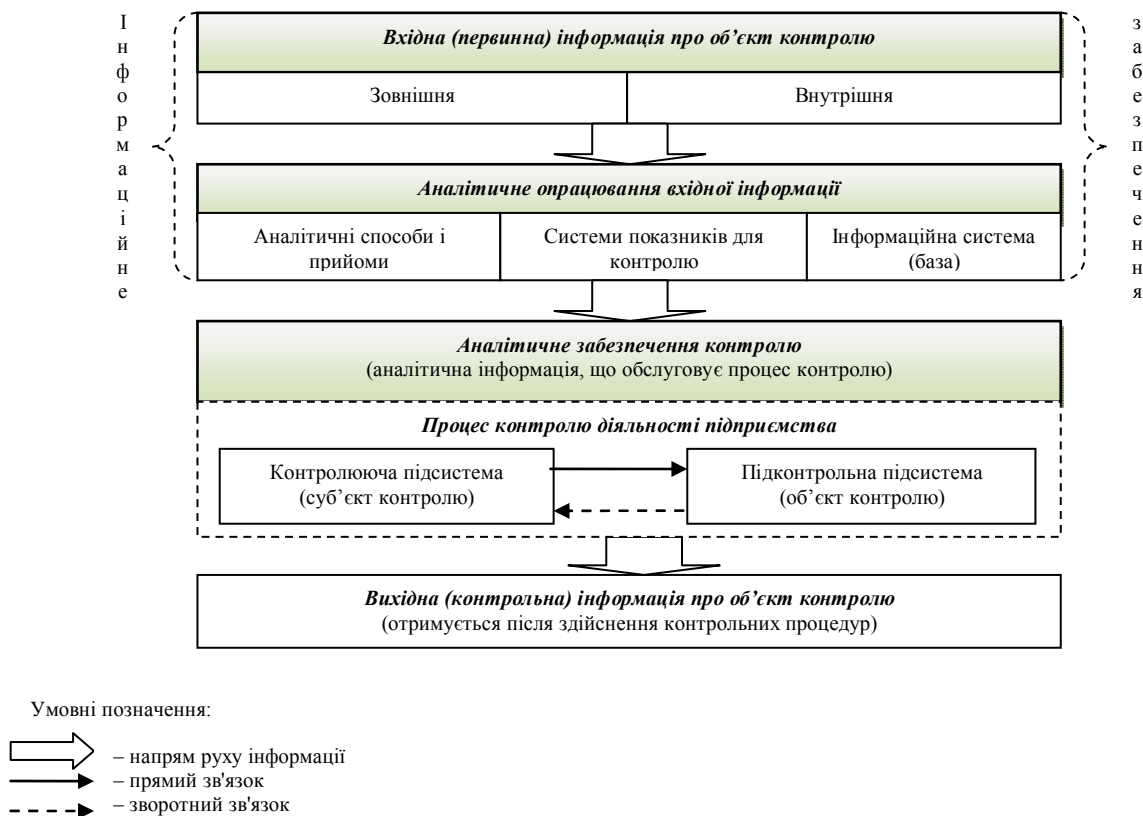


Рис. 1. Механізм інформаційно-аналітичного забезпечення процесу контролю

Аналітичне забезпечення системи контролю необхідне для виявлення закономірностей і тенденцій розвитку об'єктів контролю, встановлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники стану підконтрольних об'єктів.

При аналізі виявляють вплив на стан об'єкта контролю зовнішніх і внутрішніх факторів, відокремлено вивчають їх позитивну і негативну дію. Потім результати аналізу узагальнюють, враховуючи взаємозв'язок усіх факторів, і здійснюють підрахунок результатів.

В процесі формування аналітичної інформації для потреб системи контролю аналітичні роботи здійснюються в три етапи: підготовчий, основний та заключний. Деталізація кожного з етапів наведена на рис. 2.

Розробка і використання системи показників для оцінювання динаміки, структури, розвитку об'єкта контролю та на цій основі його контролювання, є однією з характерних особливостей аналітичного забезпечення процесу контролю. Це дає змогу виявити вузькі (проблемні) місця у стані об'єкта контролю та охарактеризувати вплив окремих чинників, що зумовили такий стан. У процесі аналізу не лише використовують показники, які є в плані, обліку і звітності, а й на їх основі підраховують виробничі показники, за допомогою яких можна детальніше охарактеризувати різні аспекти роботи підприємства та їх вплив на виконання плану, тобто під час аналізу система показників планування, обліку і звітності розширюється.

Найчастіше додаткові аналітичні показники розраховують у вигляді процентів і коефіцієнтів, об'єднаних у загальну таблицю. Підбір і порівняння показників аналітичних таблиць дають уявлення не тільки про економічні результати досягнуті об'єктом контролю, а й про чинники, які визначили ці результати, що робить практично непотрібним текстове роз'яснення. Це значно скорочує трудомісткість і сприяє оперативності аналізу в процесі контролю.

Весь процес аналізу можна зобразити у вигляді піраміди показників, на вершині якої знаходяться відповідні директивні показники господарської діяльності, а нижче – у ширшій частині з детальнішим описом – система аналітичних показників [11].

В економічній літературі існують різні підходи до класифікації аналітичних прийомів. Автори М.А. Болух та В.З. Бурчевський класифікують прийоми економічного аналізу на якісні (абстрактно-логічні) та кількісні. За якісною ознакою вчені виділяють такі прийоми як аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння та евристичні прийоми. Кількісні прийоми автори поділяються на описові: середні та відносні величини, ряди динаміки, графічний прийом, структурні та типологічні групування; аналітичні: прийоми, за допомогою яких вивчаються функціональні (детерміновані) залежності (ланцюгові підстановки, спосіб абсолютних та відносних різниць, індексний спосіб, інтегральний, пропорційного ділення, часткової участі,

балансовий прийом) і прийоми, що використовуються для дослідження стохастичних взаємозв'язків (аналітичні групування, кореляційно-регресійний метод, дисперсійний аналіз, компонентний аналіз). В окрему групу вчені виділяють прийоми, що дають змогу оптимізувати певні економічні явища: лінійне програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор та ін. [3].

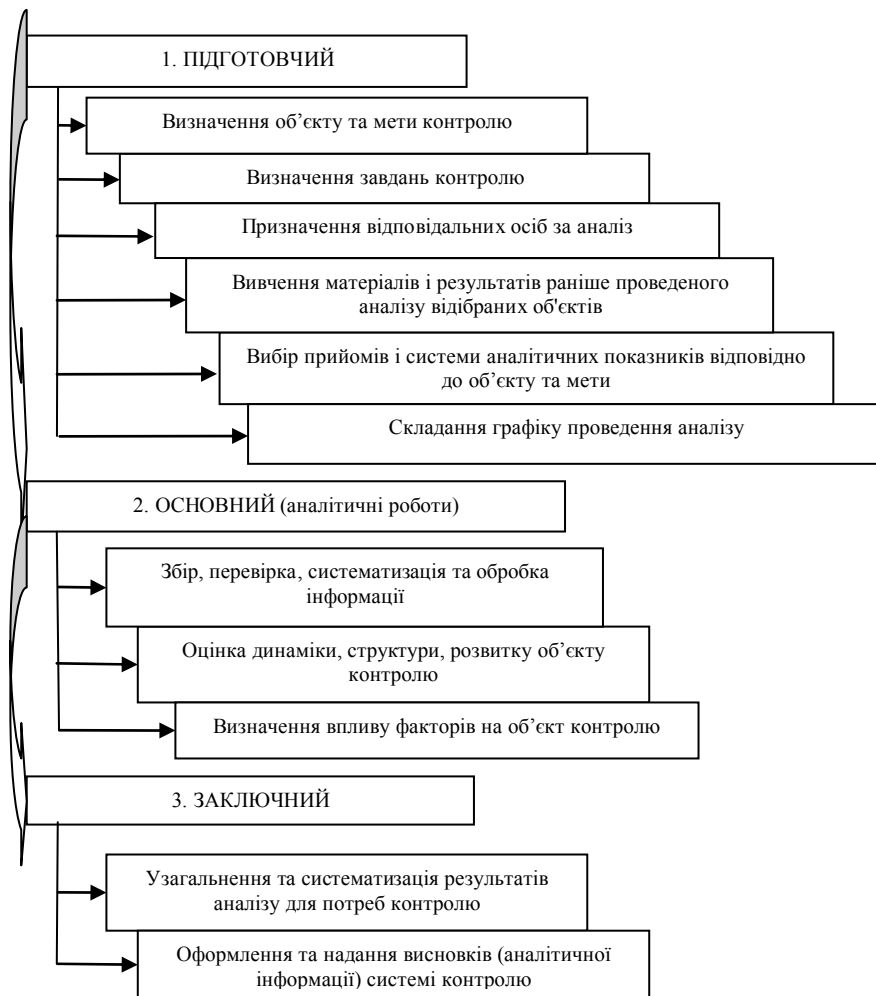


Рис. 2. Етапи здійснення аналітичної роботи в процесі контролю

П.Я. Попович різні прийоми аналізу поєднує у наступні групи: порівняння (з внутрішньовиробничим планом, з попереднім періодом, з економічною моделлю, з передовими підприємствами та дільницями); групування (за етапами процесу роботи, за розділами плану підвищення ефективності виробництва); виокремлення “вузьких місць” та “провідних ланок”; розробка системи взаємопов'язаних аналогічних показників (розподіл узагальнених показників на часткові та узагальнення базових показників); виявлення і визначення впливу факторів на результат їх взаємодії (коригування базових показників та розподіл звітних показників) [11].

Т.Д. Косова способи і прийоми економічного аналізу умовно розділяє на математичні та евристичні (психологічні прийоми творчого мислення). До математичних прийомів та способів вчена відносить традиційні логічні прийоми обробки інформації (порівняння; відносні та середні величини; групування; балансові; графічні; табличні); прийоми детермінованого аналізу (моделювання факторних систем; способи факторних розрахунків; способи детермінованої комплексної оцінки); прийоми фінансової математики (прості та складні відсотки, дисконтування, визначення нарощеної суми); прийоми стохастичного аналізу (кореляція, регресійний аналіз; дисперсійний аналіз; компонентний аналіз; сучасний багатомірний факторний аналіз тощо); прийоми оптимізації показників (математичне програмування, дослідження операцій, теорія ігор, теорія масового обслуговування; сітьові методи планування і управління, теорія управління запасами тощо). Основними традиційними прийомами економічного аналізу вчена вважає абсолютні величини; відносні величини; спосіб порівняння; середні величини; групування; балансовий спосіб; таблиці [6].

Всі аналітичні прийоми, які використовуються для вивчення стану об'єкта контролю з метою аналітичного забезпечення системи контролю, можна об'єднати в наступні групи: динамічні, структурні,

факторні та відносні показники інтенсивності (рис. 3). Характер застосування та склад аналітичних прийомів буде залежати від мети, об'єкта та суб'єкта контролю.

Результати аналізу об'єкта контролю, який проводиться з використанням зазначених вище аналітичних прийомів, створюють умови для системи контролю щодо пошуку вузьких (проблемних) місць та виявлення умов порушень у стані даного об'єкта контролю.

Нижче більш детально розглянемо значення кожної групи аналітичних прийомів, які використовуються для аналітичного опрацювання вхідної інформації про об'єкт контролю з метою інформаційно-аналітичного забезпечення системи контролю.

1. Динамічні прийоми застосовуються для надання системі контролю інформації щодо оцінки розвитку об'єктів контролю у часі (динаміці).

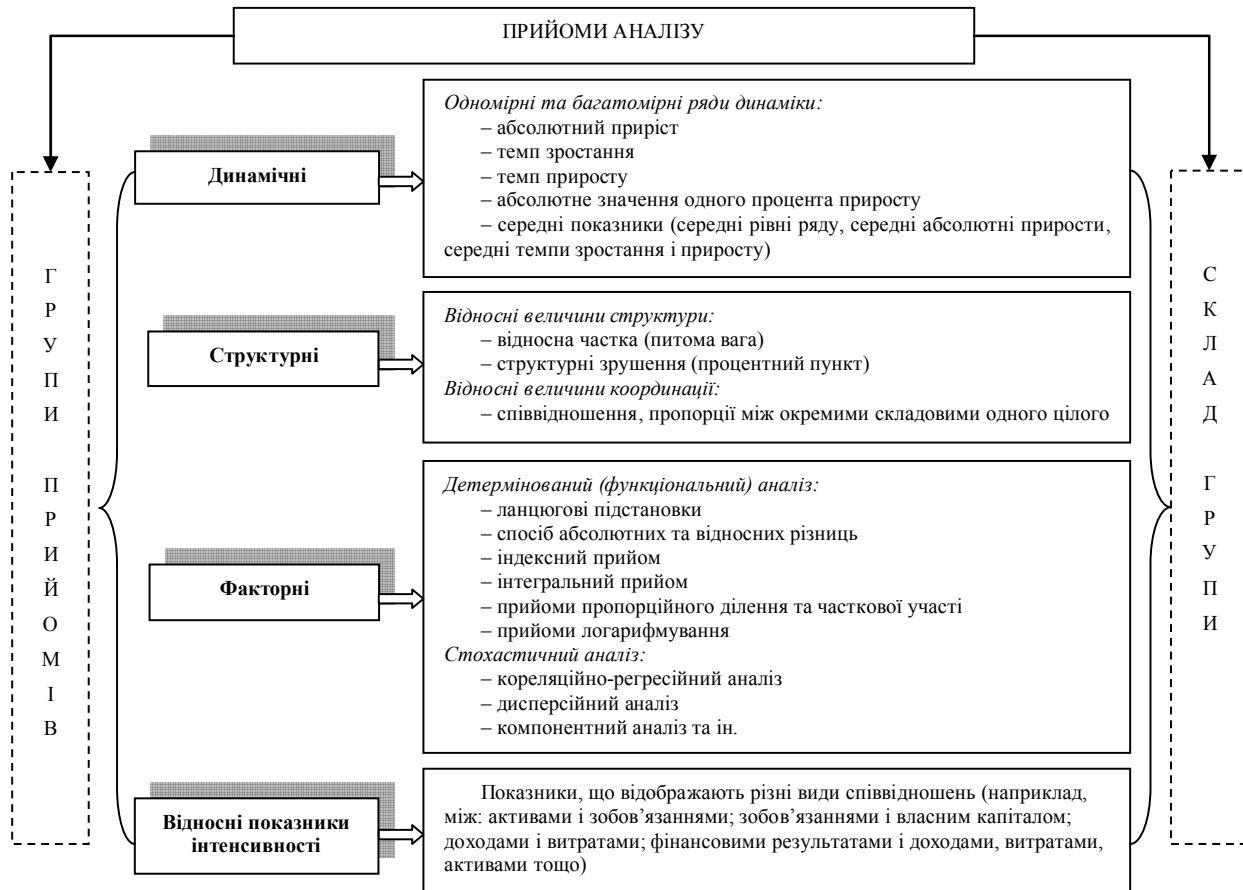


Рис. 3. Групування прийомів аналізу з метою інформаційного забезпечення системи контролю

В процесі аналізу розвитку об'єкта контролю можна будувати одномірні (характеризують зміну в часі одного показника) і багатомірні (характеризують зміну в часі двох, трьох і більше показників) ряди динаміки. Так, результати побудови одномірних рядів динаміки надають можливість суб'єкту контролю виявити наступні тенденції розвитку об'єкта контролю за певний проміжок часу:

- ріст – числове значення (показник) об'єкта контролю протягом досліджуваного періоду мало тенденцію до збільшення;
- спад – числове значення (показник) об'єкта контролю протягом досліджуваного періоду мало тенденцію до зменшення;
- рівномірний розвиток – числове значення (показник) об'єкта контролю протягом досліджуваного періоду було відносно стабільним (незмінним);
- нерівномірний розвиток – числове значення (показник) об'єкта контролю протягом досліджуваного періоду мало тенденцію як до зростання, так і до зменшення.

Результати побудови багатомірних рядів динаміки відображають зміну в часі двох, трьох і більше показників, та на основі співставлення (порівняння) тенденцій розвитку даних показників створюють умови для виявлення суб'єктом контролю нехарактерних тенденцій зміни стану певного об'єкта контролю.

При побудові динамічних рядів за інформаційними ресурсами підприємства потрібно дотримуватись порівняльності всіх рівнів ряду між собою за періодами часу, за територією, колом охоплених об'єктів, методом обчислення показників, одиницями виміру та іншими параметрами. В цьому

аспекті важливе місце необхідно відводити виявленню змін, які відбуваються з показниками внаслідок інфляційних процесів.

2. Структурні аналітичні прийоми дають можливість визначити структуру підсумкових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому.

Структурний аналіз використовується для всіх показників (об'єктів контролю), які мають адитивні моделі розрахунку (активи, власний капітал, зобов'язання, витрати, доходи і фінансові результати). Зіставляючи структуру одного і того ж об'єкта контролю (показника) за різні періоди часу, можна простежити її зміну.

Поглиблений аналіз структури передбачає оцінювання співвідношень, пропорцій між окремими складовими узагальнюючих показників за допомогою відносних величин координації. Вони показують, у скільки разів зрівнювальна частина сукупності є більшою чи меншою від тієї частини, яку взято за базу порівняння.

Результати використання структурних аналітичних прийомів дають можливість робити висновки про орієнтацію на виробництво та реалізацію тих видів продукції (товарів, робіт, послуг), які мають попит і є конкурентоздатними. Наприклад, результати аналізу структури реалізованої продукції при дослідженні суб'єктами контролю впливу факторів на формування фінансового результату дають можливість виявити питому вагу більш прибуткових видів реалізованої продукції, та за рахунок оптимізації асортименту реалізованої продукції щодо збільшення питомої ваги більш прибуткових її видів в майбутньому збільшити суму прибутку.

3. Результати застосування факторних аналітичних прийомів дозволяють суб'єкту контролю виявити та дослідити вплив окремих показників-факторів на величину показника об'єкта контролю, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих (функціональних) зв'язків. У аналізі під фактором (від лат. *factor* – роблячий, виробляючий) слід розуміти умови, які необхідні для здійснення господарського процесу, а також причину, яка його змінює та визначає характер або основні риси. При цьому виходять з того, що досліджувані показники характеризуються як жорстко детерміновані (функціональні), мультиплікативні та кратні моделі.

Детермінований факторний аналіз представляє собою методику дослідження впливу факторів, зв'язок яких з результативним показником носить функціональний характер, тобто коли результативний показник факторної моделі представлено у вигляді добутку, частки або алгебраїчної суми факторів.

Цей вид факторного аналізу найбільш поширений, оскільки, будучи досить простим в застосуванні (в порівнянні із стохастичним аналізом), дозволяє усвідомити логіку дії основних факторів розвитку об'єкта контролю, кількісно оцінити їх вплив, зрозуміти, які фактори, і в якій пропорції можливо і доцільно змінити для підвищення ефективності розвитку досліджуваного об'єкта контролю.

Стохастичний аналіз є методикою дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником на відміну від функціональної є неповним, імовірнісним (кореляційним). Якщо при функціональній (повній) залежності зі зміною аргументу завжди відбувається відповідна зміна функції, то при кореляційному зв'язку зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції залежно від поєднання інших чинників, що визначають цей показник.

4. Відносні показники інтенсивності відображають ступінь поширення об'єкта, який вивчається (контролюється), в тому чи іншому середовищі за допомогою різноманітних, але взаємопов'язаних абсолютних показників. Відносні показники інтенсивності відображають кількість одиниць однієї сукупності, що припадає на одиницю іншої сукупності. Вони розраховуються шляхом ділення абсолютної величини досліджуваного явища на абсолютну величину, що характеризує обсяг середовища, де розвивається або поширюється це явище. Виражаються завжди іменованими числами і включають у назву найменування виміру обох порівнювальних ознак.

Результати розрахунку відносних показників інтенсивності (співвідношення доходів і витрат) створюють умови для виявлення суб'єктом контролю невідповідності витрат доходам, що може бути наслідком наявності тіньової сфери діяльності на підприємстві.

Виявлення та контроль доходів та витрат, що йдуть від прихованої, так званої "тіньової діяльності", є досить серйозною проблемою для суб'єктів, які здійснюють контроль за формуванням фінансових результатів. При наявності таких доходів і витрат неможливо стає вбачати реальну діяльність (реальний прибуток/збиток) суб'єкта господарювання, так як перекручується звітність, приховуються документи про проведення операцій, а іноді облік таких об'єктів взагалі відсутній. Вийти з цього положення можуть допомогти непрямі методи контролю (які використовуються в роботі податкових органів), підставою для застосування яких є результати аналітичних досліджень. Ці методи забезпечують найповнішу реєстрацію тіньових економічних явищ для узагальнюючої характеристики процесу формування фінансових результатів на основі виявлення і вивчення статистичних закономірностей. Так, метод контролю за витратами та доходами суб'єкта господарювання може базуватися на результатах аналізу показників фактично отриманих доходів та понесених витрат.

Отже, завдання аналітичного забезпечення системи контролю полягає в тому, щоб шляхом застосування аналітичних показників розкрити і охарактеризувати закономірності, що проявляються на різних етапах формування об'єкта контролю.

Для оцінки рівня отриманих внаслідок аналітичного опрацювання фактичних показників використовують метод порівняння. Для забезпечення порівняльного дослідження стану та розвитку об'єкта контролю можуть слугувати: плани, норми, нормативи, прогнози, прогресивні показники, середні значення показників, показники інших економічних систем, оптимальні та критичні значення показників та ін. (табл. 1).

Таблиця 1

Види порівнянь фактичних показників та їх значення для контролю

База порівняння фактичного показника	Значення результатів порівняння для системи контролю
План	Дозволяє визначити та проконтролювати ступінь виконання плану
Норматив (відповідно до законодавчих документів)	Надає можливість визначити та проконтролювати рівень досягнення нормативних величин або ступінь відхилення від них
Норма (науково обгрунтоване значення показника)	Дозволяє визначити та проконтролювати рівень оптимізації величини фактичних показників
Прогноз	Дає змогу проконтролювати, в якій мірі збувається намічений прогноз, інакше кажучи, визначити, наскільки реальний стан об'єкта контролю відповідає прогнозованому
Прогресивні показники	Надає можливість виявити на підприємстві невикористані резерви та проконтролювати їх використання
Показники інших суб'єктів (наприклад, успішних підприємств-конкурентів)	Дозволяє виявити передовий досвід господарювання, а також установити та проконтролювати, чи є стан аналізованого об'єкта конкурентоспроможним
Середні значення показників (по області, в галузі, розвинутих країн)	Дає змогу встановити та проконтролювати існуючий розрив і розробити необхідні заходи для його подолання
Оптимальні та критичні значення показників	Дозволяє виявити та проконтролювати наскільки стан аналізованого об'єкта контролю відхиляється від оптимального та наближається до критичного значення

Як видно з даних таблиці, в процесі аналітичного забезпечення процесу контролю велика роль належить порівнянням різного характеру, яке є не тільки загальнонауковим методом пізнання дійсності, а й основою будь-якого аналізу чи досліджень, оскільки аналітичні висновки можливі лише за наявності орієнтиру, бази порівняння.

Використовуючи порівняння як метод аналітичного забезпечення контрольної діяльності, слід мати на увазі, що порівнювати можна тільки такі об'єкти, показники і величини, які відповідають вимогам порівняльності. До них належать: єдність грошової оцінки показників; єдність аналізованих періодів при зіставленні в часі; єдність в обсязі включених у розрахунок складових частин аналізованого показника (об'єкта); єдність методології обчислення аналізованих показників; зіставність вихідних умов виробництва (технічних, природних, кліматичних та ін.).

Крім наведених вище ознак порівняльності, які забезпечують зіставлення показників, у практиці контрольно-аналітичної роботи можуть застосовуватись також інші, що залежить від особливостей аналізованих економічних процесів і явищ.

При цьому слід пам'ятати, що питання про порівняльність аналізованих показників є основним при використанні прийому порівняння. Порушення цього при проведенні контролю призводить до одержання хибних результатів, що негативно позначається на якості висновків, пропозицій і рекомендацій.

Лише системний підхід з використанням всіх можливих аналітичних прийомів наявних фактичних, нормативних і прогнозних показників у динаміці дає можливість реально оцінити та на цій основі проконтролювати певний об'єкт контролю. Ігнорування хоча б однієї з складових прийомів аналізу значно знижує ефективність аналітичних досліджень показників, що характеризують стан і розвиток об'єктів, що контролюються.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ефективність аналітичного забезпечення процесу контролю залежить від своєчасного, кваліфікованого, адекватного ситуації застосування прийомів та систем показників економічного аналізу під час дослідження стану підконтрольного об'єкта. При проведенні аналітичних процедур в процесі контролю можуть використовуватись всі методичні прийоми та способи, які формують метод економічного аналізу: абсолютні, відносні та середні величини, коефіцієнти, прийоми обчислення індексів, усі види порівняння (горизонтальні, вертикальні, трендові), групування, балансове узагальнення, факторний аналіз тощо.

Показник, що входить у систему контролю, можна вважати правильно підібраним з формальної точки зору, якщо формулювання його економічного змісту добре задокументоване, недвозначне, послідовне і методологічно коректне, він є порівняно простий в розрахунку, легкий для розуміння і піддається детальному аналізу та корекції, має зв'язки з відповідними базами даних для оперативного розрахунку значення та встановлення причин відхилень. Кожному показнику, а також їх групам, приписуються вагові

значення, що модифікуються при зміні пріоритетів підприємства та його життєвого циклу. Такий підхід до побудови системи інформаційно-аналітичного забезпечення процесу контролю дозволяє регулювати діяльність підприємств як на мікрорівні (завдяки вдосконаленню системи управління), так і на макрорівні – певні показники можуть бути використані для обґрунтування напрямів впливу держави на діяльність підприємств.

Результати, отримані в процесі аналітичного опрацювання первинних даних про об'єкт контролю, повинні стати надійним підґрунтям для інформаційно-аналітичного забезпечення системи контролю та на цій основі – прийняття ефективних управлінських рішень.

Як висновок, можна зазначити, що подальших досліджень в сфері аналітичного забезпечення процесу контролю потребують питання побудови системи аналітичних показників з метою контролю формування фінансових результатів.

Література

1. Барановська Т.В. Сутність аналітичних процедур в аудиті через призму економічного аналізу / Т.В. Барановська // Вісник ЖДТУ. – №4 (54). – 2010. – С. 11–16.
2. Бондаренко Н.О. Аудит суб'єктів підприємницької діяльності : / Бондаренко Н.О., Понікаров В.Д., Попова С.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 299 с.
3. Економічний аналіз : [навч. посібник] / Болух М.А. , Бурчевський В.З. , Горбаток М.І. та ін. ; за ред. М. Г. Чумаченка. – [вид. 2-е, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Каменська Т.О. Аналітичні процедури як метод отримання аудиторських доказів / [Електронний ресурс] / Т.О. Каменська, О.Ю. Редько. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_4/Kamenska_410.htm.
5. Карташова А.М. Визначення методики застосування аналітичних методів у контролі та ревізії [Електронний ресурс] / Карташова А.М. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Chem.../30.pdf. – Назва з екрану.
6. Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу [Електронний ресурс] / Косова Т.Д. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/organizatsiya_i_metodika_ekonomichnogo_analizu_-_kosova_td.
7. Мачкур Л.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного контролю діяльності підприємств в умовах трансформації економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 “Організація управління, планування і регулювання економікою” / Мачкур Л.А. – Львів, 2003. – 20 с.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2007 року [Пер. з англ. О.В. Селезньова]. – К., Аудиторська палата України. – 2007. – 1172 с.
9. Олійник О.В. Економічний аналіз в системі контролю: взаємопроникнення науково-методичного інструментарію / О.В. Олійник, Т.В. Барановська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. – Суми : Інститут НАН України, Академія економічних наук, Українська академія банківської справи, 2009. – Вип. 24. – С. 142–150.
10. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра наук : спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / О.В. Олійник. – К., 2009. – 16 с.
11. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Попович П.Я. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy_analiz_diyalnosti_subyektiv_gospodaryuvannya_-_porovich_pya.
12. Рудницький В.С. Процедури моделювання та прийняття рішень в процесі аудиту : [монографія] / В.С. Рудницький, О.М. Бунда. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – 216 с.
13. Усач Б.Ф. Аудит : [навч. посіб.] / Усач Б.Ф. – [2-ге вид.]. – К. : Знання-Прес, 2003. – 223 с.
14. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник / Цал-Цалко Ю.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 574 с.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Данилко В. К.

РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

В статті використано механізм участі в розподілі прибутку з досвіду регулювання цін природних монополістів для визначення стану та перспектив вдосконалення діяльності житлово-експлуатаційних контор на прикладі міста Вінниці.

The article uses the mechanism of participation in the distribution of profits from the experience of price regulation of natural monopolies to determine the status and prospects of improvement of the housing offices on the example of Vinnitsa.

Ключові слова: житлово-експлуатаційні контори, норма доходу, витрати, прибутки та збитки підприємств.

Вступ. Реформування житлово-комунального господарства передбачає ефективне функціонування підприємств, що надають послуги населенню. Постає питання про необхідність підвищувати якість послуг з одного боку, а з іншого – заохочувати суб'єктів господарювання до вдосконалення власної діяльності. У житлово-комунальному господарстві ситуація ускладнюється потребою регулювання вартості послуг, рівня доходу та витрат. Більш того, керівники всіх підприємств повинні враховувати проблеми неплатежів, а також розуміти, що в умовах промислової кризи населення є головним споживачем їх послуг. Єдиний вихід з цієї ситуації полягає у забезпеченні прибутковості підприємств житлово-комунального господарства та налагодженні зрозумілого, прозорого та ефективного зв'язку з регулюючими органами.

Проблемам ефективного регулювання підприємств приділили значну увагу багато фахівців у різних державах, зокрема слід виділити праці таких вчених, як А.В. Бабак, О.П. Романюк [1], Jamasb T., Pollit M. [2], Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt [3], Richard A. Brealey, Stewart C. Myers [4], Wiscusi V. K., Vernon J.M., Harrington J.E. [5].

Метою статті є залучення закордонного досвіду з функціонування механізму участі в розподілі прибутку для вдосконалення регулювання діяльності житлово-експлуатаційних контор на прикладі міста Вінниці.

Виклад основного матеріалу. Проявом ефективного функціонування підприємства є рівень отриманого прибутку. Чим більший прибуток, тим ефективніше працює підприємство. Для вітчизняних підприємств житлово-комунального господарства питання отримання прибутку вкрай важливі, оскільки протягом багатьох років радянської доби і навіть часів незалежності вважається, що збитковість є плановою, а тому міські бюджети повинні фінансувати втрати цих суб'єктів.

Якщо брати досвід розвинутих закордонних держав, то існує значний обсяг праць, що дозволяють використати їх як базу для подальших досліджень в умовах українських реалій. Вітчизняні підприємства по своїй природі не відрізняються від іноземних, а тому обґрунтованим є вибір тих методів, які за основними критеріями підходять для визначення рівня ефективного регулювання підприємств житлово-комунального господарства.

Житлово-комунальне господарство українських міст існує в умовах регулювання як з боку місцевої так і державної влади, що істотно відрізняється від закордонного досвіду, де регулюється діяльність виключно природних монополій. Найбільш цікавим методом регулювання є метод плаваючої шкали (або механізм участі в розподілі прибутку) [1, с. 5–6]. Цей метод наведений у загальному вигляді з досвіду регулювання закордонних компаній, що виробляють та передають електроенергію [2, с. 4] як формула (1):

$$r_t = r_{t-1} - \lambda^*(r_{t-1} - r^*), \quad (1)$$

де r_t – встановлена норма прибутку на період регулювання;

r_{t-1} – фактична норма прибутку в попередньому періоді;

r^* – орієнтир норми прибутку, тобто верхня межа норми прибутку;

λ – коефіцієнт розподілу прибутку.

Формула (1) дозволяє регулювати норму прибутку для природних монополій, що виробляють та розподіляють електроенергію завдяки встановленню для кожного підприємства показника λ . Слід зазначити, що у вітчизняних містах влада регулює через тарифи прибутки всіх підприємств житлово-комунального господарства. Так, у місті Вінниця з липня 2009 р. діє метод граничного рівня ціни. Місцеві органи влади встановлюють тарифні обмеження на вартість послуг з утримання будинків, споруд та прибудинкових територій, що жодна житлово-експлуатаційна контора в процесі надання послуг не має права перевищити.

Тому важливо дослідити, як в такому випадку буде виглядати для дванадцяти найбільших житлово-експлуатаційних контор міста Вінниці розрахований коефіцієнт λ . Доречність таких розрахунків полягає у тому, що по-перше, період дослідження 2008–2010 рр. охоплює проміжки часу як до так і після введення у місті граничного тарифу; по-друге, використовуючи інформаційну базу (форма № 1 – заборгованість (ЖКГ)

(місячна) та форма № 1 – житлофонд річна) можна застосувати принцип формули (1) для оцінки результатів регулювання житлово-експлуатаційних контор.

Враховуючи планову збитковість житлово-експлуатаційних контор (особливо у 2008 та 2009 роках) пропонується розглядати розподіл через розрахунок норми доходу, оскільки важливо дослідити як впливають на діяльність підприємств кошти мешканців, що планувалось стягнути за послуги та фактично надійшли. В такому випадку, орієнтиром норми доходу є норма нарахувань мешканцям за послуги, а встановлена та фактична норми доходу є нормами у звітному та попередньому роках.

Після математичних перетворень формули (1), коефіцієнт розподілу доходу визначається за формулою (2):

$$\lambda = (r_{t-1} - r_t) / (r_{t-1} - r^*) \quad (2)$$

У таблиці 1 наведено розрахункові значення коефіцієнту розподілу доходу по дванадцяти найбільших вінницьких житлово-експлуатаційних конторах за період 2008–2010 років.

Таблиця 1

Розрахункові значення коефіцієнту розподілу доходу

Назва підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.
МКП ЖЕК № 3	-0,875	-0,895	0,600
МКП ЖЕК № 6	0,224	0,354	0,090
МКП ЖЕК № 7	0,163	0,344	0,344
МКП ЖЕК № 10	-0,586	-0,146	0,259
МКП ЖЕК № 12	0,099	-0,019	0,000
МКП ЖЕК № 14	-0,659	-1,083	0,329
МКП ЖЕК № 15	-1,080	0,520	-14,909
ПП «Мешканець»	0,319	0,395	0,000
ПП «Майстер-КП»	0,229	0,204	0,000
ТОВ «Бокуд-1»	0,473	4,696	0,148
ТОВ «Енергоагроімпекс»	0,167	0,041	0,391
ТОВ «Будпродмаш»	3,457	1,000	1,470

Якщо керуватись закордонним досвідом регулювання цін природних монополістів, то у випадку, якщо r_{t-1} знаходиться в межах визначеного коридору, то коефіцієнт розподілу прибутку λ дорівнює нулю. Якщо ж значення r_{t-1} є нижчим або перевищує встановлені межі, то залежно від ступеню відхилення коефіцієнт розподілу прибутку λ може приймати значення від нуля до одиниці [1, с. 6].

Якщо проаналізувати результати таблиці 1, то для більшості житлово-експлуатаційних контор за період 2008–2010 років, коефіцієнт розподілу доходу також знаходиться у межах від 0 до 1. Однак, існують також показники коефіцієнту розподілу доходу, що перевищують 1 або менші 0. Особливо таких випадків багато у період до введення методу граничного тарифу у 2008 та 2009 роках. Це пояснюється умовами, в яких формуються фінансові результати діяльності підприємств житлово-комунального господарства – дохід житлово-експлуатаційних контор залежить в значній мірі від двох таких факторів, як нерівномірність платежів, а також обсяг та стан житлових площ. Місцева влада встановлюючи верхню межу норми доходу вимушена керуватись не поняттям ефективності функціонування підприємств, а рівнем соціального захисту громадян, які мешкають у будинках.

Для аналізу впливу регуляторних органів на формування доходів житлово-експлуатаційних контор наведемо у таблиці 2 фінансові результати діяльності підприємств на протязі 2008–2010 років.

Таблиця 2 показує, що у 2008 та 2009 рр. з дванадцяти підприємств комунальної та приватної форм власності прибутковими були 5, 2010 р. – 9. Слід зазначити, що навіть прибуткові житлово-експлуатаційні контори, особливо у 2008 та 2009 роках отримали як для року діяльності досить незначний фінансовий результат. Найменший прибуток у 2008 році отримав ТОВ «Енергоагроімпекс» – 2000 грн, найбільший (якщо не враховувати у 2008 році МКП ЖЕК № 14) МКП ЖЕК № 10 у 2009 році в розмірі 36800 грн. Такі результати свідчать про потенційну збитковість навіть успішних підприємств. У 2010 р. ситуація інша – навіть три підприємства (МКП ЖЕК № 12, ПП «Мешканець» та ПП «Майстер-КП») «вклались» в умовні межі регулювання, оскільки $\lambda = 0$.

Якщо таблиці 1 та 2 розглядати як характеристику загального середовища функціонування житлово-експлуатаційних контор, то у таблиці 3 можна відобразити варіанти стану підприємств під впливом регуляторної політики місцевої влади.

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності житлово-експлуатаційних контор, грн.

Назва підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.
МКП ЖЕК № 3	-166200	-72900	166200
МКП ЖЕК № 6	18300	-43700	66200
МКП ЖЕК № 7	-311800	-266400	19300
МКП ЖЕК № 10	-122600	36800	80300
МКП ЖЕК № 12	-67007	-50804	30600
МКП ЖЕК № 14	145500	-62500	134000
МКП ЖЕК № 15	-64250	19467	-67
ПП «Мешканець»	-38100	32800	8700
ПП «Майстер-КП»	-96400	13300	-50300
ТОВ «Бокуд-1»	325600	-1400	-1800
ТОВ «Енергоагроімпекс»	2000	-65715	433536
ТОВ «Будпродмаш»	20800	8900	9400

Таблиця 3

Результати розвитку середовища функціонування житлово-експлуатаційних контор під впливом регулювання розподілу доходу

Результат діяльності	Підприємства, рік	Обґрунтування
$\lambda = 0$	ЖЕК № 12, ПП «Мешканець», ПП «Майстер-КП» у 2010 р.	Норма доходу є виправданою, а тому фінансові результати не потребують регулювання. Спроба уникнути регулювання для одного з підприємств (ПП «Майстер-КП») призвело до збитку у сумі 50300 грн.
λ від 0 до 1, отримано прибуток	ЖЕК № 6, ТОВ «Бокуд-1», ТОВ «Енергоагроімпекс» у 2008р.; ЖЕК № 15, ПП «Мешканець», ПП «Майстер-КП» у 2009р.; ЖЕК № 3, 6, 7, 10, 14, ТОВ «Енергоагроімпекс» у 2010 р.	Виходячи з показника λ можна припустити, що підприємства в межах такої частки розраховувались з підрядниками за виконані роботи (Управління ліфтами, Водоканал, Обленерго і т.д.). Більш того, вдалося вийти на прибуток, в тому числі, завдяки коштам з бюджету, а також додатковим послугам – оренда та інші операційні доходи.
λ від 0 до 1, отримано збиток	ЖЕК № 7, 12, ПП «Мешканець», ПП «Майстер-КП» у 2008р.; ЖЕК № 6,7, ТОВ «Енергоагроімпекс» у 2009 р.; ТОВ «Бокуд-1» у 2010 р.	Хоча підприємствам вистачило доходу для розрахунку з підрядниками, проте забракло коштів від основної діяльності, а також навіть допомоги з бюджету та виконання додаткових послуг для досягнення беззбитковості.
$\lambda < 0$, отримано збиток	ЖЕК № 3, 10, 15 у 2008 р.; ЖЕК № 3, 12, 14 у 2009 р.; ЖЕК № 15 у 2010 р.	Підприємства є збитковими навіть попри те, що їм надавалась допомога з бюджету для розрахунків з підрядниками.
$\lambda < 0$, отримано прибуток	ЖЕК № 14 у 2008р.; ЖЕК № 10 у 2009 р.	Прибуток підприємства отримали завдяки допомозі з бюджету.
$\lambda > 1$, отримано збиток	ТОВ «Бокуд-1» у 2009 р.	Збиток підприємства можна обґрунтувати тим, що були до бюджету вилучені кошти понад норму. Скоріше за все у попередньому році регулюючі органи зробили помилку визначаючи суму нарахувань за надані послуги для цього підприємства.
$\lambda > 1$, отримано прибуток	ТОВ «Будпродмаш» за 2008–2010 роки	Кошти вилучались понад норму, проте в абсолютному вираженні ці вилучення були не настільки значними, щоб підприємство стало збитковим.

Висновок. Для ефективного функціонування підприємств житлово-комунального господарства необхідно спочатку забезпечити їх прибутковість, оскільки вилучення коштів для розрахунку з підрядниками з доходу призводять не тільки до збитковості, а й до втрат місцевого бюджету. Особливо небезпечним є неплатежі мешканців за надані послуги. Фактично вони є втраченим доходом, що знижують фінансовий потенціал житлово-комунального господарства вітчизняних міст.

Література

1. Бабак А.В. Ефективне регулювання цін природних монополістів / А.В. Бабак, О.П. Романюк // Аспекти тарифної реформи. – 2003. – № 1. – С. 1–9.
2. Jamasb T. Benchmarking and regulation of electricity transmission and distribution utilities: lessons from international experience [Електронний ресурс] / Т. Jamasb, М. Pollit. – 2000. – 30 р. – Режим доступу : <http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repec/cam/pdf/wp0101.pdf>.
3. Stanley B. Block Foundations of Financial Management. Eight Edition / Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt: The Irwin Series in Finance, 1996.
4. Richard A. Brealey Principles of Corporate Finance. Fifth Edition / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers : McGraw-Hill, 1996.
5. Wiscusi V. K. Economics of Regulation and Antitrust. 3rd Edition / Wiscusi V. K., Vernon J.M., Harrington J.E. – Cambridge: MIT Press, 2000.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

УДК 330.342:378.1

М. Р. ТЕРОВАНЕСОВ

Донецький інститут залізничного транспорту

О. А. КРАТТ

Донецький національний технічний університет

ІНЕРЦІЙНІСТЬ ЯК ВЛАСТИВІСТЬ МАТЕРІАЛЬНИХ І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ

У статті розкрито вплив інерційності на розвиток соціально-економічних систем взагалі і системи освіти зокрема. Інерційність представлено як універсальну характеристику. Ступінь інерції системи визначається підсистемою, що володіє найбільшою інерційністю. Інерція і стійкість є взаємопов'язаними та взаємозалежними властивостями економічної системи. Будучи невід'ємною властивістю системи, інерційність відбиває швидкість процесів.

In the article influence of inertia is exposed on development of the socio-economic systems in general and system of education in particular. An inertia is presented as universal description. The degree of inertia of the system is determined by a subsystem, possessing a most inertia. Inertia and stability are associate and interdependent properties of the economic system. Being inalienable property of the system, an inertia reflects speed of processes.

Ключові слова: інерційність, стійкість, соціально-економічна система, система вищої освіти, міра інерційності.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що інерційність (інерція) належить до універсальних характеристик, що відбивають зміни стану об'єктів або процесів. Дослідження інерційності соціально-економічних систем, наприклад, системи вищої освіти (СВО), дозволяє виявити закономірності їх розвитку. Із властивістю інерційності безпосередньо пов'язані характеристики стійкості і мінливості, вивчення яких необхідно для оптимізації управління соціально-економічними процесами. Сучасний рівень знань про інерційність не відповідає вимогам побудови адекватних моделей розвитку систем. Недостатнє вивчення питань, пов'язаних із визначенням основних характеристик розвитку систем, викликає помилки у впливі суспільства на хід соціально-економічного розвитку. Аналіз інерційності дозволяє із більшою ефективністю проводити економічні реформи, актуальні в умовах перехідної економіки. Інерційність соціально-економічних систем проявляється в різних аспектах. Широке коло досліджень інерційності пов'язане з недостатнім теоретичним проробленням і аналізом даної властивості, яка є однією з визначальних для прогнозування функціонування систем або процесів суспільного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників містяться ідеї, щодо збереження руху і зв'язку інерційності із соціально-економічними явищами. Ця теорія затребувана і сьогодні. Так, Дж.С. Мілль розглядає інерційність процесів виробництва і накопичення поза зв'язком впливу зовнішніх і внутрішніх причин [1, с.134]. На думку М.Журавського, економічна інерція відбиває одну з форм саморуху матерії і полягає в динамізмі розвитку системи [2, с.20]. Т. Ханнан і Дж. Фриман підкреслюють, що для інерції визначальними є зовнішні і внутрішні сили системи, що втримують її від змін [3, с.152]. Для О.Попової істотним при розгляді інерції є відповідність поведінкових можливостей системи різним аспектам навколишнього середовища [4, с.41]. П. Бакланов, визначаючи економічну інерцію, акцентує увагу на здатності зберігати структуру і високу стійкість після зовнішніх впливів [5, с.36]. Н. Матвеева досліджує інерцію стосовно впливу соціального середовища на соціальний суб'єкт [6, с.84].

Виділення нерозв'язаних проблем. Багатоаспектність досліджень інерційності в різних галузях знань (економіки, соціології, психології, педагогіки) свідчить, з одного боку, про універсальність явища, а, з іншого боку, про недостатню вивченість цієї властивості в нематеріальних системах. Незначне висвітлення даного питання відбиває той факт, що відсутні роботи, у яких визначається величина інерції суспільних процесів, управління нею, де проводився б облік інерційного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на процеси розвитку соціально-економічних систем.

Мета публікації – дослідити природу прояву інерційності розвитку соціально-економічних систем на прикладі функціонування системи вищої освіти, що дозволить підвести теоретико-методологічну основу під прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Проблема інерційності фізичних тіл і систем вивчається протягом сторіч у класичній механіці. Термін «інерційність» («інерція») широко використовується в різних науках. Як правило, він означає здатність об'єкта не міняти характеристики при відсутності впливу зовнішніх сил, а також зберігати стійкий стан стосовно них. Аристотель міркував про рух у порожнечі: «Ніхто не зможе сказати, чому тіло, приведене в рух, де-небудь зупиниться, або чому воно скоріше зупиниться тут, а не там? Отже, йому необхідно або спочивати, або рухатися нескінченно» [7, с.112]. А. Ейнштейн і Л. Інфельд, цитуючи Г. Галілея, відзначали: «...швидкість, одного разу надана тілу, що рухається, буде суворо зберігатися, оскільки усунуто зовнішні причини прискорення або вповільнення...» [8, с.12].

Це відкриття Галілея стало використовуватися наукою і було названо законом інерції. Пізніше цей закон використовував І. Ньютон. У його механіці було визначено величину інерційності фізичних тіл, яка залежала від їхньої маси. У відповідності із другим законом Ньютона, прискорення тіла прямо пропорційно прикладеній силі й обернено пропорційно масі тіла. Інакше кажучи, збільшення міри інертності фізичних тіл і систем при даному постійному впливі яких-небудь сил приводить до зменшення швидкості тіл.

Не обійшли інерційність увагою і філософи. Так, Л. Фейєрбах характеризував інерцію як опір тіла зміні свого руху [9, с.258]. Г. Гегель зв'язував «усю різноманітність, що відкривається в матерії, навіть те, що проявляється в русі», із зовнішнім впливом [10, с.244]. Р. Декарт формалізував закон інерції, і це визначення використовується у такому вигляді: «...тіло, раз почавши рухатися, продовжує цей рух і ніколи само собою не зупиняється» [11, с.40]. Г. Лейбниц з'єднав вплив сили зі зміною руху тіла й опором даному впливу, спрямованим на його зменшення [12, с.221]. І. Кант підкреслював, що рух, виникаючи, повинний мати зовнішню причину, і ...рух цей протидіє зовнішній причині [13, с.166].

Сьогодні інерційність як величина, що визначає протидію об'єкта зовнішнім впливам, їх спробам змінити його стан і поведінку, відноситься до основних властивостей динамічних об'єктів та їх елементів. Будь-які динамічний об'єкт або система, опираючись впливу, перешкоджають зміні своїх вихідних параметрів, намагаючись зберегти їхнє значення, і тільки поступово, згодом, реагують на вплив. Природно, що протидія зміні полягає або в збереженні параметрів, або в їх корегуванні до вихідних величин більшою чи меншою мірою.

Категорію «інерція» може бути застосовано і до нематеріальних об'єктів, зокрема, до соціально-економічних систем, наприклад до системи освіти. Якщо розглядати розвиток таких систем або їхню еволюцію як рух у часі, то інерція також є їхньою невід'ємною характеристикою.

На думку К. Павлова, відмінність між фізичними (матеріальними) системами і нематеріальними (наприклад, соціально-економічними) полягає у наступному. Будь-яка фізична система може розглядатися з деякими припущеннями як замкнута, тобто можливий її опис за допомогою кінцевого числа параметрів. У той самий час описувати стан відкритої системи необхідно за кожним значущим параметром, що значно утруднює завдання у зв'язку зі складністю і структурованістю таких систем [14, с.115].

У широкому змісті інерція – це прагнення економічного об'єкта (системи) протистояти змінам, що приводить до збереження колишнього стану. Для економічної системи інерційність розглядається як невід'ємна властивість. Вона проявляється по-різному. Наприклад, через збереження взаємозв'язків, тобто залежності вихідних і вхідних параметрів та їх взаємовпливу. З іншого боку, вона пов'язана зі збереженням характеристик основних параметрів функціонування системи, з їхньою періодичністю, швидкістю, напрямом і діапазоном змін. Нарешті, вона може проявлятися у стабілізуючому впливі зовнішніх дій на систему.

Енциклопедичне джерело наводить таке формулювання: "Інерція економічна – властивість економічних систем, об'єктів зберігати або дуже повільно змінювати свій стан; обумовлена, з одного боку, масштабністю великих економічних об'єктів, величиною економічної "маси" і, з іншого боку, інертністю мислення осіб та органів управління економічними об'єктами і процесами" [15, с. 153]. Визначення не містить причинний зв'язок між впливом зовнішніх і внутрішніх сил і появою інерції, тоді як будь-які зміни, що відбуваються із системою, викликаються цілком певними силами внутрішньої або зовнішньої природи.

Словосполучення "дуже повільно змінює свій стан" також не описує інерції, тому що величина швидкості перетворень системи визначається впливом зовнішніх факторів, які можуть змінити її стан. Словосполучення «дуже повільно» не відбиває часових рамок і може розглядатися тільки відносно. Наприклад, у СВО швидкість реформування й відповідно змін в освіті визначалася політичними факторами, економічним станом держави, досягненнями науково-технічного прогресу. І цей вплив міг, наприклад, приводити або до стабільного нарощування освітніх потужностей, розвитку мережі університетів, збільшення числа студентів, як це було в Росії протягом сторіч (XVIII – початок XX ст.), або до різкої, стрибкоподібної, менш ніж за десять років, зміни освітніх програм, організації навчального процесу, зміни методик викладання, як це відбулося під час «інформаційної революції» наприкінці XX ст.

Обумовленість інерції масштабом досліджуваного процесу або системи також є відносною. Розгляд складних ієрархічних систем, як, наприклад, СВО, або складних виробничих систем дозволяє зробити

висновок, що вплив окремих факторів на різних рівнях ієрархії може по-різному впливати на інерційність відповідного рівня. З іншого боку, будь-яку складну систему можна розглядати тільки комплексно, не виділяючи окремі компоненти, оскільки інакше вони не можуть впливати на макропоказники системи. Тим більше процеси, що відбуваються на будь-якому рівні, так чи інакше повинні впливати на систему в цілому. У цьому випадку більш істотними є не розмір або масштаб досліджуваного процесу або системи, а рівень автономності. Тоді, чим вище його автономність, тим менше інерційність системи впливає на інерційність її складових.

Будь-яка економічна система складається з безлічі підсистем, і кожна складова сама по собі інерційна, гетерогенна або неоднорідна за своєю природою, складом, властивостями частин [16, с.1]. Цю неоднорідність необхідно враховувати при визначенні можливостей управління інерцією системи або окремих її складових. Аналогічно тому, що структурна інерція як механізм, що регулює активність сукупних складових організації, описується ефектом «слабкої ланки»: «...міцність ланцюга визначається найбільш слабкою ланкою, швидкість ескадри – найбільш тихохідним кораблем та ін.» [17, с. 69], можна вивести таку закономірність: міра або ступінь інерції системи в цілому визначається підсистемою, що володіє найбільшою інерційністю. Або, абстрагуючись на більш високому рівні, міра інерції цілого визначається мірою інерції частки.

Наприклад, якщо розглядати СВО як окремий випадок економічної системи, то можна виділити такі підсистеми: фінансове, інформаційне та кадрове забезпечення, управління, нормативно-правове забезпечення та ін. З одного боку, не можна розглядати кожен складову відокремлено, інакше порушується підхід до аналізу функціонування всієї системи. З іншого, кожна підсистема має свою міру інерційності, протидії й опору зовнішнім змінам, що дозволяє говорити про життєздатність даної системи. Для знаходження міри інерції всієї СВО треба визначити величини інерції підсистем, що становлять освітню сферу.

Необхідно підкреслити, що управління інерцією безпосередньо пов'язане з розвитком економічної системи та інерція впливає на стійкість. Інакше кажучи, інерційні процеси закінчуються приведенням системи до стійкого стану. Тому комплексний підхід до аналізу інерції системи забезпечується вивченням її сталого розвитку, або стійкості.

Як показав хід еволюції, СВО є динамічною системою, розвиток якої визначається двома етапами: стійкий спад і стрибкоподібний перехід на новий рівень. Вища освіта априорі не може повністю задовольняти суспільство в підготовці кадрів, інакше система змушена буде припинити існування. У цьому полягає закономірність дії освітньої сфери. Цим пояснюється необхідність постійного реформування освітньої системи від моменту зародження дотепер. Якщо суспільство відчуває потребу у кваліфікованих трудових ресурсах, то відповідно воно буде сприяти розвитку системи вищої освіти. Розвиток економіки і науки завжди буде йти випереджальними темпами, тому невідповідність системи освіти й економічного розвитку також закономірні і є необхідними умовами існування СВО. Стійке відставання, що переходить у стійкий спад, є невід'ємною рисою функціонування СВО. Навіть етап стабільного, сталого розвитку вищої школи полягає в уповільненні стійкого спаду, що є проявом інерції.

Період стійкого спаду залежить від впливу зовнішніх і внутрішніх складових і може складати від декількох сторіч до декількох років. Тобто стан спокою, до якого може бути застосований термін «стійкість», у СВО не спостерігається. Цим система вищої освіти відрізняється від економічних систем, де чітко простежуються стани сталого розвитку, стабілізації, спаду і рецесії. Таким чином, управління інерцією СВО дозволить забезпечити її сталий розвиток, тим самим сповільнивши стійке відставання від економічного розвитку і максимально збільшивши період відносної відповідності системи потребам суспільства в умовах суспільних процесів, що швидко змінюються.

На думку М. Алексеєнко, сталий розвиток – це «...процес змін, у яким експлуатація ресурсів, напрям інвестицій, орієнтація науково-технічного розвитку та інституціональні зміни погоджені один з одним і зміцнюють нинішній і майбутній потенціал підприємства» [18, с.62]. Т. Безрукова під сталим розвитком розуміє такий напрям, який «...мінімізує негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, що виявляють вплив на економічну систему, на підставі передбачення різних ринкових перетворень і прийняття своєчасних управлінських рішень» [19, с.215]. Л. Лопатников визначає сталий розвиток як «...здатність зберігати рух по наміченій траєкторії (підтримувати намічений режим функціонування), незважаючи на збуджуючі впливи» [20, с.554]. В. Рябов розглядає сталий розвиток з боку внутрішніх змін «...як поліпшення пристосованості підприємства до зміни зовнішніх умов і факторів, зростання кількісних показників діяльності промислового підприємства і якісні зміни у структурі (організаційній, техніко-технологічній і т.д.), поступальне збільшення складності техніки і технології» [21, с.272].

Н. Воеводіна, співвідносячи поняття «інерція» і «стійкість», відзначає, що «...інерційність економіки є ознакою її стійкості, її якісний бік. У властивостях інерційності проявляється стійкість, як необхідна умова взаємодії і координації між інститутами» [22, с.13].

Таким чином, інерційність і стійкість є проявом властивостей економічної системи. Визначення їх, з погляду різних дослідників, практично тотожні. Однак якщо для будь-якої економічної системи властивість інерції є невід'ємною, то стійкості – придбаною. Тобто система може або зберігати стійкість у своєму

розвитку, або зовсім не мати її. Причому система, перебуваючи в рівноважному або в нерівноваженому стані, також може мати властивість стійкості. Тому, розглядаючи стадії існування економічної системи, можна зробити висновок, що стійкими можуть бути підйом, стабілізація, спад, рецесія. Для системи вищої освіти стійким може бути тільки спад. Період стрибкоподібних змін не має властивості стійкості у зв'язку з відносною короткостроковістю змін і прагненням системи до рівноважного стану. Співвіднесення інерції, стійкого зростання і стійкого спаду відбиває можливість інерції підтримувати тенденцію збільшення в період підйому, сприяти збереженню спаду в період спаду, при кризовому періоді – перешкоджає зміні стану системи. Але при цьому властивість інерції проявляється зовсім інакше, ніж властивість стійкості. Наприклад, стійкий підйом забезпечить збереження параметрів системи при негативному впливі зовнішніх або внутрішніх сил шляхом протидії їм за рахунок внутрішніх її резервів. У цьому випадку інерційний вплив, обумовлений дією зовнішніх або внутрішніх сил, буде прагнути підтримати негативний вплив, тобто буде відігравати негативну роль, і має бути перебореним. І навпаки, при стійкому спаді інерція прагне повернути систему до стану рівноваги, тим самим сповільнюючи негативні тенденції, тобто виконуючи місію стабілізуючого фактора. Таким чином, для економічних систем залежно від умов інерція і стійкість можуть відіграти як позитивну, так і негативну роль. Можна сказати, що інерція і стійкість спрямовані за впливом у протилежні боки. Інерція є гальмуючою силою, яка сповільнює процеси, що врівноважують, або, інакше кажучи, існуюча інерційність гальмує як виведення з рівноваги, так і повернення до неї.

Резюмуючи сказане, слід зробити висновок, що стійкість та інерція є взаємопов'язаними і взаємозалежними властивостями економічної системи, але проявляються неоднаково і, по суті, різні. При цьому властивість інерції є невід'ємною властивістю системи, а стійкість може проявлятися, а може ні. Властивість стійкості зовсім не відбиває часові характеристики змін, що відбуваються в системі. Величина інерційності дозволяє говорити про швидкість процесів, що протікають.

Стійкість економічної системи на відміну від інерції розглядається за аналогією з механічною системою як якийсь рівноважний стан. Більш того, деякі характеристики такої системи можуть бути статичними. Якщо для механічної системи розбалансування викликається зовнішнім впливом, то для економічної в якості впливу, що збурує, можуть використовуватися зовнішні та внутрішні фактори. Так, для СВО зовнішніми силами можуть бути нормативно-правове регулювання освітньої діяльності, фінансове забезпечення, демографічна ситуація. Внутрішніми силами, які можуть порушити збалансоване положення системи, можна назвати недоліки менеджменту освітньої діяльності, старіння навчальних планів і методик, недоліки кадрового забезпечення. Тому для аналізу інерційності і стійкості системи освіти необхідний аналіз впливу як окремих зовнішніх і внутрішніх складових, так і сумарного впливу зовнішніх і внутрішніх сил.

Якщо розглядати механічні системи, то порушення балансу призводить до прагнення механічної системи повернутися у вихідний стан. Причому це прагнення визначається внутрішньою структурою системи, її внутрішніми силами і є закономірним. В економічних системах розбалансування не означає чітко певних, обумовлених кроків із відновлення системи. Це пов'язане зі складністю і структурованістю самих систем, різних за наслідками впливу зовнішніх і внутрішніх факторів та різноманітністю варіантів, що дозволяють розв'язати завдання з відновлення системи. На думку А. Пташука, інерційність пов'язана з поведінкою людей, їх звичками, часом на оцінку ситуації і прийняті рішення, строками виконання рішень, необхідністю навчитися ефективним діям у нових умовах і т.д. [23, с.176]. Н.Матвеева стверджує, що інерція системи пов'язана з людьми як елементами економічної системи [24, с.15]. Однак абсолютизація суб'єктивного фактора є істотною, але недостатньою для оцінки міри інерційності економічної системи. Наприклад, у СВО не менш важливу роль при аналізі інерційності відіграють ієрархічна централізована структура освітньої сфери і менеджмент освітньої діяльності.

Величина інерції повинна збільшуватися для протистояння небажаним впливам і зменшуватися при прагненні системи до рівноважного стану. Так, у СВО інерційність має зростати при поглибленні політико-економічної кризи і відповідно кризових явищ в освіті і не повинна перешкоджати впровадженню інновацій для переходу на більш високий рівень. Тобто регулювання інерційності дозволить досягти оптимальних параметрів функціонування будь-якої системи. Отже, інерція економічної системи повинна бути керованою, регульованою функцією, яка може досягати оптимального значення. Оскільки, будь-яка економічна система в загальному випадку є соціально-економічною, врахування можливостей саморегуляції системи, тобто залучення внутрішніх резервів, також вплине на її інерційність.

Таким чином, для підтримки економічної системи у стані сталого розвитку необхідно розробити способи виміру величини інерції й управління інерційними процесами, що відбуваються в системі. У результаті для визначення способів управління інерційністю економічних систем необхідно розвинути теорію управління економічними системами з урахуванням інерційності процесів, що відбуваються; досліджувати закономірності прояву інерції та її впливу на функціонування системи; розробити механізми управління інерційністю для можливості її збільшення або зниження залежно від стану системи в даний часовий період.

Інерція проявляється через статичні і динамічні параметри системи, тому стосовно СВО можна говорити, що вона завжди пов'язана з рівнем ефективності освітнього процесу, що означає ефективність застосовуваних освітніх технологій, способів і форм організації системи освіти, оптимального менеджменту, включаючи управління фінансами, кадрами й освітньою діяльністю.

Виходячи з наведеного, можна конкретизувати основні завдання із дослідження інерційності як економічних систем взагалі, так і системи вищої освіти зокрема: розробка методів для визначення величини інерції економічної системи; вибір і обґрунтування критеріїв ефективного функціонування економічної системи з урахуванням інерційності; структурування зовнішніх і внутрішніх факторів, які можуть вивести систему з рівноважного стану або сприяти поверненню її до збалансованості, тим самим виявивши вплив на інерційність; знаходження способів визначення інерції окремих підсистем, як у взаємозв'язку, так і окремо, установлення меж регулювання інерції для оптимального управління нею і знаходження умов ефективного і сталого розвитку системи.

Висновки. На підставі розглянутого можна зробити низку висновків. По-перше, категорія інерції може бути застосована до матеріальних і нематеріальних об'єктів, наприклад, соціально-економічних або економічних систем взагалі і системі освіти зокрема. Інерційність є їхньою універсальною характеристикою, пов'язаною з рухом або зміною матеріальних і нематеріальних систем і об'єктів.

По-друге, інерційність може проявлятися через збереження взаємозв'язків, тобто залежності вихідних і вхідних параметрів та їх взаємовпливу, характеристик основних параметрів функціонування системи, їх періодичності, швидкості, напряму і діапазону змін, через стабілізуючу дію зовнішніх впливів.

По-третє, міра або ступінь інерції системи в цілому визначається підсистемою, що володіє найбільшою інерційністю. Інакше кажучи, міра інерції цілого визначається мірою інерції частки.

По-четверте, стійкість та інерція є взаємопов'язаними і взаємозалежними властивостями економічної системи, але проявляються неоднаково і, по суті, різні. При цьому властивість інерції є невід'ємною властивістю системи, а стійкість може проявлятися, а може й ні. Властивість стійкості зовсім не відбиває часові характеристики змін, що відбуваються в системі. Величина інерційності дозволяє говорити про швидкість процесів, що протікають.

По-п'яте, для визначення способів управління інерційністю економічних систем необхідно: розвинути теорію управління економічними системами з урахуванням інерційності процесів, що відбуваються; дослідити закономірності прояву інерції та її впливу на функціонування системи; розробити механізми управління інерційністю для можливості її збільшення або зниження залежно від стану системи в даний часовий період.

Література

1. Милль Дж. С. Основы политэкономии и их приложение к социальной философии : в 3 т. / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 2. – 1980. – 316 с.
2. Журавский М.Ю. К вопросу о методологии исследования инвестиционной инерции / М.Ю. Журавский // Вестник ТГПУ. – 2005. – Вып. 5(49). – Серия «Гуманитарные науки» (Экономика). – С. 20–22.
3. Ханнан М.Т. Структурная инерция и организационные изменения / М.Т. Ханнан, Дж. Фриман // American Sociological Review. – 1984. – № 49 (2). – С.149–164.
4. Попова Е.П. Социология организаций: некоторые аспекты становления и современная проблематика : [учебн. пособ.] / Елена Павловна Попова. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. – 68 с.
5. Бакланов П.Я. Динамические пространственные системы промышленности / Бакланов П.Я. – М. : Наука, 1978. – 130 с.
6. Матвеева Н.А. О соотношении инерционности и субъектности в образовании / Н.А. Матвеева // Социологические исследования. – 2002. – № 3. – С. 83–87.
7. Аристотель. Физика / Аристотель. – М. : КомКнига, 2010. – 226 с.
8. Эйнштейн А. Эволюция физики / А. Эйнштейн, Л. Инфельд. – М. : Наука, 1965. – С. 10–12.
9. Философский энциклопедический словарь. – М. : Инфра-М, 2006. – 576 с. – (Б-ка словарей «Инфра-М»).
10. Гегель Г. Работы разных лет : в 2 т. / Г. Гегель. – М. : Мысль, 1970. – Т. 1. – 668 с.
11. Декарт Р. Рассуждение о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках. Соч. : в 2 т. / Декарт Р. – М. : Мысль, 1989. – Т. 1. – 654 с.
12. Лейбниц Г.В. Соч. : в 4 т. / Лейбниц Г.В. – М. : Мысль, 1984. – Т. 3. – 734 с.
13. Кант И. Метафизические начала естествознания. Соч. : в 6 т. / И. Кант. – М. : Политиздат, 1970. – Т. 6. – 1970. – 160 с.
14. Павлов К.В. Инерционность социально-экономических и экологических систем / К.В. Павлов // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 115–119.
15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. ; [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с. – (Библиотека словарей "ИНФРА-М").
16. Ищенко М.М. Организационно-экономический механизм управления неоднородными социально-экономическими системами в регионе / М.М. Ищенко // Государственное управление. Электронный вестник – 2012. – Вып. № 30 – С. 1–10. – Режим доступа : http://e-journal.spa.msu.ru/30_2012.
17. Томилов В.А. Институт образования и устойчивое развитие общества / В.А. Томилов // Вестник ВЭГУ. – 2009. – №4 (42). – С. 65–72.

18. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия, как фактор экономического роста / Н.В. Алексеенко // Экономика і організація управління. – 2008. – № 3. – С. 59–65.
19. Безрукова Т.Л. Устойчивое развитие предприятия: вопросы методологии / Т.Л. Безрукова, Е.А. Яковлева, Цзян Чжаоя // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 214–221.
20. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Лопатников Л.И. – М. : АБФ, 1996. – 704 с.
21. Рябов В.М. Устойчивое развитие промышленных предприятий в современных условиях / В.М. Рябов // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 4 (18). – С. 271–273.
22. Воеводина Н.В. Инерционность национальной экономики: фундаментальная база исследования / Наталья Валентиновна Воеводина // Дальневост. гос. ун-т. – Владивосток, 2001. – 133 с.
23. Пташук А.В. Проблемы использования информационных технологий в управлении персоналом / А.В. Пташук // PROFESINĖS STUDIJOS: teorija ir praktika. – 2010. – № 6 – С. 175–179.
24. Матвеева Н.А. Социальная инерция. К определению понятия / Н.А. Матвеева // Социологические исследования. – 2004. – № 4. – С. 15–23.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Зайцева К. В.

УДК 657.47

Г. Я. ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, О. М. ЩУР
Національний університет «Львівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність витрат, систему управління ними, а також методи управління витратами. Запропоновано на вітчизняних підприємствах застосовувати систему обліку «стандарт-кост».

The essence of costs, system of management and methods of management of costs are considered. In the native enterprises the system of accounting «standard-cost» is proposed to use.

Ключові слова: витрати, управління, стандарт-кост, норми, метод.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання підприємства знаходяться в складній економічній ситуації, яка спричинена як зовнішніми чинниками (інфляція, недосконалість законодавства, низька купівельна спроможність населення тощо), так і внутрішніми (нестача фінансових ресурсів, зношеність основних фондів, недосконалість управління та інше). З огляду на це успіх підприємств в значній мірі залежить від раціонального використання всіх видів ресурсів, їх економії, що сприяє зниженню собівартості продукції, а відповідно і зростанню прибутків. Для вирішення даної проблеми необхідно створити систему управління витратами, що підвищить прибутковість підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Питання витрат, їх обліку та управління ними висвітлені в працях таких економістів: Атамас П.Й., Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Давидович І.С., Нападівська Л.В., Партин Г.О., Погорелов Ю.С., Турило А.М., Цал-Цалко Ю.С., Череп А.В. та багато інших. Водночас дана проблематика потребує подальших досліджень і пошуку шляхів розв'язання.

Постановка завдання. Метою роботи є висвітлення системи управління витратами, розробка пропозицій щодо запровадження на підприємствах методу обліку «стандарт-кост».

Для досягнення поставленої цілі виникає потреба у дослідженні таких завдань:

- розкрити сутність витрат та їх класифікацію;
- визначити систему та функції управління витратами;
- запропонувати застосовувати систему «стандарт-кост» та розкрити її суть.

Виклад основного матеріалу. Методологічні основи формування інформації про витрати підприємств усіх форм власності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [1]. Так, витратами звітного періоду визнається зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власникам), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Як відомо, витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами [2]: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Залежно від видів діяльності всі витрати розподіляють на дві великі групи: витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності та витрати, що виникають в процесі надзвичайної діяльності [1].

В свою чергу, витрати звичайної діяльності включають витрати від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [1]. До витрат операційної діяльності відносяться: собівартість реалізації, загальнопромислові витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

Витрати інвестиційної діяльності – це сума витрат, пов'язаних з придбанням фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів та іншими платежами за наслідками інвестиційної діяльності підприємства.

Витрати фінансової діяльності – сума витрат, пов'язаних з погашенням відсотків за позиками, сплатою дивідендів та іншими платежами за наслідками фінансової діяльності підприємства.

На рівень витрат впливають наступні чинники [3]:

1. Чинники технічного рівня виробництва: впровадження нової прогресивної технології, механізація і автоматизація виробничих процесів, використання нового виду сировини і матеріалів, зміна конструкції і технічних характеристик виробів, впровадження обчислювальної техніки, автоматизованих систем управління та інше.

2. Чинники організації виробництва, праці і управління: розвиток спеціалізації, вдосконалення організації обслуговування і управління виробництвом, поліпшення організації праці, використання основних фондів, матеріально-технічного постачання.

3. Чинники, пов'язані із зміною об'єму, номенклатури і асортименту продукції, підвищенням її якості, зміною розміщення виробництва.

Функціонування підприємств в умовах економічної кризи вимагає створення системи управління витратами, яка спрямована на їх мінімізацію при досягненні запланованих результатів виробництва [4].

Ефективна система управління витратами ґрунтується на дотриманні певних принципів. При цьому основними принципами управління витратами є [5]:

- системний характер організації та ведення системи управління витратами;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;
- оцінка і контроль результатів діяльності підрозділів;
- участь персоналу підприємства в процедурах системи управління витратами;
- мінімальна трудомісткість, що передбачає орієнтацію на досконалі методики, сучасні технічні засоби й відповідне програмне забезпечення.

Можна виділити такі функції в управлінні витратами: прогнозування, планування, нормування, організація, облік, регулювання, координація, калькулювання собівартості виробленої та реалізованої продукції, економічний аналіз, контроль, стимулювання зменшення витрат [5].

Слід зазначити, що в зарубіжній практиці для управління витратами використовуються різноманітні методи: директ-кост, стандарт-кост, аналіз точки беззбитковості, АВС-аналіз, бенчмаркінг витрат, кост-кілінг та інші. В Україні облік витрат переважно ведеться за повними витратами, проте для ефективного управління ними доцільно застосовувати облік за нормативними витратами (стандарт-кост). Суть стандарт-косту полягає в нормуванні витрат, визначенні відхилень фактичних витрат від нормативних, причин та винуватців.

Як зазначалось, в основі даного методу лежить нормування витрат. При цьому нормативні затрати або нормативи – це заздалегідь встановлені реальні прямі затрати на кожен з видів матеріальних ресурсів, оплату праці та загальновиробничі накладні затрати. Норми поділяють на такі основні види: базові, ідеальні та досяжні.

До базових належать нормативи, які не змінюються протягом тривалого періоду. Головна перевага їх полягає в тому, що вони забезпечують стабільну базу для порівняння фактичних витрат протягом декількох періодів з одними і тими ж нормативами. Однак, коли змінюються ціни та інші фактори, дані нормативи втрачають цінність.

Ідеальні нормативи розробляють відповідно до ідеальних умов. Вони не включають непродуктивні втрати (природний убуток матеріалів, втрати від вимушених зупинок обладнання, технологічні відходи). Такі нормативи являють собою швидше цілі, на які потрібно орієнтуватися, а не результати, яких необхідно добиватися у виробництві у нинішній час [4].

Досяжні норми розробляються з урахуванням нормальних умов функціонування підприємства та включають поправку на природний убуток матеріалів, втрати від вимушених зупинок та інші затрати залежно від специфіки технології та організації виробництва. Такі норми реально досяжні, а виявлені на їх основі відхилення свідчать про низький рівень ефективності діяльності.

Існують два підходи до встановлення норм. Перший підхід базується на нормах споживання виробничих ресурсів, що фактично склалися, тобто на основі даних минулих періодів, а другий підхід базується на розрахункових і експериментальних методах розроблення норм, в яких беруть участь конструкторські, технологічні та інші підрозділи підприємства (відділи головного механіка, енергетика, інженера, бухгалтера).

Важливим елементом нормативного методу обліку затрат на виробництво є складена ще до початку звітної періоду нормативна калькуляція, яка застосовується для оцінки вартості виготовленої продукції, незавершеного виробництва, браку у виробництві, а також для планування та контролю. Дані нормативних калькуляцій використовують під час розробки планів постачання, виробництва, прибутків (збитків).

Можливі три варіанти обліку за нормативними затратами [2]:

1) облік проводять виключно за нормативними затратами, при цьому їх періодично коригують на величину відхилень, а фактичні затрати визначають за формулою: нормативні витрати плюс (мінус) відхилення;

2) облік за фактичними та нормативними затратами здійснюється паралельно;

3) облік проводиться змішаним способом.

При нормативному методі обліку витрат обов'язково ведеться облік і контроль змін норм, які бувають планові і непланові. Відхилення від норм оформляють, в основному, сигнальними документами, які відрізняються від звичайних іншим кольором або червоною лінією, з метою акцентування уваги керівництва на їх наявність. У разі виявлення відхилень завжди встановлюється, наскільки вони суттєві й для вирішення яких проблем використовуються.

Ефективність нормативного методу визначається за таких умов:

- нормативи розроблено для умов ефективного виробництва;

- для визначення ефективності діяльності постійно проводиться порівняння фактичних затрат із нормативами;

- одержана на основі аналізу інформація про відхилення оперативно використовується для коригування виробничого процесу.

Запровадження системи «стандарт-кост» на підприємствах дасть змогу попередньо розраховувати очікувані затрати на виробництво та реалізацію; визначати ціни на основі заздалегідь встановленої собівартості одиниці продукції; складати звіти про фінансові результати з виділенням відхилень від нормативів та обов'язковим встановленням причин їх виникнення.

Висновки. Для ефективного використання ресурсів підприємства необхідно створити систему управління витратами, яка спрямована на мінімізацію витрат при збереженні існуючих обсягів виробництва. Вирішенню даного завдання сприятиме запровадження методу «стандарт-кост», який дасть змогу здійснювати оперативний контроль за витратами, визначати відхилення за місцями їх виникнення та винуватцями.

Проте основними обмежуючими чинниками застосування методу є те, що на сьогодні відсутні науково обґрунтовані норми, а нормування на основі минулих затрат в умовах інфляції проблематичне. Використовуючи нормативний метод обліку та калькулювання собівартості продукції, часто припускаються помилок, що полягають у відсутності оперативного виявлення наявних відхилень або у виявленні їх тільки наприкінці звітної періоду; у неповному документуванні відхилень (частина їх не враховується); несистематичному виявленні причин відхилень та винуватців. Крім того, потрібні додаткові затрати праці для облікових робіт. Незважаючи на це, застосування даного методу сприятиме посиленню контролю за витратами та їх економії.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік : [навчальний посібник] / Атамас П.Й. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
3. Горелкіна А.Л. Оптимізація системи управління витратами / А.Л. Горелкіна // Державне управління. – 2006. – № 2. – С. 251–255.
4. Управління витратами підприємства : [навч. посіб.] / [Ю.С. Погорелов, Л.М. Христенко, А.А. Алейніков, Г.А. Макухін]. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2011. – 628 с.
5. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання : [монографія] / А.В. Череп. – Вид. 2-е, [стереотип.]. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 368 с.

Надійшла 22.10.2012; рецензент: д. е. н. Римар М. В.

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ТА БАЛАНСІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ДОПОМОГУ З ТИМЧАСОВОЇ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ

Розкрито сучасний порядок обліку розрахунків за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та запропоновано нові методичні підходи щодо відображення допомоги з тимчасової непрацездатності у системі рахунків й удосконалених облікових реєстрів.

Exposed modern order of accounting calculations for compulsory state social insurance in case of temporary disability, also offered methodical approaches to display the help in temporary disability in improved system of accounts and accounting records.

Ключові слова: допомога з тимчасової непрацездатності, застрахована особа, облік, підприємство-страхувальник, розрахунки за виплатами.

Вступ. Сучасний порядок обліку розрахунків за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності розкривають вітчизняні вчені-економісти в основному при написанні підручників з фінансового обліку, а зокрема, П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жолнер, М.Ф.Огійчук, Н.М. Ткаченко, Ю.Д. Чацкіс, Є.Ю. Шара та інші. Проте дане питання у контексті законодавчих змін не знайшло широкого відображення в науково-практичній літературі, тому потребує подальших досліджень з метою розроблення рекомендацій із застосування в обліковій практиці суб'єктів господарювання, введених в дію, норм.

Постановка завдання. Протягом двох останніх років до ряду нормативних документів, які регламентують порядок нарахування та відображення в обліку допомоги з тимчасової непрацездатності, внесено низку змін. Проте деякі питання не мають достатнього теоретичного та практичного вирішення. Зокрема, не приведено у відповідність норми інших законодавчих актів до введених в дію нових правил. Наприклад, форма розрахунково-платіжної відомості не дозволяє організувати аналітичний облік лікарняних у порядку, передбаченому Інструкцією № 291. Окрім того, невирішеним залишається питання щодо доцільності застосування субрахунку 652 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» та порядку відображення в Балансі інформації про заборгованість Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності перед підприємством-страхувальником. Метою статті є висвітлення проблем та розробка практичних рекомендацій з удосконалення порядку відображення допомоги з тимчасової непрацездатності в системі рахунків бухгалтерського обліку та балансі.

Результати досліджень. Допомога з тимчасової непрацездатності надається застрахованій особі у формі матеріального забезпечення, яке повністю або частково компенсує втрату заробітної плати (доходу) у разі настання у неї одного з таких страхових випадків: тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві; необхідності догляду за хворою дитиною; необхідності догляду за хворим членом сім'ї; догляду за дитиною віком до трьох років або дитиною-інвалідом віком до 18 років у разі хвороби матері або іншої особи, яка доглядає за цією дитиною; санаторно-курортного лікування [2].

Оплата днів тимчасової непрацездатності застрахованій особі здійснюється за основним місцем її роботи за робочі дні (години) відповідно до графіка роботи, що припадають на дні тимчасової непрацездатності, на підставі листка непрацездатності, заповненого уповноваженою особою відділу кадрів. Даний документ протягом 10-и днів розглядає комісія з соціального страхування та приймає рішення про призначення чи відмову в наданні допомоги. Перші п'ять днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві чи професійним захворюванням, оплачується власником або уповноваженим ним органом за рахунок коштів підприємства. Починаючи з шостого дня непрацездатності до відновлення працездатності або до встановлення медико-соціальною експертною комісією інвалідності, допомога з тимчасової непрацездатності виплачується застрахованим особам Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Допомога з тимчасової непрацездатності по догляду за хворою дитиною віком до 14 років виплачується застрахованій особі Фондом з першого дня за період (не більше 14 календарних днів), протягом якого дитина за висновком лікаря потребує догляду. Після нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності підприємство-страхувальник складає у двох примірниках Заяву-розрахунок «Для надання коштів Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності на виплату матеріального забезпечення застрахованим особам» (один примірник Заяви залишається у підприємства, а інший – подається до органу Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності за місцем обліку страхувальника). В Заяві вказується сума допомоги в повному обсязі, в тому числі за рахунок коштів Фонду із врахуванням сум утримань. До них належить єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ), що утримується за ставкою 2 %, та податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО), який нараховується за ставкою 15 % чи 17 % залежно від розміру нарахованих виплат застрахованій особі.

Протягом 10 робочих днів із дня отримання Заяви-розрахунку Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності перераховує роботодавцю-страхувальнику на відкритий в банку окремий рахунок кошти, які підлягають виплаті застрахованій особі. Зараховані на даний рахунок страхові суми можуть бути використані суб'єктом господарювання виключно на надання матеріального забезпечення працівникам та погашення заборгованості перед Пенсійним фондом й бюджетом в частині проведених утримань із суми нарахованої допомоги.

Допомога, нарахована за рахунок коштів підприємства, виплачується застрахованій особі у найближчий після нарахування день, встановлений для виплати заробітної плати, а нарахована за рахунок коштів Фонду – у найближчий після отримання коштів день, встановлений для виплати заробітної плати [5].

Облік наявності та руху коштів, отриманих від Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, пропонуємо вести на аналітичному рахунку 3112 «Рахунок для обліку страхових коштів», за дебетом якого відображатиметься надходження грошових коштів від Фонду, а за кредитом – їх використання на перерахування ЄСВ, ПДФО та виплату застрахованій особі допомоги з тимчасової непрацездатності.

Для узагальнення інформації про суми допомоги з тимчасової непрацездатності, включаючи оплату перших п'яти днів хвороби за рахунок коштів роботодавця, призначений пасивний балансовий субрахунок 663 «Розрахунки за іншими виплатами» [3], за кредитом якого відображається нарахування допомоги, а за дебетом – ЄСВ й ПДФО, утримані з суми допомоги та її виплата.

Листом Міністерства фінансів України «Щодо відображення в бухгалтерському обліку розрахунків, пов'язаних з оплатою тимчасової непрацездатності працівників та виплат по вагітності та пологах» передбачено оплату працівникам перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, що здійснена за рахунок коштів підприємства, відображати за дебетом рахунка 94 «Інші витрати» і кредитом рахунка 66 «Розрахунки за виплатами» [4]. В свою чергу, Інструкцією № 291 уточнено, що виплати за невідпрацьований час, які не підлягають накопиченню, включаються до складу інших витрат операційної діяльності та відображаються за дебетом субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності».

Облік розрахунків з Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності щодо виплати допомоги з тимчасової непрацездатності ведеться на активному субрахунку 378 «Рахунки з державними цільовими фондами» [3], за дебетом якого відображається збільшення заборгованості у сумі нарахованої допомоги з тимчасової непрацездатності за рахунок коштів Фонду, а за кредитом – погашення заборгованості Фонду перед підприємством-страхувальником. Отже, при нарахуванні допомоги з тимчасової непрацездатності за рахунок коштів Фонду складається бухгалтерське проведення: дебет субрахунку 378 «Рахунки з державними цільовими фондами» та кредит субрахунку 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

Деякі автори [1] для зручності розрахунків і перевірок з Фондом для нарахування допомоги пропонують транзитом використовувати субрахунок 652 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування», який залишено в Інструкції № 291. За такою методикою облік розрахунків за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності здійснюється у наступній послідовності: нарахування допомоги – за дебетом субрахунку 652 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» та кредитом субрахунку 663 «Розрахунки за іншими виплатами», отримання коштів від Фонду – за дебетом субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» і кредитом субрахунку 378 «Рахунки з державними цільовими фондами». Після цього проводиться взаємозарахування заборгованостей, утворених на зазначених субрахунках.

На наш погляд, такий порядок обліку збільшує кількість облікових робіт та порушує економічний зміст вказаних субрахунків, оскільки, з одного боку, збільшення дебіторської заборгованості Фонду перед підприємством-страхувальником відображається за дебетом пасивного субрахунку 652 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування», а з іншого, нарахування кредиторської заборгованості – за кредитом активного субрахунку 378 «Рахунки з державними цільовими фондами». Отже, з метою усунення зазначених недоліків вважаємо за доцільне вилучити субрахунок 652 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» з Інструкції № 291.

Нарахована, але не виплачена, допомога за рахунок коштів Фонду є дебіторською заборгованістю у підприємства-страхувальника, яку відповідно до вимог П(С)БО 2 «Баланс» відображають у другому розділі активу Балансу «Оборотні активи» за рядком 210 «Інша поточна дебіторська заборгованість». У даній статті також відображається заборгованість інших фізичних та юридичних осіб, а тому наведена інформація не дозволяє проведення постійного контролю за розрахунками із Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Отже, з метою задоволення вимог управління про таку заборгованість пропонуємо у другий розділ активу балансу до статті «Дебіторська заборгованість за розрахунками» включити рядок 205 «За розрахунками із державними цільовими фондами».

Аналітичний облік розрахунків за заробітною платою та прирівняними до неї виплатами ведеться у розрахунково-платіжній відомості працівника. Даний обліковий реєстр поділений на дві частини. У першій частині (ліва сторона) відображається нарахування основної й додаткової заробітної плати, а також допомоги з тимчасової непрацездатності, у другій (права сторона) – загальними сумами, утримані із нарахованих виплат, ЄСВ, ПДФО, а також належна до видачі сума допомоги працівнику. Із зазначеного

впливає, що форма даної відомості не дозволяє розмежувати в обліку окремо утримані ПДФО та ЄСВ із заробітної плати та допомоги з тимчасової непрацездатності, хоча такий порядок передбачений Інструкцією № 291.

З метою усунення зазначених недоліків пропонуємо інформацію у розрахунково-платіжній відомості розкривати за двома розділами. У першому розділі «Розрахунки за заробітною платою» відобразатиметься інформація про нараховану працівникам підприємства основну та додаткову заробітну плату, премії й інші виплати, які включаються до фонду оплати праці, а також проведені утримання із зазначених виплат та належна сума до видачі. У другому розділі «Розрахунки за іншими виплатами» наводитиметься окремо інформація про оплату перших п'яти днів тимчасової непрацездатності працівника й нараховану йому допомогу з тимчасової непрацездатності та проведені утримання із вказаних виплат, а також суму до видачі застрахованій особі за рахунок коштів підприємства і Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Такий порядок дозволяє організувати аналітичний облік лікарняних відповідно до вимог, передбачених Інструкцією № 291, та здійснювати постійний контроль за станом розрахунків з працівником, Пенсійним фондом і бюджетом.

Приклад. Відповідно до поданого листка непрацездатності головний бухгалтер Яців О.М. хворіла із 25.08.2012 р. по 04.09.2012 р. Її страховий стаж становить п'ять років і три місяці. Нарахована заробітна плата Яців О.М. за 124 відпрацьовані дні розрахункового періоду (лютий-липень 2012 р.) склала 16 000 грн, за відпрацьовані дні серпня 2012 р. та за першу половину вересня 2012 р. – 2 430,29 грн та 1 550,00 грн відповідно. Кошти від Фонду на виплату допомоги з тимчасової непрацездатності надійшли на поточний рахунок 19 вересня 2012 р. Порядок відображення в обліку розрахунків з Яців О.М наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Бухгалтерські проведення з обліку розрахунків з працівником за заробітною платою та прирівняними до неї виплатами за період з 31.08. – 07.09. 2012 р.

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
31 серпня 2012 р. (день нарахування заробітної плати за серпень)				
1	Відображено нарахування заробітної плати	92	661	2430,29
2	Проведено нарахування ЄСВ від суми нарахованої заробітної плати. $2\,430,29 \times 0,3718^* = 903,58$	92	651	903,58
3	Проведено утримання:			
	1) ЄСВ із заробітної плати за серпень 2012 р. $2\,430,29 \times 0,036 = 87,49$	661	651	87,49
	2) ПДФО із заробітної плати за серпень 2012 р. $(2\,430,29 - 87,49) \times 0,15 = 351,42$	661	641/ ПДФО	351,42
7 вересня 2012 р. (день виплати заробітної плати за серпень)				
1	Відображено нарахування:			
	3) оплати за перші 5 днів непрацездатності	949	663	309,66
	4) допомоги з тимчасової непрацездатності $206,44 + 206,44 = 412,88$	378	663	412,88
2	Відображено нарахування ЄСВ від суми допомоги за ставкою 33,2 % $(309,66 + 412,88) \times 0,332 = 239,88$	949	651	239,88
3	Проведено утримання:			
	5) ЄСВ за ставкою 2 %:			
	а) із оплати за перші п'ять днів непрацездатності: $309,66 \times 0,02 = 6,19$	663	651	6,19
	б) із допомоги з тимчасової непрацездатності: $(206,44 + 206,44) \times 0,02 = 8,26$	663	651	8,26
3	6) ПДФО:			
	а) із оплати за перші п'ять днів непрацездатності: $(309,66 - 6,19) \times 0,15 = 45,52$	663	641/ ПДФО	45,52
	б) із допомоги з тимчасової непрацездатності: $(206,44 + 206,44 - 8,26) \times 0,15 = 60,69$	663	641/ ПДФО	60,69
4	Із поточного рахунка перераховано:			
	7) ЄСВ:			
	а) нарахований за ставкою 37,18 %	651		903,58
	б) нарахований за ставкою 33,2 %	651		239,88
	в) утриманий за ставкою 3,6 %	651	311	87,49
	г) утриманий за ставкою 2,0 % $6,19 + 8,26$	651		14,45
	8) ПДФО $351,42 + 45,52 + 60,69$	641/ ПДФО		457,63
5	Виплачено з каси заробітну плату та прирівняні до неї виплати:			
	9) заробітну плату за жовтень: $2\,430,29 - 87,49 - 351,42 = 1991,38$	661	301	1991,38
	10)оплату за перші п'ять днів непрацездатності: $309,66 - 6,19 - 45,52 = 257,95$	663	301	257,95

*Підприємство віднесене до 21 класу професійного ризику виробництва, тому відрахування єдиного внеску проводить за ставкою 37,18 % від суми нарахованої заробітної плати.

Порядок відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку операцій за розрахунками із Яців О.М. в частині нарахованої заробітної плати за першу половину вересня 2012 р. і допомоги з тимчасової непрацездатності, а також розрахунків із Фондом соціального страхування наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Бухгалтерські проведення з обліку розрахунків з Фондом соціального страхування та працівником за період з 19.09. – 21.09. 2012 р.

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	2	3	4	5
19 вересня 2012 р				
1	На окремий рахунок в банку зараховано кошти від Фонду з тимчасової втрати працездатності на виплату допомоги з тимчасової непрацездатності $206,44 + 206,44 = 412,88$	3112	378	412,88
21 вересня 2012 р. (день виплати заробітної плати за першу половину місяця)				
1	Відображено нарахування заробітної плати за першу половину місяця	92	661	1 550,00
2	Відображено нарахування ЄСВ від зарплати за першу половину місяця $1 550,00 \times 0,3718 = 576,29$	92	651	576,29
3	Проведено утримання із заробітної плати за першу половину місяця:			
	1) ЄСВ: $1 550,00 \times 0,036 = 55,80$	661	651	55,80
	2) ПДФО: $(1 550,00 - 55,80) \times 0,15 = 224,13$	661	641/ ПДФО	224,13
4	Із поточного рахунка перераховано:			
	3) ЄСВ:			
	а) нарахований за ставкою 37,18 %	651	311	576,29
	б) утриманий за ставкою 3,6 %	651	311	55,80
	4) ПДФО	641/ ПДФО	311	224,13
5	Із окремого поточного рахунка перераховано утримані із суми допомоги з тимчасової втрати працездатності:			
	5) ЄСВ	651	3112	8,26
	6) ПДФО	641/ ПДФО	3112	60,69
6	Із окремого поточного рахунка отримано в касу кошти для виплати допомоги з тимчасової непрацездатності $412,88 - 8,26 - 60,69 = 343,93$	301	3112	343,93
7	Виплачено з каси заробітну плату та прирівняні до неї виплати:			
	7) допомоги з тимчасової непрацездатності	663	301	343,93
	8) заробітну плату за першу половину місяця	661	301	1 270,07

Висновок. При відображенні допомоги з тимчасової непрацездатності після внесення змін до Інструкції № 291 (в частині введення субрахунку 378 «Рахунки з державними цільовими фондами») використання субрахунку 652 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» є недоцільним, оскільки відображення інформації через даний субрахунок, з одного боку, порушує його економічний зміст, а з іншого – збільшує кількість облікових записів в частині проведення взаємозарахування однієї і тієї ж заборгованості, відображеної на різних субрахунках. З метою приведення аналітичного обліку розрахунків за допомогою з тимчасової непрацездатності у відповідність до вимог, передбачених Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, в частині субрахунку 663 «Розрахунки за іншими виплатами» пропонуємо у розрахунково-платіжній відомості передбачити другий розділ «Розрахунки за іншими виплатами», в якому відображати окремо розрахунки з працівниками щодо оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності та допомоги з тимчасової непрацездатності. Діючий порядок оплати допомоги з тимчасової непрацездатності призводить до розриву у часі між її нарахуванням та виплатою, внаслідок чого утворюється заборгованість Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності перед підприємством-страхувальником. Інформацію про дану заборгованість з метою управління та постійного контролю нею за цільовим використанням коштів доцільно відображати у вписуваному рядку 205 «За розрахунками із державними цільовими фондами» другого розділу активу Балансу.

Література

1. Антонова О. Виплати за лікарняним: відображаємо в обліку та звітності / Антонова О. – Баланс, 2012. – № 63 (1205). – С. 30–33.

2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням : Закон України / Відомості Верховної Ради України від 18.01.2001 р. № 2240-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2240-14>.

3. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція Міністерства фінансів України від 30.11.1999. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

4. Щодо відображення в бухгалтерському обліку розрахунків, пов'язаних з оплатою тимчасової непрацездатності працівників та виплат по вагітності та пологах : Лист Міністерства фінансів України від 26.10.2011. № 31-08410-07-16/26368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=316362&cat_id=293538&search_param=%E2%E8%EF%EB%E0%F2%E0&searchPublishing=1.

5. Щодо строків призначення та виплати матеріального забезпечення : Лист Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 26.05.2011 р. № 07-35-1406 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=647472.

Надійшла 22.10.2012; рецензент: д. е. н. Щурик М.

УДК 336.14

Т. В. БУГАЙ

Національний університет Державної податкової служби України (м. Ірпінь)

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів інституціоналізації бюджетних відносин в Україні. Особлива увага приділяється сучасному стану інституціонального забезпечення бюджетного процесу.

The article deals with the theoretical aspects of the institutionalization of budgetary relations in Ukraine. Particular attention is paid to the current state of institutional support budget process.

Ключові слова: бюджетні відносини, бюджетний процес, інституціональне забезпечення, інституціональне середовище, інституціональний устрій.

На сучасному етапі посткризової стабілізації економіки та очікування імовірної «другої хвилі» фінансової кризи проблеми розвитку фінансових відносин стають все більш складними, заплутаними та потребують подальшого розвитку та вдосконалення. Глибокі економічні перетворення, які в умовах сьогодення переживає Україна (особливо в бюджетно-податковій сфері), ставлять перед теорією і практикою ряд актуальних проблем, від вирішення яких залежить макроекономічна стабільність в державі. До таких проблем, в першу чергу, необхідно віднести проблеми структурної побудови системи державних фінансів, основною ланкою яких є бюджет. Механізмом, за допомогою якого на практиці відбувається втілення всіх детермінант бюджету виступає бюджетний процес. Бюджетний процес відображає складну взаємодію інституцій, інститутів, організацій, інституціональної структури та інституціональних форм.

Аналізуючи бюджетну сферу в Україні, в цілому, та бюджетні відносини, зокрема, виникає цілком логічне питання: чому реформи, що здійснюються органами державної влади в даній сфері, не приносять позитивних результатів?

В Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [1] визначено, що накопичення системних проблем у бюджетній сфері, проведення популістської бюджетної політики попереднім Урядом та ігнорування викликів світової фінансово-економічної кризи призвели до розбалансування системи державних фінансів і, як наслідок, до виникнення загрози стабільності та стійкості всієї фінансової системи.

Зокрема, в даному нормативно-правовому акті, основними проблемами бюджетної сфери, визнано фінансування таких невластивих для бюджетного процесу завдань, як надання дотацій Національній акціонерній компанії “Нафтогаз України”, підтримка банківської системи та Пенсійного фонду України тощо. Зазначене призвело до створення умов для стрімкого зростання рівня дефіциту в секторі загальнодержавного управління у 2008–2009 роках.

Ми вважаємо, що основною причиною вище перелічених проблем є недосконале інституціональне забезпечення процесів складання проекту бюджету, його розгляду та прийняття, виконання бюджету, підготовки та розгляду звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього. Так, на сьогоднішній день, не отримали необхідного розвитку легальні ринкові інститути з відповідною інфраструктурою, а механізм узгодження інтересів між учасниками бюджетного процесу знаходиться на стадії становлення.

Інституціональні перетворення, які відбулися в українській економіці з набуттям незалежності, на жаль, не забезпечили подолання невідповідностей та суперечностей між новими і старими, формальними і неформальними інститутами.

Необхідність розвитку інститутів бюджетного процесу, які б позитивно сприймалися більшістю економічних агентів, сприяли б розвитку соціально-економічних процесів у суспільстві, актуалізує дослідження.

Загальні питання розкриття змісту публічних фінансів з використанням положень інституціональної теорії знайшли відображення у працях зарубіжних вчених: Дж. Б'юкенена [2], А. Вагнера [3], Дж. Коммонса [4], Д. Норта [5], Дж. Стігліца [6] та ін. Дослідження окремих аспектів організації та функціонування державних фінансів з позиції інституціонального підходу відображено в роботах вітчизняних вчених: А. Гриценка [7], А. Соколовської [8], І. Чугунова [9], Л. Лисак [10], С. Фролова [11] та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає підстави стверджувати, що, на сьогоднішній день, проблеми інституціоналізації бюджетних відносин у вітчизняній науковій літературі розкрито досить фрагментарно та потребують подальшого поглибленого вивчення як у теоретичному, так і у практичному аспекті.

Метою написання даної статті є визначення сутності та окреслення особливостей інституціоналізації бюджетних відносин в Україні та внесення пропозицій щодо їх вдосконалення.

Проблеми трансформації економіки України до розвиненого соціально-орієнтованого ринкового господарства визначають необхідність докорінної зміни та обґрунтування нових наукових підходів щодо формування і реалізації бюджетної політики на основі методологічного інструментарію теорії інституціоналізму. Цей науковий напрямок, на нашу думку, дозволяє досягти більш глибокого розуміння макроекономічних процесів, які протікають не лише в сфері державних фінансів, а й в економіці в цілому, що забезпечує підвищення дієвості, соціальної й економічної ефективності системи державних регуляторних заходів.

Розглядаючи бюджет, як систему відносин між окремими суб'єктами бюджетного процесу, можна з впевненістю говорити про інституціональну природу цих взаємовідносин. Зокрема, Е. Бушмін у науковій статті [12] зазначає: «Будь-який бюджет – це результат, в тій чи іншій формі, вирішеного конфлікту, суть якого полягає в пошуку рівноваги, тобто адекватного співвідношення між грошами (фінансовим інструментом) і владою (змістовним суб'єктом дії)» [11, с.44]. Виходячи з даного наукового підходу, можна стверджувати, що основна характеристика усієї системи бюджетного процесу полягає в тому, що вона по суті є інституціональним забезпеченням такої рівноваги.

Застосування методології інституціонального аналізу до дослідження бюджетного процесу диктує першочерговість концептуального визначення наступних дефініцій: інституція, інститут, інституціональне забезпечення, інституціональне середовище, інституціональний устрій та інституціональна структура забезпечення бюджетного процесу.

Зазначимо, що в українській науковій літературі автори використовуючи поняття «інституція» та «інститут» часто їх не розмежовують. Це пов'язано з неточністю перекладу ключового для інституціоналізму терміну «institution». В зарубіжній інституціональній теорії основною категорією є саме «інституція», натомість термін «інститут» має обмежену сферу застосування і практично не вживається в наукових текстах [13]. Інституції являють собою соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків [14, с. 56].

Щодо визначення поняття «інституціональне забезпечення», відзначимо, що в науковій літературі практично не зустрічається його однозначного тлумачення. Вітчизняне законодавство [15] трактує дану категорію як утворення нових або реорганізацію (удосконалення) існуючих інституцій (структур), а також дії щодо кадрової підготовки з метою організаційного забезпечення діяльності цих інституцій та процесу євроінтеграції в цілому.

В контексті проведеного дослідження пропонуємо розмежовувати поняття інституціональне середовище, інституціональний устрій та інституціональну структуру забезпечення бюджетного процесу шляхом виокремлення інституцій та інститутів. Схематичне представлення взаємозв'язків елементів формування інституціональної структури забезпечення бюджетного процесу наведено на рис. 1.

Інституціональне середовище забезпечення бюджетного процесу, на нашу думку представлене сукупністю політичних, юридичних, соціально-етичних і економічних правил і процедур, неформальних норм, що формують умови для фінансово-бюджетної діяльності, структурують її і є фундаментальною передумовою перетворень у бюджетному секторі. Таке середовище формується певним набором інституцій (регулювання, представництва, партнерства та ін.), які покликані забезпечити стабільність і функціональність бюджетного процесу.

Під дією сформованого інституціонального середовища поступово вибудовується інституціональний устрій бюджетної системи, який являє собою її внутрішню будову і представлений відповідними бюджетними інститутами.

Інститути забезпечення бюджетного процесу, на нашу думку, можна об'єднати в:

- основні бюджетні інститути – стійкі функціональні утворення, які безпосередньо відповідають за організацію бюджетного процесу в державі, визначають його напрямок та параметри зміни;
- інститути-організації, що функціонують в фінансово-бюджетному секторі економіки та безпосередньо забезпечують рух грошових коштів;
- фінансові структури та державні органи впливу, які підтримують діяльність основних інститутів;
- підтримуючі інститути загального порядку – організації та установи, які допомагають основним інститутам у розв'язанні інституціональних завдань і оцінюванні результатів дій.

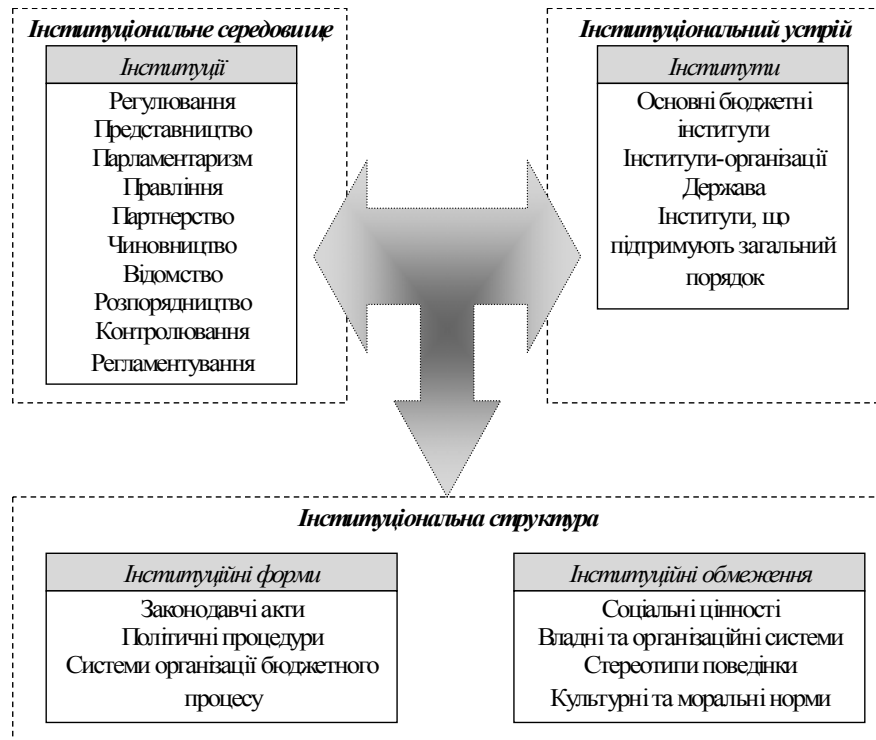


Рис. 1. Схематичне представлення взаємозв'язків елементів інституціональної структури забезпечення бюджетного процесу

Сформований під впливом інституціонального середовища інституціональний устрій визначає інституціональну структуру бюджетного процесу, яка не може бути вибудована без системи форм та обмежень інституціонального характеру. В даному контексті В. Вольчик зазначав: «Інституціональна структура являє собою переважно формальні інституційні обмеження, які визначають можливі організаційні форми і варіанти економічних взаємодій в тих або інших конкретних сферах і галузях економіки» [16, с.37]. Інституційні форми забезпечення бюджетного процесу визначаються чинним в державі бюджетним законодавством, прийнятою системою політичних процедур та правил, а також діючим механізмом організації бюджетного процесу.

Не менш важливого значення в організації бюджетного процесу набувають встановлені в державі інституційні обмеження, які створюються державою та суспільством з метою забезпечення прозорості та адекватності бюджетного процесу умовам, що складаються. Встановлена та діюча в суспільстві система культурних, моральних норм і соціальних цінностей, вироблені стереотипи суспільного мислення створюють передумови для створення прогресивної інституціональної структури бюджетних відносин в країні.

Сучасна інституціональна структура бюджетного сектора України забезпечується сформованим контуром ринкового права і створенням низки важливих організаційно-інституціональних передумов здійснення ринкового обігу фінансових активів і функціонування фінансово-бюджетних інститутів. Досягнення в сфері трансформації бюджетної сфери на цьому поки що закінчуються. Інерція застарілих неформальних бюджетних інституцій є такою сильною, що такі неринкові форми бюджетних відносин настільки глибоко укорінились, що деформують більшість принципів функціонування ефективного бюджетного сектора з потужними і надійними фінансово-бюджетними інститутами.

Завдяки науковим дослідженням інституціоналістів стало очевидним, що розвиток бюджетного процесу в державі не можливий без глибоких змін усієї системи економічних інститутів, соціальних і політичних відносин. Іншими словами, функціонування і розвиток бюджетних відносин супроводжується якісними змінами їх інституціонального середовища, а бюджетний процес відбувається у межах встановлених інституційних координат, певних умов. Загальна модель інституціоналізації бюджетних відносин в державі наведена на рис. 2.

Ще раз слід наголосити на тому, що система державного регулювання бюджетних відносин формується у певному інституціональному середовищі, з властивим йому елементним складом. Інституціональне середовище створює умови, які чинять вирішальний вплив на формування та реалізацію бюджетного процесу. Створення таких умов відбувається повільно і, значною мірою, залежить від історичних, соціокультурних та економічних особливостей розвитку тієї чи іншої країни, а отже від інституціональних характеристик суспільства.

Інституціональне середовище створює умови, за яких здійснюється формування інституціональної системи бюджетних відносин за відповідними ієрархічними владними рівнями: загальнодержавний,

місцевий та рівень управління господарюючих суб'єктів. При цьому інституціоналізація бюджетних відносин має відповідну цільову орієнтацію – досягнення компромісу інтересів держави та місцевого самоврядування. Метою є забезпечення умов самостійного розвитку усіх суб'єктів бюджетних відносин, що потребує формування нормативно-правової бази регулювання бюджетних і фінансових відносин, контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, створення інституціональної основи державного управління.



Рис. 2. Інституціоналізація бюджетних відносин в державі

Підсумовуючи зазначене вище, можна стверджувати, що розбудова бюджетного процесу на засадах інституціонального розвитку має забезпечити нову покращену якість функціонування бюджетної сфери, підвищення інструментального характеру її складових, досягнення високого рівня ефективності бюджетних відносин у системі державного регулювання соціально-економічних процесів у трансформаційний період. Отже, удосконалення бюджетного процесу у системі державного регулювання має здійснюватись шляхом створення оптимальної інституціональної структури бюджетних відносин з урахуванням специфіки існуючого інституціонального середовища.

Література

1. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : Розпорядження КМУ від 15 серпня 2012 р. № 569-р / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>
2. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір – два протилежні бачення держави / Дж. Б'юкенен, М. Джеймс, Масгрейв, А. Річард ; [пер. з англ. А.Ю. Іщенко] – К. : Вид.Дім «Києво-Могилянська Академія», 2004. – 176 с. – (Актуальні світові дискусії).
3. Вагнер А. Теория финансов / Вагнер А. – Л. : Петроком, 1993. – 231 с.
4. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – V.21. – 1931. – P. 68–657. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca>
5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
6. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Стігліц Дж.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

7. Гриценко А.А. Інституційна архітектура бюджетно-монетарного простору / А.А. Гриценко // Наукові праці НДФІ. – 2004. – № 6 (29). – С. 67–75.
8. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія і практика становлення. / Соколовська А.М. – К. : Знання-Прес, 2004. – С. 167 – 185.
9. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк // Фінанси України. – 2009. – № 11(168) – С. 3–11.
10. Лисяк Л.В. Інституційний підхід до дослідження бюджетної політики / Л.В. Лисяк // Наукові праці Донецького національного університету. Серія: економічна. – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – Вип. 31–2 (117). – С. 171–176.
11. Фролов С.М. Оцінка якості інституційної складової бюджетного менеджменту / С.М. Фролов // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1 (30). – С. 3–8.
12. Бушмин Е. Роль и место бюджетных процедур в системе государственных финансов / Е. Бушмин // Вопросы экономики – 2003. – № 5. – С. 42–49.
13. Иншаков О.В. Лингвистика институциональной экономики : [монографія] / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2010. – 280 с.
14. Шаков О.В. Інституція — ключ до розуміння економічних інститутів / [Електронний ресурс] / О.В. Шаков, Д.П. Фролов. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/et/2011_1/4_Insh.pdf
15. Про затвердження Методики визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 62 від 16.03.2005.
16. Вольчик В.В. Комплементарность и иерархия институтов в рамках хозяйственного порядка / В.В. Вольчик // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая.– Донецк: ДонНТУ, 2009. – Вип. 37–1. – С. 35–41.
17. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : [монографія] / за заг.ред. Л.Л. Тарангул ; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, К. : Фенікс, 2012.– 532 с.

Надійшла 23.10.2012; рецензент: д. е. н. Варналій З. С.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК [330.341.1+338.49]:656.2

М. В. КОРИНЬ

Українська державна академія залізничного транспорту (м. Харків)

ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНО-ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНО-МАРКЕТИНГОВОГО ЦЕНТРУ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА»

В статті проаналізовано підходи до оцінки результативності та ефективності функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури. Запропоновано методи оцінки економічної ефективності функціонування логістично-інформаційно-інноваційно-маркетингового центру «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА».

The paper analyzes approaches to evaluating the effectiveness and efficiency of the functioning of innovation infrastructure. Methods for assessing the economic efficiency of logistics and information and innovative marketing center "PROMZALINNOVATYKA."

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, методика оцінки, показник результативності, економічна ефективність.

Вступ. Сьогодні надійним підґрунтям розвитку економічної системи, засобом процвітання будь-якого підприємства та національного господарства взагалі виступає практичне втілення системи знань, заснованої на передовому досвіді та потужному потенціалі інженерної думки, що забезпечується шляхом реалізації інноваційної діяльності та підтримки об'єктів інноваційної інфраструктури. Однак, ефективність інноваційної діяльності, в першу чергу, визначається методикою оцінки, здатною забезпечити якісний та своєчасний аналіз очікуваних результатів.

Оскільки залізничний транспорт України є відкритою економічною системою, забезпечити якісну комплексну оцінку ефективності діяльності об'єктів його інноваційної інфраструктури (ЛПМЦ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА») неможливо без врахування галузевої специфіки та особливостей здійснення інноваційної діяльності, а саме ефективної взаємодії логістики, інформації, інновацій, маркетингу, спільна діяльність відділів яких спрямована на забезпечення інноваційного розвитку підприємств залізничної галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій підтверджує достатню кількість напрацювань в сфері оцінки результативності та економічної ефективності функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури. Однак, більшість методик, які розкриваються у літературних джерелах, засновані на показниках, що застосовує офіційна статистика для характеристики інноваційної діяльності в Україні, або висвітлюють виключно концептуальні положення оцінки результатів діяльності інноваційної інфраструктури. Зокрема, питання оцінки результативності функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури розкриваються в працях таких науковців, як Шотік Т.М. та Гончар М.Ф., Ракіцької С.О. та Гречановської І.Г. [1–2]. Оцінці ж ефективності функціонування таких об'єктів приділяється увага Більдіною О.В., Валітуровою Л.С., Харитоновою Т.В. та Кривошеєвою Т.М., Єфимовою О.Ю., якими запропоновано як кількісні, так і якісні показники або розроблено комплексний метод її виконання [3–6].

Постановка завдання. Не дивлячись на це, застосування даних методик відносно оцінки результативності та ефективності функціонування логістично-інформаційно-інноваційно-маркетингового центру як осередку інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту є неприйнятним, оскільки жодна з них не враховує специфічні особливості функціонування залізничного галузі та комплексно не враховує роль чотирьох взаємопов'язаних елементів (логістика, інформація, маркетинг, інтелектуальний капітал конструкторських бюро), які забезпечують інноваційний розвиток підприємств залізничного транспорту.

Саме тому метою статті є розроблення показника результативності та визначення підходу до оцінки економічної ефективності функціонування ЛПМЦ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА» як центру інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність будь-якого підприємства, організації за своєю природою спрямована виключно на створення, використання і комерціалізацію наукових розробок, що забезпечують появу на ринку новітніх товарів (послуг) більш високого рівня конкурентоспроможності в порівнянні з попередніми, а самі інновації є тими самими новоствореними товарами, технологіями, то оцінка її ефективності є кількісним вираженням результативності за допомогою системи показників [7]. Попри це серед науковців існує думка про необхідність розмежування понять «ефективність» та «результативність», адже деякі з них розглядають результативність як складову ефективності, інші – як різні, однак взаємодоповнюючі один одного показники.

В процесі дослідження методологічної бази оцінювання ефективності функціонування об'єктів

інноваційної інфраструктури здобувач дотримується думки про існування тісного взаємозв'язку між цими двома поняттями. Однак, під результативністю інноваційної діяльності будемо розуміти міру виконаних об'єктом інноваційної інфраструктури наукових розробок, а під ефективністю – досягнення цілей об'єктом інноваційної інфраструктури на основі використання наявного інтелектуального потенціалу та інших засобів за досягнутого рівня співвідношення витрат та результатів.

Аналіз літературних джерел розкриває велику кількість показників, які характеризують результативність діяльності інноваційної інфраструктури. Так, Шотік та М.Ф. Гончар при оцінці результативності підприємств інноваційної інфраструктури вважають найважливішим вибір рівня, на якому проводиться оцінка, тобто місця локалізації ефекту, виділяючи внутрішній та зовнішній ефекти, а показник результативності підприємств інноваційної інфраструктури пропонується розраховувати за формулою [1]:

$$P_{р,III} = K_{ваз1} * B_e + K_{ваз2} * Z_{be} + K_{ваз3} * Z_{oe}, \quad (1)$$

де $P_{р,III}$ – показник результативності підприємств інноваційної інфраструктури;

$K_{ваз1,2,3}$ – коефіцієнти вагомості складових результативності: внутрішніх ефектів, зовнішніх безпосередніх, а також опосередкованих ефектів;

B_e – складова результативності, що відображає вплив внутрішніх ефектів;

Z_{be} – складова, що відображає вплив зовнішніх безпосередніх ефектів;

Z_{oe} – складова результативності, що відображає вплив зовнішніх опосередкованих ефектів.

В рамках наукового проекту «Проведение анализа состояния инновационной инфраструктуры в городе Москве и разработка предложений по совершенствованию ее деятельности» колектив авторів Буев В.В., Костров А.В., Мігін С.В., Нехаєв А.А., Соболев Д.В., Шамрай А.А. пропонує для оцінки ефективності створюваних технопарків (інноваційно-технологічних центрів) використовувати ряд кількісних та якісних показників, а саме [8]:

1. Кількість малих і середніх наукомістких підприємств, які випущені з інкубатору бізнесу технопарку.
2. Загальна кількість малих та середніх підприємств, які розвиваються та діють в складі технопарку.
3. Кількість малих та середніх підприємств, які вийшли з технопарку та «осіли» на даній території.
4. Кількість фірм, які залучено на територію технопарку із інших регіонів.
5. Відсоток виживання малих фірм в технопарку і його інкубаторі бізнесу.
6. Обсяг інвестицій, які залучені технопарком для фінансування малого наукоємного бізнесу міста (регіону) в середньому на одне підприємство технопарку.
7. Обсяг реалізованої фірмами технопарку продукції на місцевому, регіональному, національному та міжнародному ринках.
8. Науково-технічний напрямок діяльності фірм технопарку та їх відповідність профілю діяльності організацій-засновників, пріоритетним напрямкам соціально-економічного та технологічного розвитку міста (регіону), політиці структурної перебудови промисловості.
9. Кількість науково-технічних розробок, реалізованих у вигляді товарної продукції та послуг малими фірмами технопарку.
10. Кількість промислових зразків, розроблених фірмами технопарку та прийнятих в серійне виробництво крупними підприємствами міста (регіону).
11. Форми та ступінь взаємодії технопарку з малими підприємствами за його межами, з громадськими організаціями.
12. Вплив технопарку та підприємницьку активність в організаціях-засновниках, місті (регіоні). Динаміка зміни профілю підприємницької діяльності від посередництва до наукомісткого бізнесу.
13. Кількість створених нових робочих місць, їх професіональна та соціальна структура.
14. Номенклатура послуг технопарку, динаміка її розвитку.
15. Площа технопарку та його інкубатора, динаміка їх розвитку.
16. Розмір інноваційного фонду технопарку.

На нашу думку, за допомогою запропонованого комплексу показників діяльності технопарку оцінити результативність діяльності ЛПМЦ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА» неможливо, оскільки більша їх частина відображають, головним чином, кількість учасників інноваційної інфраструктури, вплив їх діяльності на підприємницьку активність регіону і лише опосередковано оцінюють результати його науково-дослідної діяльності.

Оскільки діяльність ЛПМЦ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА» орієнтована на розробку сучасних промислових зразків техніки та технологій для підприємств залізничного транспорту (промисловості) з подальшим впровадженням їх в серійне виробництво [10]. Тому оцінку результативності його науково-дослідної (інноваційної) діяльності пропонується виконувати за допомогою коефіцієнту генерування інноваційної ідеї, який визначається за формулою:

$$K_{ген.іннов.} = \frac{\sum_i^N K_{пр.вСВ}}{\sum_i^N K_{сам.розроб} + \sum_i^N K_{придбан.}} \rightarrow 1, \quad (2)$$

де $K_{ген.іннов.}$ – коефіцієнт генерування інноваційної ідеї;

$\sum_i^N K_{пр.вСВ}$ – кількість інновацій (науково-технічних розробок, ідей) для підприємств залізничного

транспорту, прийнятих до серійного виробництва промисловими підприємствами України в i -му році;

$\sum_i^N K_{сам.розроб}$ – кількість самостійно розроблених і запатентованих науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (інновацій) в i -у році;

$\sum_i^N K_{придбан.}$ – кількість об'єктів інтелектуальної власності придбаних за кордоном в i -му році;

N – кількість років періоду, який аналізується.

В даному випадку необхідно зазначити, що складові коефіцієнту генерування інноваційної ідеї можуть бути виражені як у натуральних, так і вартісних величинах, а сам коефіцієнт може набувати значень від 0 до 1 ($0 < K_{ген.іннов.} < 1$). При цьому, чим ближче буде значення коефіцієнту до 1, тим більша кількість інноваційних ідей (розробок) ЛПМЦу буде впроваджено в серійне виробництво. Відповідно значення коефіцієнта рівне 1 свідчить про те, що всі інноваційні ідеї центру було впроваджено в серійне виробництво, а значення рівне 0 відповідає відсутності подальшого виробництва.

Що стосується оцінки економічної ефективності діяльності об'єктів інноваційної інфраструктури, то такий автор, як Більдіна О.В. [3] схиляється до думки, що ефективність технопарку, як об'єкту інноваційної інфраструктури (як і ЛПМЦ), більш доцільно визначати системою показників, які б дозволяли оцінити результат діяльності технопарку та виявити оптимальний розподіл його ресурсів. На думку цього автора, оцінку доцільно проводити з використанням економетричної моделі оцінки на основі системи SPSS, яка дозволить виявити взаємозв'язок між бальною оцінкою діяльності технопарку та показниками його функціонування.

Оцінка ефективності бізнес-інкубатора, на думку О.Ю. Єфимова [6], повинна проводитися в сукупності та порівнянні безпосередніх результатів фінансово-господарських діяльності й тих суспільних вигід, які отримує інноваційна інфраструктура регіону від діяльності цього бізнес-інкубатора. В якості критеріїв оцінки автором виділено ряд кількісних (вартість наданих послуг, досяг залучених інвестицій, період окупності засобі інвесторів, індекс прибутковості, вартість організацій, які підтримуються БІ та самостійних підприємств, що з ним співпрацюють) та якісних (кількість випущених резидентів, кількість нових робочих місць, «відсоток виживаності» інноваційних організацій, які вийшли з БІ) показників.

Валінурова Л.С. [4] вважає, що оцінку ефективності функціонування інноваційної інфраструктури необхідно виконувати в два етапи, спочатку проводячи оцінку економічної ефективності інноваційної діяльності та інновацій, тобто того, наскільки вона сприяє досягненню цілей підприємства і організацій у вигляді отримання прибутку, а потім оцінюючи ефективність управління інноваційною діяльністю з точки зору реалізації інноваційних процесів та досягнення цілей у вигляді отримання інновацій (продуктів, технологій), які відповідають вимогам підприємства.

Серед критеріїв, які найбільше впливають на ефективність інноваційної діяльності Харів П.С. в своїй монографії «Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів» виділяє науковий рівень підприємства, рівень інформаційного забезпечення та конкурентоспроможність розробок, які, на його думку, дозволяють охарактеризувати науково-інформаційний рівень забезпеченості підприємства. Окрім того, на думку цього автора, оцінку інноваційної діяльності підприємства можна проводити на основі ряду коефіцієнтів[9]:

Коефіцієнт використання власних розробок характеризує рівень власного наукового забезпечення інноваційної діяльності та визначається за формулою:

$$K_{в.р.} = \frac{N_{в.вл.}}{N_{заг.вл.}}, \quad (3)$$

де $N_{в.вл.}$ – кількість упроваджених власних розробок, од.;

$N_{заг.вл.}$ – загальна кількість власних розробок, од.

Коефіцієнт використання результатів придбаних розробок відображає внесок сторонніх організацій в забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємства та розраховується:

$$K_{np.p.} = \frac{N_{в.нр.}}{N_{np.p.}}, \quad (4)$$

де $N_{в.нр.}$ – кількість упроваджених придбаних розробок, од.;

$N_{np.p.}$ – загальна кількість придбаних розробок, од.

На нашу думку, висвітлені науковцем ряд коефіцієнтів варто віднести до показників результативності здійснення інноваційної діяльності, оскільки їх зміст, головним чином, відображає ті аспекти діяльності, які стосуються виключно науково-дослідної сфери діяльності і не торкають питань ціни засобів, предметів праці та трудових ресурсів, задіяних в процесі її реалізації.

Ефективність функціонування ЛПМЦу «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА» проявляється як результат ефективної взаємодії між чотирма відділами, які спільною діяльністю забезпечують вищий рівень інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту, в порівнянні з тим, якби вони працювали окремо. Тому, ефективність діяльності цього об'єкта інноваційної інфраструктури в цілому пропонується визначати шляхом розрахунку інтегрального показника ефективності функціонування ЛПМЦу, значення якого розраховується ефективністю функціонування окремих складових діяльності, на які в даному випадку покладається функція забезпечення інноваційного розвитку. Відповідно до цього інтегральний показник ефективності функціонування ЛПМЦу буде мати вигляд:

$$\int Ie_{ЛПМЦ} = \oint (E_{КБ}, E_{ЛВ}, E_{ІТ}, E_{ВМмалВ}), \quad (5)$$

де $E_{КБ}, E_{ЛВ}, E_{ІТ}, E_{ВМмалВ}$ – узагальнюючі показники, що характеризують ефективності функціонування структурних підрозділів ЛПМЦ (конструкторського бюро, логістичного відділу, відділу інформаційних технологій, відділу маркетингу та інтелектуальної власності відповідно).

Необхідно зазначити, що кожен узагальнюючий показник як складовий інтегрального, визначається системою індивідуальних показників, які відповідним чином характеризують та забезпечують ефективність функціонування відповідного структурного підрозділу. Перелік та методика розрахунку індивідуальних показників наведена в таблиці 1.

До групи показників, які характеризують ефективність діяльності конструкторського бюро, як складової забезпечення інноваційної діяльності об'єкту інноваційної інфраструктури, пропонується включити показник винахідницької активності, рівня компетентності працівників бюро, коефіцієнт генерування інноваційної ідеї, показник рівня науковості робіт, коефіцієнт використання результатів придбаних розробок, коефіцієнт співвідношення між власними і придбаними розробками та коефіцієнт самозабезпечення. На основі значень цих показників визначається узагальнений критерій ефективності функціонування конструкторського бюро за формулою:

$$E_{КБ} = N_1^{КБ} * N_2^{КБ} * \dots * N_7^{КБ} \rightarrow 1, \quad (6)$$

де $N_1^{КБ} * N_2^{КБ} * \dots * N_7^{КБ}$ – значення індивідуальних показників, які характеризують діяльність конструкторського бюро в інтервалі від 0 до 1.

При цьому, якщо хоча б один з індивідуальних показників набуває значення рівне нулю, узагальнений критерій ефективності функціонування конструкторського бюро теж буде дорівнювати нулю.

Ефективність діяльності логістичного відділу характеризується коефіцієнтом надійності поставок, коефіцієнтом оборотності виробничих запасів, коефіцієнтом використання парку транспортних засобів, показником, що характеризує ступінь збереження вантажів, частотою заводу комплектності поставок та тривалістю циклу виконання замовлення.

Узагальнений критерій ефективності функціонування логістичного відділу визначається за формулою:

$$E_{ЛВ} = N_1^{ЛВ} * N_2^{ЛВ} * \dots * N_6^{ЛВ} \rightarrow 1, \quad (7)$$

де $N_1^{ЛВ} * N_2^{ЛВ} * \dots * N_6^{ЛВ}$ – значення індивідуальних показників, які характеризують діяльність логістичного відділу в інтервалі від 0 до 1.

Аналогічно виконується оцінка ефективності функціонування двох інших відділів: відділу маркетингу та інтелектуальної власності і відділу інформаційних технологій, показники для характеристики яких наведено в таблиці 1.

Методика розрахунку індивідуальних показників, що характеризують ефективність діяльності відповідних структурних відділів ЛПМЦ

Група показників, що характеризують ефективність діяльності:							
Конструкторського бюро		Логістичного відділу		Відділу маркетингу та інтелектуальної власності		Відділу інформаційних технологій	
Назва показника	Методика розрахунку	Назва показника	Методика розрахунку	Назва показника	Методика розрахунку	Назва показника	Методика розрахунку
<i>Показник винахідницької активності</i>	Відношення кількості винаходів (рацпропозицій) до кількості працюючих чи інженерно-технічних працівників	<i>Коефіцієнт надійності поставок</i>	Відношення кількості відмов в постачанні до загальної кількості заяв на постачання	<i>Показник вартості просування інноваційної продукції</i>	Відношення загальної суми коштів, витрачених на просування інноваційної продукції до суми виручки, отриманої від її реалізації	<i>Показник повноти інформації</i>	Співвідношення між обсягом інформації, яка є в розпорядженні КБ до обсягу інформації, необхідної для прийняття рішення про реалізацію окремого проекту
<i>Показник рівня компетентності працівників бюро</i>	Відношення кількості осіб, що мають вищу (спеціальну) освіту відповідно до профілю діяльності підприємства, до загальної кількості працюючих	<i>Коефіцієнт оборотності виробничих запасів</i>	Відношення собівартості реалізованої продукції до середньої вартості виробничих запасів	<i>Коефіцієнт оборотності товарних запасів</i>	Відношення собівартості реалізованої інноваційної продукції до середньої вартості товарних запасів	<i>Показник точності інформації</i>	Відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу інформації
<i>Коефіцієнт генерування інноваційної ідеї</i>	Відношення кількості інновацій (науково-технічних розробок, ідей) для підприємств залізничного транспорту, прийнятих до серійного виробництва промисловими підприємствами України до кількості самостійно розроблених і запатентованих науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (інновацій)	<i>Коефіцієнт використання парку транспортних засобів</i>	кількість годин фактичної роботи парку транспортних засобів до загального фонду робочого часу парку	<i>Частка ринку</i>	Відношення обсягу товарів, що продаються (постачаються, виробляються) суб'єктом господарювання до загального обсягу ринку	<i>Показник наукомісткості інформації</i>	Відношення обсягу інформації, використаної в процесі реалізації НДДКР до загального обсягу інформації, обробленої працівниками інформаційного відділу
<i>Показник рівня наукомісткості робіт</i>	Відношення витрат на проведення науково-дослідних робіт при розробці інноваційного виробу до виручки, отриманої від її реалізації	<i>Показник, що характеризує ступінь збереження вантажів</i>	Відношення різниці між загальним обсягом вантажів, що перевозяться та втратами продукції в пунктах навантаження, вивантаження і при транспортуванні до загального обсягу вантажів, що перевозяться	<i>Показник обсягу продажів інноваційної продукції</i>	Відношення обсягу реалізованої інноваційної продукції до загального обсягу наукових розробок	<i>Коефіцієнт надійності інформації</i>	Відношення обсягу інформації, наданої з надійних джерел до загального обсягу інформації
<i>Коефіцієнт використання результатів придбаних розробок</i>	Відношення кількості використаних придбаних розробок до загальної кількості придбаних розробок			<i>Показник патентної ефективності</i>	Співвідношення виданих природоохоронних документів до загальної суми витрат на НДДКР	<i>Коефіцієнт своєчасності надання інформації</i>	Співвідношення між обсягом своєчасно наданої інформації до обсягу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення
<i>Коефіцієнт співвідношення між власними і придбаними розробками</i>	Відношення загальної кількості власних розробок до загальної кількості придбаних розробок	<i>Частота завозу комплектності поставок</i>	дорівнює часу, який необхідний для поповнення асортименту: та розраховується відношенням числа днів між найближчими поставками (частота завозу) до комплектності поставок (середня кількість різновидів виробничих запасів, які надходять в одній партії завозу)	<i>Показник патентної продуктивності</i>	Співвідношення кількості отриманих патентів до чисельності працівників, зайнятих у сфері наукових досліджень і розробок		
<i>Коефіцієнт самозабезпеченості</i>	Відношення кількості патентних заяв на винаходи, що подані вітчизняними замовниками в середині країни до загальної кількості поданих патентних заяв в патентне відомство країни	<i>Тривалість циклу виконання замовлення</i>	Відношенням середньої величини незавершеного виробництва до усередненого числа виконаних замовлень в одиницю часу				

Для оцінки інтегрального показника ефективності ЛПМЦу як об'єкта інноваційної інфраструктури, що функціонує на засадах поєднання чотирьох складових (визначених в) інноваційного розвитку залізничного транспорту, пропонується застосувати графічний метод, в рамках якого інтегральне значення ефективності визначається як площа чотирикутника, координати чотирьох вершин якого відповідають максимально допустимому рівню ефективності функціонування ЛПМЦ.

На основі значень складових інтегрального показника ефективності будується діаграма, яка відображає розподіл значень кожного узагальненого критерію ефективності відносно початку системи координат (рис. 1).

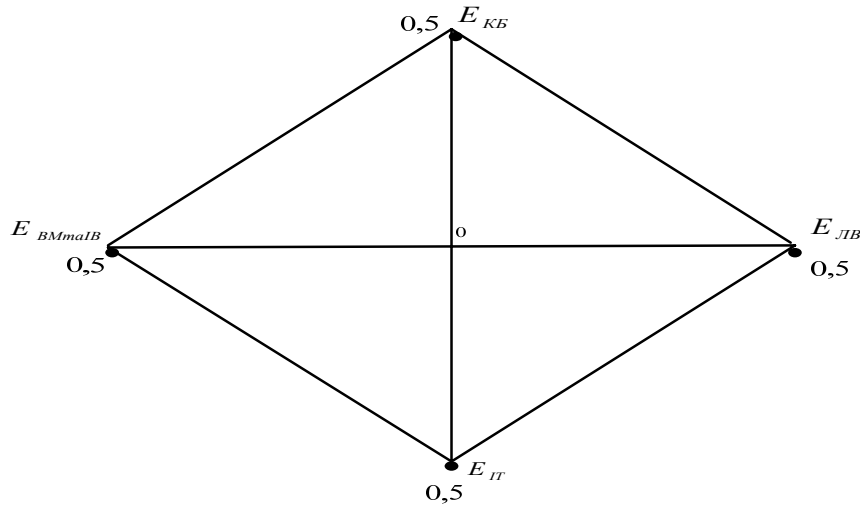


Рис. 1. Діаграма максимально допустимого значення інтегрального показника ефективності функціонування ЛПМЦ

Оскільки, площа чотирикутника визначається шлях розрахунку площ трикутників, які формують даний чотирикутник, то формула для розрахунку інтегрального показника ефективності функціонування ЛПМЦу як об'єкту інноваційної інфраструктури набуває наступного вигляду:

$$\int Ie_{ЛПМЦ} = 0,5 \sin \frac{360^0}{t} (E_{KB} * E_{ЛВ} + E_{ЛВ} * E_{IT} + E_{IT} * E_{ВМмаІВ} + E_{ВМмаІВ} * E_{KB}) . \quad (8)$$

Оскільки кількість елементів, які забезпечують діяльність ЛПМЦ $t=4$, формула набуває наступного вигляду:

$$\int Ie_{ЛПМЦ} = 0,5 \sin \frac{360^0}{4} (E_{KB} * E_{ЛВ} + E_{ЛВ} * E_{IT} + E_{IT} * E_{ВМмаІВ} + E_{ВМмаІВ} * E_{KB}) . \quad (9)$$

$$\int Ie_{ЛПМЦ} = 0,5 \sin 90^0 (E_{KB} * E_{ЛВ} + E_{ЛВ} * E_{IT} + E_{IT} * E_{ВМмаІВ} + E_{ВМмаІВ} * E_{KB}) . \quad (10)$$

Якщо $\sin 90^0 = 1$, то інтегральний показник дорівнюватиме:

$$\int Ie_{ЛПМЦ} = 0,5 (E_{KB} * E_{ЛВ} + E_{ЛВ} * E_{IT} + E_{IT} * E_{ВМмаІВ} + E_{ВМмаІВ} * E_{KB}) . \quad (11)$$

У тому випадку, якщо значення індивідуальних показників інтегрального показника ефективності ЛПМЦу набувають значення 1, $\int Ie_{ЛПМЦ}$ приймає максимальне значення рівне 2,0 (діяльність ефективна), але якщо $0 - \int Ie_{ЛПМЦ} = 0$. Саме тому, значення індивідуальних показників повинно наближатися до 1, оскільки лише в такому випадку діяльність ЛПМЦу буде вважатися ефективною.

Висновок. Таким чином, запропонована методика розрахунку інтегрального показника ефективності функціонування ЛПМЦу, заснована на поєднанні чотирьох складових інноваційного розвитку залізничного транспорту, враховує специфічні особливості функціонування об'єкту інноваційної інфраструктури та дозволяє в комплексі оцінити вплив структурних підрозділів на забезпечення економічної ефективності функціонування ЛПМЦ «ПРОМЗАЛІННОВАТИКА» як центру інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту.

Література

1. Шотін Т.М. Оцінювання результативності діяльності інноваційної інфраструктури / Т.М. Шотін, М.Ф. Гончар // Вісник національного університету «Львівська політехніка» Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Львівська політехніка. – 2011. – № 714. – С. 459–466.
2. Гречановская И.Г. Инновационная инфраструктура как фактор активизации инновационных процессов / И.Г. Гречановская, С.О. Ракицкая // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. – № 76. – С. 10–17.
3. Бильдина О.В. Государственная поддержка технопарков как организационной формы инновационной сферы национальной экономики: автореф. дис. на соискание научн. степени канд.экон. наук: по спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (Теория управления экономическими системами) / Бильдина Ольга Васильевна. – М., 2007. – С. 24–25.
4. Валинурова Л.С. Критерии развития инновационной инфраструктуры города / Л.С. Валинурова // Самарский государственный университет, 2011. – № 3 (84). – С. 11–14.
5. Харитонова Т.В. Методика оценки уровня развития и эффективности функционирования инновационной инфраструктуры региона / Т.В. Харитонова, Т.М. Кривошеева. – М. : 2008. – С.34-37
6. Ефимова О.Ю. Критерии оценки эффективности организаций инновационно инфраструктуры [Электронный ресурс] / Ефимова О.Ю. – Режим доступа : <http://gae.ru/forum2011/21/2053>.
7. Костевко В.І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Костевко В.І. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2011_698/10.pdf.
8. Шамрай А.А. Проведение анализа состояния инновационной инфраструктуры в городе Москве и разработка предложений по совершенствованию ее деятельности : [научный проект АНО «НИСИП»] / [В.В. Бувев, А.В. Костров, С.В. Мигин та ін.]. – М., 2005. – С. 229–230.
9. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / Харів П.С. – Тернопіль : “Економічна думка”, 2003. – 326 с.
10. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах функціонування мережі міжнародних транспортних коридорів / В.Л. Дикань, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. – Харків, УкрДАЗТ, 2012. – № 38. – С. 159–162.

Надійшла 23.10.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

УДК 519.876.5:330.341.1

О. О. МОРОЗ, А. О. АЗАРОВА, А. В. СТОРОЖА
Вінницький національний технічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто проблеми впровадження інноваційних рішень на підприємствах України та обґрунтовано розроблення комплексної цільової програми для раціонального розподілу обмежених фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів.

In the article the problems of implementation of innovative solutions in the enterprises of Ukraine are considered and the development of complex target program for the rational allocation of scarce financial resources, aimed at implementation of innovative projects, is justified.

Ключові слова: комплексна цільова програма (КЦП), головна ціль, підціль, надціль, потенціальна ефективність.

Актуальність. За умов ринкової економіки в Україні виявилось, що низький техніко-технологічний рівень обмежує можливість розвитку національної економіки та її інтеграції до світового ринку. Особливістю сучасного періоду є те, що ринковий інноваційний механізм формується занадто повільно за рахунок браку фінансових ресурсів на його формування.

Аналіз світового досвіду показує, що економічне зростання розвинених країн та їх окремих регіонів вже давно базується на використанні сфери знань і високих технологій. Саме тому науковці всього світу, зокрема В. Александрова, А. Гальчинський, Б. Гринев, О. Лапко, О. Мазур, Т. Морозов, В. Семиноженко, В. Соловійов, А. Тибінь, В. Туташинський, Д. Браун, Ч. Кобурн, Нода Макито та ін. наголошують на важливості та актуальності проблем, пов'язаних з формуванням ефективної інноваційної політики і раціонального інноваційного механізму на всіх рівнях управління національною економікою.

Отже, виникає ряд принципово нових завдань, найголовнішим серед яких є максимально ефективно використання нововведень та інновацій на підприємствах. На думку авторів статті, удосконалити ефективність використання інновацій у діяльності підприємства дозволяє використання системи підтримки

прийняття рішень (СППР). СППР – комп’ютерна автоматизована система, створена для допомоги у прийнятті управлінських рішень за невизначених або важких для повного та об’єктивного аналізу предметної діяльності умов. У даній статті ми розглянемо можливість і оцінимо доцільність використання СППР для розвитку інноваційної складової в діяльності підприємства.

Метою статті є розроблення на базі складеної комплексної цільової програми підвищення ефективності інноваційної діяльності обґрунтованих рекомендацій та пропозицій щодо удосконалення такого механізму.

Основна частина

Важливість інноваційної діяльності для кожного підприємства і для національної економіки загальновідома. Без тісної співпраці науковців та підприємців, без виробництва нових продуктів та впровадження нових технологічних процесів неможливо забезпечити зростання економіки країни та її конкурентоспроможність. З цього погляду доцільно вміти об’єктивно оцінювати здатність підприємства здійснювати ефективну інноваційну діяльність, оскільки від такого процесу значною мірою залежатиме успіх розробки та впровадження нововведень.

Як показує досвід, кожне підприємство характеризується лише йому притаманними умовами, критеріями та конкурентними перевагами, чутливістю та сприйнятливістю до інновацій [1].

Суб’єктами оцінювання інноваційної привабливості підприємства можуть бути різні учасники інноваційного процесу. Учасники – це суб’єкти, що беруть участь у інноваційній діяльності, узгоджуючи між собою умови та види співпраці і частку кожного у ресурсному забезпеченні інноваційної діяльності та очікуванні економічних результатів від впровадження інновацій протягом їх життєвого циклу.

До можливого кола учасників належать: ініціатори, замовники, інвестори, менеджери вищої ланки управління підприємства тощо. Оскільки кожен учасник формує власні пріоритети та параметри оцінювання інноваційної привабливості потенційного або реального об’єкта, доцільною є потреба розроблення комплексного підходу прийняття управлінських рішень з цього питання [1].

Інноваційна привабливість може бути визначена шляхом використання певного інструментарію на основі розробленої авторами статті комплексної цільової програми покращення інноваційної діяльності підприємства (КЦП ПЦП).

Автори статті пропонують комплексну цільову програму покращення інноваційної діяльності підприємства (КЦП ПЦП), що являє собою сукупність заходів та дій, об’єднаних єдиною глобальною ціллю та спільними ресурсами (рис. 1).

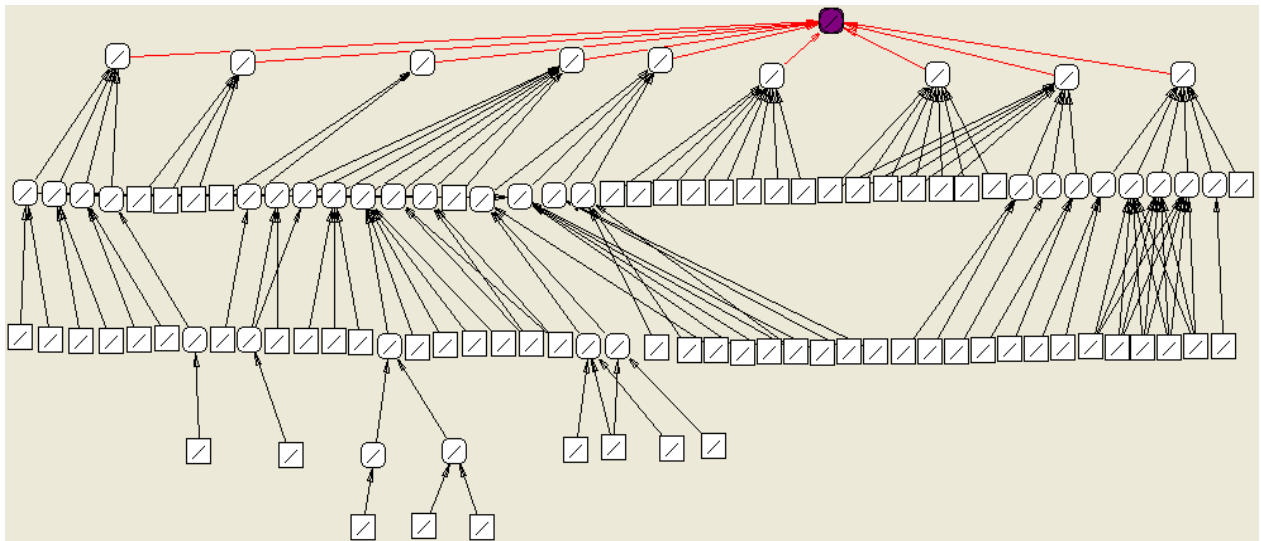


Рис. 1. Граф цільової ієрархії КЦП підвищення інноваційної привабливості підприємства

За умов кризових явищ в економіці, посилення конкуренції, глобалізації міжнародних економічних відносин комплексна цільова програма покращення інноваційної діяльності підприємства є програмою підвищення інноваційної привабливості підприємства (КЦП).

Комплексна цільова програма підвищення інноваційної привабливості підприємства (КЦП) охоплює широке коло інноваційних проектів, які мають різну природу. Але, не дивлячись на це, КЦП має такі особливості: виконання кожного інноваційного проекту переслідує одну і ту саму головну ціль; інноваційні проекти фінансуються з одного спільного джерела і тому, певною мірою, конкурують один з одним за ресурси. Тому основними задачами розроблення КЦП є відбір кращих інноваційних проектів та розподіл ресурсів між ними. Задача розподілу ресурсів між проектами КЦП вимагає розрахунку відносних показників їх ефективності [2].

Сформулюємо основні етапи формування системи підтримки прийняття інноваційних стратегічних рішень на підприємстві (СППР):

- 1) задамо множину альтернатив;
- 2) визначимо головну ціль;
- 3) оцінимо альтернативи за ступенем впливу на головну ціль.

Для пошуку показників потенційної ефективності проектів формулою будемо розраховувати ступінь досягнення головної цілі за умови, що усі проекти виконані за виключенням аналізованого проекту.

При цьому розрахунок ступеня d_j досягнення лінійної надцілі визначається виразом:

$$d_j = \begin{cases} h \sum_s W_{shj} d_{shj}, & \text{якщо } h \sum_i W_{shj} d_{shj} \leq 1, \\ 1, & \text{якщо } h \sum_s W_{shj} d_{shj} > 1. \end{cases} \quad (1)$$

де h – номер підмножини сумісних безпосередніх підцілей надцілі;

s – номер підцілі d_{shj} ;

W_{shj} – частковий коефіцієнт впливу підцілі d_{shj} на досягнення надцілі.

Для цього:

а) обираємо найкращу альтернативу, прийняття якої забезпечує найбільшу ступінь досягнення цілі;

б) проранжуємо альтернативи за ступенем їх впливу на досягнення цілі [3].

в) визначаємо на основі потенціальної ефективності кожного із запропонованих проектів частку фінансових ресурсів, спрямованих на його реалізацію.

Для розроблення методу розрахунку показників відносної ефективності проектів КЦП необхідно розв'язати ряд наступних задач. Перша пов'язана з необхідністю формулювання кількісних показників ефективності інноваційних проектів, до яких належать безпосередні та системні показники.

Безпосередній показник є мірою ступеня досягнення конкретної цілі інноваційного проекту, який розглядається без його зв'язку з іншими заходами в межах КЦП. Системний показник кількісно характеризує інноваційний проект як об'єкт у взаємозв'язку з іншими заходами в межах КЦП. Саме системні показники можна використовувати для порівняльної оцінки ефективності інноваційних проектів. У нашому випадку основним системним показником ефективності інноваційного проекту будемо вважати коефіцієнт впливу виконання інноваційного проекту на досягнення головної цілі КЦП.

Безпосередня оцінка впливу інноваційних проектів на досягнення головної цілі КЦП є складною задачею. Тому застосуємо метод побудови ієрархії цілей, тобто декомпозицію головної цілі КЦП на підцілі, де на нижчому рівні ієрархії знаходяться інноваційні проекти. Ціль вказує загальний напрям, в якому ми повинні рухатися для досягнення кращого результату. Але саме поняття цілі має відносний характер. Якщо досягнення цілі c_i впливає на досягнення цілі c_j , то c_i є підціллю цілі c_j , а c_j є надціллю цілі c_i .

Після побудови ієрархії цілей експерти кількісно оцінюють вплив підцілей, у тому числі і інноваційних проектів на досягнення безпосередніх надцілей. На основі цієї інформації, а також структури ієрархії підцілей розраховуються показники ефективності інноваційних проектів [4].

Досягнення глобальної цілі діяльності підприємства передбачає здійснення різного роду заходів (інноваційних проектів), що у сукупності складають комплексну цільову програму підвищення інноваційної привабливості підприємства (КЦП). Основними завданнями при плануванні КЦП є: формулювання головної цілі КЦП; визначення перспективних напрямків її виконання; відбір найбільш ефективних інноваційних проектів та розподіл ресурсів між ними.

Для розв'язання цієї задачі доцільно використовувати метод ієрархічного оцінювання альтернатив, який складається з трьох основних етапів. Для підвищення інноваційної привабливості підприємства потрібно відібрати найбільш ефективні інноваційні проекти, для чого їх спочатку потрібно проранжувати. Необхідність розв'язку задачі розподілу коштів між різними інноваційними проектами визначається спільністю та обмеженістю цих ресурсів, що виділяються на виконання КЦП.

Отже, за сучасних умов ефективність економіки, виробництва, соціально-економічний прогрес залежить від науково-технічного прогресу, кількості і якості інноваційних впроваджень, ступеня підтримки інноваційного розвитку державою тощо. За таких умов основними виробничими ресурсами стають інформація, знання, наукові розробки тощо. Саме вони стають головними у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності не тільки фірми, а й держави в цілому.

Враховуючи комплексність проблеми інноваційного розвитку, потрібно шукати шляхи вирішення, які могли б охопити всю багатоаспектність питання. Саме СППР дає можливість охопити всі сторони проблематики, а також сприяє вибору найефективнішого рішення з кількох відомих альтернатив, передбачених КЦП.

Таким чином, провівши аналіз існуючої проблеми та вивчивши засоби їх вирішення, можна зробити

висновок, що доцільними і обґрунтованими є побудова комплексної цільової програми та її реалізація з допомогою СППР «Солон-2».

Література

1. Янишівський В.М. Удосконалення використання організаційного капіталу для забезпечення інноваційного розвитку економіки та підвищення якості життя населення регіонів / Янишівський В.М. – Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2009.
2. Ткаченко Р. База моделей на основі моделі геометричних перетворень для систем підтримки прийняття рішень / Р. Ткаченко, А. Дорошенко // Комп'ютерні технології друкарства. – 2009. – №17. – С. 28–34.
3. Верес О.М. СППР з керування розподілом обмежених ресурсів / О.М. Верес, Ю.О. Верес, А.В. Катренко // Вісн. Нац. ун-ту “Львівська політехніка”. Інформаційні системи та мережі. – 2008. – № 610. – С. 52–62.
4. Тоценко В.Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект / Тоценко В.Г. – К., Наукова думка, 2002. – 381 с.

Надійшла 24.10.2012; статтю представляє д. е. н. Мороз О. О.

УДК 330.341.1

Н. В. ПОЛЩУК, О. О. ДАНИЛЮК
Вінницький національний аграрний університет

АГРОІННОВАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто агроінновації як складову стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, визначені джерела та фактори формування цієї стратегії в аграрному секторі економіки.

In the article agroinnovations are considered as component of strategy of innovation development of farm enterprises, sources and factors of forming hereof strategy are detected.

Ключові слова: інновація, агроінновація, інноваційний розвиток, стратегія, формування стратегії інноваційного розвитку підприємств.

Вступ

Сучасний етап розвитку України потребує створення сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та закордонних інвесторів, а також умов, які спроможні забезпечити інноваційний розвиток вітчизняної економіки. Інвестування в аграрний сектор економіки та регулювання інвестиційної діяльності в сільськогосподарському виробництві базуються на певній економічній стратегії розвитку підприємств сільського господарства.

Різні аспекти інноваційної діяльності розглядалися ще класиками економічної науки, до котрих можна віднести І. Ансоффа, С. Брю, Е. Долана, П. Друкера, Д. Кейса, К. Макконела, Г. Менша, М. Портера, П. Самуельсона, Б. Санто, Б. Твісса, К. Фримена, Н. Хайтмана, М. Хучека, Й. Шумпетера та інших.

Питанням управління інноваційною діяльністю, а також організаційно-економічного механізму ведення сільськогосподарського виробництва присвячені праці відомих вчених-економістів, зокрема В. Амбросова, Н. Верхоглядової, М. Войнаренка, О. Височан, В. Геєця, М. Дем'яненка, В. Єрмолаєвої, І. Курцева, П. Лайко, М. Макарова, І. Міщенко, Г. Ніконова, О. Орлова, Е. Саїдаблаєвої, Л. Федулової, Р. Фатхутдінова та інших. Однак підходи до дефініцій «агроінновація», «інноваційний процес», «інноваційний розвиток», а також до класифікації чинників, які впливають на інноваційну діяльність у сільському господарстві, потребують деякого уточнення та обґрунтування.

Постановка завдання

Вирішення питань розвитку інноваційних процесів у сфері сільського господарства України завжди були і залишаються актуальними. Особливо важливим є залучення інноваційних технологій при здійсненні підприємствами господарської діяльності. Проблемою при цьому виступає підтримка науково-технічного потенціалу. Не останню роль відіграє підтримка освітнього потенціалу на належному рівні, а також фінансування проектів розвитку інноваційної діяльності.

Найоптимальнішим напрямком розвитку сільського господарства є інноваційний; саме він сприяє вибору правильних орієнтирів відповідної економічної стратегії. Інноваційний потенціал дає змогу аграрним підприємствам конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках та допомагає значно знизити негативні наслідки можливих ризиків господарювання.

Метою роботи є окреслення певних підходів до пізнання агроінновацій як складової стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, джерел та факторів формування вказаної стратегії. При розв'язуванні відповідних задач щодо зазначених підходів слід мати на увазі, що аналіз

сучасних явищ чи процесів зумовлює потребу використання різноманітних, пов'язаних між собою методів, тобто здійснення системного аналізу як методології аналізу об'єктів через представлення їх як систем і дослідження цих систем з метою визначення найрезультативніших методів управління ними.

Результати дослідження

На сучасному етапі розвитку аграрного виробництва важливого значення набуває створення в Україні такої економічної системи, в якій роль основного регулятора економічних відносин відіграватиме наукоємний ринок інноваційно-технологічної продукції.

У теперішній час знайшли широке застосування такі дефініції, як «інноваційний процес», «інноваційна політика (технології)». Слово «інноваційний» фактично є похідним від слова «новація», оскільки його можна трактувати як «введення новації». Виходячи із цього під словом «новація» варто розуміти будь-який образ, що трактується як ідея, або систему образів, створених розумовим процесом одного чи кількох індивідуумів, які володіють відмінними, раніше не відомими ознаками по відношенню до вже відомих аналогічних образів. Таке визначення надає можливість створення системної класифікації новацій – за видами, класами, типами і т.д. [1, 3, 4, 7, 8, 9, 13, 14].

Для дослідження інноваційного термінологічного поля основним є Закон України «Про інноваційну діяльність» [12]. Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і має спрямовуватись на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. У розділі «Загальні положення» вищезгаданого закону вихідною статтею є «Визначення термінів», де зазначено, що наведені нижче терміни вживаються в такому значенні:

– інновації – новостворені (застосовані) й (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва й (або) соціальної сфери;

– інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг;

– інноваційний продукт – результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом;

– інноваційна продукція – нові конкурентоспроможні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом тощо [12].

Можна виділити два загальних підходи, коли інновація розглядається як:

– результат процесу;

– процес впровадження нововведень.

На наш погляд, увагу слід звернути на сучасний досвід у стандартизації визначень в інноваційній сфері країн Європейського Союзу. Засновником міжнародних стандартів та рекомендацій щодо інновацій виступає Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Євростат (Статистична організація Євросоюзу) [1].

Методологія системного опису інновацій спирається на міжнародні стандарти (Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data), котрі були розроблені та запропоновані ОЕСР і прийняті у 1992 р. у м. Осло. За цими стандартами інновація визначається як кінцевий результат творчої діяльності, котрий отриманий у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг. Перше видання Міжнародних стандартів (1992 р.) втілювало рекомендації щодо аналізу та оцінювання тільки технологічних інновацій; наступне видання (2005 р.), крім технологічних інновацій, виокремлювало маркетингові та організаційні інновації і відповідні напрацювання щодо їх аналізу та втілення. Такі підходи слід врахувати при дослідженні агроінновацій.

Як відомо, агроінновація – це інновація, реалізована в аграрній сфері. Науковці пропонують різні підходи до визначення дефініції «агроінновація», наприклад, О. Кот під агроінновацією розуміє системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідної роботи, які призводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан навколишнього середовища [6, с. 32]. На думку О. Попової, агроінновація – це інновація, яка зачіпає безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо), існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе зі втратою базових функціональних характеристик [11].

Ю. Бухвостов визначає агроінновацію як результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК в напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин [2, с. 7]. У ґрунтовній праці з історії сільського господарства з 1800 до 2000 рр. Ф. Джованні акцентує увагу ще на таких особливостях агроінновацій:

– неможливості у певних випадках повного привласнення;

– комплементарному характері аграрних інновацій. Дві інновації визначаються як комплементарні, якщо їх спільне використання знижує середні витрати на одиницю продукту або зменшує ризик діяльності. Наприклад, у XIX ст. впровадження в Росії залізного плугу гальмувалось тим, що необхідні були сильні тварини, а переважна більшість порід російських коней на той час були непристосовані до важких польових робіт;

– взаємозв'язку між інноваціями та локальними умовами впровадження;
– ризикованості – визначає їх як найризикованіші порівняно з іншими галузями економіки [5, с. 103].

Здійснивши синтез різних варіантів тлумачення інновації, що були зроблені в той чи інший час вітчизняними та зарубіжними вченими, вважаємо, що сутність цієї категорії в широкому розумінні найбільш повно може характеризуватися комплексною конструкцією, яка б враховувала мету інновації; актуальність її місії, обґрунтування через потреби суспільства і спосіб або шлях реалізації поставленої мети; динаміку та результативність її здійснення. У широкому розумінні агроінновація – це розробка новації в галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування та утримання тощо), метою якої є отримання сумарного ефекту (економічного, соціального, екологічного, наукового, науково-технічного тощо) за рахунок задоволення потреб суспільства у більш динамічний, ефективний і результативний спосіб через комерційне використання і диверсифікацію нових прогресивних або значно кращих за своїми властивостями видів сільськогосподарської продукції і послуг, технологічних процесів, форм і методів організації управління аграрним сектором економіки, поява якої (новації) є результатом інтелектуальної, високотехнологічної і виробничої діяльності людини.

Агроінновацію необхідно розглядати нерозривно з інноваційним процесом, що обумовлюється обов'язковими якостями інновації – науково-технічною новизною, технологічною пристосованістю до аграрного виробництва і комерційною реалізованістю. Під інноваційним процесом розумітимемо сукупність заходів щодо перетворення концептуальної ідеї в агроінновації з метою їх подальшої реалізації або сукупність послідовних дій для досягнення дієвого кінцевого наслідку інноваційної діяльності з урахуванням всіх взаємозв'язків, потреб суспільства в агропродукції, рівня розвитку технологій у сільськогосподарському виробництві і виробництва як такого.

Особливості формування і розвитку інноваційних процесів в сільському господарстві визначаються специфікою самого виду діяльності. Сільське господарство як вид економічної діяльності є складною системою, сформованою з цілого ряду підсистем, у тому числі соціальної, економічної, технологічної, організаційно-управлінської та екологічної. У зв'язку з такою структурою сільського господарства формуються групи чинників. За ступенем впливу на саме виробництво (вид діяльності в цілому або окремо взяті підприємства) послідовність цих груп може бути дещо іншою:

- технологічна група чинників;
- економічна;
- соціальна;
- організаційно-управлінська;
- екологічна [3, с. 226].

Кожна з груп містить як зовнішні, так і внутрішні чинники. Серед зовнішніх чинників як основні слід визнати фактори державного регулювання і вплив ринку. До факторів державного регулювання слід віднести систему адміністративних, правових та економічних заходів впливу на суб'єкти господарювання (ціноутворення, оподаткування, кредитно-фінансові, страхування, бюджетної підтримки, стимулювання праці та ін.). До ринкових чинників впливу слід зберегти рівень цін на товари та послуги, оплату праці, платоспроможний попит, пропозицію і попит конкурентів, ринок кредитних і страхових послуг та ін.

Технологічні фактори виробництва класифікуються стосовно підгалузей сільського господарства (землеробство, рослинництво, тваринництво) і сфери його обслуговування (механізація, енергозабезпечення та автоматизація галузі, переробка та зберігання сільгосппродукції; транспортне обслуговування та ін.) [3, с.227]. Як первинні чинники у цій групі виступають: природно-кліматичні умови, родючість ґрунтів, сорти сільськогосподарських рослин, породи тварин, системи землеробства, технології виробництва продукції рослинництва і тваринництва, в тому числі системи обробки ґрунту, добрива, засоби захисту рослин, строки проведення сільськогосподарських робіт в умовах конкретної зони, підзони та інші численні фактори.

Економічна група чинників також має складну класифікацію. Як первинні визначення чинників можна назвати ціни на придбані оборотні та основні засоби, ціни реалізації сільгосппродукції по різних каналах, система і рівень податків, і багато інших. Соціальна група факторів охоплює систему охорони праці, рівень доходів за групами працівників, кадрове забезпечення; демографічну ситуацію. В свою чергу, кожна з цих груп класифікується на менш складні фактори: охорона праці жінок, багатодітних матерів-одиначок, охорона дитячої праці та т.д. [3, с.228].

Чинники, що стримують інноваційні процеси в сільському господарстві України, наведені на рис. 1 [7, с. 26].

До основних особливостей формування і розвитку інноваційного процесу у сільському господарстві відносяться наступні:

- значні відмінності регіонів країни за природно-кліматичними умовами і спеціалізацією виробництва;
- різноманітність видів сільськогосподарської продукції, яка виробляється, її переробка, істотна різниця в технології обробки продукції, утримуванні і годівлі тварин;
- велика різниця в періодах виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки;
- наявність значної різноманітності типів виробництва за різними організаційно-правовими формами та власністю, розмірами, спеціалізацією, підпорядкованістю, кооперацією тощо;
- істотна залежність технологій виробництва в сільському господарстві від природно-кліматичних умов, дорожньо-транспортних мереж, віддаленості від постачальницьких центрів, ринків збуту продукції та інших факторів;
- відособленість сільськогосподарських товаровиробників, віддаленість від інформаційно-консультаційних служб і організацій, які виробляють науково-технічну продукцію;
- різний соціально-освітній рівень робітників сільського господарства;
- відсутність чіткого і науково обґрунтованого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам і як наслідок – суттєве відставання галузі щодо освоєння інновацій у виробництві [4, с. 102].

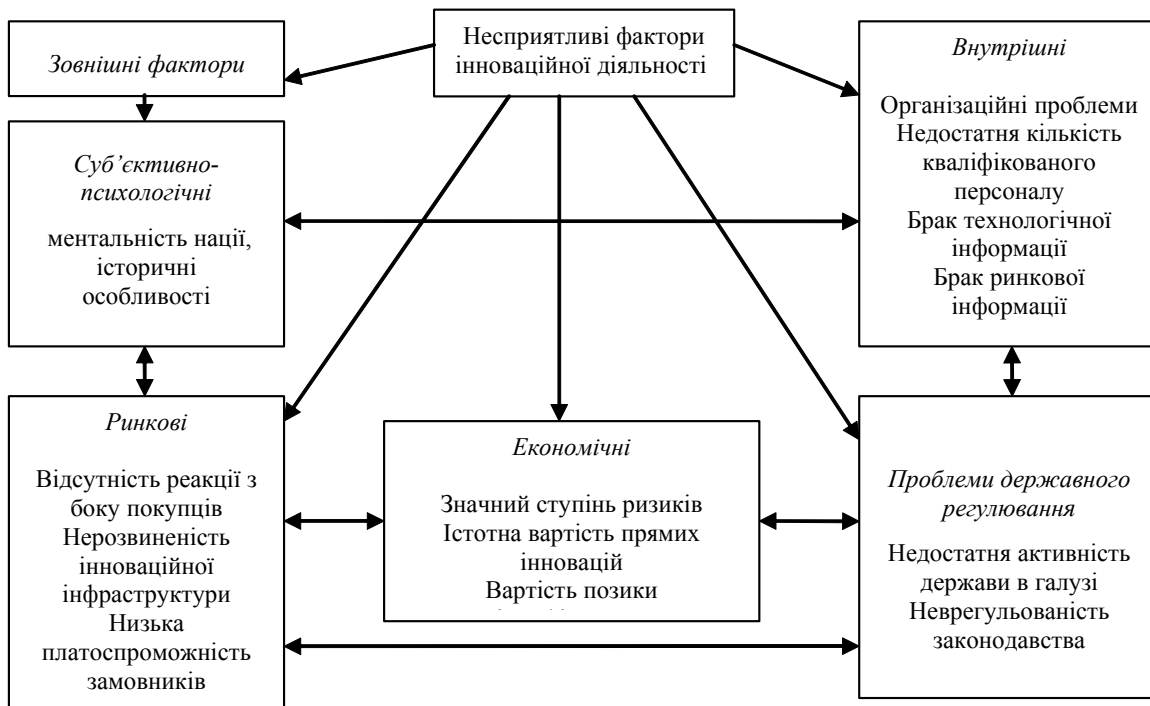


Рис. 1. Взаємодія чинників, що стримують інноваційні процеси в сільському господарстві України

Інноваційна модель розвитку сільського господарства як економічна система орієнтується на створення економічних, організаційних, правових, соціальних умов, що забезпечують ефективне відтворення, розвиток і використання науково-технічного потенціалу країни, впровадження вітчизняних екологічно безпечних, новітніх ресурсозберігаючих технологій.

Висновок

Існування таких проблем в сучасній інноваційній діяльності, як брак фінансових ресурсів, недосконалість нормативно-правової бази, відсутність державної підтримки, непривабливість вітчизняних підприємств для іноземних інвесторів заважають ефективному й якісному розвитку підприємств аграрної галузі. Проте інноваційний підхід дасть змогу підвищити результативність зазначеної діяльності підприємств аграрної сфери, слугуватиме в досягненні стратегічних цілей підприємства, а здійснення агроінновацій сприятиме формуванню дієвої економічної стратегії інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Подальші дослідження мають спрямовуватися на теоретичні та практичні засади результативності інноваційних процесів як складових частин функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств.

Література

1. Буренніков Ю. Ю. Управління інноваційною діяльністю в промисловості: сутність, особливості

розвитку, шляхи удосконалювання : [моногр.] / Буренніков Ю.Ю., Поліщук Н.В., Ярмоленко В.О. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 184 с.

2. Бухвостов Ю.В. Детерминирующее воздействие инвестиций на формирование экономики инновационного типа (на примере аграрного сектора): автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Бухвостов Ю.В. – М., 2009. – 26 с.

3. Верхоглядова Н. І. До питання про економічну сутність інноваційного розвитку / Н.І. Верхоглядова // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 266–268.

4. Височан О.С. Наукові підходи до визначення понять «інновації» та «інноваційна діяльність» у сільському господарстві // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 101–104

5. Єрмолаєва В.В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В.В. Єрмолаєва // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 275–280.

6. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30–37.

7. Лайко П.А. Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки. / П.А. Лайко, М.М. Кулієв // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 26–30.

8. Макаров М.О. Формування інноваційної структури в АПК // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 93–97.

9. Міщенко І.М. Інноваційна діяльність у сільському господарстві [Електронний ресурс] / www.dy.nayka.com.ua

10. Покотилова В.І. Ефективні системи управління інноваційними процесами / В.І. Покотилова // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 42–48.

11. Вопросы методологии управления инновационными процессами в АПК [Электронный ресурс] О.В. Попова // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1. – Режим доступа : http://bali.ostu.ru/umc/zj2007_1.php

12. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>

13. Саїдаблаєва Е.Ш. Специфіка інноваційного розвитку підприємств сільського господарства / Саїдаблаєва Е.Ш. – 2009. – № 163. – С. 25–27

14. Інноваційний розвиток сільського господарства як основа підвищення його конкурентоспроможності / Г.М. Саранчук // Інноваційна економіка. – 2010. – № 1. – С. 26–32.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Коляденко С. В.

УДК 336.761

М. В. СОРОКІВСЬКА

Львівська комерційна академія

С. А. ДРАЖНИЦЯ

Хмельницький інститут соціальних технологій ВНЗ ВМУРоЛ «Україна»

РОЛЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Визначено основні чинники розвитку інвестиційної діяльності в страховому секторі. Досліджено джерела формування інвестиційних ресурсів, здійснено оцінку інвестиційного потенціалу страхових компаній України та визначено напрями його підвищення. Проаналізовано інвестиційний портфель страхових компаній, визначено пріоритетні напрями інвестування коштів страхових резервів.

Major factors of investment activity development in insurance sector are specified. Sources of investment resources forming are researched, the estimation of investment potential of the insurance companies of Ukraine is performed and directions of its increase are specified. The investment portfolio of the insurance companies is analysed, priority directions of insurance reserves investment are specified.

Ключові слова: страхові компанії, активи страхових компаній, інвестиційний потенціал, страхові резерви, статутний фонд, акції, облігації, іпотечні сертифікати.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економіка України потребує залучення додаткових інвестиційних ресурсів для подолання кризових явищ в базових галузях, їх стабілізації та розвитку. З цією метою доцільним є інвестування в реальний сектор тимчасово вільних коштів вітчизняних банків та небанківських фінансових установ.

В розвинених країнах саме страхові компанії є одними з найбільш впливових інституційних інвесторів серед небанківських фінансових установ. В той же час, через вітчизняних страховиків здійснюється перерозподіл порівняно меншого обсягу фінансових ресурсів, і, відповідно, незначним є їх вклад у розвиток інвестиційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль фінансових установ є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, вивченню страхової діяльності присвячені наукові праці В. Базилевича [1], Г. Козоріза [2], В. Фурмана [3]. В працях В. Реверчука [4] та О.

Вовчак [5] розкрито значення інституційних інвесторів у функціонуванні фінансового ринку. С. Черкасова [6] висвітлює особливості інвестування небанківськими фінансовими установами в Україні. В той же час, необхідність активізації інвестиційної діяльності страхових компаній, як впливових інституційних інвесторів, вимагає подальшого поглибленого вивчення даних питань та свідчить про його своєчасність.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є вивчення особливостей формування інвестиційних ресурсів страхових компаній України та обґрунтування пріоритетних напрямів їх інвестування.

Відповідно, основними завданнями дослідження є:

- оцінка частки активів страхових компаній у ВВП з метою визначення їх внеску в розвиток вітчизняної економіки;
- визначення ролі, обсягів та джерел формування інвестиційних ресурсів;
- аналіз структури розміщення коштів страхових резервів;
- визначення основних чинників розвитку інвестиційної діяльності в страховому секторі

Виклад основного матеріалу. В західній науковій школі існують підходи, згідно з якими основною діяльністю, що забезпечує прибутковість страхової компанії, є інвестиційна, а безпосередньо страхова діяльність розглядається як допоміжна, як спосіб акумуляції коштів з метою їх подальшого інвестування в розвиток високоефективних галузей економіки і отримання на цій основі доходів, достатніх для власного розвитку та реалізації страхових послуг [2, с. 116–117]. За результатами досліджень закордонних страхових ринків [7], дохід від інвестиційної діяльності у страхових компаній розвинених країн складає в середньому 20–30% їх сукупного доходу.

Треба відзначити, що в Україні обсяги активів небанківських фінансових установ є суттєво меншими обсягів активів, якими розпоряджаються комерційні банки (рис. 1).

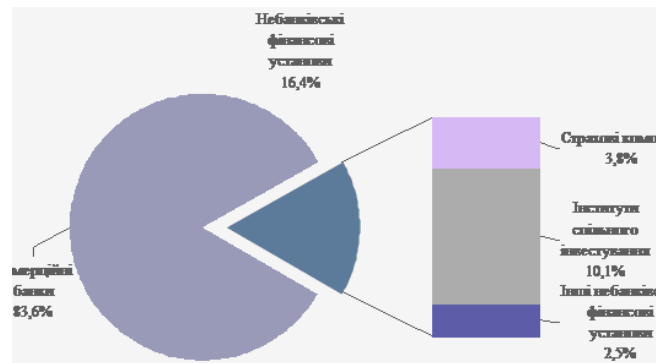


Рис. 1. Структура активів фінансових установ України станом на 31 грудня 2011 р. (за даними [7, 8])

Так, станом на 31 грудня 2011 р. активи комерційних банків та небанківських фінансових установ разом становили 1261 млрд. грн., у тому числі банків – 1 054,3 млрд. грн. (83,6%), небанківських фінансових установ – 206,7 млрд. грн. (16,4%). Серед небанківських фінансових установ найбільшу частку займають активи інститутів спільного інвестування – 10,1% (126,8 млрд. грн.), страхові компанії за обсягами активів – на другому місці 3,8% (48,1 млрд. грн.). Така структура активів фінансових установ свідчить, що небанківський фінансовий сектор недостатньо мірою використовує свої можливості з надання фінансових послуг та акумулювання інвестиційних ресурсів.

Роль страхових компаній як постачальників капіталу визначається обсягами ресурсів, якими вони розпоряджаються (величиною активів). Незважаючи на те, що страхові компанії України володіють порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами (друге місце після інститутів спільного інвестування, частка активів яких у ВВП складала 9,6% у 2011 р.) відносно високим інвестиційним потенціалом, частка їх активів у ВВП є незначною – всього 3,7% у 2011 р., крім того, її розмір зменшується, починаючи з 2009 р. під впливом світової фінансової кризи (рис. 2).

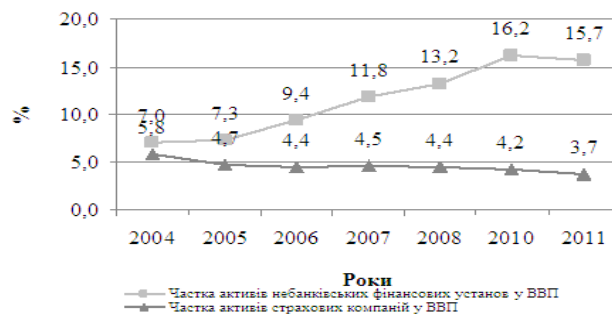


Рис. 2. Частка активів небанківських фінансових установ та страхових компаній у ВВП України станом на 31 грудня [7, 8]

В той же час, активи вітчизняних банків складають станом на 31 грудня 2011 р. 80,2% ВВП за даними НБУ [9], що показує недостатню участь страхових компаній у постачанні інвестиційного капіталу для розвитку національної економіки.

За даними Федеральної системи США та Всесвітнього банку, фінансові активи страхових компаній складають 45% ВВП США у 2011 р., в тому числі активи страховиків з ризикових видів страхування – 9,5%, страховиків зі страхування життя – 35,5% [10, с. 81].

Зменшення частки активів страхових компаній у ВВП зумовлене нижчими темпами їх приросту порівняно з активами банків (крім 2009–2010 рр.) та інших небанківських фінансових установ (табл. 1).

Таблиця 1

Щорічні темпи приросту вартості активів фінансових установ в Україні за 2005–2011 рр.*

Фінансові установи	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Комерційні банки	57,62	58,32	76,20	54,50	-4,94	7,02	11,91
Небанківські фінансові установи	33,23	58,70	64,78	48,77	-	-	17,63
Страхові компанії	4,53	14,70	34,25	30,17	0,09	7,78	6,38

* Джерело: розраховано автором за даними [7, 8]

Фінансова криза не сприяла зростанню інвестиційних можливостей вітчизняних страхових компаній: знизилася надійність інструментів інвестування, з одного боку, та недостатніми є обсяги інвестиційних ресурсів самих страховиків, з іншого. Останнє підтверджує динаміка обсягів основних складових інвестиційних ресурсів страхових компаній, таких як сплачений статутний фонд та кошти страхових резервів (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка джерел формування інвестиційних ресурсів страхових компаній України за 2007–2011 рр.*

№ з/п	Показники	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Обсяг сплачених статутних фондів, млн. грн.	10633,6	13206,4	14876,0	14429,2	14091,8
2.	Сплачені статутні фонди в середньому на 1 страхову компанію, млн. грн.	23,8	28,2	33,1	31,6	31,9
3.	Обсяг сформованих страхових резервів на 31.12, млн грн, у т.ч.	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3
3.1	Резервів зі страхування життя	991,3	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8
3.1.1	Частка резервів зі страхування життя в сукупних резервах, %	11,8	14,8	17,6	19,2	23,8
3.2	Технічних резервів	7432	9295,1	8352,1	9186,6	8515,5
3.2.1	Частка технічних резервів в сукупних резервах, %	88,2	85,2	82,4	80,8	76,2

* Джерело: розраховано автором за даними [7, 8]

Зокрема, сукупний обсяг сплачених статутних фондів страхових компаній до 2009 р. зростає, але, вже починаючи з 2010 р., зменшується. Це зумовлено тим, що під впливом кризових явищ деякі страхові компанії припинили свою діяльність. В умовах, коли статутні фонди українських страховиків є невеликими, середній їх обсяг на одну компанію зменшився з 33 млн грн у 2009 р. до 31,9 млн грн у 2011 р. Обсяги страхових резервів характеризуються нестабільними коливаннями: зменшенням у 2009 р., зростанням у 2010 р., та знову спадом у 2011 р., крім того, проблемним залишається питання їх ліквідності.

Треба відзначити, що інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні значною мірою обмежується державою, а саме:

– в питаннях розміщення коштів страхових резервів в активах реального сектору – інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України, згідно з його постановою від 17 серпня 2002 року № 1211 «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів», можуть становити не більше 20 відсотків загального розміру технічних резервів;

– стосовно інвестування коштів в інші страхові компанії – загальний розмір внесків страховика до статутних капіталів інших страховиків України не може перевищувати 30 відсотків його власного статутного капіталу, в тому числі розмір внеску до статутного капіталу окремого страховика не може перевищувати 10 відсотків;

– у виборі активів, якими дозволено здійснювати внески до статутного фонду, а саме грошовими коштами або державними цінними паперами.;

– стосовно мінімального розміру статутного фонду – для страховика, який займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, він встановлюється в сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя, – 1,5 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України [11].

Більша частина капіталу страхових компаній вкладена в активи, які визначені законодавством для розміщення коштів страхових резервів (табл. 3).

Аналіз даних, наведених у табл. 3 показує, що на кінець 2011 р. активи вітчизняних страховиків розміщуються переважно в цінних паперах (51,9% 1, в тому числі 43,7% у акціях, 2,7% – в облігаціях, 0,3%

– в іпотечних сертифікатах та 5,1% – в цінних паперах, що емітуються державою), на поточних банківських рахунках (7,2%) і депозитах (27,3%), в правах вимог до перестраховиків (5,8%), в той час, як інвестиції в економіку за напрямками, визначеними Урядом, складають всього 0,3% активів, призначених для розміщення коштів страхових резервів.

Таблиця 3

**Динаміка структури активів, призначених для розміщення страхових резервів за 2006–2010 рр.*
(станом на 31 грудня, у %)**

№ з/п	Показники	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Грошові кошти на поточних рахунках	7,4	8,1	6,4	6,4	7,2
2.	Банківські вклади (депозити)	31,9	29,1	25,0	23,3	27,3
3.	Банківські метали	0,4	0,6	0,4	0,3	0,2
4.	Нерухоме майно	6,0	7,9	8,4	7,9	7,2
5.	Цінні папери, в т.ч.	40,4	39,4	46,3	47,5	51,9
5.1.	Акції	36,6	34,2	40,2	39,4	43,7
5.2.	Облігації	2,7	3,5	2,3	2,4	2,7
5.3.	Іпотечні сертифікати	0	0,1	0,1	0,2	0,3
5.4.	Цінні папери, що емітуються державою	1,1	1,6	3,7	5,5	5,1
6.	Права вимоги до перестраховиків	13,4	14,6	12,9	14,2	5,8
7.	Інвестиції в економіку України	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
8.	Інші активи	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2
9.	Разом активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування»	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: розраховано автором за даними [13]

В світовій практиці фінансові установи, а саме страхові компанії і банки, є впливовими інвесторами на ринку цінних паперів. Порівняємо обсяги вкладень в цінні папери страхових компаній та комерційних банків України за даними табл. 4.

Таблиця 4

**Показники, що характеризують вкладення в цінні папери страхових компаній та комерційних банків
України за 2007–2011 рр.***

№ з/п	Показники	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
1.	Активи страхових компаній, млн грн.	32213	41931	41970	45235	48123
2.	Вкладення в цінні папери страховими компаніями, млн грн.	7807	9391	10948	13082	14853
3.	Частка вкладень в цінні папери в активах страхових компаній, %	24,2	22,4	26,1	28,9	30,9
4.	Активи банків, млн грн.	599 396	926 086	880 302	942 088	1 054 280
5.	Вкладення в цінні папери банками, млн грн.	28 693	40 610	39 335	83 559	87719
6.	Частка вкладень в цінні папери в активах банків, %	4,8	4,4	4,5	8,9	8,3
7.	Співвідношення вкладень в цінні папери банками та страховими компаніями	3,7	4,3	3,6	6,4	5,9

*Джерело: розраховано автором за даними [9, 13]

Незважаючи на те, що обсяги вкладень в цінні папери вітчизняними страховими компаніями (14 853 млн грн. на 31 грудня 2011 р.) є значно меншими (майже в шість разів), ніж комерційними банками України (87 719 млн. грн. на 31 грудня 2011 р.), їх частка в сукупних активах страховиків (30,9%) є вищою, порівняно з банківськими установами, які в цінні папери інвестують лише 8,3% своїх активів. Це зумовлено тим, що банки в Україні значну частину своїх активів направляють на проведення кредитних операцій, інвестиційна ж діяльність банків на ринку цінних паперів є для них менш привабливою та, відповідно, незначною за обсягами.

Таким чином, розвиток інвестиційної діяльності в страховому секторі залежить від:

- ресурсного забезпечення, джерелами формування якого, в основному, є власний та залучений капітал. В свою чергу, основними джерелами інвестиційних ресурсів в складі власного капіталу є статутний капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток та додатковий капітал; в складі залученого капіталу – кошти страхових резервів;
- належно організованої системи управління інвестиційною діяльністю та інвестиційними ресурсами, оптимізація джерел їх формування та напрямів вкладень;
- наявності прибуткових, надійних та ліквідних об'єктів для інвестування як на фінансовому ринку (зокрема, цінних паперів), так і в реальному секторі (наприклад, державних інноваційних програм, ефективних проектів суб'єктів господарювання матеріальної сфери);
- співпраці страхових компаній з банківськими установами, пенсійними фондами з метою формування спільної інвестиційної стратегії;
- державного сприяння розвитку інвестування страховими компаніями шляхом розширення його можливостей та зменшення обмежень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи сказане вище, можемо стверджувати, що більшість страхових компаній не має ретельно розробленої інвестиційної стратегії та вкладає кошти у фінансові інструменти афілійованих структур чи у банківські депозити. Портфель активів страховиків потребує оптимізації, а потенціал фондового ринку не використовується ними належним чином. Багато страхових компаній, надаючи послуги з покриття ризиків, самі відчують потребу у професійних управляючих, в першу чергу на фондовому ринку, що зумовлює необхідність створення відповідної інфраструктури (ризик-менеджмент, аналітика, управляючі портфелем). Організована інвестиційна діяльність певною мірою забезпечує якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика. Відповідно, нарощення та ефективне використання інвестиційного потенціалу є доволі актуальним завданням для держави та самих страховиків, що сприятиме більш активній їх участі в інвестиційних процесах вітчизняної економіки.

Література

1. Козоріз Г.Г. Капітал і капіталізація страхового ринку України : [монографія] / Козоріз Г.Г. – К. : УБС НБУ, 2010. – 327 с.
2. Черкасова С.В. Сучасні стратегії інвестування коштів небанківськими фінансовими установами // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2009. – Вип. 30. – 214 с.
3. Статистика страхового ринку України за 2002–2011 гг. на основе официальных отчетов Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat>
4. Статистика та аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>
5. Статистика та аналітичні матеріали Національного банку України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
6. Flow of Funds Accounts of the United States / Federal Reserve statistical release : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/releases>
7. Про внесення змін до Закону України «Про страхування» : Закон України : від 4 жовт. 2001 р. № 2745 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 7.
8. Analysis and data of Association of British Insurers : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.abi.org.uk/Facts_and_Figures
9. Статистика та аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (до 28.11.2011 р. Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Єлейко В. І.

УДК 330.341.1

І. В. ЯЦИШИНА

Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України, м. Київ

СПОЖИВАЧ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Викладено результати дослідження модифікації функцій споживача в інноваційному процесі, а також визначено основні напрями трансформації споживачької поведінки в умовах переходу до нелінійних взаємозв'язків між суб'єктами інноваційної діяльності.

The results of research of modifications the functions of consumers in the innovation process, and the main directions of the transformation of consumer behavior in the transition to a non-linear relationship between the subjects of innovation.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційна економіка, функціональна роль споживача, модифікація поведінки споживача.

Постановка проблеми. Успішність інноваційного розвитку економіки визначається дієвістю низки чинників, серед яких суттєвої ваги набирають соціальні, дослідження яких здійснюється здебільшого в напрямку вивчення внутрішніх по відношенню до інноваційного процесу чинників, зокрема людського капіталу та його складових. Одним з найбільш значимих екзогенних чинників інноваційного розвитку є споживач, який за традиційними підходами впливає на динаміку та структуру економіки за допомогою потреб та попиту. В умовах інноваційної економіки відбувається модифікація як поведінки споживача, так і його функціональної ролі, що залишаються до кінця не вивченими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У 50–60-х роках ХХ ст. економісти вважали, що інноваційний процес має лінійний послідовний характер і включає фундаментальні теоретичні дослідження,

прикладні дослідження, розробки, виготовлення дослідних зразків, освоєння, виробництво, маркетинг і, нарешті, появу на ринку та збут нового продукту або процесу. Таку модель можна умовно назвати моделлю пропозиції, адже вона орієнтована на пропонування і впровадження наукової ідеї в кінцевий продукт, який апріорі потрібен кінцевому споживачу – державі, бізнесу або окремій людині. Головним тут виступає не комерційний успіх чи визнання споживачем, а реалізація ідеї. Саме тому місце споживача – в кінці ланцюга лінійної моделі інноваційного процесу.

Вже в 70-х роках ХХ ст. лінійна модель зазнає коректувань в сторону орієнтації на кінцевого споживача, який може забезпечити економічну ефективність інновацій за умови задоволення його попиту. Тому базовою стає концепція К. Фрімена [1] про «тиск попиту», лінійна модель інноваційного процесу ускладнюється, споживач поступово переміщується з кінця ланцюга в його початок. Ринкові потреби визнаються вагомою, чи не основною рушійною силою інноваційної діяльності.

Неможливість опису усього різноманіття проявів інноваційного процесу в рамках лінійної моделі змусило дослідників у кінці ХХ століття звернутися до розробки різних нелінійних моделей, в яких передусім зростає значення соціальної складової інноваційної діяльності. Основний принцип їх побудови пов'язує взаємодію інноваційного процесу із зовнішнім середовищем, а також встановленням численних зворотних і паралельних зв'язків між зростаючою кількістю дійових осіб. До прикладу, англійський економіст Рой Росвелл [2] на основі аналізу світового досвіду запропонував свою модель, основним акцентом якої стає взаємозв'язок соціальних потреб і технологічних можливостей їх задоволення. В моделі Р. Росвелла виділяються логічно послідовні, функціонально відособлені, взаємодіючі етапи, а головними джерелами інноваційних ідей служать як сфера НДДКР, так і потреби споживача.

Нові потреби становлять об'єктивну основу виникнення нововведень. Вони формуються в певних сферах людської життєдіяльності на рівні окремої людини, підприємства чи суспільства в цілому і не можуть бути задоволені наявними методами чи результатами діяльності. Надалі ці потреби або залишаються незадоволеними, що приводить до депресії чи кризи відповідних галузей суспільного буття (можливо й суспільства в цілому), або задовольняються за допомогою конструювання нових, адекватних цим потребам способів і результатів, тобто завдяки інноваційній діяльності. Інноваційна діяльність, що спрямована на більш повне задоволення зростаючих та мінливих потреб людей становить суть інновацій. Варто погодитись із Лапіним М.І.: «нововведення є проявом інноваційної діяльності людей, форма її організації для цілеспрямованого задоволення потреб, які міняються під впливом закономірного розвитку суспільства» [3]. Таким чином дослідники визнають, що ускладнення зв'язків між суб'єктами інноваційного процесу супроводжується, а іноді й викликане модифікацією функціональної ролі споживача від пасивного визнання та використання (споживання) інновацій до формування попиту і соціального замовлення на них [3–5].

Мета статті полягає у визначенні особливостей та напрямів зміни функцій споживача в умовах економіки, яка ґрунтується на інноваціях.

Результати дослідження. У міру формування та розвитку інноваційної економіки відбувається трансформація взаємовідносин «інновації – споживач», що є важливим напрямом соціально-економічних перетворень сучасності, які впливають не тільки на саму людину, а й слугують чинником динаміки інноваційного процесу. Варто виділити декілька аспектів таких змін:

- 1) зміна функціональної ролі споживача;
- 2) модифікація поведінки споживача.

На початку ХХІ ст. повсякденний досвід інженерів, торгових агентів, інших найманих працівників, безпосередніх споживачів все частіше слугує джерелом інновацій [6, с.34–35, 7]. Поява нововведень, які надходять із сфери виробництва, збуту та споживання більш характерна для систем із розвиненими взаємозв'язками між економічними агентами і саме там не тільки виникає нелінійна модель інноваційного процесу, модель багатьох джерел інновацій, вона постійно розвивається і ускладнюється. Адже ця модель передбачає крім орієнтації інновацій на споживчий попит ще й синтез різних видів нововведень (технічних, технологічних, організаційних, управлінських, соціальних) упродовж всього інноваційного процесу. Тобто інноваційний процес первинної інновації (товару, послуги) супроводжується масою вторинних інноваційних процесів, спрямованих на вдосконалення самого товару чи послуги, а також технологічних особливостей його створення, пакування, методів продажу, розрахунку, доставки тощо, ініціаторами та розробниками яких стають споживачі.

В умовах інноваційної економіки, роль споживача зазнає змін від переважно пасивної, до більш активної по відношенню до інноваційного процесу. Фактично можна говорити про формування можливостей для відносин нового типу «споживач для споживача» та «споживач для бізнесу» поряд з традиційними «бізнес для споживача» і «бізнес для бізнесу» [8], коли споживач сам впливає на інноваційний процес. Визнання споживача в якості значимого джерела інноваційних ідей привело до того, що на дисперсних ринках споживчих товарів виробники здійснюють постійний моніторинг споживчих переваг. Дослідники відзначають, що біля 80% нововведень у виробництві наукових приборів, а також технологічних приборів для виробництва напівпровідників створені самими споживачами [7]. Значно сприяє інноваційній активності споживача те, що з переходом до інноваційної економіки фактично модифікується сама його функція, і споживач стає швидше користувачем новітнього блага, а не споживачем в його

класичному розумінні. Користувачі – це фірми або окремі індивіди, які отримують вигоду від використання розробки, товару або послуги. Емпіричні дослідження Гарвардської бізнес-школи показують, що значна частка користувачів – від 10% до майже 40% – займаються модифікацією або розробкою використовуваних ними продуктів. Такі результати були виявлені при дослідженні споживання декількох промислових товарів та товарів широкого вжитку у Великобританії, Канаді і Нідерландах. При цьому інноватори часто безкорисно діляться інформацією і не дотримуються прав власності на інтелектуальні продукти не тільки тому, що на практиці досить складно ефективно захистити більшу частину інновацій за допомогою секретності або прав інтелектуальної власності, а й тому, що інноватор отримує від подібного безкоштовного розкриття інформації суттєву особисту вигоду. Дослідження онлайн-ових проектів по розробці вільнодоступного програмного забезпечення показують, що середня кількість учасників проекту становила 9, при цьому 7 із них були користувачами. Крім того 24% із 364 фірм-користувачів високотехнологічного обладнання для середнього та малого бізнесу в різних галузях отримували допомогу в своїх НДДКР від інших користувачів того ж обладнання [7]. Новатори, котрі вільно розкривають свої розробки, часто стикаються із тим, що саме користувачі пропонують вдосконалення для покращення новачі, що несе спільну взаємну вигоду. При цьому користувачі отримують більш вдосконалений продукт практично безкоштовно, а фірми-розробники мають можливість покращити репутацію, швидше розповсюдити свою інновацію, охопити нею більшу кількість користувачів, скористатись послугами будь-якого постачальника безкоштовних інновацій, що, як правило, несе менше затрат, ніж розробка своїми силами. Цей аспект інноваційної діяльності отримав навіть власну назву – «інновації, створені споживачами» (user driven innovation). Серед країн, в яких споживачі активно впроваджують інновації, називають Данію та Фінляндію. Для стимулювання процесу створення інновацій користувачами, виробники здійснюють спеціальні заходи з залучення споживачів у інноваційний процес, активніше вивчають їх попит (до прикладу через «живі лабораторії», в роботі яких мають змогу приймати участь усі зацікавлені особи), поширюють інформацію про користь інновацій, запропонованих людьми, підтримують відкриті соціальні мережі тощо [9].

Зміна функціональної ролі споживача обумовлена тим, що відкрита інновація є неконкурентним благом, адже кожен користувач отримує сповна всю її корисність і всю вартість, понісши при цьому лише частину загальних витрат на її розробку. Вільно доступна інновація стає суспільним благом, при цьому значно зростає суспільний добробут, адже має місце одночасне збільшення вигоди користувача-споживача і виробника.

Поряд з цим в умовах інноваційної економіки зазнає суттєвих змін поведінка споживача. Сучасними теоретиками ці зміни описані в напрямку розвитку двох точок зору. Першу точку зору позиціонують представники соціоекономіки [10, 11] і вона полягає в тому, що сьогодні поведінка людини не обмежується традиційною неокласичною моделлю "homo economicus", оскільки у споживача, окрім суто матеріальних потреб, на задоволення яких звертає увагу ця модель, з'являється все більше нематеріальних потреб, пов'язаних з новими можливостями, і це призводить до формування нової моделі людини, більшою мірою властивої постіндустріальному суспільству. Не можна розглядати людину однобоко, лише як егоїстичного і раціонального суб'єкта, оскільки "... людям властивий як егоїзм, так і альтруїзм, як прагнення до конкуренції, так і прагнення до співпраці, як лінивість, так і підприємливість" [11]. Причому зі становленням інноваційної економіки ця подвійна суть людини стає настільки значущою, що для її пояснення ні соціологія, ні економічна теорія не можуть опиратися виключно на традиційні моделі поведінки людини, які панували в цих науках раніше.

Основи аналізу зміни поведінки споживача закладені у роботах Д. Макфаддена і Дж. Хекмана. Їх теорія споживчої поведінки за своєю суттю є альтернативною до ортодоксальної і зацентрована на складності та багатоальтернативності споживчого вибору в сучасних умовах. Проте, на думку дослідників [12], йдеться не про відмову від характеру цільової функції на максимізацію корисності, а про зміну системи переваг індивіда і про певне спрощення процедур прийняття та ухвалення раціонального рішення в умовах інноваційної економіки, тобто відбувається процес, який можна назвати раціоналізацією поведінки споживача. Адже широкий доступ до інформації дає сьогодні споживачеві значно більше можливостей в цьому плані, і максимізація корисності відбувається при більш високому рівні її задоволення. З підвищенням ступеню інформованості споживача зростає можливість прийняття ним гнучких і адекватних потребам рішень. В умовах зростання інформаційних потоків, що характерне для інноваційної економіки, споживач піддається дії двох протилежних тенденцій: по-перше, зростає вірогідність більш повного задоволення потреб шляхом відбору найбільш значущої інформації серед величезного об'єму наявної; по-друге, величезний об'єм інформації ускладнює процес пошуку і вибору значущої інформації. Саме тому, на думку К.Ланкастера, споживач переходить до моделі формування споживчого попиту, яка базується на розподілі товарів на однорідні за споживчими властивостями групи, при цьому у міру розширення асортименту товарів, які володіють потрібними характеристиками, максимум корисності досягатиметься за все менших значень ціни [13]. В умовах широкого застосування ІТ, значно зменшуються витрати часу на пошук та покупку товарів, а отже і задоволення потреб зростає як кількісно, так і якісно. Представники економічної соціології [14] стверджують, що індивідуальний вибір споживача формується не тільки під

впливом раціонального власного інтересу, а й під впливом моральних обмежень, соціальних зобов'язань і очікувань, віри, наявних знань тощо, причому значимість соціальних чинників постійно зростає.

Ще одним напрямом модифікації поведінки споживача стає його усвідомлена необхідність отримувати нові знання для користування новітніми товарами та послугами. Людина все більше споживає результати інтелектуальної праці, і тому навіть не виробляючи, а тільки використовуючи їх вимушена вчитись. Знання стають складовою частиною товарів, виробництва, послуг і розваг, тому завод, офіс і дім перетворюються на навчальні заклади [6]. Дедалі частіше інтерактивні засоби навчання вбудовують у товари, так що користування ними передбачає навчання. Сучасні інформаційні технології та їх продукти надають людині нові можливості та відкривають нові горизонти для розвитку особистості. Результати досліджень Міністерства торгівлі США показали, що якщо радіо знадобилось 30 років, щоб досягти аудиторії в 50 мільйонів осіб, телебаченню – 13 років, то Інтернету – лише 4 роки [15]. Нові медіа вимагають від людей не лише модифікації чогось вже наявного в них, але вироблення цілком нових якостей – високого рівня абстрактного мислення, швидкості реакції, готовності до постійного підвищення рівня освіти [16]. Згадані вимоги стосуються не тільки окремих індивідів, але й груп всіх рівнів, а також способів їх взаємодії. Це означає, що має з'явитись нова культура організації, культура управління й праці, нові узвичаєні норми сприйняття й використання інформації [17].

Навчити споживача пред'являти новим технологіям і новим суспільним стосункам запити освіченої людини так само важливо, як і просто задовольняти його вимоги [18].

Причому зміни у поведінці споживача, його освіти, рівні його доходів, а, значить і у формуванні попиту на нові товари, є не тільки причиною, а й наслідком розвитку інноваційної економіки. Сам інноваційний процес залежний від споживача та його попиту, однак він і впливає на самого споживача, вимушуючи його до самовдосконалення та розвитку для освоєння новітніх товарів, які стають буденними. Швидкість появи нових товарів та переходу їх у розряд традиційних настільки висока, що споживач вимушений весь час чомусь навчатись. Крім того, економісти зазначають [19], що сучасний рівень розвитку виробництва немов би «тисне» на споживача, вимушуючи його купувати все новіші і більш технічно досконалі товари, формуючи, таким чином і певні споживчі потреби.

Трансформація місця і ролі споживача в інноваційній економіці стала настільки відчутною, що цей аспект почали враховувати управлінці при формуванні пріоритетів національних та міжнародних економічних політик. Так, в Інноваційній Стратегії ОЕСР [20] одним з найважливіших аспектів інноваційного розвитку країн визнана освіта споживачів інновацій, громадян та компаній, що стають активними учасниками інноваційного процесу.

Висновки. Таким чином аналіз теоретичних досліджень та практичного досвіду розбудови інноваційної економіки уможливує наступні узагальнення:

- споживач стає дієвим соціальним чинником реалізації та динаміки інноваційного процесу;
- у міру розвитку інноваційної економіки його функціональна роль модифікується від пасивної (визнання інновацій, їх сприйняття та використання) до формування попиту і соціального замовлення на інновації у межах лінійного інноваційного процесу;
- в основі переходу до нелінійних взаємовідносин між суб'єктами інноваційного процесу лежить визнання споживача активним його учасником і трансформація його функціональної ролі у джерело інновацій, їх розробника, користувача і навіть творця;
- зростаюча динаміка поширення інформації та впровадження інновацій у повсякденне життя вимушують споживача міняти свою поведінку в сторону її зростаючої раціоналізації та отримувати нові знання для швидкого освоєння все більшої кількості нововведень, які швидко стають буденними.

Література

1. Берг Д.Б. Эволюционные модели роста в условиях ограниченных ресурсов / Д.Б. Берг. – М. : Наука, 2000. – 218 с.
2. Rothwell R. An overview of innovation / R. Rothwell, S. Kline, N. Rosenberg // The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth ; edited by Landau R. & Rosenberg N. – Washington : National Academy Press, 1996. – P. 37–42.
3. Лапин Н.И. Теория и практика инноватики: учеб.пособие / Н.И. Лапин. – М. : Университетская книга; Логос, 2008. – С. 45.
4. Карпова Ю.А. Введение в социологию инноватики : [учеб. пособие для студентов вузов] / Ю.А. Карпова. – СПб : Питер, 2004. – С. 82–86.
5. Гринев Б.В. Инноватика / Б.В. Гринев, В.А. Гусев – Харьков : «ИСМА», 2010. – С. 11.
6. Шевчук О. E-Ukraine. Інформаційне суспільство: бути чи не бути / О. Шевчук, А. Голобуцкий. – К. : Атлант UMS, 2001. – С. 35–36.
7. Стребков Д.О. Фрилансеры на электронных рынках: роль социальных связей / Д.О. Стребков, А.В. Шевчук // Экономическая социология. – 2009. – Т. 10. – № 5. – С. 11.
8. Carlis Y. Baldwin Modeling a Paradigm Shift: From Producer Innovation to Open User and

Collaborative Innovation / Carlis Y. Baldwin, Eric von Hippel [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lab321.ru/paradigm-shift>.

9. Проскуракова Л.Н. Социальные аспекты инновационной деятельности ОЭСР / Лиана Николаевна Проскуракова // Вестник международных организаций. – 2010. – № 1. – С. 27–32.

10. Etzioni A. Socio-Economics: Toward a New Synthesis / A. Etzioni, R. Lawrence, eds. – Armonk, New York ; London : M. E. Sharpe, Inc., 1991. – P. 359.

11. Robertson J. The New Economics of Sustainable Development: A Briefing for Policy Makers / J. Robertson. – London : Kogan Page, 1999. – P. 168.

12. Стрелец И.А. Сетевая экономика : [учебник] / И.А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – С. 12.

13. Селищев А.С. Микроэкономика [Електронний ресурс] : [учеб. пособ. для студ. эконом. спец.] / А.С. Селищев. – М. : Высшая школа экономики, 2011. – Режим доступу : http://sbiblio.com/biblio/archive/selishhev_mikroekonomika/03.aspx.

14. Этциони А. Социэкономика: дальнейшие шаги / Этциони А. ; [пер. М.С. Добряковой ; науч. ред. В.В. Радаева] // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 1. – С. 65–71.

15. Кочетов А.Н. Влияние Интернета на развитие общества [Електронний ресурс] / А.Н. Кочетов // Мир Internet. – 1998. – № 6. – Режим доступу : <http://www.iis.ru/infosoc>.

16. Варганова Е. Информационное общество в стратегии Европейского Союза. Информационное общество: необходимость государственного похода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://internews.ras.ru/ZiP/43/europe.html>.

17. Шадрин А. Трансформация экономических и социально-политических институтов в условиях перехода к информационному обществу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ieie.nsc.ru/parinov/artem1.htm>.

18. Скитовски Т. Суверенитет и рациональность потребителя / Т. Скитовски // Теория потребительского поведения и спроса / [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб : Экономическая школа, 1993. – С. 370–376.

19. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / [за ред. Л.І.Федулової]. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – С. 184–185.

20. The OECD Innovation Strategy: Draft Policy Principles. 30 September. – Paris : OESD, 2009. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dataoecd/51/28/45326349.pdf>

Надійшла 03.10.2012; статтю представляє к. е. н. Латер Ю. С.

УДК 330.341

І. Ю. ЄПФАНОВА

Вінницький національний технічний університет

ЭФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Уточнено зміст ефективності інноваційної діяльності підприємства. Визначено етапи здійснення комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства.

The essence of efficiency of innovative activity of the domestic enterprises is considered. The maintenance of efficiency of innovative activity of the enterprise is specified. Stages of realisation of a complex estimation of efficiency of innovative activity of the industrial enterprise are defined.

Ключові слова: інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, ефективність, економічна ефективність.

Постановка проблеми. З метою отримання прибутку підприємства здійснюють різноманітні види діяльності, серед яких однією з найважливіших та ризикованих є інноваційна. Здійснення інноваційної діяльності зумовлює появу певних результатів, які характеризують ефективність її здійснення. Разом з тим, ефективність будь-якої діяльності залежить значною мірою від ефективності управління нею. Саме тому досить важливим є визначення ефективності управління інноваційною діяльністю з метою залучення додаткових фінансових ресурсів та визначення напрямів підвищення ефективності її здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефектів інноваційної діяльності та ефективності інноваційної діяльності піднімалось в працях вчених, таких як М. П. Войнаренко, В. М. Геєць, П. С. Харів, О. Ф. Андросова, А. В. Череп, В. П. Соловйов, Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук та ін. Разом з тим, потребують подальшого вивчення питання пов'язані із оцінкою ефективності управління інноваційною діяльністю промислових підприємств. Метою даної статті є систематизація методів оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю та визначення напрямів покращення фінансування інноваційної діяльності та підвищення ефективності здійснення інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління діяльністю промислового підприємства

включає в себе низку взаємопов'язаних процесів, які на думку вчених можна поділити на три основні бізнес-процеси: інноваційний, операційний та обслуговування після продажу [1, с. 73]. При цьому, саме інноваційний процес в цілому визначає конкурентоспроможність підприємств, оскільки у більшості випадків своєчасні інновації приносять більшу ефективність, ніж добре організований повсякденний операційний процес. В цілому ефективність – це відносний ефект, результативність процесу, операції, проект, що визначається як відношення результату до витрат, які зумовили його одержання [2, с. 126]. Кожен з інноваційних ефектів оцінюється системою показників, які й характеризують загальну ефективність інноваційної діяльності. Разом з тим, низка вчених вважає, що в широкому розумінні ефективність є сукупністю як відносних, так і абсолютних показників, а ефект в такому випадку є однією з складових ефективності [3, с. 34].

Ефективність інноваційної діяльності підприємства – це показник реалізованих позитивних очікуваних (прогнозованих) наслідків впровадження певного інноваційного проекту, який повинен відображати у сукупності симбіоз величини інноваційного ефекту та міри повноти і якості досягнення первісно очікуваних цілей, мети та вигод, що були сформовані на початку розробки інноваційного проекту [4, с. 152].

Під ефективністю інноваційної діяльності підприємства розуміють також таку її характеристику, яка відображає результативність і розкриває міру повноти та якості досягнення поставлених цілей з використанням системи показників [5, с.5].

Отже, ефективність інноваційної діяльності можна визначити як сукупність якісних та кількісних показників, які характеризують результативність інноваційної діяльності та ступінь задоволення поставлених підприємством цілей.

Метою оцінки ефективності інноваційної діяльності є комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності та її впливу на найважливіші показники діяльності підприємства, визначення доцільності й оптимальних варіантів реалізації нововведень, оперативне коригування реалізації інноваційних проектів. Важливим є оцінювання не лише економічної ефективності, проте й інших складових інтегральної ефективності інноваційної діяльності, які спричинені глобальним, регіональним, науково-технічним, часовим, фінансовим, маркетинговим, ресурсним, соціальним, екологічним ефектами інноваційної діяльності.

Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства на думку ряду вчених має включати в себе:

- аналіз ефективності використання окремих видів ресурсів (трудові, матеріальні, ресурси устаткування та ін.);
- аналіз витрат на здійснення інноваційної діяльності;
- аналіз джерел фінансування нововведень;
- аналіз та оцінку можливих напрямків розвитку, маркетинговий аналіз;
- загальну оцінку ефективності інноваційних проектів та інноваційних сегментів;
- аналіз ефективності інноваційної діяльності господарюючого суб'єкта загалом, оцінку перспектив подальшого розвитку [6, с. 333].

Харів П.С. оцінку ефективності інноваційної діяльності підприємства пропонує здійснювати за трьома напрямками:

- оцінювання науково-інформаційного рівня забезпеченості підприємства за показниками: коефіцієнт наукомісткості виробництва; коефіцієнт використання власних розробок; коефіцієнт співвідношення між власними та придбаними розробками [7, с. 122–124];
- оцінювання рівня технічного та організаційного забезпечення за показниками: коефіцієнт оновлення продукції; коефіцієнт оновлення технології; частка конкурентоспроможної продукції підприємства [7, с. 126];
- визначення техніко-економічної ефективності інноваційних проектів [7, с. 128].

Оцінка ефективності інноваційної діяльності передбачає здійснення повного аналізу підприємства як системи, діяльність якої впливають не лише внутрішні, але й зовнішні фактори. Про необхідність врахування впливу усіх факторів на ефективність інноваційної діяльності зазначав і Б. Твісс, який вважав, що оцінка проекту повинна стати безперервним процесом, передбачаючи в будь-який момент зупинку роботи в світлі додаткової інформації [8, с. 66].

Саме тому, комплексний аналіз ефективності інноваційної діяльності на попередньому етапі передбачає як внутрішній аналіз діяльності промислового підприємства, так і врахування впливу зовнішнього середовища (рис. 1). На першому етапі оцінювання ефективності інноваційної діяльності важливим є здійснення аналізу зовнішнього середовища підприємства, в процесі якого необхідним є оцінювання ринку інноваційної продукції, а також стану науково-технічного розвитку галузі на регіональному, державному та світовому рівнях.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства передбачає проведення оцінювання конкурентних позицій, інноваційного потенціалу, виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей підприємства, оцінку рівня інноваційної активності підприємства. Аналіз внутрішнього середовища

підприємства передбачає оцінку науково-інформаційного рівня забезпеченості. При цьому критеріями оцінки ефективності інноваційної діяльності є: науковий рівень підприємства, рівень інформаційного забезпечення і конкурентоспроможність розробок, що забезпечують можливість досягнення поставленої підприємством мети.

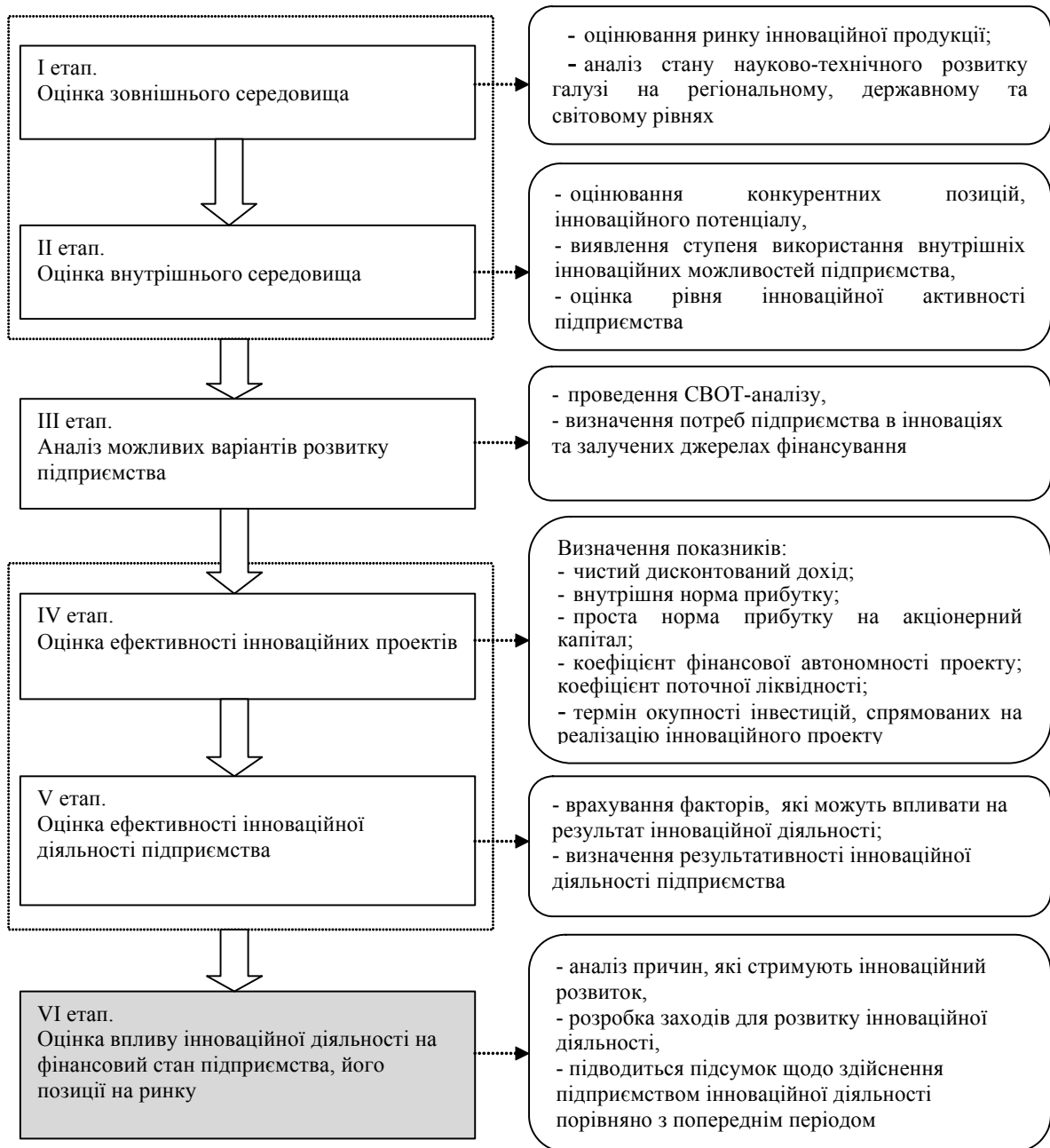


Рис. 1. Етапи оцінки ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства

На третьому етапі аналізу ефективності інноваційної діяльності здійснюється аналіз можливих варіантів розвитку підприємства та визначаються потреби підприємства в інноваціях та залучених джерелах фінансування. Даний етап аналізу тісно пов'язаний та ґрунтується на результатах оцінювання зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Залежно від того, які стратегічні рішення приймаються на даному етапі, визначається ефективність наступних етапів аналізу.

Наступний етап аналізу ефективності інноваційної діяльності передбачає оцінку ефективності інноваційних проєктів, які впроваджуються підприємством. Відповідно до рекомендацій Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), у закордонній практиці застосовуються такі показники оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства: чистий дисконтований дохід; внутрішня норма прибутку або коефіцієнт дисконтування, проста норма прибутку; проста норма прибутку на акціонерний капітал; коефіцієнт фінансової автономності проєкту; коефіцієнт поточної ліквідності; термін окупності інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційного проєкту [8, с. 394–410].

П'ятий етап передбачає безпосередньо оцінку ефективності інноваційної діяльності підприємства. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства передбачає врахування наступних факторів, які можуть впливати на її результат: фактор часу, якості, масштабу; фактор освоєння об'єкта у виробництві; метод одержання інформації; умови застосування об'єкта; фактори інфляції та ризику і невизначеності. На цьому етапі визначається результативність інноваційної діяльності підприємства за допомогою розрахунку відповідних показників, кількість яких варіює у різних авторів. При цьому на вибір показника ефективності впливає вид отриманого ефекту, властивості, умови виробництва та споживання інноваційного продукту, вибір бази порівняння тощо.

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності до переліку показників відносять: коефіцієнт ефективності капіталовкладень підприємства в інноваційну діяльність; показник частки прибутку від інноваційної діяльності в загальному обсязі прибутку підприємства; коефіцієнт збалансованості грошових потоків, показники результативності стадії проведення НДДКР, стадії впровадження інновацій та діяльності підприємства з погляду тривалості процесу розробки й впровадження інновацій [6, с. 333–334].

На заключному етапі аналізу здійснюється оцінка впливу інноваційної діяльності на фінансовий стан підприємства, його позиції на ринку. Здійснюється аналіз причин, які стримують інноваційний розвиток, що дозволить у подальшому розробити заходи для розвитку інноваційної діяльності, підводиться підсумок щодо здійснення підприємством інноваційної діяльності порівняно з попереднім періодом.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, оцінку ефективності інноваційної діяльності необхідно здійснювати комплексно, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори впливу на підприємство, ефективність процесу здійснення інноваційної діяльності, ефективності окремих інноваційних проектів. При цьому відсутній єдиний показник інтегральної ефективності інноваційної діяльності, оскільки оцінка інноваційної діяльності окремих підприємств залежить від особливостей інновацій, їх створення та експлуатації. Інтегральна ефективність інноваційної діяльності має містити не лише оцінку економічного, але й інших ефектів, які спричиняє інноваційна діяльність. Досягнення максимальної ефективності значною мірою залежить від якості оцінки ефективності на початкових етапах до початку впровадження окремих інноваційних процесів, скорочення тривалості періоду від розроблення інновації до впровадження її у масове виробництво.

Напрямами подальших досліджень має стати формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю в умовах обмежених джерел фінансових ресурсів.

Література

1. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
2. Гончаров С.М. Тлумачний словник економіста / Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. ; за ред. С.М. Гончарова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
3. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) : [монография] / В.П. Соловьев. – К. : Феникс, 2006. – 560 с.
4. Скалюк Р. В. Эффекты та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 149–154.
5. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. А. Лисенко ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2010. – 20 с.
6. Смоленюк П. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств / П. Смоленюк // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 5. – С. 332–336.
7. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль : “Економічна думка”, 2003. – 326 с.
8. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями : сокр. пер. с англ. / Б. Твисс ; К. Ф. Пузыня. – М. : Экономика, 2009. – 396 с.
9. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Беренс В., Хавранек П.М. ; [пер. с англ.]. – [перераб. и дополн. изд.]. – М. : «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.

Надійшла 24.10.2012; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

ІНФОРМАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто сутність та особливості інформації як нового фактора сучасного виробничого процесу. Внаслідок змін продуктивних сил сьогодні провідну роль відіграють нові технології та інформатизація. Як наслідок інформація стає якісно новим чинником виробництва, що докорінно відрізняється від традиційних факторів – землі, праці і капіталу.

Essence and features of information is considered as a new factor of modern production process. As a result of changes of productive forces today a leading role is played by new technologies and informatization. Jan is investigation information becomes the new factor of production, which in a root differs from traditional factors — earth, labour and capital.

Ключові слова: інформація, фактор виробництва, інформаційні ресурси.

Вступ

В сучасній ринковій економіці незалежні, самостійні виробники товарів і послуг не зможуть успішно діяти на ринку, не маючи інформації. Підприємцю потрібна інформація про інших виробників, можливих споживачів, постачальників сировини, що комплектують і технології, про ціни, положення на товарних ринках і ринках капіталу, ситуацію в діловому житті, загальну економічну і політичну кон'юнктуру не тільки в своїй країні, але і в усьому світі, про довгострокові тенденції розвитку економіки, перспективах розвитку науки і техніки і можливі результати, про правові умови господарювання і т. п.

У результаті докорінних змін продуктивних сил, що відбулися у середині минулого століття, сьогодні провідну роль відіграють нові технології, наука, інформатизація. В доповнення до існуючих раніше двох категорій виробництва (засобів виробництва та предметів споживання) виникла третя група – виробництво науково-технологічної інформації та засобів інформаційного забезпечення. Ми стаємо свідками інформаційної трансформації економіки, а інформація перетворюється на економічний ресурс стратегічної діяльності корпорацій.

Опис основних факторів виробництва в сучасному економічному процесі зустрічається у працях цілого ряду науковців. Серед зарубіжних вчених слід відзначити роботи таких дослідників як Р. Ароно, Ф. Хортон, Дж. Гелбрейт тощо. Проблемами висвітлення інформації як ключового елемента сучасної економіки займалися П. Друкер, М. Желен, П. Пільцер, К. Ерроу, Т. Стюарт, Ф. Махлуп, Дж. Ходжсон, В. Базилевич. Однак висвітленню інформації як новітнього фактора виробництва приділена недостатня увага, зокрема не виділено її особливості.

Постановка завдання

Фактори виробництва визначають найголовнішу ознаку економіки і суспільства в цілому. Інформація як новий визначальний чинник виробництва зумовила інформаційність сучасної економіки.

Тому метою даної статті є визначення особливостей та місця інформації серед традиційних факторів сучасного виробництва. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання: визначити сутність поняття «інформація»; охарактеризувати особливості інформації як фактора виробництва; визначити види інформації, необхідні для управління сучасною організацією; дослідити особливості інноваційного розвитку суспільства.

Результати дослідження

Сучасний соціально-економічний розвиток характеризується зростанням ролі та значення факторів, пов'язаних з інтелектуалізацією та інформатизацією господарського життя суспільства. Інформація є загальнонауковим, міждисциплінарним поняттям, що не має однозначного визначення.

На думку засновника кібернетики Н. Вінера: «Інформація є інформацією, а не матерією і не енергією» [1], яка існує у вигляді закодованих повідомлень (генетичного коду, електричних, нервових імпульсів), зафіксованих на матеріальних носіях. За сучасних умов інформація перестала бути окремим, одиничним явищем і набула якісно нового змісту складного системного утворення.

У сучасній літературі сформувалось два підходи до визначення сутності інформації: атрибутивний, за якого інформація кваліфікується як невід'ємна ознака будь-якого матеріального об'єкта та оцінюється як міра впорядкованості структур та взаємодій; функціональний, прихильники якого пов'язують інформацію з функціонуванням та розвитком систем, що самоорганізуються. Таким чином, сучасні технології збирання, накопичення, зберігання та передачі інформації є лише моментом загального інформаційного процесу, який залишиться незавершеним, якщо отриманий інтелектуальний продукт не буде засвоєний споживачем.

П. Пільцер стверджує: "Сьогодні ми живемо в епоху віри в абсолютну цінність інформації, ...епоху, яка інколи величає себе «століттям інформації»". І справді, до кінця 80-х років ХХ ст. обробка, передання інформації та операції з нею були основним заняттям кожного четвертого працюючого в США або навіть кожного третього, якщо рахувати вчителів та інших працівників сфери освіти [2, с.13].

У багатьох аспектах економічна діяльність інформаційного століття характеризується зростаючою, а не спадною дохідністю, оскільки «дуже нелегка справа – розробити і виготовити такі товари, як комп'ютери, фармацевтичні вироби, ракети, літаки, автомобілі, програмне забезпечення, телекомунікаційне

обладнання або волоконну оптику. Потрібні значні початкові вкладення в наукові дослідження, розробки й обладнання, але приріст виробництва після початку реалізації обходиться відносно дешево... Витрати виробництва в міру випуску все більшої кількості високотехнологічних продуктів зменшуються, а прибуток від їх використання, навпаки, зростає. Після того як певний товар завоював значну частину ринку, у населення з'являється сильний спонукальний мотив купувати його і далі, щоб мати можливість обмінюватися інформацією з тими, хто ним уже користується» [3]. Тим самим визнається все більш зростаюча роль інформації в сучасному світі.

В умовах «економіки знань» інформація виступає як особливий об'єкт договірних відносин, пов'язаних з її пошуком, збереженням, переробкою, поширенням та використанням у різних сферах людської діяльності. Як специфічне економічне благо вона є важливим засобом отримання додаткових вигод за рахунок зниження невизначеності та ризику суб'єктів господарювання.

Обертаючись у ринковій економіці як товар (інформаційний продукт, послуга) або ресурс, який використовується у процесі господарської діяльності, інформація має певні особливості (рис. 1).

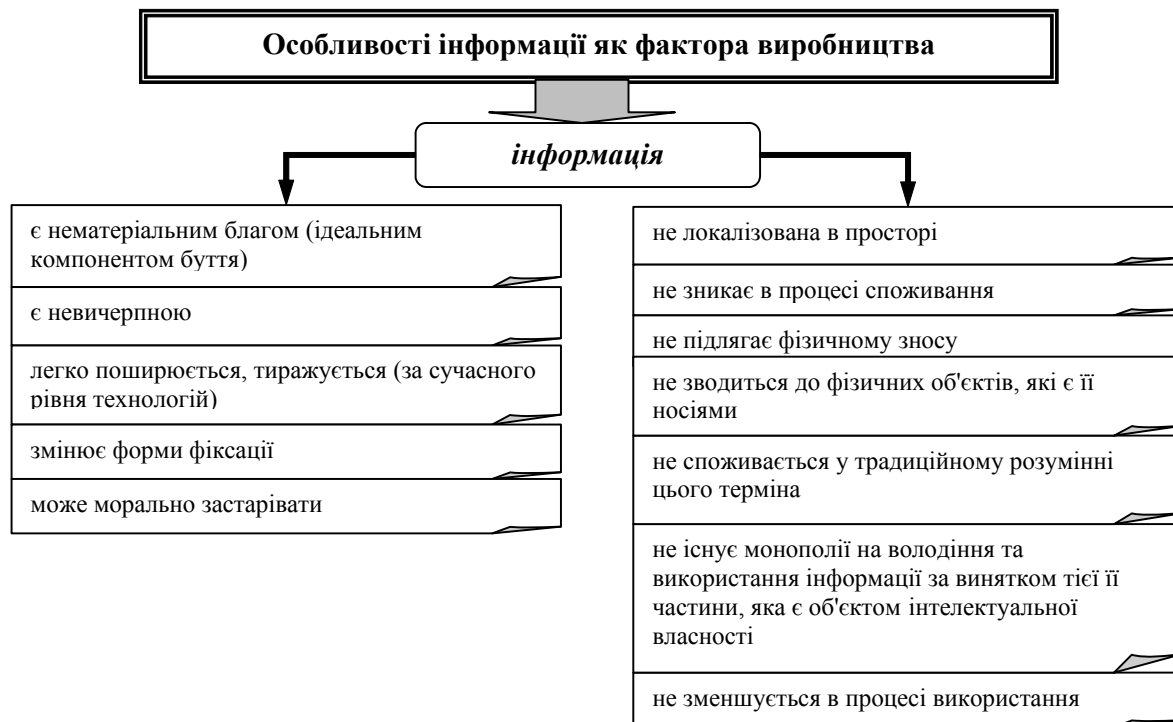


Рис. 1. Особливості інформації як інноваційного фактора виробництва

Інформаційні ресурси завжди в тій чи іншій мірі впливали на економічні процеси, проте, у другій половині ХХ ст. невід'ємною частиною науки стає інформація, що поступово перетворюється на важливий фактор сучасного виробництва. Про це свідчать перелічені вище особливості інформації як економічного ресурсу.

Отже, інформація стає якісно новим чинником виробництва, що докорінно відрізняється від традиційних факторів – землі, праці і капіталу.

Інформація як фактор виробництва в розвинутих країнах починає використовуватися як засіб виробництва, предмет праці, засіб обміну, споживання і виступає головним ресурсом в процесі виробництва суспільного продукту. Однак, до тепер не припинилися дискусії щодо трактування інформації як нового фактору виробництва.

Важливою особливістю традиційних факторів виробництва вважають їх обмеженість. Для інформації характерні якісно нові ознаки.

Використання матеріальних благ призводить до того, що одні з них поступово або одразу зникають, перестають діяти. А інформація – це такий особливий фактор, який можна споживати у процесі виробництва в необмеженій кількості. Традиційні фактори виробництва купують, повертають, передають іншим. Інформацію не можна повернути назад. Однак вона чутлива до чинника часу – знецінюється з часом до повної втрати вартості. Це свідчить про те, що інформація – новий виробничий ресурс сучасного підприємства.

Інформація має «квантовий» характер. Різним людям для здобуття однієї і тієї ж інформації (ухвалення одного і того ж рішення) необхідна різна кількість даних. Інформації не може бути «трохи недостатньо» для ухвалення рішення — або є, або немає. У момент ухвалення рішення подальший потік

даних втрачає сенс. Інформація не передається шляхом формалізації. Добре вдаються формалізовані дані. Інформація в процесі передачі ушкоджується або зникає.

Процес ухвалення рішення передбачає аналіз невизначеності, збір і здобуття інформації для реальнішої оцінки наявних альтернатив і ухвалення рішення (вибір альтернативи) в тому випадку, якщо отриманої інформації вистачає для оцінки альтернатив. Така загальна кібернетична модель процесу ухвалення рішення.

Мета діяльності підприємства – створення матеріальних благ. Для досягнення цієї мети необхідно мати набір діагностичного інструментарію (види інформації), які складають групу робочих елементів для управління компанією (рис. 2).

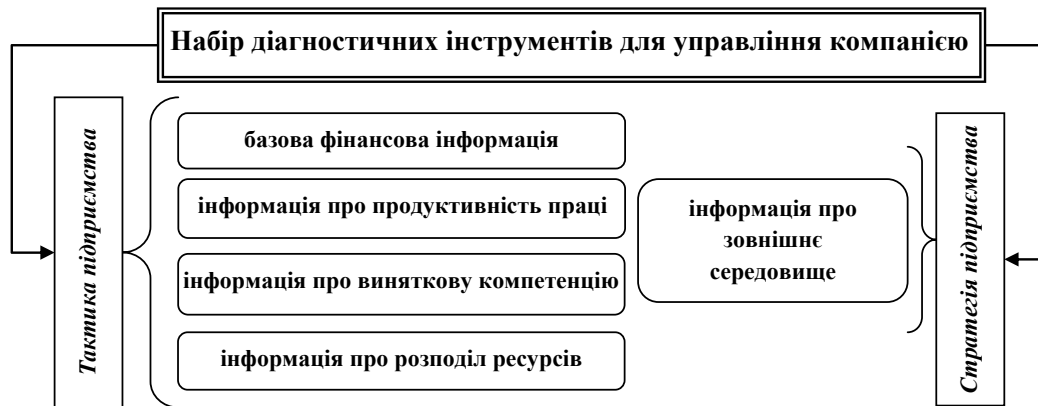


Рис. 2. Діагностичні інструментарії для управління компанією

Найстарішими з діагностичних інструментів менеджменту є прогноз потоку готівки і ліквідності, та ряд стандартних показників, які розраховуються на підприємстві. Якщо всі ці показники в нормі, то ніякої інформації вони не несуть. Якщо вони не відповідають нормі, означає існують якісь проблеми, які потрібно виявити і усунути. Ці показники можна назвати базовою інформацією.

Другий набір інструментів, що дозволяє провести діагностичне дослідження компанії, стосується продуктивності ключових ресурсів, тобто потрібні дані по сукупній продуктивності чинників виробництва. Найновіший з інструментів, який використовується для отримання інформації про ефективність організації, – порівняльний аналіз продуктивності. Це порівняння показників продуктивності даного підприємства з найвищими показниками по галузі або, ще краще, з найвищими показниками в світі. Економічний аналіз доданої вартості і порівняльний аналіз продуктивності разом забезпечують той діагностичний інструментарій, який дозволяє вимірювати і контролювати сукупну продуктивність чинників виробництва.

Третій набір інструментів стосується виняткової компетенції. Лідерство ґрунтується на здатності лідера робити щось, непосильне або неможливе для інших. Воно спирається на виняткову компетенцію, що підвищує ринкову або споживчу цінність за рахунок унікальної здатності виробника або постачальника. Але говорячи про інформацію, в основному говориться про інформацію для підприємства. Проте не меншу роль грає інформація, необхідна для роботи менеджменту. Адже для працівників інтелектуальної роботи, для менеджменту зокрема, інформація є ключовим ресурсом. Інформація об'єднує працівників один з одним і з організацією в цілому. Іншими словами, саме інформація дозволяє працівникам розумової праці виконувати свою роботу.

І останнє, де управління компанією націлене на створення матеріальних багатств, вимагає діагностичних інструментів, це розподіл обмежених ресурсів: капіталу і праці. Цих два види ресурсів реалізують на практиці всю інформацію про бізнес, якою володіє керівництво. Вони визначають якість роботи підприємства.

Перші чотири види інформації визначають тактику підприємства, а для стратегії необхідна систематизована інформація про зовнішнє середовище. Тобто інформація є тим ключовим елементом, яка визначає основні аспекти успішної діяльності компанії.

Це доводить і той факт, що інформаційна епоха створила новий тип корпорацій, матеріальні активи яких порівняно мізерні. Наприклад, залишкова вартість основного капіталу найбільшої американської компанії «Майкрософт» на кінець 1996 р. становила лише 930 млн дол. США за загального обігу 600 млрд дол. США. На кожні 100 дол., інвестованих у «Майкрософт», припадають фонди вартістю понад 1 дол. США [4]. Як зауважує Т. Стюарт: «інтелектуальні компанії намагаються звільнити свої баланси від основних фондів. Штаб-квартира розміщена в орендованому приміщенні, замість того, щоб утримувати власні вантажні парки, виробничі компанії користуються для перевезень продукції найнятим автотранспортом...» [5].

У зв'язку з цим інформація як новий фактор виробництва змінила традиційні уявлення про сутність інноваційного типу розвитку. Як відомо, Й. Шумпетер обґрунтував цей тип розвитку ще на початку ХХ ст.,

тобто ще до виникнення інформаційного суспільства. Вчений вважав формами вияву інноваційного типу розвитку такі процеси як виробництво невідомого споживачам нового продукту чи продукту з якісно новими властивостями і впровадження нового засобу виробництва, в основу якого не обов'язково покладено нове наукове відкриття [6]. Основний зміст інноваційного типу розвитку визначають шляхом поєднання індустріальних та інформаційних технологій. У теорії інноваційного розвитку Й. Шумпетера його сутність виражають насамперед предметні складові (нові товари та засоби виробництва).

Про те, що інформація на початку XXI ст. перетворилася на фактор сучасного виробництва свідчать ті факти, що новий характер праці та виробництва спричинили виникнення і дію «вартості, створеної знаннями» [7], яка властива для сфери послуг, освіти, науки, культури, охорони здоров'я. Це специфічна форма прояву інформаційної економіки, економіки знань, безпосередньо не пов'язана ні з витратами виробництва, ні з традиційною вартістю; це, по суті, грошова форма ціни продукту, що втілює нові знання у вигляді нових технологій, матеріалів, вміння і досвіду виробників.

На Всесвітньому саміті у Женеві у грудні 2003 р. значну увагу приділили процесам становлення інформаційного суспільства. На конференції ухвалили два основних документи – «Декларація принципів» та «План дій» [4, с. 220]. Відповідно до цих актів усім країнам рекомендували розробити і прийняти національні стратегії розвитку інформаційного суспільства. Такі документи є світовою програмою спільної роботи держав, спрямованої на побудову інформаційного суспільства. З цією метою передбачено розширення і розвиток міжнародного співробітництва, гарантування безпеки інформаційно-комунікаційних систем та інформаційного суспільства загалом, створення і запровадження міжнародної системи сертифікації систем і засобів інформації, підготовки кадрів.

У цьому контексті у світовому виробничому процесі доцільно виокремити дві якісно нові обставини: по-перше, перетворення інформаційної сфери у ведучий сектор економіки, де інформаційний ресурс і вироблений на його основі продукт виступають як головний засіб у виробничому процесі будь-якого товару чи послуги, а по-друге, об'єктивація вартості інформації на основі урахування інформаційної ваги при виробленні товару чи послуги.

Висновок

Отже, необмежена відтворюваність інформації, фізичне перетворення її на головні предмети праці, засоби та найважливіші продукти забезпечують високу ефективність економіки, сприяють істотним змінам у характері виробництва і відтворенні інформації, формують новий, інформаційний тип економіки. Настає час, коли переважає нематеріальне виробництво, для інформації і знання як нового фактора виробництва характерна нематеріальна природа, суспільне багатство визначається багатством людської особистості, її розумових і фізичних здібностей, тобто людським капіталом.

За допомогою інформаційної економіки та суспільства встановлюють рівновагу між задоволенням потреб людини і суспільства, з одного боку, та ресурсами природи – з іншого, забезпечують дотримання меж, за якими стає неможливим її природне відтворення.

В умовах інформаційного суспільства на першому місці перебуває не вартість, а корисність, спроможність якнайповніше задовольняти потреби людини, забезпечувати її розвиток. Втрата регулювальної сили вартості стосовно багатьох видів послуг зовсім не означає, що це призводить до зникнення ціни, грошей. У новому суспільстві гроші та їх форми навпаки широко використовуються, хоча зв'язок між ними і вартістю ускладнюється.

Література

1. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животом и машине / Н. Винер ; [пер. с англ. И. В. Соловьева, Г. Н. Пивоварова]. – М. : Наука, 1983. – 344 с.
2. Базилевич В.Д. Интеллектуальна власність : підручник / Базилевич В.Д. – К. : Знання, 2006. – 431с.
3. Пильцер П. Безграничное богатство. Теория и практика «Экономической алхимии» / П. Пильцер // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 640 с.
4. Чухно А.А. Институционально-информационная экономика : [підручник] / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К. : Вид-во «Знання», 2010. – 687 с.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе : Антология. — М. : Academia, 1999. – С. 377.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова]. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
7. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего / Т. Сакайя // Новая индустриальная волна на Западе : Антология. – М. : Academia, 1999. – С. 337–371.

Надійшла 25.10.2012; статтю представляє к. е. н. Устенко А. О.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 338.23

Б. Ю. КИШАКЕВИЧ

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

ПІДХОДИ БАЗЕЛЯ III ДО ЗНИЖЕННЯ ПРОЦИКЛІЧНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ

Досліджено очікуваний ефект від практичної реалізації основних контрциклічних заходів Базеля III, таких як введення контрциклічного буферу та буферного капіталу, оцінювання ймовірності дефолту в періоди спаду, введення коефіцієнта левериджу та інших. Проаналізовано проблему відмінності в оцінюванні зважених на ризик активів у різних країнах світу.

Expected effect from implementation of the Basel III countercyclical measures such as usage of countercyclical buffer and buffer capital, downturn PD estimation, leverage ratio and so on are explored. Divergence in risk weighted asset estimation in different countries is analyzed.

Ключові слова: Контрциклічний буфер, буферний капітал, коефіцієнт левериджу, проциклічність кредитування, Базель III, контрциклічні заходи.

Постановка проблеми. Одним з найбільш дестабілізуючих елементів фінансової кризи виявилось зростання рівня проциклічності фінансових систем практично у всіх країнах світу. Перебіг останньої світової фінансової кризи та аналіз докризового періоду показав, що у високо розвинутих країнах практично не приділялось належної уваги антикризовому регулюванню, спрямованому на згладжування циклічних коливань і стабілізації економічної рівноваги. У багатьох випадках, навпаки, проводилася проциклічна політика, яка провокувала та підтримувала циклічність економічних і фінансових процесів. Потреба у пошуку нових регуляторних механізмів стала очевидною після краху іпотечного ринку США в 2007 році, що стало початком безпрецедентної світової фінансової кризи і підґрунтям до перегляду багатьох постулатів банківського ризик-менеджменту. Безперечно, що ці події вплинули на сприйняття Базеля II, який тоді знаходився у процесі практичної реалізації, та стали причиною появи нових підходів до згладжування циклічних коливань і стабілізації економічної рівноваги, запропонованих Базельським комітетом з питань банківського нагляду. Сьогодні виникла гостра необхідність в аналізі цього пакету нововведень в регулюванні банківської діяльності, який отримав назву Базель III.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Проциклічність кредитування та аналіз ефективності методів її зниження в нових стандартах банківської діяльності Базель III є порівняно новою і не достатньо дослідженою проблемою. Дослідженню проциклічності кредитування присвячено наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як В. Міщенко, А. Незнамова [1], С. Дас [2], М. Ват [3], К.О. Попов, Ю.Н. Юденков [4], Дж. Штейн, А. Кашип [5], Б.Ю. Кишакевич [6] та інших. Теоретико-методологічні аспекти нововведень Базеля III в системі банківського регулювання, які спрямовані на зниження ефекту проциклічності кредитування подано в роботах Базельського комітету з банківського нагляду [7, 8]. Основна увага в цих дослідженнях присвячена реформуванню структури активів і капіталу банків та збільшенню частки акціонерного капіталу в структурі загального регулятивного капіталу, Аналізу запропонованих у Базелі III контрциклічних заходів приділено недостатньо уваги, незважаючи на те, що проциклічність кредитування, на думку більшості спеціалістів, була однією із головних причин руйнівних наслідків світової фінансової кризи 2007–2009 років.

Мета статті – аналіз ефективності застосування контрциклічних заходів, запропонованих у стандартах регулювання банківської діяльності Базель III.

Виклад основного матеріалу. З метою підвищення стійкості світової банківської системи та запобігання повторення глобальних фінансових криз та потрясінь, Базельський комітет із банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків 12 вересня 2010 року оголосив про заплановані зміни вимог до формування ліквідних пасивів. Нові правила банківського регулювання, які отримали назву Базель III, а також терміни їх впровадження (табл. 1) були схвалені главами центральних банків та органів фінансового нагляду 27 країн світу в кінці листопада 2010 року на саміті G20 в Сеулі.

Основна ідея запропонованих у Базелі III змін до Угоди про капітал полягає у підвищенні якості, прозорості та вдосконаленні структури банківського капіталу, підвищенні рівня покриття ризиків капіталом та стимулюванні контрциклічних заходів. Передбачається, що нові вимоги будуть спрямовані на регулювання банківської діяльності як мінімум у 27 країнах, що є членами Базельського комітету або офіційно проголосили про дотримання його вимог, і будуть впроваджуватися поступово та поетапно протягом 2013–2019 рр.

На думку більшості спеціалістів, проциклічність Базеля II закладено на рівні параметрів, які використовуються для обчислення вимог до капіталу на покриття кредитного ризику та формул, які лежать в основі IRB підходу. У більшості досліджень зроблено висновок, що для Базеля II характерна не лише проциклічність, але й пришвидшення економічних циклів. Цієї думки дотримуються, наприклад, Дж. Штейн та А. Кашип [5]. Вони відзначають, що IRB моделі з однієї сторони є значним кроком уперед у методології

вимірювання ризику на інституціональному рівні, проте з другої їх сукупний вплив на посилення проциклічності вимог до капіталу є доволі складним питанням, яке потребує додаткового дослідження. Фактично, в цих моделях закладено проциклічність зважених на ризик активів RWA через те, що RWA є зростаючою функцією від ймовірності дефолту (PD), втрат при дефолті (LGD) та загальної величини активів під ризиком (EAD). Усі ці параметри зростають під час економічних спадів, збільшуючи при цьому вимоги до капіталу і зменшуючи можливості банків надавати кредити в реальну економіку, що, у свою чергу, збільшує чутливість пропозиції кредитних ресурсів від макроекономічних чинників.

Таблиця 1

Терміни реалізації Базеля III в країнах-членах Базельського комітету [1]

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Базовий капітал першого рівня/RWA, %		3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Капітал першого рівня/RWA, %	4,0	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Власний капітал/RWA, %	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Буферний капітал/RWA, %					0,625	1,25	1,875	2,5
Контрциклічний капітал, %					0,625	1,25	1,875	2,5
Лeverидж	Моніторинг	Тестування на рівні 3 %			Коригування	Скориговане значення		
Норматив короткотерм. ліквідності	Моніторинг		≥100%	≥100%	≥100%	≥100%	≥100%	≥100%
Показник чистого стабільного фінансування	Моніторинг					>100%	>100%	

Серйозною проблемою на шляху коректного оцінювання ефекту проциклічності вимог до капіталу є відмінності в обчисленні зважених на ризик активів RWA (risk weighted asset) в Північній Америці та Європі. На цій фундаментальній проблемі наголошують багато спеціалістів, оскільки правильність обчислення RWA є визначальним при оцінюванні коефіцієнта достатності капіталу та низки інших ключових показників регулювання банківської діяльності. Дослідження Barclays Capital у квітні 2011 року показало, що питома вага зважених на ризик активів в сукупних активах банку в Європейських банках є майже у двічі меншою ніж а американських, і має тенденцію до зменшення. Так, вона зменшилась з 50% у 1993 році до 35% у 2010 році. Для порівняння, в JP Morgan частка RWA, обчисленого за Базелем I становила 56% у 2010 році [3]. Шейла Бейр з Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) наводить статистичні дані, які підтверджують, що методології обчислення RWA в різних країнах суттєво відрізняються. Дослідження Міжнародного валютного фонду за січень 2012 року теж яскраво підтверджує значні розбіжності у підходах до оцінювання RWA (рис. 1).

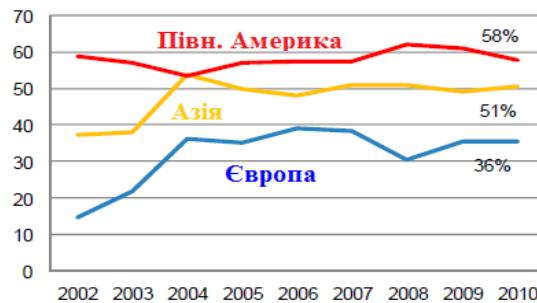


Рис. 1. Питома вага RWA у сукупних активах банків Азії, Європи та Півн. Америки у 2002–2010 роках [2]

Можна навести багато очевидних причин такої розбіжності, серед яких відмінності в бухгалтерському обліку, використання різних бізнес-моделей в американських та європейських банках, проте на сьогодні відсутні фундаментальні наукові дослідження цієї проблеми, які б лягли в основу формування уніфікованих стандартів регулювання банківської діяльності. Крім цього, на думку деяких аналітиків, проблема полягає також у тому, що американські банки мають суттєво вищі ваги ризику та питому вагу акцій у сукупних активах, ніж європейські.

Слід відзначити, що у Базелі III зроблено спробу узгодити ці відмінності з метою отримання порівнянної інформації щодо RWA для усіх банків, незалежно від їх географічного розташування.

Базельський комітет у нових стандартах «Базель III» пропонує перелік мір, спрямованих на вирішення проблеми проциклічності та підвищення рівня стійкості банківського сектору в не сприятливих економічних умовах. Ці міри переслідують наступні основні цілі:

- Знизити рівень надмірної циклічності мінімальних вимог до достатності капіталу;
- Забезпечити формування резервів на основі прогнозів;

• Створити резерви в окремих банках та банківському секторі загалом, які б могли використовуватись в періоди стресу;

• Досягнути більшої ширшої макропруденційної цілі захисту банківської системи від надмірного зростання кредитної активності банків та утворення кредитних "бульбашок" [7].

Базельський Комітет пропонує низку заходів, які мають за мету зробити банки більш стійким до такої проциклічної динаміки. Ці міри допоможуть забезпечити умови, при яких банківський сектор зміг би працювати як «поглинач» потрясінь, а не як механізм передавання ризику в фінансову систему і реальну економіку. Загалом у Базелі III можна виділити наступні ключові положення, спрямовані на згладжування ефекту проциклічності кредитування:

1) Введення буферного капіталу (буферу захисту капіталу). Буферний капітал призначений для покриття збитків, які виникають у періоди фінансової нестабільності та нестабільності і спаду в економіці (рис. 1). Банки, які не сформували буферний капітал будуть обмежені у виплатах дивідендів та бонусів. Розмір буфера – 2.5% від активів, зважених на ризик. Введення поняття "буферний капітал" передбачає нарощування банками протягом сприятливих періодів резервного запасу капіталу, який може бути використаний у випадку виникнення збитків, і тим самим сприятиме згладжуванню ефекту проциклічності. Такі накопичення можуть здійснюватись за рахунок скорочення виплати дивідендів, викупу акцій та виплати бонусів працівникам. У ролі альтернативи банки можуть також залучити нові ресурси у капітал від приватного інвесторів. Баланс між цими джерелами надходжень повинен визначатись банками. Під час виникнення стресових ситуацій або криз базовий капітал першого рівня може зменшуватись, але тільки в межах буфера збереження капіталу. Базовий капітал першого рівня повинен спочатку використовуватись для виконання мінімальних вимог (включаючи 6% для капіталу першого рівня і 8% для регулятивного капіталу), і лише після цього надлишок може бути зараховано у буфер захисту капіталу (рис. 1). Такий підхід має на меті підвищення стійкості банків до негативних змін на ринку.

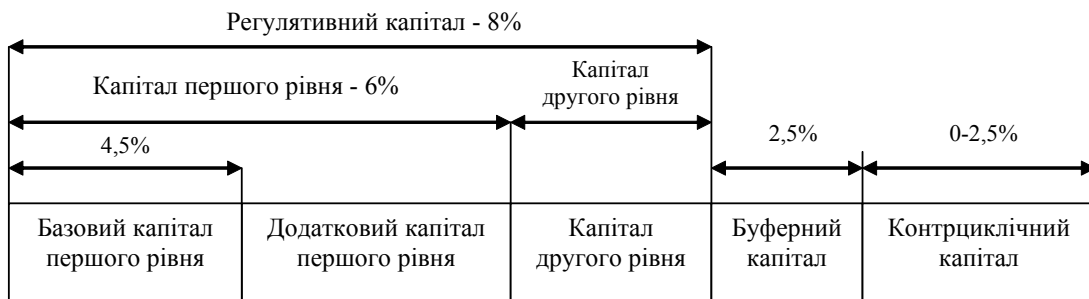


Рис. 2. Нові вимоги до достатності капіталу [4]

2) Контрциклічний капітал. Передбачається, що розмір "контрциклічного" резерву становитиме 2.5% від капіталу залежно від розмірів банків. У періоди надмірного зростання кредитування наглядові органи використовуватимуть контрциклічний буфер як інструмент макропруденційного регулювання. Контрциклічний буфер капіталу разом із буферним капіталом повинен гарантувати, що банківський сектор адекватно нарощує захист капіталу в періоди перевищення темпами кредитного зростання певного допустимого рівня. Для визначення моменту, коли регулятору необхідно приймати рішення про ввід контрциклічного буферу капіталу, на думку Базельського комітету, доцільно використовувати такий параметр, як відношення кредитів, виданих приватному сектору до ВВП. Регулятору дозволяється обрати інший параметр, який більш коректно характеризує національну банківську та фінансову системи, проте передбачається, що співвідношення кредит/ВВП не буде проігнорованим повністю. Запровадження так буферів збереження капіталу та контрциклічного буфера розпочнеться у січні 2016 року й завершиться у січні 2019-го (табл. 1).

3) Оцінювання ймовірності дефолту PD в періоди спаду (downturn PD estimation). Базель III пропонує змінити підхід до обчислення ймовірності дефолту PD, прив'язавши її до стресових періодів протягом трирічного горизонту, що дає змогу відмовитись від поточної оцінки ймовірності дефолту Point In Time estimation (PIT), яка змінюється у залежності від стану економіки. Тим самим методологія рейтингування позичальників, запропонована Базельським комітетом, робить суттєвий крок від PIT оцінок до використання TTC (Through The Cycle) рейтингів. Таке корегування ймовірності дефолту дасть змогу зменшити різницю між його поточним значенням та під час несприятливих періодів. Дослідження показують, що банки зацікавлені у використанні рейтингів на основі TTC оцінок, коли рейтинг відображає не поточний стан позичальника, а його середньострокову перспективу.

4) Введення коефіцієнта лівєриджу. В оновлених вимогах Базельського комітету передбачається обмеження банків від надмірних ризиків шляхом введення нового регулятивного показника «leverage ratio» коефіцієнта лівєриджу – відношення капіталу банку до сукупного об'єму його активів та позабалансових вимог, не зважених на ризик. Значення мінімального показника лівєриджу передбачається встановити у розмірі 2,5% для базового капіталу першого рівня і 3% для капіталу 1-го рівня [8]:

$$L_1 = \frac{\text{Common equity tier 1 capital}}{A_{\text{total}}} \geq 2,5\% ; L_2 = \frac{\text{Tier 1 capital}}{A_{\text{total}}} \geq 3,0\% .$$

Накладання обмежень на коефіцієнт левериджу буде сприяти стримуванню нарощування надмірного дисбалансу між власними ресурсами і активами в банківській системі (левериджу). Обмеження левериджу дасть змогу знизити ризик процесу делевериджу, який характерний для кризових періодів і супроводжується різким скороченням кредитної активності банків.

5) Використання стрес-VaR з метою згладжування ефекту проциклічності. Базельський комітет рекомендує упровадження методу стрес-VaR, розробленого ще у 1998 році П. Купієцом і полягає у моделюванні стрес-тестів в контексті аналітичного VaR-підходу. Це вимагатиме від банків оцінювати ЕРЕ ((Expected positive exposures) контрагентів на основі стресових сценаріїв. При обчисленні стресового VaR Базельський комітет рекомендує використовувати 12-місячний період пов'язаний, наприклад, з серйозними втратами фінансового сектору – 2007/2008 або 2008/2009 років. Перевага методу стрес-VaR полягає у тому, що цей аналіз приймає до уваги зв'язки між активами, а не фокусує увагу на окремому активі. Незважаючи на низку згаданих нововведень, спрямованих на пом'якшення ефекту проциклічності кредитування, Базель III містить деякі суперечливі положення, які, на думку деяких спеціалістів, можуть спричинити посилення проциклічності вимог до капіталу. Наприклад, заплановане збільшення ключових параметрів кредитного ризику: кореляцій та EAD (Exposure at default) з метою більш коректного відображення стресових умов, може спричинити зростання чутливості вимог до капіталу до зміни економічних умов.

Сьогодні найбільші дискусії ведуться навколо співставлення розмірів ліквідного резерву та буферного капіталу в загальному капіталі банків та щодо допустимих границь посилення вимог для окремих країн. Реалізація нових вимог означатиме необхідність залучення додаткових ліквідних ресурсів в капітал, у першу чергу за рахунок емісії акцій кредитних організацій.

Упровадження вимог Базельської угоди, безперечно має значні переваги, але існують серйозні проблеми на шляху їх реалізації у різних країнах світу і крім цього, відношення до стандартів Базель II та Базель III все ж не є однозначним у світових фінансах. По-перше, перехід на нові стандарти потребуватиме значні кошти. Так, Базельський комітет підрахував, що для виконання нових норм 94 найбільших світових банки повинні будуть збільшити свій статутний капітал на 577 млрд євро. Найбільш "чутливими" до Базеля III вважають німецькі банки. У випадку реалізації нових вимог, за словами відповідального за банківський нагляд у Федеральному союзі німецьких банків /ФСНМ/ Дірка Егера, лише десять найбільших німецьких банків потребуватимуть нового капіталу у розмірі 105 млрд євро [6].

Висновки. Головна ідея реформи світової фінансової системи з допомогою нових стандартів Базель III полягає у посиленні стійкості банківської системи за рахунок збільшення ліквідних резервів та поліпшення якості капіталу. Хоча в Базелі III передбачено низку підходів щодо зниження ефекту проциклічності кредитування, проте деякі нововведення Базеля III, на думку спеціалістів, можуть зменшити позитивний ефект від реалізації запланованих контрциклічних заходів. За попередніми оцінками, формування контрциклічного капіталу буде одним із найефективніших методів пом'якшення проциклічності системи оцінювання кредитного ризику Базель II. Згладжування оцінок ймовірності дефолту PD, формування буферного капіталу, впровадження методу стрес-VaR та коефіцієнту левериджу теж є ефективними контрциклічними засобами Базеля III. Проте, зростання кореляцій активів та EAD може призвести до збільшення чутливості кредитного ризику до коливань економічних циклів. Важливим кроком Базеля III до згладжування проциклічності достатності капіталу є уніфікація правил обчислення банками зважених на ризик активів RWA, незалежно від їх географічного розміщення. Тим самим зроблено спробу виправити характерну для Базеля II проблему відмінностей в обчисленні RWA в Північній Америці та Європі. При виборі шляху застосування стандартів Базель III необхідно враховувати національні особливості. Так, вимоги до капіталу повинні залежати від різних макроекономічних показників, таких як ВВП, рівень інфляції, відсоткових ставок, цін на нерухомість.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень може бути розроблення внутрішніх моделей оцінювання кредитоспроможності позичальників на основі TTC оцінок ймовірностей дефолту.

Література

1. Міщенко В. Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору / В. Міщенко, А. Незнамова // Вісник НБУ. – 2011. – С. 4–9.
2. Das Sonali. How Risky Are Banks' Risk Weighted Assets? Evidence from the Financial Crisis // Sonali Das, Amadou N.R. Sy / 2012. – International Monetary Fund WP/12/36. – 36 pages. Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1997749
3. Watt Michael. Europe lax on RWA calculations, says Bair [Електронний ресурс]// Michael Watt. Risk magazine 24 Jun 2011. Режим доступу : <http://www.risk.net/risk-magazine/news/2081139/europe-lax-rwa-calculations-bair>
4. Попов К.О. Мы не спешим предугадать, как Базель III нам отзоветс / К.О. Попов, Ю.Н. Юденков

// Издательский дом «Регламент-Медиа» "Внутренний контроль в кредитной организации". – 2011. – № 4. – С. 11–24.

5. Kashyap Anil K. Cyclical Implications of the Basel-II Capital Standards [Електронний ресурс] // Anil K Kashyap, Jeremy C. Stein /Federal Reserve Bank of Chicago. Economic Perspectives, 1st Quarter.–pp.18–31.

6. Кишакевич Б.Ю. Зміна пріоритетів банківського ризик-менеджменту в контексті нових стандартів «Базель III» / Б.Ю. Кишакевич, В.І. Єлейко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Посткризовий розвиток фінансової системи України: проблеми та перспективи. – Львів, 2011. – Вип. 2 (88) – С. 239–246

7. Повышение устойчивости банковского сектора [Електронний ресурс] / Базельский Комитет по банковскому надзору. Консультативный материал. – 2009. – С. 107. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/today/ms/bn/1.pdf>.

8. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems – revised version [Електронний ресурс] // June 2011. – BCBS. – May 2011. Режим доступа : <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>

Надійшла 25.10.2012; рецензент: д. е. н. Одрехівський М. В.

УДК 368

О. В. КНЕЙСЛЕР

Тернопільський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІЇ САМОРЕГУЛЮВАННЯ НА РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

В статті досліджено передумови виникнення саморегульованих організацій та необхідності їх подальшого розвитку на вітчизняному ринку перестрахування. Обґрунтовано доцільність оптимального поєднання державного регулювання та саморегулювання, що забезпечує високу прозорість та інформаційну досконалість перестраховального ринку, повноцінне нормативно-правове забезпечення та якісне надання перестраховальних послуг.

The article studied conditions of self-regulatory organizations appearing and the necessity for further development on the domestic reinsurance market. The author are identified the necessity of optimal combination of government regulation and self-regulation, that provides high transparency and information perfection on reinsurance market, a full regulatory ensuring and reinsurance services high quality.

Ключові слова: саморегулювання, інститут саморегулювання, саморегульовані організації, ринок перестрахування, державне регулювання.

Постановка проблеми. Держава на ринку перестрахування є інституціональним регулятором і центральним інституційним новатором – суб'єктом, що розробляє і визначає через систему права правила та норми поведінки, здійснює державний страховий нагляд за їх дотриманням, суб'єктом, що стимулює розвиток цього ринку. Захист інтересів перестраховальників забезпечує державне регулювання перестрахування на основі заходів макроекономічного, інституціонального і галузевого характеру.

Вітчизняні реалії засвідчують, що окрім держави, як основного інституціонального регулятора перестраховального ринку, посилюються регулюючі процеси з боку інституцій саморегулювання. Тому, при удосконаленні інституціональних засад ринку перестрахування, вирішенні найбільш важливих проблем його розвитку, необхідно оптимально поєднувати діяльність державних інституцій та саморегульованих організацій ринку, що дасть можливість врахувати та реалізувати інтереси усіх учасників національного ринку перестрахування.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у дослідження проблем регулювання ринку перестрахування зробили такі вчені-економісти, як О. Залетов, А. Завада, М. Жилкіна, Н. Ткаченко, Т. Яворська, О. Філонюк. Однак, інституціональні форми і механізми договірних відносин, інститут саморегулювання на вітчизняному перестраховальному ринку ще недостатньо досліджені, а тому потребують розробки та впровадження у перестраховальну практику.

Метою статті є дослідження основних передумов виникнення саморегульованих організацій та необхідності їх подальшого функціонування на ринку перестрахування.

Виклад матеріалу. В процесі регулювання перестраховального ринку особливе місце належить механізмам саморегулювання, які не перешкоджають процесам державного регулювання, а лише доповнюють їх. Державне регулювання сприяє коригуванню саморегульованих процесів на ринку перестрахування з метою збалансування інтересів учасників страхування та перестрахування. І як зазначає О.М. Залетов: “саморегулювання – це підтримане державою делегування регулюючих функцій окремим галузевим об'єднанням учасників ринку” [1, с. 271]. При цьому, на думку автора, сутність делегування полягає у максимальному усуненні впливу держави на ринок, щоб забезпечити сувору конкуренцію всіх з усіма. За такого розуміння у світовій практиці розглядають сутність делегованого саморегулювання, зокрема, як передачу державою частини своїх функцій щодо регулювання ринку саморегульованій організації та встановлення прав та обов'язків щодо її діяльності.

Відповідно до Федерального закону РФ “Про саморегулівні організації” №315-ФЗ від 01.12.2007 р. саморегулювання – це самостійна й ініціативна діяльність, яка здійснюється суб’єктами підприємницької або професійної діяльності, змістом якої є розробка й встановлення стандартів і правил зазначеної діяльності, а також контроль за дотриманням вимог зазначених стандартів і правил [2]. Відтак, у російському законодавстві саморегулювання носить добровільний характер та припускає встановлення правил учасниками саморегулівної організації без ухвалення правових вимог або норм з боку держави.

Зазначимо, що в діючих законодавчих актах України відсутнє визначення поняття “саморегулювання”. Колектив авторів Проекту Закону України “Про фахові саморегулівні і самоврядні об’єднання” №4841-1 від 10.09.2009 р. під саморегулюванням розуміють наявність у системі управління ознак, що відповідають критеріям фахової відповідності та які дозволяють встановлювати і підтримувати бажаний режим функціонування системи у співпраці з органами державної влади та іншими зацікавленими сторонами [3]. При цьому автори наголошують на необхідності дотримання законодавчо визначених ознак, які створюють можливості для саморегулювання та професійного самоврядування, а відтак розглядають оптимальне поєднання елементів двох зазначених вище видів саморегулювання (делегованого та добровільного).

На нашу думку, до основних передумов виникнення саморегулівних організацій та необхідності їх подальшого функціонування на ринку перестрахування належать наступні:

1) більшість положень перестраховальних процесів практично не врегульовані діючим страховим законодавством, відтак проведення різноманітних форм і методів перестрахування зумовлює необхідність застосування на основі принципу найвищої добросовісності звичаїв ділового обороту і розробки з їх допомогою кодексів професійної етики; відтак, створення та функціонування саморегулівних організацій на ринку розширюють можливості вибору ефективних форм регулювання перестраховального ринку та забезпечують інституціональну альтернативу державному регулюванню;

2) розробка рекомендованих правил та стандартів діяльності на перестраховальному ринку, типових правил договорів перестрахування, застосування яких на практиці спрощує процес вибору перестрахового продукту страховиками і допомагає здійснити їм оптимальний вибір з метою задоволення своїх потреб;

3) високий ступінь залежності ринку перестрахування від дій одного або декількох його учасників, оскільки можливе зменшення рівня довіри між ними або до галузі в цілому, у зв’язку з неякісним наданням перестраховальних послуг, що змушує об’єднання страховиків формувати професійні бар’єри для недобросовісних учасників ринку шляхом створення відповідних організацій для захисту їх інтересів;

4) здійснення відповідних заходів, спрямованих на боротьбу із зловживаннями на ринку перестрахування, які доцільно реалізувати на основі об’єднання зусиль професійних учасників ринку перестрахування, зокрема, за допомогою створення єдиної бази звітних даних і встановлення стандартів надання інформації та системи заходів для підтримки цих стандартів, що створить можливості для подолання негативних наслідків на ринку без втручання державних органів влади на добровільних і нормативних засадах;

5) низький рівень кваліфікації суб’єктів перестраховального ринку та спеціалістів з організації професійної оцінки ризиків і андеррайтингу зумовлює необхідність їх навчання та підвищення кваліфікації у спеціалізованих навчальних центрах, які доцільно створювати при об’єднаннях страховиків, що сприяє формуванню якісної професійної страхової освіти. Зокрема, в Україні такий центр підготовки та перепідготовки кадрів на страховому ринку організовано Лігою страхових організацій;

6) невизначеність у кадровому забезпеченні діяльності Нацкомфінпослуг і її пасивна позиція підвищує роль саморегулювання на страховому і перестраховальному ринках, учасники якого досить часто змушені самостійно приймати рішення за участі саморегулівних організацій.

При цьому ефективний розвиток саморегулівних організацій у сфері перестрахування можливий лише за умови, коли держава регулює перестраховальну діяльність, встановлюючи певні вимоги і норми, та водночас покладає вирішення частини проблем на інституції, створені самими учасниками перестраховального ринку, для врегулювання відносин між його учасниками та іншими державними і ринковими інституціями. Слушно стверджує О.М. Залетов: “Введення інститутів саморегулювання страхового (перестрахового) ринку, на тлі поступового скорочення ролі держави в економіці сприяє зниженню державних витрат на регулювання, велику гнучкість і більше врахування інтересів інститутів страхового ринку. Однак слід визначити, що держава повинна продовжувати встановлювати певні “правила гри” на ринку, так як використання інституту саморегулювання як альтернативного державному, може призвести до суттєвого обмеження конкуренції, створення нових або збільшення вже існуючих бар’єрів входження на ринок” [4, с.44]. Отже, інституційне середовище ринку перестрахування формують такі ринкові інституції, як саморегулівні організації, через які державні інституції можуть впливати на учасників ринку та забезпечувати збалансування їх економічних інтересів.

Серед інституцій саморегулювання ринку перестрахування в Україні доцільно виділити Лігу страхових організацій України (ЛСОУ), Асоціацію “Страховий бізнес”, Українську федерацію ubezpieczenia, які неодноразово виступали на захист інтересів суб’єктів ринку перестрахування шляхом внесення пропозицій стосовно вдосконалення нормативно-правової бази їх діяльності, доведення до учасників ринку

законодавчих актів з питань, що стосуються перестрахування. Отже, формування державного регулювання ринку перестрахування в Україні, яке базується на гармонійному поєднанні методів законодавчого і нормативно-правового регулювання, стимулювання діяльності організацій інституціональної, ділової і посередницької інфраструктури, повинно здійснюватися за одночасної участі держави і об'єднань страховиків.

Тривала кадрова невизначеність у керівництві Нацкомфінпослуг в 2011 році та пасивна позиція регулятора у сфері ринку страхування (перестрахування) посилює роль саморегулювання. Відповідно в 2011 році саморегулювними організаціями було вирішено низку суттєвих проблем. Зокрема, МТСБУ було запроваджено європротокол згідно з новим законом про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, процедура урегулювання збитків за яким відповідає міжнародним стандартам. Крім того, вперше досягнуто уніфікації підходів до акредитації страхових компаній в банківських установах відповідно до затверджених "Правил співпраці страховиків і банків, пов'язаних з страхуванням". Такі зміни, запроваджені саморегулювними організаціями, сприятимуть якісному розвитку страхових і перестраховувальних послуг, швидшим темпам інтеграції ринку перестрахування у світовий страховий простір.

Наявність в Україні значної кількості страховиків на страховому (перестраховальному) ринку, які об'єднують свої зусилля не тільки з метою захисту і лобіювання власних інтересів, але і з метою прийняття ефективних управлінських рішень та вирішення суттєвих проблем ринку, створює практичне підґрунтя для передачі саморегулювним організаціям окремих функцій держави з регулювання страхової (перестрахової) діяльності. Відповідно, представниками Комітету з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва розроблено Проект Закону України "Про саморегулювальні організації" №4841-д від 23.07.2010 р. Однак, незважаючи на високу активність саморегулювних організацій в багатьох сферах економіки, 03.02.2011р. Проект не було ухвалено, у зв'язку з необхідністю його доопрацювання.

На думку Голови Ради Ліги страхових організацій України О. Філонюка, вирішити проблему комплексного підходу до удосконалення нормативно-правового забезпечення страхового (перестраховального) ринку може і повинна єдина саморегулювальна організація, що об'єднає всіх без винятку учасників страхового ринку. При цьому він стверджує, що тільки така структура може вести відкритий і конструктивний діалог з органами державної влади, вказуючи на недоліки при прийнятті тих або інших рішень, вносячи консолідовані пропозиції з боку бізнесу [5, с.3]. Однак, дозволимо собі не погодитися з автором такої пропозиції, оскільки єдина саморегулювальна організація на страховому ринку не зможе в повному обсязі виконувати функції регулювання усіх своїх членів за різними класами їх бізнесу. Відповідно, ми дотримуємося думки, стосовно якої на ринку повинні функціонувати багато саморегулювних організацій, кожна з яких має захищати інтереси своїх членів за чітко визначеним напрямом діяльності.

Зазначимо, що Українською федерацією страхування розроблено власний проект Стратегії розвитку страхового ринку України в 2012-2020 роках, метою якої є відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими інфраструктурою, технологіями страхового ринку, з привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання [6].

Висновки. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що функціонування і розвиток ринку перестрахування передбачає активну участь держави як регулятивного органу і як суб'єкта ринкових відносин. При цьому державне регулювання враховує не лише особливості перестраховальної діяльності, а й політичні, економічні і соціальні чинники. Уся сукупність таких чинників визначає специфіку системи регулювання національного ринку перестрахування.

Для ефективного розвитку вітчизняного ринку перестрахування доцільним є оптимальне поєднання державного регулювання та саморегулювання, що забезпечить йому високу прозорість та інформаційну досконалість, повноцінне нормативно-правове забезпечення та якісне надання перестраховувальних послуг. В сучасних складних умовах економічного розвитку особливо необхідні реальні повноваження сильного, професіонального регулятора, який спрямує свої зусилля і ресурси на головні питання розвитку ринку перестрахування і за допомогою власних професіональних дій сприятиме задоволенню інтересів усіх учасників ринку. Зуважимо, що за рахунок спільних інтересів держави, страховиків та їх професійних об'єднань щодо удосконалення законодавчого регулювання ринків страхування і перестрахування розроблено Законопроект "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" №9614 від 19.12.2011 р. [7], який на даний момент знаходиться на доопрацюванні в робочій групі.

Наступним кроком є розробка Стратегії розвитку ринку перестрахування в Україні на 2012-2020 роки, ініціатором якої виступає Ліга страхових організацій України. В умовах недооцінки вагомої суспільної ролі страхування і перестрахування державою саморегулювним організаціям беруть на себе повноваження у вирішенні проблем реального стану перестраховального ринку та окреслення векторів його розбудови шляхом оновлення страхового законодавства, оздоровлення ринку, запровадження ефективних механізмів протидії та подолання наслідків фінансової кризи на ньому з метою формування в Україні прозорого та

конкурентоспроможного ринку перестраховання європейського зразка, з високим рівнем якості надання послуг та надійності перестраховального захисту.

Література

1. Залетов О.М. Убезпечення життя : [моногр.] / Залетов О.М. – К. : Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2006. – 688 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. №315-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rg.ru/2007/12/06/samoreg-dok.html>.
3. Про фахові саморегульвні і самоврядні об'єднання : Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb.../webproc4_1?pf3511=36102.
4. Залетов О.М. Саморегулювання на страховому ринку: економічна сутність і принципи / О.М. Залетов // Страхова справа. – 2012. – № 1 (45). – С. 42–45.
5. Филонюк А. Саморегулирование в сфере страхования: аннотация законопроекта № 5122 / А. Филонюк // Insurance TOP. – 2009. – №4. – С. 3.
6. Проект Стратегії розвитку страхового ринку України на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufu.org.ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.
7. Про внесення змін до Закону України Про страхування : Проект Закону №9614 від 19.12.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=42141.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Дем'янишин В. Г.

УДК 005.34 : 330.133

О. В. МІЛІНЧУК

Житомирський державний технологічний університет

ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ МОДИФІКОВАНОЇ МОДЕЛІ ДОДАНОЇ ГРОШОВОЇ ВАРТОСТІ ЯК КРИТЕРІЮ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто підхід до визначення вартості підприємства шляхом використання шведської моделі доданої грошової вартості Е.Оттосона та Ф.Вейсенріедера. Запропоновано модифікацію даної моделі, що дозволило створити систему індикаторів, врахування яких забезпечує оцінку впливу управлінських рішень на тренд вартості підприємства. Визначено переваги та недоліки, проілюстровано практику застосування даної моделі.

The content of value estimation of the enterprise was coordinated. Swedish model of Cash Value Added determination by E. Ottoson and F. Weissenrieder is further developed, which has allowed to generate the system of indexes. Control over the change in the indexes allows estimation of influence of managerial decisions on the trend enterprise value. Advantages and disadvantages of the modified model were determined; the case-study based on that model was illustrated.

Ключові слова: вартість підприємства, грошовий потік, додана грошова вартість, ефективність управління.

Вступ

Протягом останнього десятиліття спостерігається звернення науковців та практиків бізнесу до вартісної концепції управління, що обумовлено актуальністю її впливу на підвищення ефективності господарювання. Така концепція спрямована, насамперед, на оцінку управління акціонерною власністю, проте багато спеціалістів вважають її важливою і для економіки загалом: «Не капіталізовані національні ресурси в процесі їх зовнішньої капіталізації стають об'єктом експлуатації та привласнення з боку глобальних суб'єктів. Діє правило: хто капіталізує майно, той його і привласнює. Тому керована капіталізація економіки України є одним із найважливіших чинників її економічної безпеки» [1, с. 91]. Підтвердженням тому також є слова відомих американських вчених Т. Коупленда, Т. Коллера та Дж. Мурріна: «...Якщо в країнах, економіка яких не орієнтована на максимальне підвищення вартості для акціонерів, інвестори будуть отримувати меншу віддачу на вкладений капітал, ніж в країнах, що мають таку орієнтацію, то в результаті подальшої глобалізації ринку капіталу перші поступово почнуть відчувати недостатність інвестицій і все більше відставати у всесвітній конкуренції. По мірі того, як капітал стає все більш мобільним, система, що опирається на вартість, набуває більшої ваги і значення» [2, с. 26].

Постановка завдання

Етимологічно термін «Вартісно-орієнтоване управління» (англ. Value Based Management, VBM) пов'язаний із діяльністю консалтингових підприємств. Вперше був використаний в 1994 р. в книзі «Імператив вартості» [7], що написана Дж. Мактаггартом (1994 р.), одним із засновників компанії Maragon Associate, що спеціалізується на наданні послуг в сфері стратегічного і управлінського консалтингу. Розробкою показників вартісно-орієнтованого управління займалися також консультативна група LEC/Alcar (А. Рапппорт), McKinsey&Company (Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін), Stern Stewart & Co (Дж.М. Стерн, Дж.Б. Стюарт), Boston Consulting Group (Т.Г. Левіс) тощо. Отже, вартісно-орієнтоване управління – це не результат академічних узагальнень, а потужний інструмент управлінського консалтингу.

Водночас, розуміючи всю значущість вартісного підходу до управління і залежність фінансового становища підприємства від рівня досягнення вартісних орієнтирів, менеджмент ігнорує теоретично обґрунтовані методичні засади вартісно-орієнтованого управління. Ця проблема широко обговорюється в зарубіжній науково-практичній літературі, а саме в працях А. Раппарта [10]; Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурина [5]; Дж. МакТаггарта [7]; Е. Оттосона [9; 11]; Б. Мадлена [6]; Дж. Стерна, Б. Стюарта [8] тощо.

У вітчизняній науковій та практичній діяльності відсутні ґрунтовні напрацювання у сфері вартісного підходу до управління. Окремі питання управління вартістю національних підприємств розглядаються науковцями в межах досліджень проблематики корпоративного управління, формування фондового ринку, інвестиційного розвитку, конкурентоспроможності та ін. Тому актуальним залишається вивчення принципів вартісного управління з врахуванням особливостей економіки вітчизняних підприємств, зокрема розкриття критеріїв зміни ключового показника даного підходу до управління – вартості підприємства.

Критерії, що визначають вартість підприємства, можуть змінюватись залежно від виду діяльності, інвесторів, на яких вона орієнтується, та інших факторів. О. Єрофєєв, керівник групи з залучення фінансування департаменту фінансового консалтингу KPMG в Росії та країнах СНД, зазначає, що в більшості випадків на вартість компанії позитивно впливають такі фактори, як чітка стратегія та послідовна її реалізація; ефективність основної діяльності, особливо в періоди спаду; баланс між темпами зростання та ефективністю бізнесу; якісна система прогнозування і бюджетування; ефективне корпоративне управління; продумана робота з інвесторами [3, с. 158]. На думку автора, найбільш повно даним критерієм для потреб промислових підприємств відповідає показник доданої вартості, зокрема визначений на основі грошових потоків, – грошова додана вартість (CVA).

Отже, цілями даної статті є дослідження моделі визначення зміни вартості підприємства на основі динаміки створюваної доданої грошової вартості та формування системи індикаторів, врахування яких дозволить оцінювати вплив управлінських рішень на тренд вартості підприємства.

Результати дослідження

Модель CVA була запропонована шведськими вченими Е. Оттосоном та Ф. Вейсенрієдером. У вступі до своєї першої праці «Cash Value Added – a new method for measuring financial performance» (1996 р.) автори зазначають: «Протягом останньої декади науковці та практики акцентують увагу на важливості використання нефінансових результативних показників, наприклад “Balanced Scorecard”, запропоновані Р. Капланом та Д. Нортонем. Незважаючи на фокусування на нефінансових вимірниках, дані пропозиції враховують необхідність виміру успіху компанії також і в фінансових показниках. Фундаментальною проблемою корпоративного менеджменту є відсутність точного методу визначення фінансових результатів. Таким чином, менеджмент потребує модель, яка б об'єднувала минулі фінансові результати та інвестиційний вимір з метою кращого стратегічного вибору. Модель також повинна мати вартісно-орієнтований підхід на основі дисконтованих грошових потоків, так як грошові потоки з врахуванням фактору часу визначають вартість підприємства» [9, с. 2]. В даній праці автори запропонували таку модель та розвинули її в наступній – «Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added» (1997 р.) [11].

Модель CVA базується на поділі всіх інвестицій на стратегічні (створюють додаткову вартість для інвесторів) та нестратегічні (підтримують створення вартості стратегічними інвестиціями). Для розрахунку необхідно визначити наступні статті:

- прибуток до амортизаційних та податкових відрахувань (Earnings Before Depreciation and Tax adjusted for non-cash charges, EBDIT);
- рух робочого капіталу (Working Capital Movement);
- нестратегічні інвестиції (Non-Strategic Investments).

Сума перерахованих статей формує операційний грошовий потік (Operation Cash Flows, OCF), який порівнюється із необхідним операційним грошовим потоком для покриття фінансових вимог інвесторів від стратегічних інвестицій (Operation Cash Flows Demand, OCFD). Різниця між операційним грошовим потоком та необхідним операційним грошовим потоком формує грошову додану вартість (CVA = OCF - OCFD) [9, с. 5].

Поряд з перевагами моделі CVA, що є наслідком використання методу дисконтування грошових потоків, для неї характерні ряд недоліків, зокрема, це проблема суб'єктивності очікувань майбутніх грошових потоків, складності розрахунку ключових факторів моделі та можливості маніпуляції даними параметрами. З метою більш широкого практичного використання даної моделі у вітчизняній практиці необхідно більш глибоко дослідити методику визначення операційних грошових потоків (OCF). Крім того, варто продовжити дослідження шляхом модифікування порядку визначення необхідних операційних грошових потоків (OCFD) шляхом врахування очікувань ефективності стратегічних інвестицій (α).

Запропонована модифікація, що зображена на рис. 1, відрізняється від базової моделі порядком розрахунку OCFD. Аналогічно базовій моделі CVA, OCFD включає серію мінімально необхідних платежів для покриття стратегічних інвестицій, відмінною ознакою є те, що для кожного періоду OCFD не є константою і залежить від ефективності операційної діяльності в прогнозному періоді.

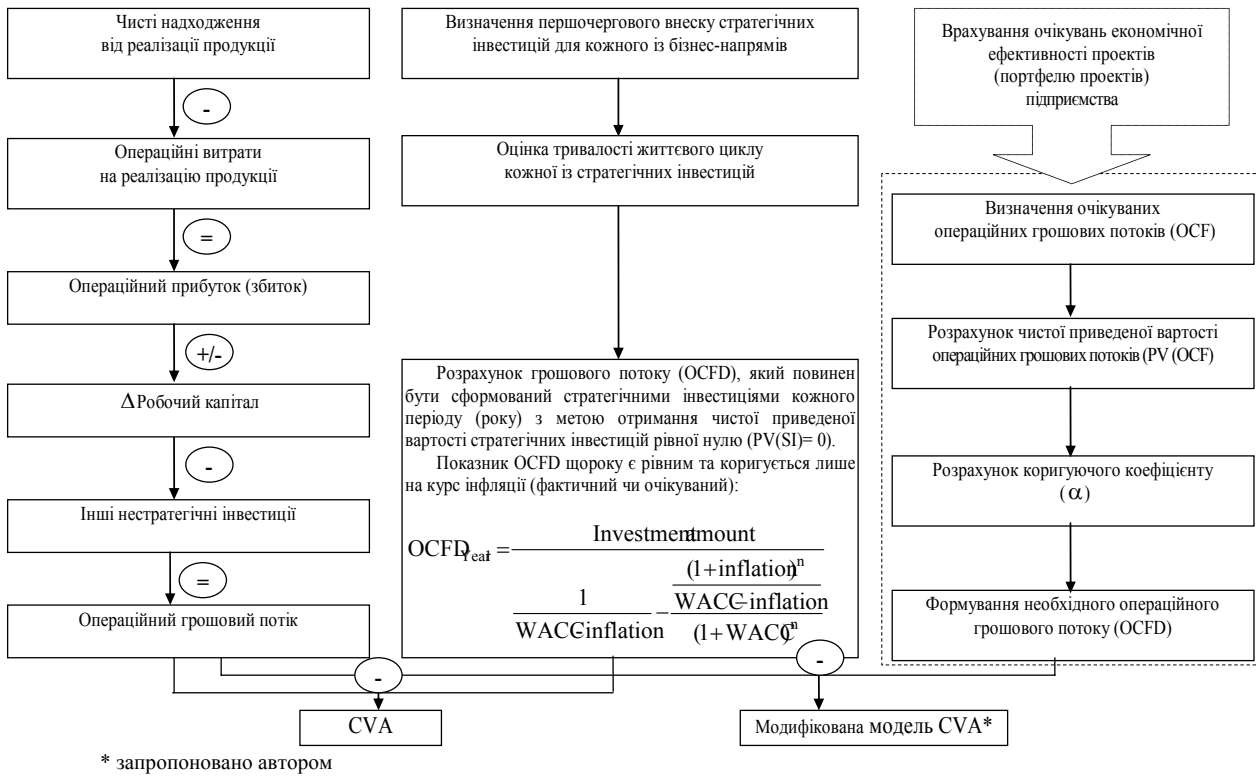


Рис. 1. Порівняння розрахунку CVA та модифікованої моделі грошової доданої вартості (MCVA)
 Джерело: узагальнено автором [9; 11]

Запропонована модифікація моделі включає чотири основні етапи. На першому етапі визначається шаблон очікуваних операційних грошових потоків (Expected Operation Cash Flows, E(OCF)), що виникає в результаті стратегічних інвестицій в окремий проект чи портфель стратегічних інвестицій. Передбачається, що по кожному стратегічному вкладенню керівництво підприємства має чіткі очікування відносно величини та часу надходження майбутніх грошових потоків, що будуть генеровані даними інвестиціями.

На другому етапі розраховується поточна приведена вартість очікуваних операційних грошових потоків, PV(OCF). Як ставку дисконтування пропонуємо використовувати середньозважену вартість капіталу по проекту (портфелю стратегічних інвестицій підприємства), WACC:

$$PV(OCF) = \frac{E(OCF_1)}{1+WACC} + \frac{E(OCF_2)}{(1+WACC)^2} + \dots + \frac{E(OCF_n)}{(1+WACC)^n} = \sum \frac{E(OCF_n)}{(1+WACC)^n} \quad (1)$$

Потім проводиться розрахунок коригуючого коефіцієнту:

$$\alpha = \frac{SI}{PV(OCF)} \quad (2)$$

Економічний зміст коефіцієнту α більш зрозумілий через обернений показник $1/\alpha$, який є інвестиційним мультиплікатором проекту чи $INDEX_{MCVA}$ на ex ante основі. Він характеризує, в скільки разів приведена вартість грошового потоку, генерованого стратегічними інвестиціями, перевищує їх фактичну величину. Даний показник, розрахований для різних бізнес-напрямів, центрів відповідальності, проектів тощо дозволяє порівнювати їх ефективність.

На заключному етапі розрахунку безпосередньо визначається величина необхідного операційного грошового потоку за наступною формулою:

$$OCFD_n = \alpha \times E(OCF_n) \quad (3)$$

Аналогічно до базової моделі CVA Е. Оттосона та Ф. Вейсенріедера для цілей вартісного управління важливим також є розрахунок інших абсолютних та відносних індикаторів зміни вартості підприємства [11, с. 6]. Наприклад, абсолютний індикатор – кумулятивна грошова додана вартість $MCVA_{CUMULATIVE}$:

$$MCVA_{\text{CUMULATIVE}} = \sum_{i=1}^n PV(OCF_n) - \sum_{n=1}^n PV(OCFD_n). \quad (4)$$

Варто зазначити, що розрахунок даного показника приведений у вартості до базового року проекту (портфелю проектів). Для оцінки ефективності використання на ex ante та ex post основах в моделі MCVA використовується $MCVA_{\text{INDEX}}$ та $MCVA_{\text{CUM}}$:

$$MCVA_{\text{INDEX}} = \frac{OCF_n}{OCFD_n}, \quad (5)$$

$$MCVA_{\text{CUM}} = \frac{\sum_{n=1}^n PV(OCF_n)}{\sum_{n=1}^n PV(OCFD_n)}. \quad (6)$$

$MCVA_{\text{INDEX}} > 1$ свідчить, що в досліджуваному періоді, стратегічні інвестиції згенерували операційний грошовий потік, достатній для покриття витрат на їх здійснення. І, навпаки, $MCVA_{\text{INDEX}} < 1$ свідчить, що стратегічні інвестиції не перевищили мінімальний поріг рівний OCFD.

$MCVA_{\text{CUM}}$ відображає результат діяльності підприємства не лише в поточному, але й в попередніх періодах. Даний індекс характеризує історичну економічну рентабельність операційної діяльності підприємства. $MCVA_{\text{CUM}} > 1$ свідчить, що з початку життєвого циклу до теперішнього моменту часу, стратегічні інвестиції згенерували сумарний операційний грошовий потік, який перевищує витрати на їх реалізацію, і навпаки.

Варто ще раз наголосити на необхідності використання моделі MCVA в системі вартісно-орієнтованого управління підприємства як індикатора створення (руйнування) вартості. Протягом життєвого циклу підприємства (стратегічних інвестицій) модель надає своєрідну систему сигналів, на яку орієнтується менеджмент підприємства при прийнятті управлінських рішень та оцінки їх ефективності в умовах обмеженості інформації. При цьому задача менеджменту зводиться до інтерпретації отриманих сигналів і внесення своєчасних коригувань в господарську діяльність підприємства:

- $MCVA < 0$ та $MCVA_{\text{INDEX}} < 1$ сигналізує про потенційні проблеми: операційний грошовий потік в досліджуваному періоді не досягнув мінімально необхідного рівня, який, в свою чергу, визначається відповідно до очікувань ефективності інвестицій.

- $MCVA_{\text{CUM}} < 1$ характеризує неефективність стратегічних інвестицій з початку періоду їх інвестування.

Слід підкреслити, що виявлення негативної (позитивної) динаміки є лише сигналом, а не фактом руйнування (створення) вартості підприємства. Висновок про тенденцію зміни вартості здійснюється на основі наявних на дату проведення аналізу очікувань відносно майбутніх операційних грошових потоків. Отже, зміна майбутніх OCF змінить заключне значення вартості (після завершення життєвого циклу інвестицій).

Розглянемо ситуацію, коли вищим менеджментом ТДВ «Житомирські ласощі» затверджено план з технічного розвитку, що дозволяє наростити виробничі потужності та збільшити чисельність працюючих. З цією метою планується залучити від основного інвестора, наприклад Delta Capital S.A. (Швейцарія), стратегічні інвестиції на суму 1500 тис. євро. Очікуваний період використання нових виробничих потужностей – 10 років. Уже через рік після запуску нового цеху (карамельного) очікується, що компанія отримає чистий дохід в розмірі 50 % від обсягу стратегічних інвестицій. В наступні роки чиста виручка від реалізації продукції буде зростати постійними темпами пропорційно річному рівню інфляції. Обсяг операційних витрат – 40 % чистого доходу від реалізації. Крім того, використання нової технології вимагатиме щорічного нарощування оборотного капіталу, а також додаткових інвестицій в розмірі 4 % та 10 % від чистого доходу відповідно. Очікуваний середньорічний темп інфляції – 10 %, а середньозважені витрати на капітал – 15 % (WACC).

Розрахунки щодо значень операційних грошових потоків у 2010–2019 рр. та їх вплив на зміну вартісних показників підприємства представлено в табл. 1. Як видно із даних табл. 1, за умови незмінності запланованих вихідних даних (*найбільш ймовірний варіант*), значення MCVA є позитивним протягом усіх досліджуваних періодів, що свідчить, що аналізоване інвестиційне рішення направлено на зростання вартості підприємства.

Очевидно, що при оцінці стратегічних інвестиційних рішень з позиції дисконтування операційних грошових потоків, основним критерієм створення вартості є позитивне значення чистої приведеної вартості:

$$PV(OCF) - PV(SI) > 0 \Rightarrow PV(OCF) > PV(SI). \quad (7)$$

Розрахункові дані вказують, що чиста приведена вартість інвестиційної програми підприємства стає додатною у 2015 р., що графічно видно з рис. 2.

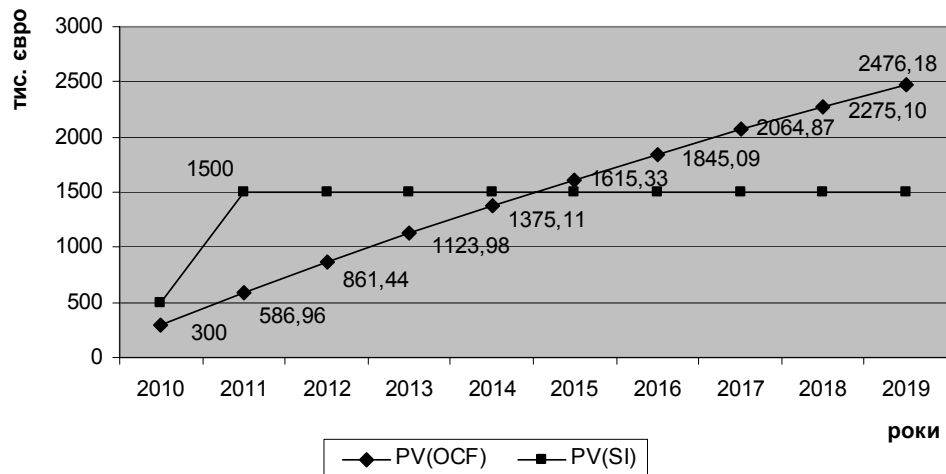


Рис. 2. Аналіз створення (руйнування) вартості ТДВ «Житомирські ласощі» (найбільш ймовірний сценарій)

В даній господарській ситуації розрахунок MCVA вказує на створення вартості підприємства у результаті запропонованих заходів. Однак, фактичні дані 2016–2017 рр. можуть повністю змінити тренд вартості підприємства. З цією метою необхідно розглянути *песимістичний варіант* розвитку ситуації.

Таблиця 1

**Вплив бюджетних показників на зміну вартості ТДВ «Житомирські ласощі»
(на основі модифікованої моделі CVA), тис. євро**

Найменування показника	2010 р.*	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Пост-прогнозний період (TV)
1. Стратегічні інвестиції (SI)	1500,00	–	–	–	–	–	–	–	–	–	X
2. Розрахунок операційного грошового потоку (OCF)											
2.1. Чисті надходження від реалізації продукції:											
2.1.1. Варіант 1 (найбільш ймовірний варіант)	750,00	825,00	907,50	998,25	1098,08	1207,88	1328,67	1461,54	1607,69	1768,46	X
2.1.2. Варіант 2 (оптимістичний)	750,00	825,00	907,50	998,25	1098,08	1207,88	1328,67	1461,54	1607,69	1768,46	...
2.1.3. Варіант 3 (песимістичний варіант)	750,00	825,00	907,50	998,25	1098,08	1207,88	603,94	301,97	150,99	75,49	X
2.2. Операційні витрати	300,00	330,00	363,00	399,30	439,23	483,15	531,47	584,62	643,08	707,38	X
2.3. Робочий капітал	30,00	33,00	36,30	39,93	43,92	48,32	53,15	58,46	64,31	70,74	X
2.4. Інші нестратегічні інвестиції	75,00	82,50	90,75	99,83	109,81	120,79	132,87	146,15	160,77	176,85	X
Операційний грошовий потік (OCF)											
Варіант 1 (найбільш ймовірний)	345,00	379,50	417,45	459,20	505,11	555,63	611,19	672,31	739,54	813,49	X
Варіант 2 (оптимістичний)	345,00	379,50	417,45	459,20	505,11	555,63	611,19	672,31	739,54	813,49	17896,78
Варіант 3 (песимістичний)	345,00	379,50	417,45	459,20	505,11	555,63	-113,54	-487,27	-717,17	-879,47	X
3. Необхідний операційний грошовий потік (OCFD)											
Варіант 1 (E(OCF) x $\alpha = 0,6$ x E(OCF))	208,99	229,89	252,88	278,17	305,98	336,58	370,24	407,27	447,99	492,79	X
Варіант 2 (E(OCF) x $\alpha = 0,2$ x E(OCF))	75,00	82,50	90,75	99,83	109,81	120,79	132,87	146,15	160,77	176,85	3890,61
Варіант 3 (E(OCF) x $\alpha = 1,3$ x E(OCF))	453,48	498,82	548,71	603,58	663,94	730,33	-113,54	-487,27	-717,17	-879,47	X
4. Модифікована грошова додана вартість (CVA)											
Варіант 1 (найбільш ймовірний)	136,01	149,61	164,57	181,03	199,13	219,04	240,95	265,04	291,55	320,70	X
Варіант 2 (оптимістичний)	270,00	297,00	326,70	359,37	395,31	434,84	478,32	526,15	578,77	636,65	14006,17
Варіант 3 (песимістичний)	-108,48	-119,32	-131,26	-144,39	-158,83	-174,70	0,00	0,00	0,00	0,00	X
5. MCVA _{INDEX}											
Варіант 1 (найбільш ймовірний)	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	1,65	X
Варіант 2 (оптимістичний)	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60	4,60
Варіант 3 (песимістичний)	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	1,00	1,00	1,00	1,00	X

Джерело: розраховано автором [4]

В умовах жорсткої конкуренції серед лідерів кондитерського ринку України можливим стає факт впровадження аналогічної інноваційної технологічної лінії у конкурентів на етапі зростання життєвого циклу проекту на ТДВ «Житомирські ласощі». Таким чином, чисті грошові потоки із 2015 р. скорочуватимуться на 50 % щороку, при цьому операційні витрати, зміна робочого капіталу та інші нестратегічні інвестиції залишатимуться незмінними. А отже, в 2016–2019 рр. операційні грошові потоки стануть від’ємними, що призведе до виводу керівництвом підприємства даної технології із промислового використання (рис. 3).

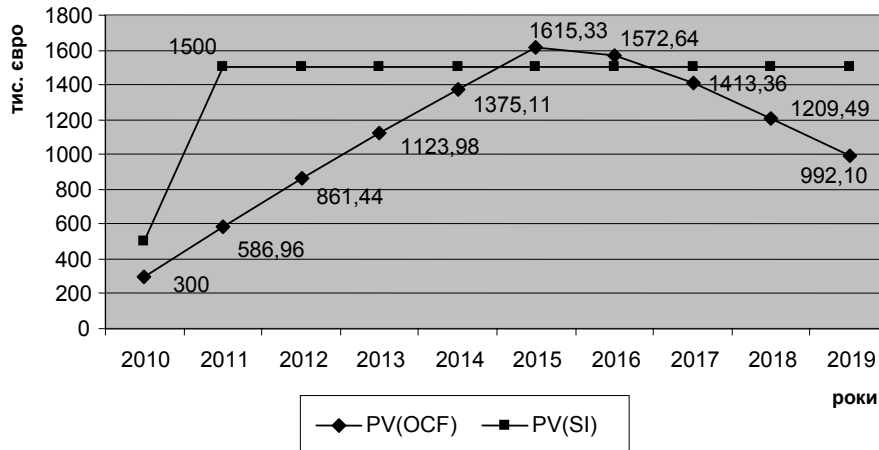


Рис. 3. Аналіз створення (руйнування) вартості ТДВ «Житомирські ласощі» (песимістичний сценарій)

Відповідно до песимістичного варіанту, інвестиції в кінці свого життєвого циклу генеруватимуть виручку недостатню для покриття понесених операційних витрат. В даному випадку базова версія MCVA не придатна для оцінки ефективності інвестиційної програми. З метою управління вартістю на основі моделі MCVA в аналогічних господарських ситуаціях слід змінити алгоритм розрахунку необхідного операційного грошового потоку. В цьому випадку модифікована версія розрахунку $OCFD'$ включатиме наступні етапи:

- 1) визначення шаблону очікуваних операційних грошових потоків;
- 2) розрахунок поточної приведеної вартості очікуваних позитивних операційних грошових потоків;
- 3) розрахунок поточної приведеної вартості очікуваних від’ємних операційних грошових потоків;
- 4) розрахунок поточної приведеної вартості серії стратегічних інвестиційних платежів (SI');
- 5) розрахунок коригуючого коефіцієнту (α);
- 6) розрахунок необхідного операційного грошового потоку.

Розрахунок поточної приведеної вартості OCF розподілений на два компоненти:

- а) розрахунок поточної приведеної вартості очікуваних позитивних операційних грошових потоків (тис. євро):

$$PV(OCF)^+ = \frac{\max[E(OCF_1), 0]}{1+WACC} + \frac{\max[E(OCF_2), 0]}{(1+WACC)^2} + \dots = \sum_{t=0}^T \frac{\max[E(OCF_t), 0]}{(1+WACC)^t} = \frac{345.00}{1+0.15} + \frac{379.50}{(1+0.15)^2} + \frac{417.45}{(1+0.15)^3} + \frac{459.20}{(1+0.15)^4} + \frac{505.11}{(1+0.15)^5} + \frac{555.63}{(1+0.15)^6} = 1615.33$$

- б) розрахунок поточної приведеної вартості очікуваних від’ємних операційних грошових потоків (тис. євро):

$$PV(OCF)^- = \frac{\min[E(OCF_1), 0]}{1+WACC} + \frac{\min[E(OCF_2), 0]}{(1+WACC)^2} + \dots = \sum_{t=0}^T \frac{\min[E(OCF_t), 0]}{(1+WACC)^t} = \frac{-113.54}{(1+0.15)^7} + \frac{-487.27}{(1+0.15)^8} + \frac{-717.17}{(1+0.15)^9} + \frac{-879.77}{(1+0.15)^{10}} = -623.23$$

Порядок розрахунку коригуючого коефіцієнту α змінено шляхом перетворення наступного рівняння:

$$SI' = \alpha \times PV_{OCF^+} + PV_{OCF^-} \quad \text{в } \alpha = \frac{SI' - PV(OCF)^-}{PV(OCF)^+} \quad (8)$$

Отже,

$$\alpha = \frac{1500 - (-623.23)}{1615.33} = 1.31.$$

Оскільки поточна приведена вартість від'ємного грошового потоку менше нуля, віднімання $PV(OCF)^-$ означає додавання даного компонента до обсягу стратегічних інвестицій, що еквівалентно розгляду від'ємних грошових потоків в якості додаткових інвестиційних платежів.

Таким чином, формула розрахунку безпосереднього значення необхідного операційного грошового потоку також змінюється у наступну:

$$OCFD'_t = \min [\alpha \times E(OCF_t), E(OCF_t)]. \quad (9)$$

У випадку, якщо необхідний операційний грошовий потік додатний, то $OCFD'_t = \alpha \times E(OCF_t)$. Отже, перевищення даного рівня фактичним операційним грошовим потоком свідчить про створення вартості через отримання надприбутку (забезпечення більш високої, ніж планувалось, рентабельності). У випадку, якщо необхідний операційний грошовий потік від'ємний, то $OCFD'_t = E(OCF_t)$. В періоди негативних операційних грошових потоків, OCFD також від'ємний. В цьому випадку $OCFD'_t$ виконує роль певного дотаційного платежу. В такі роки позитивне значення MCVA можливе лише у випадку, якщо фактичний операційний грошовий потік перевищить очікуваний рівень, тобто відтік грошових коштів буде менше запланованого.

Відповідно до проведених розрахунків за песимістичним сценарієм, $MCVA < 0$, $MCVA_{INDEX} < 1$ та $MVCVA_{SUM} < 1$ протягом 2010–2015 рр., що свідчить про неефективність даного стратегічного рішення та необхідність його коригування. Зокрема, проектом, по-перше, повинно бути передбачено оновлення асортименту протягом перших п'яти років життєвого циклу, по-друге, модернізація технологічної лінії в 2016-2019 рр.

Оптимістичний варіант передбачає безстроковість інвестиційної програми. Будівництво нових виробничих потужностей, запуск інноваційної технології на ЗАТ «Житомирські ласощі» – це приклад стратегічних інвестицій, які носять довгостроковий характер з точки зору очікуваного горизонту генерації операційних грошових потоків. Таким чином, в моделі MCVA в таких випадках T наближається до безкінечності. В даній господарській ситуації варто розділити горизонт прогнозування на дві складові: прогнозний та постпрогнозний періоди, та змінити алгоритм розрахунку OCFD в частині калькулювання поточної приведеної вартості OCF:

$$\begin{aligned} PV(OCF) &= \frac{E(OCF_1)}{1+WACC} + \frac{E(OCF_2)}{(1+WACC)^2} + \dots + \frac{E(OCF_T)+TV}{(1+WACC)^T} = \\ &= \sum_{t=1}^T \frac{E(OCF_t)}{(1+WACC)^t} + \frac{TV}{(1+WACC)^T}, \end{aligned} \quad (10)$$

де TV – постпрогнозна вартість.

На думку автора, розрахунок постпрогносної вартості варто проводити на основі моделі Гордона:

$$TV = \frac{E(OCF_T)(1+g)}{R-g}, \quad (11)$$

де g – темп приросту очікуваного операційного грошового потоку в постпрогнозному періоді.

Отже, для інвестиційного проекту ТДВ «Житомирські ласощі» постпрогнозна вартість буде наступною (тис. євро):

$$TV = \frac{813.49 \times (1+0.1)}{0.15-0.1} = 17896.78.$$

Приведена вартість очікуваних операційних грошових потоків за оптимістичним сценарієм буде розраховуватись таким чином (тис. євро):

$$PV(OCF) = \frac{345.00}{1+0.15} + \frac{379.50}{(1+0.15)^2} + \dots + \frac{813.49+17896.78}{(1+0.15)^{10}} =$$

$$= \sum_{t=1}^{10} \frac{E(OCF_t)}{(1+0.15)^t} + \frac{17896.79}{(1+0.15)^{10}} = 6899.99 .$$

Відповідно скоригованим буде розрахунок коефіцієнту α :

$$\alpha = \frac{1500}{6899.99} = 0.217392 .$$

За оптимістичним сценарієм, щоб отримати 1 євро операційного грошового потоку, підприємством витратиться 0,22 євро стратегічних інвестицій, тобто на 0,39 євро менше, ніж за найбільш ймовірним сценарієм, та на 1,1 євро менше, ніж в песимістичному варіанті розвитку господарської ситуації. Таким чином, бачимо важливість врахування даного коефіцієнту при використанні модифікованої моделі CVA як ключового показника вартісно-орієнтованої системи бюджетування на підприємствах харчової промисловості. Варто узагальнити, на момент розрахунку дане інвестиційне рішення за оптимістичним сценарієм є виправданим з точки зору інтересів акціонерів.

Варто зазначити, що ієрархічна корпоративна система показників, топ-показником якої запропоновано використовувати модифіковану модель розрахунку CVA, з метою ефективного її функціонування повинна бути деталізована в індивідуальних планах працівників підприємства. Лише за умови особистої відповідальності можливо побудувати діючу систему мотивації, яка б забезпечила досягнення загальнокорпоративних стратегічних цілей.

В практичній роботі при формуванні бюджетних показників менеджери використовують, як правило, ієрархічну систему фінансового контролю «згори-вниз». Це є зручним та простим методом трансформації загального показника стратегічного рівня в драйвера (фактори) тактичного рівня, які визначають чи руйнують вартість. При використанні модифікованої моделі CVA декомпозиція індексу MCVA має наступний вигляд:

$$MCVA_{INDEX} = \frac{OCF_n}{OCFD_n} = \frac{EBIDTA_t + \Delta WC_t + MI}{OCFD_t} . \quad (12)$$

Поділимо чисельник та знаменник отриманої формули на доход (виручку) від реалізації продукції (Sales) та отримаємо рівняння індексу MCVA, але в маржинальному зрізі:

$$MCVA_{INDEX} = \frac{EBDIT_t + \Delta WC_t + MI_t}{Sales_t} = \frac{EBDIT_{margin} - WC_{margin} - MI_{margin}}{OCFD_{margin} \cdot \frac{OCFD_t}{Sales_t}} , \quad (13)$$

де $Sales_t$ – чистий доход (виручка) від реалізації продукції;

ΔWC_t – зміни оборотного капіталу в період t ;

MI_t – підтримуючі інвестиції в період t ;

$EBDIT_{margin}$ – рентабельність операційної діяльності;

$\frac{1}{WC_{margin}}$ – оборотність інвестицій в оборотний капітал;

$\frac{1}{MI_{margin}}$ – оборотність підтримуючих (нестратегічних інвестицій);

$OCFD_{margin}$ – рентабельність необхідного операційного грошового потоку.

Дана форма відображення модифікованого індексу CVA дозволяє виділити ключові фактори формування вартості, якими є:

1) ефективне управління операційною діяльністю підприємства ($EBDIT_{margin}$);

2) ефективне управління оборотним капіталом підприємства (WC_{margin});

3) управління стратегічними ($OCFD_{margin}$) та підтримуючими нестратегічними (MI_{margin}) інвестиціями.

Порівняння переваг та недоліків запропонованої модифікованої моделі Е. Оттосона та Ф. Вейсенріедера проведено в табл. 2.

Узагальнена характеристика переваг та недоліків модифікованої моделі грошової доданої вартості (CVA)

Переваги модифікованої моделі CVA	Недоліки модифікованої моделі CVA
<p>Модель придатна для використання у всіх галузях промисловості для вирішення широкого кола завдань, зокрема може використовуватись на підприємствах різних форм власності як вартісно-орієнтований показник діяльності підприємства в цілому та окремих бізнес-напрямків.</p>	<p>У процесі використання методу дисконтованих грошових потоків, для моделі характерний такий побічний ефект як суб'єктивність очікувань майбутніх грошових потоків, складність розрахунку ключових факторів та можливість маніпуляцій з боку топ-менеджменту даними параметрами.</p>
<p>Чіткі орієнтири на ті показники, що є факторами впливу на CVA, а отже, можливість оперативно відстежувати результати реалізації проектів та інвестиційної вартості підприємства в цілому.</p>	<p>Відсутність однозначних критеріїв розподілу інвестицій на стратегічні та підтримуючі. На практиці може виникнути ситуація, коли неправильна класифікація витрат суттєво негативно впливає на якість процесів стратегічного планування та формування бюджетних показників на підприємстві.</p>
<p>Модель дозволяє відслідковувати чи покривають поточні операційні грошові потоки мінімально необхідний рівень, забезпечуючи ефективний контроль і, при необхідності, своєчасне втручання в процес реалізації інвестиційних рішень</p>	<p>Це пов'язано з тим, що віднесення витрат до стратегічних інвестицій, означає їх капіталізацію протягом терміну життя проекту. В результаті цього відбувається «розмивання» цих витрат: загальна величина стратегічних інвестицій та величина мінімально необхідного грошового потоку протягом всіх періодів зростають. При цьому поточні витрати в періоді, коли досліджувані витрати виникли, понижуються, що в свою чергу, призводить до покращення значень MCVA та MCVA_{INDEX} в тактичній перспективі шляхом їх погіршення в довгостроковій.</p>
<p>Модель надає можливість менеджерам отримати базу для порівняння, окреслюючи стратегічні орієнтири, яких необхідно досягнути і по можливості перевищити в кожному звітному періоді. Це забезпечує краще розуміння менеджерами всіх рівнів бізнесу підприємства взаємозв'язку вну-трішніх бізнес-процесів, а також здатності інвестицій генерувати грошові потоки як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.</p>	<p>Проблема «принципал-агент» – це проблема не тільки відношень між власниками (інвесторами) та менеджментом, але й проблема взаємовідносин між різними рівнями управління в рамках підприємства в умовах невизначеності бізнес-середовища та інформаційної асиметрії між учасниками економічних відносин. В цих умовах модель не дозволяє вирішити можливі маніпуляції з вхідними параметрами, так як більшість змінних є оціночними припущеннями, таким чином, помилки неминучі.</p>
<p>Незалежність результатів від прийнятої на підприємстві облікової політики. Оскільки модифікована модель базується на аналізі грошових потоків, то база для розрахунку показників моделі – це дані бази даних системи бюджетування.</p>	
<p>Базуючись на грошових потоках, модель не є складною у використанні, при цьому її результати легко піддаються однозначній інтерпретації. MCVA дозволяє акцентувати увагу на ключових драйверах вартості, управління якими є актуальним.</p>	

Джерело: узагальнено автором

Висновок

Більшість із недоліків MCVA притаманні й іншим моделям управління вартістю. При цьому, на погляд автора, переваги переважають, що робить модель конкурентоздатною в практичній роботі, зокрема підприємств харчової промисловості. З метою ефективної реалізації даної моделі на всіх рівнях управління варто інтегрувати визначені вартісні індикатори в систему стратегічних показників окремих бізнес-напрямків, центрів відповідальності, підрозділів та кожного працівника підприємства. З цією метою доцільно розробити та впровадити у використання підхід приведення індивідуальних планів працівника у відповідність загальнокорпоративним, суть якого у самостійному формуванні працівником особистих показників, а також цілей, які деталізують ключові показники підрозділів та підприємства в цілому.

Література

1. Капіталізація економіки: проблеми та перспективи (матеріали семінару) // Економічна теорія. – 2006. – №3. – С. 89–101.
2. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. ; пер. с англ. – [2-е изд., стер.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 576 с.
3. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія / Т. В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
4. Мілінчук О.В. Вартісно-орієнтоване бюджетування як підхід до управління підприємствами харчової промисловості : дис. канд. екон. Наук : 08.00.04 / О.В. Мілінчук ; Націон. ун-т харч. технологій. – К., 2011. – 220 с.
5. Copland T. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies / T. Copland, T. Koller, J. Murrin. – N.Y. : John Wiley&Sons, 1995.
6. Madden B. CFROI Valuation: A total System Approach to Valuing the Firm. – Oxford, MA: Butterworth-Heinemann, 1999.

7. McTaggart J. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns / J. McTaggart, P. Contes, M. Mankins. – NY. : The Free Press. – 1994. – 367 p.
8. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. – N.Y. : Harper Business, 1999.
9. Ottoson E. CVA, Cash Value Added – a new method for measuring financial performance / Eric Ottoson, Frederic Weissenrieder // Gothenburg University Department of Economics. – 1996. – Study No 1996:1 – 10 p.
10. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. – N.Y. : Free Press, 1986.
11. Weissenrieder F. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added / Frederic Weissenrieder // Gothenburg Studies in Financial Economics. – 1997. – Study No 1997:3. – 42 p.

Надійшла 03.10.2012; рецензент: д. е. н. Тарасюк Г. Н.

УДК 336.02.316

О. О. РАДЕЦЬКА

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Досліджено проблемні питання та дисбаланси сучасного пенсійного забезпечення населення України, визначено ризики та першочергові кроки реформування пенсійної системи. Обґрунтовано найбільш пріоритетні напрямки та запропоновано шляхи удосконалення державного управління соціальним забезпеченням населення.

Researched issues and imbalances of modern pension population of Ukraine are defined risks and immediate steps to reform pension systems. Grounded most priorities and proposes ways to improve government social welfare of the population.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, фонд соціального страхування, єдиний соціальний внесок.

Вступ

Становлення та безкризовий розвиток соціальної сфери України неможливі без урахування та вирішення наступних проблем: зростання рівня життя населення, поліпшення житлових умов, підвищення якості медичного обслуговування; покращення умов праці та екологічної обстановки; забезпечення зайнятості населення; впровадження в практику діяльності суб'єктів господарювання комплексу заходів із соціального захисту працівників; нормалізація процесу пенсійного забезпечення.

Вирішення вказаних проблем тісно пов'язане з розв'язанням наукових і практичних завдань щодо наукового обґрунтування стратегічних планів та оптимального розподілу ресурсів, необхідних для їх виконання, ранжування пріоритетів та збалансування довгострокових цілей з іншими частинами сфери соціально-економічного розвитку.

Разом з тим питання використання соціальних стандартів як функціональних орієнтирів розвитку соціальної сфери залишаються недостатньо вивченими як в українській, так і світовій науці.

Важливу роль в умовах розвитку ринкової економіки в Україні відіграють фонди соціального страхування. Питання функціонування соціальних фондів держави є досить актуальними, що зумовлено пошуком органами державної та місцевої влади для виконання своїх завдань та функцій додаткових можливостей отримувати кошти не лише з відповідних бюджетів, а й з інших джерел фінансування [1].

Багатоаспектним проблемам функціонування соціального страхування, зокрема, пенсійного, присвятили свої наукові розробки зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема В. Борейко, Д. Карамішев, В. Кравченко, О. Максимчук, Л. Момотюк, М. Мних, В. Парник, В. Плиса, В. Полуянов, В. Райхер, В. Ройко, В. Серебровський, В. Столяров, С. Юрій та інші.

При цьому основну увагу в своїх дослідженнях вони присвятили сутності пенсійного забезпечення, ролі та економічним механізмам його функціонування, особливостям впровадження недержавних пенсійних фондів тощо.

Аналіз наявних досліджень свідчить, що у більшості з них відсутні питання наукового обґрунтування соціальних стандартів як функціональних орієнтирів розвитку соціальної сфери, їх конкретизації, адаптації досвіду розвинених країн до українських реалій. Без цього неможлива розробка адекватної відповідно до умов України стратегії розвитку соціальної сфери та окремих видів діяльності в її складі. Цим визначається актуальність і вибір теми проведеного дослідження, його наукова та прикладна значимість.

Постановка завдання

Метою статті є спроба проаналізувати стратегію розвитку соціального страхування як основи соціального забезпечення її громадян.

Результати дослідження

Впровадження ринкових умов функціонування цільових соціальних фондів в нашій країні призвело

до появи у їх діяльності низки нерозв'язаних проблем законодавчого та організаційного характеру, а саме:

- значні розміри внесків не призвели до зростання відповідних надходжень коштів до державних соціальних фондів у зв'язку з так званою «тінізацією» економіки;
- соціальна допомога сім'ям з невисоким рівнем доходів залишається необґрунтованою та неадресною;
- соціальні витрати не узгоджуються з іншими державними витратами;
- бюджетні видатки та видатки державних соціальних фондів на соціальні виплати не базуються на державних мінімальних соціальних стандартах тощо.

Крім того, чинною системою соціального страхування не забезпечується достатній рівень страхового захисту у випадку хвороби, інвалідності та при втраті годувальника, а також не досягається достатнє пенсійне забезпечення, оскільки у більшості випадків рівень таке забезпечення є нижчим від прожиткового мінімуму.

У зв'язку з зазначеним механізм функціонування соціального страхування потребує відповідного розвитку та регулювання, оскільки майже 40% фінансових коштів використовуються для надання соціальної допомоги особам, які не мають права на таку допомогу. Фінансові аспекти здійснення соціального страхування та сукупність економічних відносин, що виникають при цьому, достатньо не досліджені через постійний розвиток та зміни [1]. Не забезпечується взаємозв'язок між тривалістю трудової діяльності працівника та розміром його пенсії, а також відсутня зацікавленість працівника у формуванні пенсійного бюджету.

На стан пенсійного забезпечення громадян України здійснюють також негативний вплив:

- демографічні процеси (старіння населення, зменшення працездатного населення), наслідками яких є збільшення чисельності отримувачів пенсій та зменшення платників страхових внесків;
- зменшення чисельності зайнятого населення;
- несприятливе співвідношення тривалості періоду сплати внесків на пенсійне забезпечення та періоду, протягом якого виплачується пенсія;
- велика кількість пільгових і прирівняних до них категорій пенсіонерів [2, с. 166].

Внаслідок низького рівня народжуваності на 1000 осіб працездатного віку припадає більше 400 осіб пенсійного віку. За прогнозними розрахунками до 2026 року ситуація значно погіршиться: в 2016 році на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 446, а в 2026 році – 561 особа пенсійного віку. В 2046 році частка населення пенсійного віку зросте до 35% загальної чисельності населення України.

Чисельність платників внесків на пенсійне страхування на даний час становить 15,2 млн осіб, а чисельність пенсіонерів – 13,8 млн, тобто вже сьогодні пересічний платник внесків фінансує 90,8% середньої пенсії, а в окремих регіонах – і більше. При цьому, частка пенсійних видатків у ВВП країни вже перевищує 15%.

Серед основних проблем у сфері соціального захисту населення України, які вимагають негайного вирішення, можна виділити наступні. По-перше, зважаючи на збільшення кожного року дохідної частини бюджетів усіх соціальних фондів, а також зростання фінансування програм соціального захисту за рахунок коштів бюджетів, коштів для фінансування заходів соціального захисту вкрай не вистачає.

Таким чином, серед основних факторів, які негативно впливають на формування фондів соціального захисту сьогодні можна виділити такі:

- постійне скорочення чисельності зайнятого у сфері господарської діяльності населення та зростання чисельності населення, яке потребує соціального захисту;
- низький рівень прибутковості підприємств, високий рівень підприємницьких ризиків, інфляційні процеси, корупція, недостатність інформації та знань для прийняття дієвих управлінських рішень;
- вплив грошової маси в позабанківський обіг за кордон та «тінізація» економіки;
- постійне зростання цін на споживчі товари та послуги, що призводить до зниження доходів населення тощо [3, с. 15].

Зважаючи на вище зазначене, сучасний стан соціального захисту населення в Україні можна охарактеризувати такими рисами:

- надзвичайно високий рівень регулювання державою сфери соціального захисту та при цьому надзвичайно низька участь населення у функціонуванні вказаної сфери;
- стрімке зростання вартості послуг, які надають заклади охорони здоров'я, освіти, культури, що не відповідає їх якості;
- велика кількість нормативно-правових актів, які регулюють діяльність системи соціального захисту та в деяких випадках суперечать один одному, що свідчить про недосконалість вітчизняного законодавства;
- недостатність коштів для фінансування заходів у сфері соціального захисту населення.

Ще однією із нагальних проблем соціального захисту населення є те, що в умовах фінансово-економічної кризи, падіння виробництва та валового внутрішнього продукту погіршуються умови та рівень життя населення, що є вкрай недопустимим.

У таких умовах з метою недопущення погіршення ситуації пенсія (за віком, інвалідністю тощо), що є однією з основних форм соціального захисту населення, повинна забезпечити гідний рівень життя тих

верств населення, які мають право на її отримання. Але, на жаль, в Україні пенсії є вкрай низькими, оскільки їх середній розмір іноді не досягає третини прожиткового мінімуму. Поряд з цим, доречно зазначити, що й інші види матеріальних виплат та допомоги є також надзвичайно низькими.

Як відомо, система соціального страхування включає в себе соціальні, економічні, фінансові та правові аспекти.

З економічного погляду соціальне страхування є засобом перерозподілу грошових коштів у суспільстві й щільно пов'язане зі станом економіки. Соціальне страхування впливає на підвищення ефективності діяльності підприємства через матеріальне забезпечення та охорону здоров'я працівників. Воно створює необхідні економічні передумови для збереження працездатності та виплату соціальної допомоги в разі втрати працездатності внаслідок загального захворювання, нещасного випадку на виробництві чи професійного захворювання.

Отже, ми вважаємо, що з метою створення ефективної системи соціального захисту необхідно вжити таких заходів:

- створити додаткові робочі місця для працездатного населення, що дозволить забезпечити збільшення доходів як до фондів державного бюджету, так і до фондів соціального забезпечення;
- забезпечити стабільне, безперебійне фінансування програм соціального захисту населення відповідно до затверджених показників бюджетів усіх рівнів, бюджетів фондів державного соціального забезпечення;
- забезпечити стійкість та надійність інституту соціального страхування та ін.

Реформування системи внесків на державне пенсійне страхування та загальнообов'язкове соціальне страхування полягає в тому, що запроваджено єдиний соціальний внесок, який утримується із зарплати найманих працівників і нараховується на фонд оплати праці та сплачується роботодавцями.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за даними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [4]. Обрахування єдиного внеску здійснюється на підставі бухгалтерських та інших документів, відповідно до яких проводиться нарахування.

Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» за № 2464–VI введений в дію з 1 січня 2011 року.

Єдиний внесок надходить на спеціальні рахунки, які є кодифікованими по платниках залежно від класу професійного ризику виробництва та від особливості сплати внеску по окремих платниках.

Розщеплення єдиного внеску в автоматизованому режимі здійснює Державне казначейство та на наступний день кошти надходять до централізованих рахунків фондів. З рахунків, відкритих у Державному казначействі, можливо здійснити тільки операції щодо перерахування страхових коштів на рахунки фондів відповідно до визначених законом пропорцій та повернення помилково сплачених сум єдиного внеску та штрафів. Тим самим виключається можливість втручання Пенсійного фонду України в розподіл сум єдиного внеску.

Висновок

Підсумовуючи зазначене вище, можна констатувати, що при реформуванні загальнообов'язкового державного соціального страхування шляхом запровадження з 1 січня 2011 р. єдиного внеску забезпечено:

- більш раціональне використання коштів соціального страхування за рахунок уникнення дублювання страховими фондами функцій, пов'язаних з формуванням страхових коштів;
- повну прозорість фінансових потоків для суб'єктів системи загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- можливість застрахованим особам у будь-який час отримувати інформацію про сплату за них страхових внесків роботодавцем;
- у більшій мірі переорієнтування функцій та структури фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування на роботу із застрахованими особами, на профілактичні заходи.

Тому, при запровадженні єдиного внеску необхідно провести системне реформування всіх органів загальнообов'язкового державного соціального страхування та законодавства у цій сфері, що має завершитися створенням єдиного органу, який забезпечуватиме виконання функцій щодо консолідації збору, ведення обліку та здійснення контролю за сплатою та використанням єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Література

1. Якімова А.М. Проблеми та шляхи вдосконалення діяльності фондів соціального страхування в Україні / А.М. Якімова, В.А. Горб // Електронне наук. вид. «Ефективна економіка». – Дніпропетровськ. – 2011.

2. Єрмоловська О.Ю. Соціальний захист як фактор стабілізації життєвого рівня населення в умовах трансформації економіки / О.Ю. Єрмоловська // Соціальний захист населення. – 2008. – № 7. – С. 14–18.

3. Новікова Т.В. Соціально-економічна захищеність населення як об'єктивна необхідність становлення соціальної держави / Т.В. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3. – С. 165–168.

4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : закон України. – К., 2010. – № 2464-VI.

Надійшла 04.10.2012; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 004.942

Л. О. САВЧУК, П. І. ШТАБАЛЮК

Хмельницький економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРАХУВАННЯ АКТИВУ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ФРАНШИЗИ НА СТРАХОВІ РІШЕННЯ

В статті здійснено аналіз наукової, правової, фахової літератури, поглядів учених на природу страхування. Запропоновано один з можливих варіантів інформаційної моделі страхування активів з урахуванням франшизи для використання в Україні. Досліджено можливість застосування моделі для передбачених законодавством України різних видів страхування.

The article deals with the analysis of scientific, legal, professional literature, scientists' opinions on the insurance essence. One of the possible variants of information model of assets insurance considering the impact of excess on insurance decisions in Ukraine has been offered. The possibility of using the model for different kinds of insurance foreseen by the legislation of Ukraine has been investigated.

Ключові слова: страхування, франшиза, інформаційна модель страхування активу.

Вступ. Сьогодні актуальною є проблема проведення наукових досліджень та розробки шляхів ефективного використання світового досвіду в галузі страхування для подальшого розвитку страхового ринку в Україні. Важливим компонентом страхування є так звана «франшиза» – участь страхувальників власними засобами в покритті збитків. Страхування активів буває або без франшизи, або з франшизою, відносною чи абсолютною, умовною чи безумовною. Важливо, щоб питання франшизи було відображене в моделях страхування. Разом з тим у відомих моделях, на основі яких власник активу приймає рішення про страхування, відсутність чи наявність франшизи здебільшого не обговорюють.

Становлення України як країни з ринковою економікою створило умови для виходу на ринок страхових послуг. Варто зазначити, що в сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Процеси ринкової трансформації національної економіки зумовили посилення уваги до інституту страхування як соціально-економічного механізму захисту господарської діяльності від руйнівної дії стихійного лиха, нещасних випадків, несприятливих змін ринкової кон'юнктури тощо. Існує необхідність глибоких теоретичних досліджень та надання наукових рекомендацій, які можуть стати важливим чинником ефективного функціонування національного страхового ринку. Дослідження механізму використання потужного потенціалу страхування у ринковій економіці дозволить повніше використовувати його в умовах України. Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може.

Аналіз наукової, правової, фахової літератури свідчить про широкий спектр поглядів учених на природу страхування та його використання в умовах України. Дослідженню страхових правовідносин були присвячені роботи В.Р. Ідельсона, Д.І. Мейєра, Г.Ф. Шершеневича тощо. Правові питання майнового страхування в економічних зв'язках частково висвітлювалися Є.Н. Гендзехадзе, К.О. Граве, Л.А. Лунцем, О.С. Іоффе, В.К. Райхером, В.І. Серебровським, В.М. Яковлевим та ін. Аналізу страхових правовідносин присвячені праці Є.М. Білоусова, В.В. Луця, В.П. Янішена.

Ринкова економіка пред'являє підвищені вимоги до професіоналізму учасників страхового ринку, тому будь-яке дослідження питань страхування є актуальним. Страхування – це важлива галузь економіки із складною структурою, що надає страховий захист від ризиків у всіх сферах діяльності людини. Тлумачення терміна наведено в Законі України «Про страхування»: «Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [1].

Ми б хотіли з'ясувати поняття такого терміну, що широко використовується в страхуванні, як «франшиза» та запропонувати модель страхування з франшизою в умовах ринкової економіки. У Законі України «Про страхування» від 07.03.1996 цей термін визначається в ст. 9 таким чином: франшиза – це частина збитків, яка не відшкодовується страховиком відповідно до договору страхування [2].

В теорії страхового права виділяється умовна і безумовна франшиза. Ідея умовної франшизи полягає в наступному: якщо збитки при настанні страхового випадку перевершують по величині деяку суму, то вони відшкодовуються повністю, а якщо не перевершують цієї суми, то не відшкодовуються взагалі. Ця сума може встановлюватися на рівні собівартості послуг страховика по обслуговуванню страхової виплати, тобто блокує дрібні виплати, тому що вартість процесу визначення суми такої виплати й інші супутні витрати перевищують суму самої виплати.

Сутність безумовної франшизи полягає у тому, що це деяка сума, яка завжди віднімається від суми страхового відшкодування. Сума франшизи може бути передбачена в договорі у вигляді деякої абсолютної грошової суми, а може і у відсотках до страхової суми.

Отже, франшиза – це одна з форм участі страхувальників власними засобами в покритті збитків. Іншою формою такої участі є власне утримання страхувальника.

В економічній літературі, наприклад, [3–5], відома наведена нижче модель страхування активу.

Нехай деяка юридична чи фізична особа хоче застрахувати певну частку x свого активу S . Для цього сплачує внесок rx страховій компанії, а у випадку втрати активу отримує від неї компенсацію qx . Якщо страхувальник має інформацію про ймовірність недоторканості свого активу p , то модель визначення оптимального розміру страхування x має вигляд:

$$F(x) = pU(S - rx) + (1 - p)U(qx) \rightarrow \max; \quad 0 \leq x \leq S, \quad (1)$$

де $U(x)$ – функція вигідності власника активу.

Дана модель в загальному випадку, тобто при наявності багатьох активів, що страхуються, є задачею математичного програмування, яку розв'язують з допомогою засобів інформаційних технологій. Разом з тим, питання про врахування чи неврахування в моделі франшизи досі в відомих нам літературних джерелах не досліджувалося.

Мета дослідження полягає в модифікації моделі оптимального страхування з урахуванням впливу франшизи на страхові рішення.

Виклад основного матеріалу. Модель максимізації сподіваної вигідності страхування для власника активу (1) за певних умов може бути моделлю без франшизи. Справді, без франшизи страхувальник в разі втрати активу отримує компенсацію в розмірі x , а з урахуванням раніше виплаченої страхової премії rx його підсумковий фінансовий результат становить $x - rx = (1 - r)x$. Отже, якщо виконується рівність

$$q = 1 - r, \quad (2)$$

то модель (1) відповідає умовам страхування без франшизи.

При виконанні рівності (2) модель страхування з нульовою франшизою набуває вигляду

$$F(x) = pU(S - rx) + (1 - p)U((1 - r)x) \rightarrow \max; \quad 0 \leq x \leq S, \quad (3)$$

Якщо власник активу нейтральний до ризику, то його функція вигідності лінійна

$$U(x) = \frac{x}{S}. \quad (4)$$

При функції вигідності (4) сподівана вигідність страхування $F(x)$ набуває вигляду:

$$F(x) = p \frac{S - rx}{S} + (1 - p) \frac{(1 - r)x}{S}, \quad 0 \leq x \leq S. \quad (5)$$

Функція (5) лінійна, тому свого максимального значення може набувати або при $x=0$, або при $x=S$.

При $x=0$ сподівана вигідність відмови від страхування на основі формули (5)

$$F(0) = p, \quad (6)$$

тобто дорівнює ймовірності збереження активу.

При $x=S$ сподівана вигідність повного страхування активу, також за формулою (5)

$$F(S) = 1 - r, \quad (7)$$

тобто тим більша, чим менший коефіцієнт пропорційності r страхової премії.

Отже, якщо виконується нерівність $F(0) = p > 1 - r = F(S)$, то власникові активу з нейтральним ставленням до ризику вигідніше відмовитися від страхування активу.

При виконанні нерівності

$$p < 1 - r \quad (8)$$

згідно розглядуваної моделі актив доцільно застрахувати повністю.

Якщо, наприклад, ймовірність збереження активу протягом певного терміну, скажімо, за півроку становить $p=0,97$, страховий тариф $r=0,02$ на цей же термін, то при нейтральному ставленні до ризику актив доцільніше застрахувати повністю, але якщо при такій же ймовірності збереження активу страховий тариф вдвічі більший $r=0,04$, то власникові активу вигідніше відмовитися від такої страхової послуги, навіть при нульовій франшизі.

Якщо при втраті активу передбачено не повну компенсацію, а пропорційну до x величину kx ($k < 1$), то мова йде про страхування з відносною франшизою, ставка якої дорівнює $(1-k)$.

Модель страхування (1) також придатна для даного виду страхування. При цьому значення коефіцієнта q виражається формулою

$$q = k - r.$$

Відповідно сподівана вигідність страхування з франшизою набирає вигляду

$$F_k(x) = pU(S - rx) + (1 - p)U((k - r)x). \quad (9)$$

При нейтральному ставленні до ризику, тобто з функцією вигідності (4), сподівана вигідність страхування активу з франшизою виражається формулою:

$$F_k(x) = p \frac{S - rx}{S} + (1 - p) \frac{(k - r)x}{S}, \quad 0 \leq x \leq S. \quad (10)$$

При $x=0$ сподівана вигідність відмови від страхування з франшизою на основі формули (10) така сама, як і сподівана вигідність відмови від страхування без франшизи:

$$F_k(0) = p, \quad (11)$$

тобто також дорівнює ймовірності збереження активу.

При $x=S$ сподівана вигідність повного страхування активу з франшизою за формулою (10) відрізняється від сподіваної вигідності повного страхування без франшизи:

$$F_k(S) = p(1 - r) + (1 - p)(k - r). \quad (12)$$

Якщо величина (12) перевищує величину (11), то вигіднішим буде рішення про страхування активу повністю, навіть якщо відшкодування при настанні страхового випадку буде неповним.

Отже, рішення про страхування чи відмову від страхування залежить від виконання чи невиконання такої нерівності:

$$p(1 - r) + (1 - p)(k - r) > p. \quad (13)$$

Нерівність (13) еквівалентна наступній нерівності:

$$pk < k - r. \quad (14)$$

Якщо в нерівності (14) підставити значення $k=1$, то отримаємо нерівність (8), тобто умову доцільності страхування активу без франшизи.

Отже, умову (14) можна розглядати як узагальнення умови (8) на випадок ненульової відносної франшизи.

Розглянемо тепер випадок нелінійної функції вигідності, наприклад,

$$U(x) = 2 \frac{x}{S} - \frac{x^2}{S^2}. \quad (15)$$

Функція (15) є одним з можливих варіантів функцій вигідності, притаманних особам, що неохочі до ризику. Несхильні до ризику потенційних страхувальників інколи називають ризикофобами [6, 7].

Підставимо функцію (15) у вираз (9):

$$F_k(x) = p\left(2\frac{S-rx}{S} - \frac{(S-rx)^2}{S^2}\right) + (1-p)\left(2\frac{(k-r)x}{S} - \frac{(k-r)^2 x^2}{S^2}\right). \quad (16)$$

Сподівана вигідність страхування (16) нелінійна, а, отже, може досягати свого максимального значення не лише на краях проміжку від 0 до S , а й всередині цього проміжку.

Сподівана вигідність страхування (16) при $x=S$ становить

$$F_k(S) = p(1-r^2) + (1-p)(2(k-r) - (k-r)^2). \quad (17)$$

Порівнявши між собою вирази (17) та (12), бачимо, що виконується нерівність:

$$p(1-r^2) + (1-p)(2(k-r) - (k-r)^2) > p(1-r) + (1-p)(k-r). \quad (18)$$

Отже, за однакових умов страхування, тобто при однакових страхових тарифах, розмірах відносно франшизи, ймовірностях збереження активу, сподівана вигідність страхування активу на повну вартість для ризикофоба більша, ніж для ризиконейтрала.

Тому можна погодитися з думкою авторів роботи [7], які вважають, що «врахування страхового менталітету як культурного чинника впливу на поведінку споживачів страхових послуг необхідне з огляду на те, що саме менталітет визначає відповідну національну модель соціально-економічної поведінки і характер страхової культури споживачів», особливо, коли в різних споживачів страхових послуг страховий менталітет неоднаковий. Привабливість страхування з франшизою для потенційного споживача страхової послуги досягається шляхом зниження страхового тарифу порівняно зі страховою послугою без франшизи.

Тому й пропозиції страхових послуг не стандартизовані, а відрізняються між собою певними нюансами, в розрахунку на те, що потенційний споживач страхової послуги вибере найбільш відповідний для себе варіант послуги.

Одним з таких нюансів можна вважати страхову послугу з фіксованим розміром франшизи, який позначимо через x_0 . При такій франшизі страхувати актив на суму, яка не перевищує цієї величини, немає сенсу. Для врахування такої франшизи, яку ще називають абсолютною, модель (1) потребує відповідної модифікації:

$$F_a(x) = pU(S-rx) + (1-p)U(x-x_0-rx) \rightarrow \max; \quad x_0 \leq x \leq S. \quad (19)$$

З аналітичного виразу функції $F_a(x)$ бачимо, що насправді страхування може мати сенс при ще більших значеннях страхової суми x , а саме за умови, що $x - x_0 - rx \geq 0$, тобто при виконанні нерівності

$$x \geq \frac{x_0}{1-r}.$$

Отже, абсолютну франшизу можна розглядати як певний стимул до страхування активу на якомога більшу суму.

Сподівана вигідність страхування активу з абсолютною франшизою при лінійній функції вигідності (4) обчислюється за формулою:

$$F_a(x) = p\frac{S-rx}{S} + (1-p)\frac{x-x_0-rx}{S}. \quad (20)$$

При нижній межі можливої доцільності страхування сподівана вигідність страхування (20) виражається формулою:

$$F_a(x) \Big|_{x=\frac{x_0}{1-r}} = p\left(1 - \frac{rx_0}{S(1-r)}\right). \quad (21)$$

Відповідно при верхній межі $x=S$ сподівана вигідність страхування обчислюється за формулою:

$$F_a(S) = p(1-r) + (1-p)\left(1-r - \frac{x_0}{S}\right). \quad (22)$$

Отже, для ризиконейтрала сенс страхувати актив повністю виникає, якщо виконується нерівність:

$$F_a(S) = p(1-r) + (1-p)\left(1-r - \frac{x_0}{S}\right) > p\left(1 - \frac{rx_0}{S(1-r)}\right). \quad (23)$$

Якщо страховик пропонує на вибір або відносну франшизу, або абсолютну, при однаковому страховому тарифі, то для потенційного страхувальника з нейтральною схильністю до ризику привабливішою буде та пропозиція, при якій більша сподівана вигідність, $F_a(S)$ за формулою (22), чи $F_k(S)$ за формулою (12). Отже, з'ясуємо, за яких умов вираз (22) більший від виразу (12):

$$p(1-r) + (1-p)\left(1-r - \frac{x_0}{S}\right) > p(1-r) + (1-p)(k-r). \quad (24)$$

Нерівність (24) еквівалентна наступній:

$$S > \frac{x_0}{1-k}. \quad (25)$$

З нерівності (25) бачимо, що вибір абсолютної, чи відносної франшизи не залежить ні від страхового тарифу, ні від ймовірності настання страхового випадку, а залежить лише від ставок кожного з варіанту франшизи $(1-k)$ та x_0 і від вартості активу S . Чим дорожчий актив, тим вигідніша абсолютна франшиза порівняно з відсною.

Якщо наприклад, відносна франшиза становить 0,01 страхової суми, абсолютна франшиза дорівнює 500 грн, то при вартості активу понад 50 000 грн вигіднішою для страхувальника буде абсолютна франшиза, при вартості об'єкта страхування меншій від 50 000 грн вигіднішою стає відносна франшиза, а якщо вартість активу становить рівно 50 000 грн, то обидва варіанти страхових послуг в цьому випадку мають еквівалентні для нейтрального до ризику страхувальника.

Вибір варіанту франшизи ускладнюється, якщо вони зумовлюються різними страховими тарифами.

Отже, якщо при абсолютній франшизі страховий тариф становить r_a , а при відносній франшизі тариф $r_k \neq r_a$, то вибір вигіднішого варіанту страхування потрібно проводити на основі модифікації нерівності (24):

$$p(1-r_a) + (1-p)\left(1-r_a - \frac{x_0}{S}\right) > p(1-r_k) + (1-p)(k-r_k). \quad (26)$$

Висновки. Отже, на нашу думку, запропонована інформаційна модель страхування активу з урахуванням впливу франшизи на страхові рішення дасть змогу зміцнити фінансовий потенціал страхового ринку України, що, в свою чергу, створить сприятливе підґрунтя для активізації інвестиційної активності страхових компаній у період посткризового відновлення економіки.

В подальшому планується дослідити інформаційну модель страхування набору активів з урахуванням можливих пілг при комплексному страхуванні із застосуванням сучасних програмних засобів інформаційних технологій [8, 9].

Література

1. Закон України «Про страхування» № 2745-III від 04.10.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
2. Про страхування : закон України від 1996 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1996. – № 18. – С. 78.
3. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику / О.І. Ястремський. – К. : Либідь. – 1992. – 174 с.
4. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : ТОВ «Борисфен». – 1996. – 336 с.
5. Методи і системи прийняття фінансових рішень / [О. Олексюк, В. Мельничук, П. Штабальок, та ін.]. – Тернопіль : «Збруч», 2001. – 360 с.

6. Тарасенко Н. С. Аудит формирования страхового портфеля : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Н. Тарасенко. – Новосибирск, 2001. – 193 с.
7. Скибінський С.В. Класифікація чинників впливу на поведінку споживачів страхових послуг / С.В. Скибінський, Н.Р. Балук, Л.М. Бук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 123–133.
8. Гришин В.Н. Информационные технологии в профессиональной деятельности / Гришин В.Н., Панфилова Е.Е. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 416 с.
9. Титоренко Г.А. Автоматизированные информационные технологии в экономике / Титоренко Г.А. – М. : Юнити, 2006. – 400 с.

Надійшла 04.10.2012; рецензент: д. е. н. Стельмашук А. М.

УДК 368.1(477)

О. В. ЧЕРНЯВСЬКА, Н. В. МИХАЙЛОВА, І. В. СЕРЕДА
Полтавський університет економіки і торгівлі

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті розкривається сутність майнового страхування, його сучасний стан та тенденції розвитку, висвітлюються головні проблеми та перспективи розвитку майнового страхування в Україні.

The article deals with the essence of property insurance, its current state and tendencies in its development. Besides, the main problems and perspectives of property insurance development in Ukraine are considered.

Ключові слова: майнове страхування, страховик, страхувальник, договір страхування, страховий захист, страховий ризик, страхова премія, страхова виплата.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Як засвідчує історичний огляд, страхування майна є обов'язковим елементом кожної економічної і соціальної системи суспільства. Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може. В державах з розвинутою ринковою економікою майнове страхування займає стратегічну позицію, яка визначається тим, що воно надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у випадку непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, позитивно впливає на зміцнення фінансів держави. Воно не тільки звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків при настанні страхових випадків, але й є одним з найстабільніших джерел довгострокових інвестицій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок в розробку основ майнового страхування зробили такі вчені, як А. Манес, Д. Бланд, Дж. Діксон, В. Гейльман, В. Гаврийський, Д. Фарні. Теоретичні та практичні аспекти майнового страхування досліджувались в роботах російських та українських вчених: Є. Дюжикова, Є. Коломіна, В. Коньшина, Л. Могильова, В. Д. Базилевича, Н. М. Внукової, О. Д. Вовчак, С. С. Осадця, О.Д. Заруби та ін.

Разом з тим, існуючі дослідження носять загальний, концептуальний характер, тому потребують конкретизації у напрямі визначення основних проблем і перспектив розвитку майнового страхування в Україні.

Цілі статті. Метою статті є розгляд сучасного стану та з'ясування тенденцій розвитку майнового страхування в Україні задля підвищення рівня якості та стабільності даного виду страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах ринкової економіки та розвитку міжнародних відносин особливого значення набувають питання страхування різноманітних сфер господарювання та життєдіяльності людей. Важлива роль на сучасному етапі відводиться майновому страхуванню, оскільки для усунення наслідків реалізації прямих та опосередкованих збитків саме відшкодування останніх через систему майнового страхування має позитивні макроекономічні наслідки.

Майнове страхування (страхування майна) – це галузь страхування, предметом якого є майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням майном [1].

Майнове страхування у державах з ринковою економікою відіграє ключову роль, що пояснюється тим, що дана галузь страхування сприяє відновленню майнових інтересів у разі впливу різного роду негативних подій та сприяє зміцненню фінансів держави. Майнове страхування, зокрема і страхування в цілому, є важливим джерелом довгострокових інвестицій та зменшує навантаження на бюджет держави у разі настання страхових випадків.

Характерним для страхування майна є виділення ризиків, що не пов'язані між собою ієрархічно, тобто страхування майна від вогню, страхування сільськогосподарських культур від засухи та стихійних лих; страхування тварин від падежу та вимушеного забою; страхування транспортних засобів від аварій, викрадення та інших небезпек [2].

Економічне призначення майнового страхування як галузі страхової діяльності, де об'єктом

страхового захисту є майно в найрізноманітніших його проявах, полягає у компенсації шкоди, заподіяної страховальнику внаслідок страхового випадку із застрахованим майном. При цьому обсяг відповідальності страховика включає виплату страхового відшкодування страховальникові в разі пошкодження або знищення матеріальних цінностей, а також у разі втрати страховальником грошових коштів або неотримання ним запланованого доходу (прибутку) внаслідок страхових випадків, обумовлених договором страхування.

Нині майнове страхування це найбільш значний сегмент страхового ринку. Великою мірою це обумовлено різноманіттям його підвидів, адже до майнового страхування відносять страхування засобів повітряного, наземного та водного транспорту, вантажів, сільськогосподарських культур, тварин, інших видів майна, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ, фінансових і кредитних ризиків тощо.

Водночас, популярність страхування майна можна також пояснити зростанням імовірності реалізації ризиків надзвичайних ситуацій. Так, згідно з даними Міністерства надзвичайних ситуацій України, лише протягом 2010 р. в Україні виникло 254 класифікованих надзвичайних ситуацій техногенного, природного та соціально-політичного характеру. Збитки, завдані надзвичайними ситуаціями, оцінюються у 984,7 млн грн. У структурі збитків переважають збитки від надзвичайних ситуацій природного характеру – 93 % загальної суми збитків. Продовжує залишатись напруженою ситуація на транспорті. В цілому за 2010 рік зареєстровано 204097 ДТП, з них 31754 – з постраждалими. Майже кожні 17 хвилин у 2010 р. в нашій країні траплялася дорожньо-транспортна пригода (ДТП) [3].

Отже, потреба в страховому захисті, сутність якого полягає в нагромадженні й використанні грошових та інших ресурсів для здійснення заходів із попередження, подолання або знищення негативного впливу ризиків і відшкодування завданих ними матеріальних чи інших збитків, посилюється.

Слід відзначити, що впродовж усього періоду становлення ринку страхових послуг саме за договорами страхування майна суми надходжень зростали найбільшими темпами. Частка майнового страхування у структурі страхових премій у 2003–2004 рр. досягла максимального значення і складала більше 85 %. У період з 2005 р. має місце тенденція до зниження цього показника, а станом на кінець 2010 р. частка майнового страхування у структурі страхових премій зросла до 72 % [4].

На думку експертів, настільки стрімка динаміка обумовлена низкою об'єктивних причин. Зокрема, значним стимулом для розвитку ринку майнового страхування є посилення зацікавленості у власників та розпорядників майна в його збереженні, що зв'язано з масовою приватизацією і поступовому порушенні стереотипу про те, що держава відшкодує отриманий збиток. Крім того, зростання обсягів страхування значною мірою обумовлене вимогами інвесторів, які, здійснюючи капіталовкладення та бажаючи їх захистити, наполягають на придбанні кваліфікованого страхового покриття. Роль каталізатора розвитку цієї галузі в сучасних умовах відіграють і банки, що висувують вимоги про страхування застави (автотранспорту, нерухомості і т.д.) при кредитуванні юридичних і фізичних осіб.

Для більш чіткої характеристики стану розвитку основних видів майнового страхування проаналізуємо динаміку чистих страхових премій за 2008–2010 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чистих страхових премій за видами майнового страхування страхових компаній України за 2008–2010 роки

Показник	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Абсолютне відхилення (+;-)		Темп приросту, %	
				2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009
А	1	2	3	4	5	6	7
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"), млн грн.	6 312,1	4981,8	5059,0	-1330,3	+77,2	-21,1	+1,5
Страхування майна, млн грн.	1 630,4	1 489,9	1 680,8	-140,5	+190,9	-8,6	+12,8
Страхування від вогневих ризиків, млн грн.	1 204,6	931,0	1 156,3	-273,6	+225,3	-22,7	+24,2
Страхування фінансових ризиків, млн грн.	1 395,6	905,1	755,7	-490,5	-149,4	-35,1	-16,5
Страхування вантажів та багажу, млн грн.	699,7	378,6	801,7	-321,1	+423,1	-45,9	+111,8
Страхування кредитів, млн грн.	1 178,7	744,3	256,4	-434,4	-487,9	-36,9	-65,6
Авіаційне страхування, млн грн.	148,7	202,3	222,9	+53,6	+20,6	+36,1	+10,2

За даними таблиці 1, станом на кінець 2010 рік, відбувається зростання страхових премій за видами

майнового страхування. Так, страхові премії зі страхування вантажів і багажу зросли на 423,1 млн грн (111,8%), зі страхування від вогневих ризиків – на 225,3 млн грн (24,2%), майна – на 190,9 млн грн (12,8%). Обсяг страхових премій зі страхування кредитів протягом 2009–2010 рр. зменшився на 487,9 млн грн (65,6%), а зі страхування фінансових ризиків – на 149,4 млн грн (16,5%).

Така тенденція надходжень страхових платежів є свідченням того, що відбувається незначне „пожвавлення” у сфері майнового страхування, хоча впродовж 2008 р. мало місце зниження активності учасників страхування в аналізованій галузі, що було обумовлено змінами у зовнішньому середовищі у другій половині 2008 р. Загальною тенденцією на страховому ринку, як і в основних галузях економіки, у цей період став спад темпів росту ділової активності. У 2010 році на ринку страхування відбулося підвищення показників діяльності страхових компаній, проте вони ще не досягли до кризових значень.

Водночас, враховуючи відставання за обсягами платежів інших видів страхування у порівнянні зі страхуванням майна, а також досить незначні темпи зниження надходжень за цим видом, можна очікувати його подальшого превалювання у загальній структурі страхових продуктів. Переважання на страховому ринку України майнового страхування свідчить про відхилення від загальних закономірностей розвитку світового ринку страхування. Адже в усьому цивілізованому світі найбільшою популярністю користується накопичувальне особисте страхування.

Розглядаючи динаміку чистих страхових премій за видами майнового страхування, варто звернути увагу й на динаміку чистих страхових виплат за 2008–2010 роки (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка чистих страхових виплат за видами майнового страхування страхових компаній України за 2008–2010 роки

Показник	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Абсолютне відхилення (+;-)		Темп приросту, %	
				2009/2008	2010/2009	2009/2008	2010/2009
А	1	2	3	4	5	6	7
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка"), млн грн.	3 347,0	3 014,4	2 538,2	-332,6	-476,2	-9,9	-15,8
Страхування майна, млн грн.	82,0	109,7	133,8	+27,7	+24,1	+33,7	+22,0
Страхування від вогневих ризиків, млн грн.	321,2	160,0	177,0	-161,2	+17,0	-50,2	+10,6
Страхування фінансових ризиків, млн грн.	1 461,7	1 577,9	1 959,1	+116,2	+381,2	+7,9	+24,2
Страхування кредитів, млн грн.	616,9	355,1	151,1	-261,8	-204,0	-42,4	-57,5

Згідно з наведеними даними таблиці 2, можна зазначити, що станом на кінець 2010 року відбулося зростання чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків на 381,2 млн грн (42,2%), від вогневих ризиків – на 17,0 млн грн (10,6%) та майна – на 24,1 млн грн (22,0%).

Протягом 2009–2010 рр. страхові виплати зі страхування кредитів та автострахування зменшились, що також підтверджує негативний вплив світової фінансової кризи на розвиток майнового страхування в Україні. Одним з найбільш складних видів майнового страхування на вітчизняному ринку страхових послуг є страхування фінансових ризиків. Недосконала нормативно-правова база цього виду страхування і відсутність методичного забезпечення, сприяють використанню страхування фінансових ризиків для податкової оптимізації та переведення коштів у готівку. Зокрема, до 2004 р. цей вид страхових послуг збільшувався значними темпами, і займав половину всього сегменту ринку майнового страхування. У 2005 р. відбулося різке зменшення даного показника, що триває й досі, зокрема, це було обумовлене очищенням страхового сектора від тінювих схем. В результаті протидії органів нагляду відмиванню коштів з використанням страхових схем, суми страхових премій, які отримують компанії по страхуванню фінансових ризиків значно знизилась.

У структурі чистих премій частка страхування фінансових ризиків має низхідну тенденцію. Так, станом на 31.12.2009 р. обсяг надходжень страхових премій зі страхування фінансових ризиків становив 905,1 млн грн (або 7,2 %), а на кінець 2010 р. – 755,7 млн грн (або 6 %) (рис. 1).

Однак вважається, що частка реального страхування у цьому сегменті ще незначна.

Серед усіх видів „реального” страхування найбільшою популярністю нині користується автострахування. Адже автотранспорт як об’єкт підвищеної небезпеки, несе ризик життю та здоров’ю людей, а водночас сам досить часто стає об’єктом ушкодження. Обсяги надходжень з цього виду страхування щорічно зростають, а у 2008 р. зафіксовано найвищі показники надходжень та виплат, зокрема,

страховиками було зібрано 6312,1 млн грн чистих премій, та виплачено 3347,0 млн грн відшкодувань. Однак, 2009 р. характеризувався різким зниженням показників страхових платежів (на 21,1 %) та виплат (на 9,9 %), порівняно з попереднім роком. У 2010 р. ситуація у цьому сегменті майнового страхування поліпшилась – обсяг чистих страхових премій зріс до, 5059,0 млн грн (темп приросту склав 1,5 %), але обсяг виплат зменшився до 2538,2 млн грн (15,8 %).

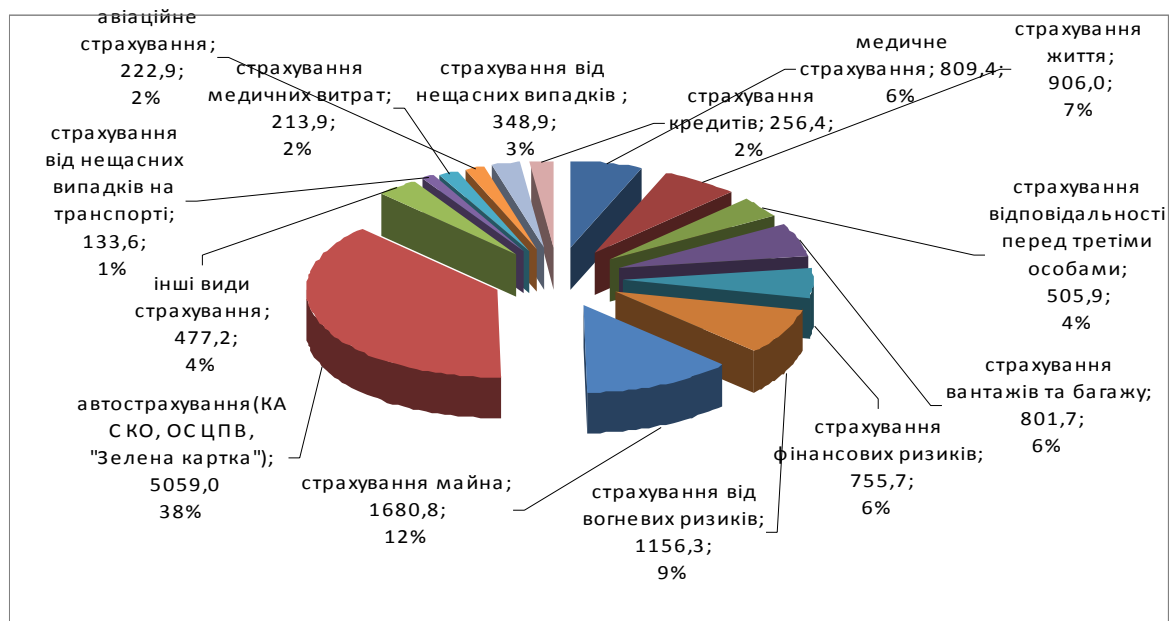


Рис. 1. Структура чистих страхових премій за видами страхування в Україні станом на 31.12.2010 р. (млн грн.)

Серед великого різноманіття видів майнового страхування особливий інтерес у страховальників постійно викликає страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ. Частка цього виду страхування на вітчизняному ринку страхових послуг поступається місцем лише страхуванню фінансових ризиків та наземного транспорту (крім залізничного). У 2010 р., зважаючи на зростання збору страхових премій проти 2009 р. на 24,2 %, питома вага страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ у загальній структурі страхових надходжень зросла. Так, значення цього показника у 2010 р. дорівнювало 1156,3 млн грн (або 8,7 %), тоді як у 2009 р. – 931,0 млн грн (або 7,4 %).

Надзвичайно низьку питому вагу у структурі як майнового страхування так і в цілому по страховому ринку займає страхування інвестицій. Зокрема, у 2010 р. частка валових страхових премій за договорами страхування інвестицій складала менше 0,01 %, а виплати за такими договорами впродовж п'яти останніх років зовсім не проводились. Тому, розглядаючи майнове страхування, як сегмент страхового ринку, можна виокремити тенденції його розвитку (рис. 2).

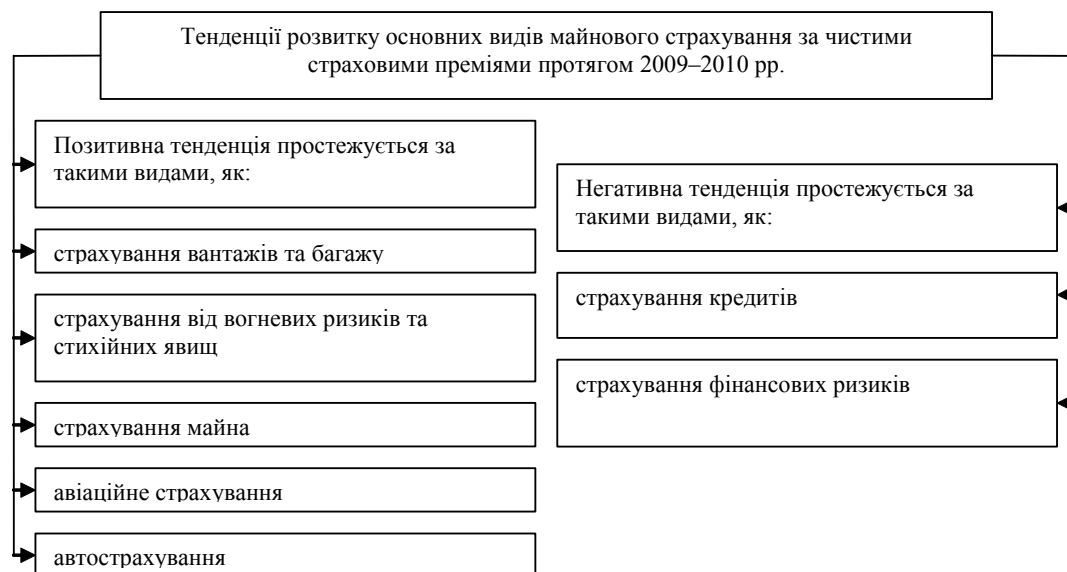


Рис. 2. Тенденції розвитку основних видів майнового страхування за чистими страховими преміями протягом 2009–2010 рр.

Водночас, існують й проблемні аспекти розвитку майнового страхування в Україні, які можна простежити на рис. 3 [5, 6].

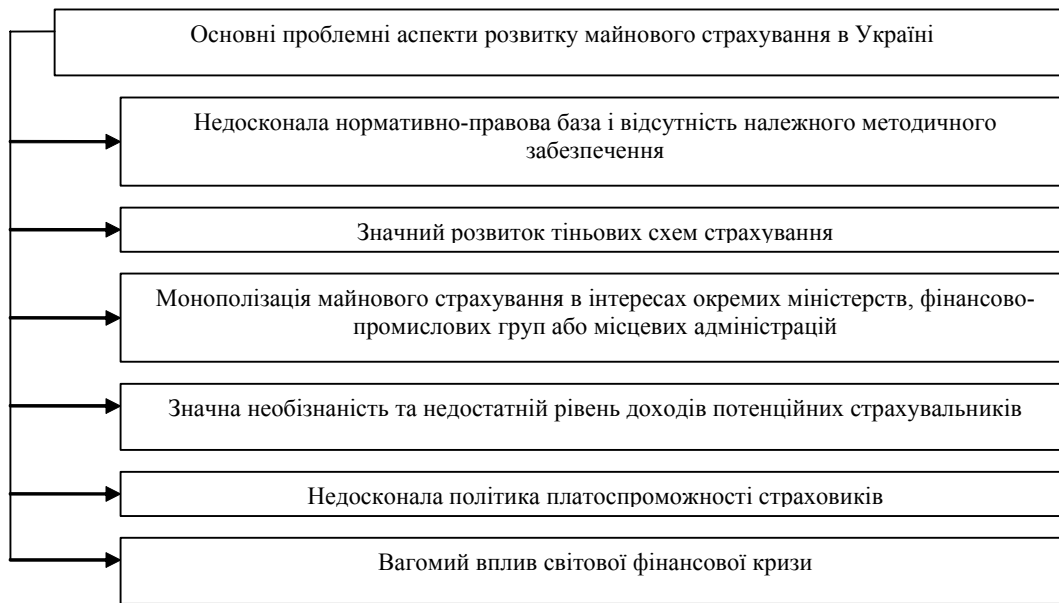


Рис. 3. Основні проблемні аспекти розвитку майнового страхування в Україні

Таким чином, можна зазначити, що наявні певні позитивні зміни у структурі майнового страхування. Цей сегмент страхового ринку користується популярністю у споживачів та демонструє високі показники розвитку. Водночас, ефективність окремих видів страхування майна є надто низькою, а це загострює необхідність розробки дієвих напрямків удосконалення майнового страхування в Україні, що дозволить покращити його розвиток (рис. 4) [5–7].

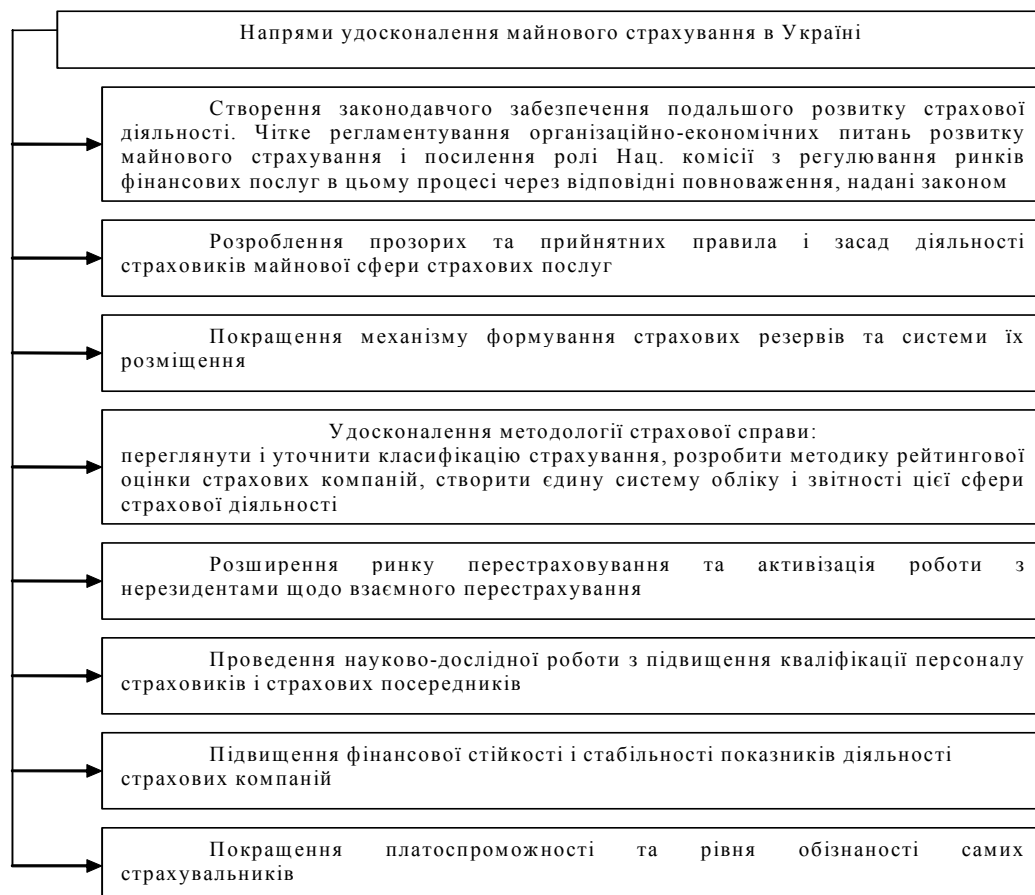


Рис. 4. Напрями удосконалення майнового страхування в Україні

Висновки. Майнове страхування є ефективним, раціональним, економічним та доступним засобом захисту майнових інтересів як господарюючих суб'єктів: виробників товарів та послуг, так і громадян. Значення даного страхування зумовлене тим, що майно служить обов'язковим елементом господарської діяльності юридичних осіб і життєдіяльності людей, тому забезпечення страхового захисту майна є пріоритетним в системі страхових відносин.

На сьогоднішній день майнове страхування демонструє високі показники розвитку, наявні певні позитивні зміни у структурі майнового страхування. Водночас, ефективність окремих видів страхування майна є надто низькою, оскільки, страхова діяльність в країнах перехідних до ринкової економіки є унікальною: застійна, монополістична система з часом поступається місцем динамічній, конкуруючій ринковій економіці.

Тому, створення дієвої системи майнового страхового захисту є основою для забезпечення стабільності та ефективності економічних відносин, підвищення рівня життя населення та соціальної стабілізації, створення міцної системи захисту як фінансів держави, так й інтересів окремих громадян та підприємництва, що можливо лише шляхом проведення ефективної державної політики, направленої на регулювання страхового ринку в Україні.

Література

1. Страхування : [підручник] / Ред. В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Бойко О.С. Зміст майнового страхування в Україні [Електронний ресурс] / Бойко О.С. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/11.doc.
3. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mns.gov.ua/content/nasdopov2010.html>.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2010.pdf
5. Говорушко Т.А. Страхові послуги : [навч. посіб.] / Говорушко Т.А. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
6. Горбач Л.М. Страхова справа / Горбач Л.М. – К. : Просвіта, 2003. – 285 с.
7. Вовчак О.Д. Страхування : [навч. посіб.] / Вовчак О.Д. – Львів : Новий Світ-2000, 2006. – 480 с.

Надійшла 26.10.2012; статтю представляє д. е. н. Чернявська О. В.

УДК 336.13:338.43.0

Т. І. ФОНЦЬКА

Вінницький інститут економіки ТНЕУ

О. Ю. САМБОРСЬКА, В. В. СЕМЕНЕНКО

Вінницький національний аграрний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У статті розглядаються основні принципи складання бюджету розвитку в контексті стимулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі.

The basic principles of development budget making in the context of agricultural investment stimulating are considered in this article.

Ключові слова: бюджет розвитку, інвестиції, аграрний менеджмент, управління видатками.

Постановка задачі. В умовах виходу України з глобальної фінансово-економічної кризи виникає необхідність перегляду наявних та формуванні нових стратегічних напрямів розвитку національної та регіональної економіки, що мали б передбачати збереження курсу на становлення інноваційної моделі розвитку. Актуальним завданням є вивчення нових форм і методів регулювання інвестиційних процесів у країні, які б відповідали переходу до інноваційного типу економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій. Вивченню питань інвестиційної діяльності держави та зокрема стимулювання розвитку аграрного сектора України, сучасного стану інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств, що має велике значення для забезпечення ефективності вкладення капіталу, привертають увагу праці вітчизняних науковців: Г.М. Калетнік, В.Г. Андрійчук, А.Г. Бидик, Н.М. Давиденко, М.І. Кісіль, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, В. Шеремет, І.В. Якимов.

Сучасні вітчизняні науковці, Дем'янишин [1], Запатріна [2], поряд з механізмом податкової політики, важливою у стимулюванні інвестиційних процесів виробництва вважають політику в сфері державного управління видатками. У цьому контексті не останню роль відіграють місцеві бюджети розвитку. В Україні існує багато нерозв'язаних проблем бюджетів розвитку як на стадії їх формування, так і на етапі здійснення видатків.

У багатьох країнах світу реалізується «концепція двох бюджетів», що передбачає розмежування видатків на споживання та розвиток. Застосовуються різні інструменти, серед яких є бюджети розвитку, стабілізаційні та інвестиційні фонди, банки розвитку.

Виділення невирішених частин. Стан розвитку економіки України, зокрема в аграрному секторі, сьогодні неможливо визнати задовільним. В регіонах України загострилася проблема фінансового забезпечення, набуваючи загальнодержавної ваги. З посиленням процесів фінансової децентралізації надзвичайно гостро постало питання проведення такої бюджетної політики, яка б забезпечила послідовне й ефективне розв'язання питань економічного розвитку територій, фінансового забезпечення їх дохідної бази, від якої залежать реальні можливості місцевих органів самоврядування.

Формулювання цілей. З огляду на зазначені вище проблеми регулювання економічних процесів аграрного сектору основними завданнями нашого дослідження є:

- визначити місце та роль бюджету розвитку в сучасній фінансовій системі України;
- обґрунтувати необхідність переходу на інвестиційно-інноваційну модель розвитку регіонів, зокрема в аграрному секторі;
- проаналізувати обсяги інвестицій в аграрний сектор за попередні роки;
- виділити принципи формування та функціонування бюджету розвитку регіону;
- визначити основні статті бюджету розвитку на основі чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні не існує бюджету розвитку як нормативного документу або окремої статті Державного бюджету, проте він відображається у видатках на інноваційну та інвестиційну діяльність. Концепція двох бюджетів реалізується у формі єдиного бюджету розвитку, формування якого перебуває на стадії становлення. На місцевому рівні цей механізм більш-менш врегульований законодавством. Хоч він і є досить зрозумілим процедурно і інституційно, на етапі реалізації даного механізму виникає багато проблем. Це свідчить про актуальність удосконалення механізму бюджету розвитку з огляду на необхідність підвищення видатків інноваційно-інвестиційного спрямування та підсилення ролі бюджету у формуванні стратегії прискореного економічного зростання.

Науковці пропонують створювати бюджет розвитку як інструмент активізації інвестиційної діяльності. Причому в літературі й досі точиться дискусія про економічний зміст поняття «бюджет розвитку». Не знайдено спільної думки навіть про форму бюджету розвитку – чи це загальний бюджет, що відповідає певним критеріям підтримки розвитку, чи бюджет, що складається як окремий (але узгоджений із «загальним» бюджетом) документ і містить у собі видатки на фінансування проривних перспективних проектів інноваційно-технологічної спрямованості.

Отже, бюджет розвитку – це такий бюджет, який відповідає принципам переходу економіки на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, гармонізує державну бюджетно-податкову політику з іншими напрямками фінансової та інвестиційної політики, підтримуючи високотехнологічні та інноваційно орієнтовані виробництва, причому в частині формування як бюджетних доходів (шляхом пільгового оподаткування результатів господарювання), так і бюджетних видатків (шляхом субсидування та часткового фінансування відповідних модернізаційних проектів).

Кошти бюджету розвитку мають направлятися на прямі інвестиції держави, що надаються на конкурсних засадах для спільного фінансування експортно-орієнтованих та імпорто-замінюючих інвестиційних проектів, а також програм інноваційної модернізації промисловості.

Інший напрям витрат бюджету розвитку – кредитування операцій з експорту високотехнологічної продукції під укладенні контракти (включаючи витрати, пов'язані з поповненням оборотних коштів підприємств), а також реалізація програм конверсії оборонного виробництва. Розподіл цих коштів має здійснюватися на конкурсних засадах в умовах законності та прозорості.

Управління коштами бюджету розвитку на початкових етапах мають здійснювати місцеві фінансові органи. В подальшому доцільно було б створити систему комунальних банків на чолі з Центральним банком комунального кредиту, які б узяли на себе оперативне управління коштами бюджету розвитку на місцевому рівні, оцінку і відбір інвестиційних проектів для їх фінансування, кредитування та надання гарантій органами місцевого самоврядування, а також контроль за правильністю й ефективністю використання коштів бюджету розвитку. Створення і розвиток комунальних банків сприятиме діяльності органів місцевого самоврядування, розв'язанню соціально-економічних проблем адміністративно-територіальних утворень та зміцненню їх інфраструктури [3, с. 225–240].

У процесі ринкових перетворень бюджетне інвестування повинне використовуватись, перш за все, для структурної перебудови економіки та створення потужної матеріально-технічної бази для соціально-культурної сфери. Бюджет розвитку дозволяє органам влади планувати далеко наперед порівняно з поточним бюджетом, що дозволяє заощаджувати кошти на великі програми або розподіляти витрати на них більш рівномірно на період у кілька років. Нарешті, інвестиційні проекти, які часто потерпають від змін замовлень надмірних витрат, потребують щільнішого нагляду, ніж постійні програми.

Кошти бюджету розвитку мають направлятися на прямі інвестиції держави, що надаються на конкурсних засадах для спільного фінансування експортно-орієнтованих та імпорто-замінюючих інвестиційних проектів, а також програм інноваційної модернізації промисловості.

З метою забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, а отже, й підвищення інвестиційної привабливості, у вересні 2007 року Кабінетом Міністрів України затверджено Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року. За рахунок здійснення заходів, спрямованих на формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку сільського господарства, до 2015 року передбачається надходження в галузь близько 20 млрд грн інвестицій [4].

Однією з істотних причин підвищення інвестиційної активності стала державна політика приватизації.

За роки реформ обсяг інвестицій в економіку АПК збільшився в 7,2 разу. Протягом минулого десятиліття відбувалося зростання інвестицій як в економіку України в цілому, так і її аграрний сектор (табл. 1).

Істотним фактором підвищення інвестиційної активності виявилась доступність банківського кредиту (окрім 2010 року).

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності, млн грн. [5]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 в % до	
										2002	2009
Усього	32573	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	51776,8	465,96	65,12
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1617	1930	2141	3381	5016	7309	9519	16890	9381,7	580,19	55,55
сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	1552	1854	2054	3278	4905	7190	9338	16682	9294,9	598,90	55,72
лісове господарство та пов'язані з ними послуги	65	76	87	103	111	119	181	208	86,8	133,54	41,73
Рибальство, рибництво	20	34	39	38	27	55	36	61	22,3	111,50	36,56
Промисловість	13651	15112	19726	28191	35031	44804	64341	76618	57657,6	422,37	75,25
Будівництво	1109	1823	2502	4675	4929	6300	9107	12496	5324,9	480,15	42,61

Подібна інвестиційна політика не враховує фізичне зношення основних фондів, яке за останні роки наблизилося до критичної риси й становить у більшості регіонів більше 50%.

Оцінка впливу бюджету розвитку на економічний добробут країни в науковій літературі обмежується здебільшого визначенням ролі, меж і можливостей державного втручання в економіку. Бракує досліджень існуючих взаємозв'язків між бюджетними асигнуваннями та розвитком реального сектора економіки.

Вперше за багато років фізична втрата основних фондів перевищила їхній приріст. Зростання інвестиційної активності в економіці виразилося у скороченні частки капітальних вкладень, здійснюваних за рахунок засобів державного бюджету з 8,4% в 1997р. до 4,4% в 2009 р., і також, зменшення місцевого – з 3,5% до 2,7% (табл. 2).

Аграрні підприємства, незалежно від форм власності, змушені пристосовуватися до нових умов інвестиційного процесу, не маючи достатнього досвіду, вчитися вступати в економічні відносини з новими суб'єктами, які надають інвестиційні ресурси, і суттєво відрізняються від звичних державних структур, діють виключно на ринкових принципах, висувають жорсткі вимоги до форм надання інвестицій і умов повернення вкладених коштів.

Аналізуючи стан інвестиційної діяльності України, можна сформулювати такі основні проблеми, що перешкоджають створенню позитивного інвестиційного клімату: недосконалість податкової системи; низький платоспроможний попит суб'єктів аграрної економічної діяльності; значні обсяги заборгованості

аграрних підприємств державним і недержавним фінансовим інститутам; нерозривність механізму кредитування аграрного сектора економіки; відсутність надійних гарантів захисту іноземного капіталу; відсутність банків, що спеціалізуються на кредитуванні аграрного бізнесу; низька довіра населення до банківської системи [6, с. 87; 7].

Таблиця 2

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування, % [5]

Роки	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Відсотків до загального обсягу											
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі за рахунок коштів державного бюджету	8,4	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5	5,6	5,0	4,4
коштів місцевих бюджетів	3,5	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3	3,9	4,2	2,7
власних коштів підприємств та організацій	75,2	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8	56,5	56,7	63,3
коштів іноземних інвесторів	1,1	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7	3,5	3,3	4,5
інших джерел фінансування	11,8	16,3	19,4	19,9	22	19,5	27,9	28,7	30,5	30,8	25,1

Для їх вирішення необхідно створити сприятливий клімат як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів, що включає застосування ефективних важелів економічної політики; удосконалення законодавчої бази, особливо системи оподаткування та приватизації; удосконалення механізму створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон; зміцнення банківської системи; розвиток фондового ринку; системи захисту та державних гарантій щодо інвестицій.

Щодо формування місцевих бюджетів розвитку, то нове законодавство досить чітко визначає джерела його доходів. Відповідно до статті 71 Бюджетного кодексу України надходження бюджету розвитку місцевих бюджетів включають [8, 9]:

- 1) єдиний податок;
- 2) дивіденди, нараховані на акції господарських товариств, у статутних капіталах яких є майно АРК, комунальна власність;
- 3) плата за надання місцевих гарантій;
- 4) кошти від відчуження майна, що належить АРК, та майна, що перебуває в комунальній власності, кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;
- 5) 90 відсотків коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної;
- 6) субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних програм;
- 7) кошти від повернення кредитів, які надавалися з відповідного бюджету та відсотки, сплачені за користування ними;
- 8) місцеві запозичення;
- 9) кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням Верховної Ради АРК, відповідної місцевої ради.

Незважаючи на досить великий перелік надходжень, зазвичай найбільшу частку доходів місцевих бюджетів розвитку складають субвенції з інших бюджетів, доходи від відчуження майна та землі.

Порівняно зі старим бюджетним кодексом у новому зроблено спробу зміцнити бюджети розвитку місцевого самоврядування. Тобто тепер туди можна зараховувати частину податку на прибуток, якщо місцева рада проголосує за встановлення місцевої ставки (обласна – до 2%, міська, районна – до 3%). Теоретично це можливо, проте ця норма є досить неефективною і на практиці навряд чи буде реалізована, адже додаткові фіскальні навантаження з боку органів місцевого самоврядування отримують значний супротив з боку підприємств та населення загалом та спричинять нерівномірність економічної активності в різних регіонах.

У постанові Верховної Ради України «Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік» одним із пріоритетів бюджетної політики визначено збільшення інвестиційної складової частини місцевих бюджетів, зокрема, шляхом збільшення кількості джерел надходжень до бюджету розвитку [10]. Поки що, як мінімум у новому бюджетному кодексі, суттєвих додаткових джерел надходжень до місцевих бюджетів розвитку не встановлено.

Частка доходів місцевих бюджетів розвитку у загальній структурі доходів місцевих бюджетів у 2010 році становила всього 4,7%. Окрім цього, структура доходів перших у різних регіонах значно відрізняється. Так, у доходах бюджетів розвитку Донецької, Запорізької, Кіровоградської, Луганської, Рівненської та Черкаської областей значно переважають кошти, одержані із загального фонду бюджету. У бюджеті розвитку м. Севастополя майже 80% доходів склали надходження від відчуження майна, а Херсонської та Київської областей більшу частину доходів склали надходження від продажу землі [11].

Якщо розглядати бюджет розвитку як ту частину видатків бюджету, що спрямовується на капітальні інвестиції, то аналіз їх динаміки за 2006–2011 роки, а також їх частки у загальному обсязі інвестицій здійснених у економіку за конкретний рік (табл. 3), показує, що обсяги та частка місцевих бюджетів в загальному обсязі інвестицій дуже незначні, у 2006–2008 роках остання була на рівні 4,5%, суттєве її зниження відбулось на початку поточного року – до 2,26%.

Таблиця 3

Бюджет як джерело фінансування капітальних інвестицій в Україні у 2006–2011 роках [5]

Капітальні інвестиції	2006	2007	2008	2009	2010	2011
За рахунок:	6 732	9 370	12 498	5 914	6 367	1 823,2
Коштів місцевих бюджетів, млн грн.						
Коштів місцевих бюджетів, % від загального обсягу інвестицій	4,5	4,2	4,6	3,1	3,4	2,26

У загальній структурі видатків місцевих бюджетів розвитку частка видатків бюджетів розвитку у 2010 році становила 2,3%, що на 0,7 п. п. менше ніж у 2009 році, та на 3,8 – ніж у 2008. Більше того, існує суттєва відмінність у обсягах видатків розвитку між регіонами. 17,8% видатків розвитку всіх місцевих бюджетів у 2010 році склали видатки розвитку м. Києва. Суттєво над іншими переважали видатки розвитку Запорізької та Одеської областей. Найнижчі видатки розвитку були у Кіровоградській, Тернопільській та Чернігівській областях [11].

Відносно невелика частина всіх видатків розвитку спрямована на капітальні вкладення, що є негативною тенденцією. Наприклад, бюджетом міста на 2011 рік у м. Києві заплановано здійснити видатки на капітальні вкладення лише у розмірі 33,8% від всіх надходжень до бюджетів розвитку, у м. Львові цей показник становить 15,3%.

У зарубіжних країнах видатки бюджетів розвитку, або бюджету інвестицій, спрямовуються на капітальні вкладення, розвиток соціальної інфраструктури, придбання устаткування та сплату основної частини боргу місцевих органів влади. Доходи бюджетів розвитку формуються за рахунок банківських кредитів, муніципальних позик та інвестиційних субсидій, що надаються державною владою. Законодавством більшості зарубіжних країн заборонено використання доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів.

Задля покращення ефективності місцевих бюджетів розвитку, в першу чергу, необхідне чітке законодавче регулювання як щодо джерел надходження, так і щодо витрачання коштів з цих бюджетів. Окрім цього, необхідний перерозподіл коштів місцевих бюджетів (за допомогою одного з найбільших джерел надходжень – субвенцій) з метою елімінації нерівностей у економічному розвитку окремих регіонів, збільшення частки бюджетів розвитку у загальному обсязі загального та спеціального фондів місцевих бюджетів, а також збільшення витрат на капітальні вкладення з бюджетів розвитку.

Висновки

На сучасному етапі розвитку українській державі необхідно формувати довгострокову стратегію соціально-економічного розвитку на основі пріоритетності інноваційно-інвестиційного типу економічного зростання. При цьому не останню роль повинні відігравати місцеві бюджети розвитку. Проте тут існує багато проблем, які потребують вирішення.

Ми виділяємо наступні принципи формування та функціонування бюджету розвитку в Україні:

- Бюджет розвитку формується на середньострокову перспективу зі щорічним переглядом і коригуванням відповідно до нового державного бюджету.
- Щорічне затвердження бюджету розвитку здійснюється одночасно із затвердженням державного бюджету.
- Аналіз виконання бюджету розвитку проводиться одночасно з аналізом виконання державного бюджету.
- Функціонування бюджету розвитку здійснюється на основі строковості, платності та вчасного повернення бюджетних коштів, залучених для реалізації інвестиційних проектів.
- Відбір інвестиційних проектів для фінансування за рахунок бюджету розвитку має проводитися на конкурсній основі та з урахуванням чітко визначених критеріїв відбору, серед яких мають бути:

відповідність суспільним інтересам та пріоритетам розвитку України; стабільність фінансового стану виконавця проекту та відсутність заборгованості перед бюджетом; значний економічний ефект від впровадження проекту; спроможність виконавця здійснювати необхідне співфінансування проекту та вчасно розраховуватися за взяті бюджетні кошти.

– Налагодження дієвого контролю та звітності щодо виконання інвестиційних проектів, фінансованих за рахунок бюджету розвитку, а також контролю та регулярної звітності за цільовим використанням бюджетних коштів.

Джерелами формування бюджету розвитку, що входять до складу місцевих бюджетів, на нашу думку, можуть бути:

1. Кошти від відчуження майна, що знаходиться у власності Автономної Республіки Крим, або в комунальній власності відповідної територіальної громади, або в спільній власності територіальних громад.

2. Надходження частини прибутку, дивідендів, процентів тощо від часток, паїв у статутних фондах господарюючих суб'єктів, які є у власності Автономної Республіки Крим, у комунальній власності територіальних громад або у їх спільній власності.

3. Надходження від оренди майна, яке знаходиться у власності Автономної Республіки Крим, у комунальній власності територіальних громад чи у їх спільній власності.

4. Цільові субвенції з державного бюджету України та інших бюджетів на інвестиційні цілі.

5. Кошти від повернення бюджетних позичок, які надавалися з бюджету розвитку, а також відсотки за використання бюджетних позичок.

6. Запозичення органів місцевого самоврядування на інвестиційні цілі.

7. Частина коштів від власних надходжень бюджетних установ і організацій, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, що визначається при затвердженні відповідного місцевого бюджету на наступний фінансовий рік.

8. Надходження коштів до позабюджетних фондів місцевого самоврядування.

9. Кошти, які передаються з поточних бюджетів за рішенням ради відповідного рівня.

Також ми пропонуємо наступні напрями видатків бюджету розвитку:

1. Фінансування інвестиційних проектів, що відповідають пріоритетам суспільного розвитку і відібрані на конкурсних засадах.

2. Надання державних гарантій під інвестиційні проекти, що фінансується міжнародними фінансовими організаціями.

3. Покриття державою (субсидіювання) місцевих бюджетів розвитку на виконання інвестиційних проектів, що мають регіональне значення.

Література

1. Дем'янишин В. Концептуальні засади видатків бюджетів та їхнього розподілу між ланками бюджетної системи / Василь Дем'янишин // Вісник ТНЕУ, 2007. – №3. – С. 62–78.

2. Запатріна І.В. Бюджет розвитку у контексті забезпечення економічного зростання в Україні [Електронний ресурс] / Запатріна І.В. – Режим доступу : www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zapatrina307.pdf

3. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / Чугунов І.Я. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.

4. Косаревич О.П. Роль бюджету розвитку в соціально-економічному зростанні регіону [Електронний ресурс] / Косаревич О.П. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/48.pdf

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

6. Комашенко Т.А. Інвестиційний регіон України як об'єкт державного регулювання: сукупність і механізм функціонування / Т.А. Комашенко // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». – 2009. – № 9. – С. 86–88.

7. Однорог М.А. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств і тенденції його подальшого розвитку / М.А. Однорог // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 137–143.

8. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50–51. – С. 572.

9. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII / Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – С. 646.

10. Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік : Постанова Верховної Ради України / Відомості Верховної Ради України. – 2010.

11. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2010_Monitoring_ukr.pdf

Надійшла 26.10.2012; рецензент: д. е. н. Погрішук Б. В.

ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ КРЕДИТНИХ КОШТІВ БАНКУ З ВРАХУВАННЯМ ПОТРЕБ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

На основі методу динамічного програмування розроблено алгоритм розв'язування задачі розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику, враховуючи потреби позичальників.

We used the method of dynamic programming for solving the problem of minimizing credit risks in the distribution of credit costs of bank taking into account the needs of borrowers.

Ключові слова: метод динамічного програмування, кредитний ризик.

Постановка проблеми. Банківська система в кожній країні виступає як механізм балансування, який регулює проведення грошово-кредитної політики, зміни в економічній політиці, запобігає кризам. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні одним з основних макроекономічних завдань кредитування банками є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Погіршення в останні роки фінансового стану окремих банків, невиконання ними економічних нормативів – усе це переш за все спричинено збитками у кредитній діяльності. Ці збитки виникли внаслідок несплати відсотків за користування кредитами та неповернення самих кредитів. Головною причиною такої ситуації є недосконала система оцінки кредитних проектів і недостатня обґрунтованість наявних методик розрахунку реальної величини ризику, притаманного кредитним операціям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування методу динамічного програмування для розв'язування різних задач економіки, техніки тощо знайшло своє відображення як в роботах Р. Беллмана та його учнів [1-3], так і в працях багатьох інших зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема Г. Вангера, О. С. Вентцель, Ю. П. Зайченка, І. Л. Каліхмана, Х. Таха, Дж. Хедлі та ін. [4-7]. В [8] метод динамічного програмування використано для розв'язання задачі оптимального розподілу кредитних коштів банку серед позичальників з мінімальною величиною ризику.

Метою цієї статті є розроблення алгоритму розв'язання задачі оптимального розподілу кредитних коштів банку серед позичальників з мінімальною величиною ризику при наявності потреб в грошових коштах позичальників на основі методу динамічного програмування.

Виклад основного матеріалу. Нехай нам відомо:

- обсяг коштів банку, виділених для кредитування;
- потреби в грошових коштах позичальників;
- величину ризику від надання коштів позичальнику, яка залежить від обсягу надання коштів і платоспроможності позичальника.

Введемо позначення:

m – кількість грошових одиниць коштів, виділених банком для кредитування;

s – розмір однієї грошової одиниці коштів;

n – кількість позичальників;

P_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – i -й позичальник;

r ($r = 0, 1, \dots, m$) – кількість грошових одиниць коштів, які можна виділити одному позичальнику;

k_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – кількість грошових одиниць коштів, потрібних i -му позичальнику;

$g_i(x_j)$ ($i = 1, 2, \dots, n$) – величина ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j = 0, 1, \dots, k_i$, грошових

одиниць коштів i -му позичальнику P_i ;

x_i ($i = 1, 2, \dots, n$) – кількість грошових одиниць коштів, що планується виділити i -му позичальнику.

Враховуючи введені позначення, математичне модель задачі матиме вигляд:

$$R = \sum_{i=1}^n g_i(x_i) \rightarrow \min$$

за умов

$$\sum_{i=1}^n x_i = m, \quad 0 \leq x_i \leq k_i, \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Для розробки алгоритму розв'язування задачі вважатимемо, що позичальники впорядковані за зростанням їхніх потреб в кредитних коштах.

Нехай

$$r_i = \sum_{j=1}^i k_j, \quad i = 1, 2, \dots, n,$$

$$p_i = \min(m, r_i), \quad i = 1, 2, \dots, n.$$

Позначимо через $R_i(x_j), i = 1, 2, \dots, n$, величину ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j, j = 1, 2, \dots, p_i$, одиниць коштів першим i позичальникам P_1, P_2, \dots, P_i , а через $R_i^*(x_j), i = 1, 2, \dots, n$, величину ризику від оптимального (з мінімальним ризиком) надання кредиту в розмірі $x_j = j, j = 1, 2, \dots, p_i$, одиниць коштів першим i позичальникам.

Процес розв'язування задачі розіб'ємо на n кроків. На першому кроці визначимо величину мінімального ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j, j = 1, 2, \dots, p_1$, одиниць коштів першому позичальнику P_1 . На другому кроці визначимо величину мінімального ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j, j = 1, 2, \dots, p_2$, одиниць коштів першим двом позичальникам P_1 і P_2 . І т.д. Взагалі, на s -му кроці ($s = 3, 4, \dots, n-1$) визначаємо величину мінімального ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j, j = 1, 2, \dots, p_s$, одиниць коштів першим s позичальникам P_1, P_2, \dots, P_s . На останньому n -му кроці визначаємо величину мінімального ризику від розподілу кредиту в розмірі m одиниць коштів серед усіх позичальників.

Запишемо формули для визначення $R_i(x_j)$ і $R_i^*(x_j)$ на кожному кроці.

На першому кроці

$$R_1(j) = R_1^*(j) = g_1(j), \quad j = 0, 1, \dots, k_1.$$

На другому кроці визначаємо:

$$R_2(j) = \begin{cases} g_2(j) + R_1^*(0), \\ g_2(j-1) + R_1^*(1), \\ \dots \\ g_2(0) + R_1^*(j); \end{cases}$$

$$R_2^*(j) = \min_{0 \leq k \leq j} \{ g_2(k) + R_1^*(j-k) \}$$

для $j = 0, 1, \dots, k_1$.

$$R_2(j) = \begin{cases} g_2(j) + R_1^*(0), \\ g_2(j-1) + R_1^*(1), \\ \dots \\ g_2(j-k_1) + R_1^*(k_1); \end{cases}$$

$$R_2^*(j) = \min_{0 \leq k \leq k_1} \{ g_2(j-k) + R_1^*(k) \}$$

для $j = k_1 + 1, k_1 + 2, \dots, k_2$.

$$R_2(k_2 + l) = \begin{cases} g_2(k_2) + R_1^*(l), \\ g_2(k_2 - 1) + R_1^*(l+1), \\ \dots \\ g_2(k_2 - (k_1 - l)) + R_1^*(k_1); \end{cases}$$

$$R_2^*(k_2 + l) = \min_{0 \leq k \leq k_1 - l} \{ g_2(k_2 - k) + R_1^*(l+k) \}$$

для $l = 1, 2, \dots, k_1$.

Взагалі, на s -му кроці ($s = 3, 4, \dots, n-1$) визначаємо:

$$R_s(j) = \begin{cases} g_s(j) + R_{s-1}^*(0), \\ g_s(j-1) + R_{s-1}^*(1), \\ \dots \\ g_s(0) + R_{s-1}^*(j); \end{cases}$$

$$R_s^*(j) = \min_{0 \leq k \leq j} \{g_s(k) + R_{s-1}^*(j-k)\}$$

для $j = 0, 1, \dots, k_{s-1}$.

$$R_s(j) = \begin{cases} g_s(j) + R_{s-1}^*(0), \\ g_s(j-1) + R_{s-1}^*(1), \\ \dots \\ g_s(j-k_{s-1}) + R_{s-1}^*(k_{s-1}); \end{cases}$$

$$R_s^*(j) = \min_{0 \leq k \leq k_{s-1}} \{g_s(j-k) + R_{s-1}^*(k)\}$$

для $j = k_{s-1} + 1, k_{s-1} + 2, \dots, k_s$.

$$R_s(k_s + l) = \begin{cases} g_s(k_s) + R_{s-1}^*(l), \\ g_s(k_s - 1) + R_{s-1}^*(l+1), \\ \dots \\ g_s(k_s - (k_{s-1} - l)) + R_{s-1}^*(k_{s-1}); \end{cases}$$

$$R_s^*(k_s + l) = \min_{0 \leq k \leq k_{s-1} - l} \{g_s(k_s - k) + R_{s-1}^*(l+k)\}$$

для $l = 1, 2, \dots, k_{s-1}$.

На останньому n -му кроці визначаємо:

$$R_n(m) = \begin{cases} q_n(k_n) + R_{n-1}^*(m - k_n), \\ g_n(k_n - 1) + R_{n-1}^*(m - (k_n - 1)), \\ \dots \\ g_n(m - r_{n-1}) + R_{n-1}^*(r_{n-1}); \end{cases}$$

$$R_n^*(m) = \min_{0 \leq k \leq r_{n-1} - m} \{g_n(k_n - k) + R_{n-1}^*(m - (k_n - k))\}.$$

Для визначення оптимального розподілу кредитних коштів поступаємо так. Якщо $R_n^*(m)$ досягає мінімуму для $k = l_1$, то l_1 одиниць грошових коштів треба виділити для n -го позичальника P_n . Залишилось розподілити $m - l_1$ одиниць коштів серед перших $(n-1)$ -го позичальників. Якщо $R_{n-1}^*(m - l_1)$ досягає мінімуму для $k = l_2$ то l_2 одиниць коштів треба виділити для позичальника P_{n-1} . Якщо $R_{n-2}^*(m - (l_1 + l_2))$ приймає найменше значення для $k = l_3$, то l_3 одиниць коштів треба виділити позичальнику P_{n-2} . І т. д. Нехай $R_2^*(m - (l_1 + l_2 + \dots + l_{n-2}))$ приймає найменше значення для $k = l_{n-1}$. Тоді l_{n-1} одиниць коштів треба виділити позичальнику P_2 . Нарешті, $l_n = m - (l_1 + l_2 + \dots + l_{n-1})$ одиниць коштів треба виділити позичальнику P_1 . Сумарна величина мінімального ризику становить $R_n^*(m)$ одиниць.

Розглянемо приклад оптимального розподілу 15 грошових одиниць коштів чотирьом позичальникам, якщо їхні потреби становлять, відповідно, три, чотири, п'ять і сім одиниць коштів, а величини ризиків від надання кредитів позичальникам задані таблицею 1.

Величини ризиків від надання кредитів позичальникам

$g_i(x_j)$	x_j							
	0	1	2	3	4	5	6	7
	0	20	30	40				
$g_2(x_j)$	0	15	20	25	30			
$g_3(x_j)$	0	10	20	30	40	50		
$g_4(x_j)$	0	5	10	15	30	40	50	55

На першому кроці визначаємо:

$$R_1(j) = R_1^*(j) = g_1(j), j = 0, 1, 2, 3.$$

На другому кроці визначаємо:

$$R_2(0) = g_2(0) + R_1^*(0) = 0 + 0 = 0;$$

$$R_2(1) = \begin{cases} g_2(1) + R_1^*(0) = 15 + 0 = 15, \\ g_2(0) + R_1^*(1) = 0 + 20 = 20; \end{cases}$$

$$R_2(2) = \begin{cases} g_2(2) + R_1^*(0) = 20 + 0 = 20, \\ g_2(1) + R_1^*(1) = 15 + 20 = 35, \\ g_2(0) + R_1^*(2) = 0 + 30 = 30; \end{cases}$$

$$R_2(3) = \begin{cases} g_2(3) + R_1^*(0) = 25 + 0 = 25, \\ g_2(2) + R_1^*(1) = 20 + 20 = 40, \\ g_2(1) + R_1^*(2) = 15 + 30 = 40, \\ g_2(0) + R_1^*(3) = 0 + 40 = 40; \end{cases}$$

$$R_2(4) = \begin{cases} g_2(4) + R_1^*(0) = 30 + 0 = 30, \\ g_2(3) + R_1^*(1) = 25 + 20 = 45, \\ g_2(2) + R_1^*(2) = 20 + 30 = 50, \\ g_2(1) + R_1^*(3) = 15 + 40 = 55; \end{cases}$$

$$R_2(5) = \begin{cases} g_2(4) + R_1^*(1) = 30 + 20 = 50, \\ g_2(3) + R_1^*(2) = 25 + 30 = 55, \\ g_2(2) + R_1^*(3) = 20 + 40 = 60; \end{cases}$$

$$R_2(6) = \begin{cases} g_2(4) + R_1^*(2) = 30 + 30 = 60, \\ g_2(3) + R_1^*(3) = 25 + 40 = 65; \end{cases}$$

$$R_2(7) = g_2(4) + R_1^*(3) = 30 + 40 = 70.$$

Звідси

$$R_2^*(0) = 0, \quad R_2^*(1) = 15, \quad R_2^*(2) = 20, \quad R_2^*(3) = 25, \quad R_2^*(4) = 30, \quad R_2^*(5) = 50, \quad R_2^*(6) = 60, \\ R_2^*(7) = 70.$$

На третьому кроці визначаємо:

$$R_3(0) = g_3(0) + R_2^*(0) = 0 + 0 = 0;$$

$$R_3(1) = \begin{cases} g_3(1) + R_2^*(0) = 10 + 0 = 10, \\ g_3(0) + R_2^*(1) = 0 + 15 = 15; \end{cases}$$

$$R_3(2) = \begin{cases} g_3(2) + R_2^*(0) = 20 + 0 = 20, \\ g_3(1) + R_2^*(1) = 10 + 15 = 25, \\ g_3(0) + R_2^*(2) = 0 + 20 = 20; \end{cases}$$

$$R_3(3) = \begin{cases} g_3(3) + R_2^*(0) = 30 + 0 = 30, \\ g_3(2) + R_2^*(1) = 20 + 15 = 35, \\ g_3(1) + R_2^*(2) = 10 + 20 = 30, \\ g_3(0) + R_2^*(3) = 0 + 25 = 25; \end{cases}$$

$$R_3(4) = \begin{cases} g_3(4) + R_2^*(0) = 40 + 0 = 40; \\ g_3(3) + R_2^*(1) = 30 + 15 = 45; \\ g_3(2) + R_2^*(2) = 20 + 20 = 40; \\ g_3(1) + R_2^*(3) = 10 + 25 = 35; \\ g_3(0) + R_2^*(4) = 0 + 30 = 30; \end{cases}$$

$$R_3(5) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(0) = 50 + 0 = 50, \\ g_3(4) + R_2^*(1) = 40 + 15 = 55, \\ g_3(3) + R_2^*(2) = 30 + 20 = 50, \\ g_3(2) + R_2^*(3) = 20 + 25 = 45, \\ g_3(1) + R_2^*(4) = 10 + 30 = 40, \\ g_3(0) + R_2^*(5) = 0 + 50 = 50; \end{cases}$$

$$R_3(6) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(1) = 50 + 15 = 65, \\ g_3(4) + R_2^*(2) = 40 + 20 = 60, \\ g_3(3) + R_2^*(3) = 30 + 25 = 55, \\ g_3(2) + R_2^*(4) = 20 + 30 = 50, \\ g_3(1) + R_2^*(5) = 10 + 50 = 60, \\ g_3(0) + R_2^*(6) = 0 + 60 = 60; \end{cases}$$

$$R_3(7) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(2) = 50 + 20 = 70, \\ g_3(4) + R_2^*(3) = 40 + 25 = 65, \\ g_3(3) + R_2^*(4) = 30 + 30 = 60, \\ g_3(2) + R_2^*(5) = 20 + 50 = 70, \\ g_3(1) + R_2^*(6) = 10 + 60 = 70, \\ g_3(0) + R_2^*(7) = 0 + 70 = 70; \end{cases}$$

$$R_3(8) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(3) = 50 + 25 = 75, \\ g_3(4) + R_2^*(4) = 40 + 30 = 70, \\ g_3(3) + R_2^*(5) = 30 + 50 = 80, \\ g_3(2) + R_2^*(6) = 20 + 60 = 80, \\ g_3(1) + R_2^*(7) = 10 + 70 = 80; \end{cases}$$

$$R_3(9) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(4) = 50 + 30 = 80, \\ g_3(4) + R_2^*(5) = 40 + 50 = 90, \\ g_3(3) + R_2^*(6) = 30 + 60 = 90, \\ g_3(2) + R_2^*(7) = 20 + 70 = 90; \end{cases}$$

$$R_3(10) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(5) = 50 + 50 = 100, \\ g_3(4) + R_2^*(6) = 40 + 60 = 100, \\ g_3(3) + R_2^*(7) = 30 + 70 = 100; \end{cases}$$

$$R_3(11) = \begin{cases} g_3(5) + R_2^*(6) = 50 + 60 = 110, \\ g_3(4) + R_2^*(7) = 40 + 70 = 110; \end{cases}$$

$$R_3(12) = g_3(5) + R_2^*(7) = 50 + 70 = 120.$$

Звідси

$$R_3^*(0) = 0, \quad R_3^*(1) = 10, \quad R_3^*(2) = 20, \quad R_3^*(3) = 25, \quad R_3^*(4) = 30, \quad R_3^*(5) = 40, \quad R_3^*(6) = 50, \\ R_3^*(7) = 60, \quad R_3^*(8) = 70, \quad R_3^*(9) = 80, \quad R_3^*(10) = 100, \quad R_3^*(11) = 110, \quad R_3^*(12) = 120.$$

На четвертому кроці визначаємо:

$$R_4(15) = \begin{cases} g_4(7) + R_3^*(8) = 55 + 70 = 125, \\ g_4(6) + R_3^*(9) = 50 + 80 = 130, \\ g_4(5) + R_3^*(10) = 40 + 100 = 140, \quad R_4^*(15) = 125. \\ g_4(4) + R_3^*(11) = 30 + 110 = 140, \\ g_4(3) + R_3^*(12) = 15 + 120 = 135; \end{cases}$$

Оптимальний розподіл кредитних коштів буде таким. Оскільки $R_4^*(15) = 125$ і досягається для $k = 7$, то четвертому позичальнику треба виділити сім одиниць кредитних коштів. Далше треба розподілити вісім грошових одиниць коштів серед перших трьох позичальників. Оскільки $R_3^*(8) = 70$ і досягається для $k = 4$, то чотири одиниці кредитних коштів треба виділити третьому позичальнику. Залишилось розподілити чотири одиниці грошових коштів серед перших двох позичальників. Оскільки $R_2^*(4) = 30$ і досягається для $k = 4$, то чотири одиниці кредитних коштів треба виділити для другого позичальника. Перший позичальник не одержить коштів. Мінімальний ризик при такому розподілі становить 125 одиниць.

Висновки. Банківське кредитування відіграє важливу роль з огляду на результативність і функціонування банківської системи. Неефективне управління банківськими ризиками, зокрема, кредитними, підвищує ймовірність настання збитків та втрати вкладених ресурсів. Це зумовлює потребу в оцінці кредитних ризиків банків. В статті на основі методу динамічного програмування розроблено алгоритм розв'язування задачі розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику при наявності потреб в грошових коштах позичальників.

Література

1. Беллман Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1960. – 400 с.
2. Беллман Р. Динамическое программирование и современная теория управления / Р. Беллман, Р. Калаба. – М. : Наука, 1969. – 118 с.
3. Беллман Р. Прикладные задачи динамического программирования / Р. Беллман, С. Дрейфус. – М. : Наука, 1965. – 458 с.
4. Вагнер Г. Основы исследования операций / Г. Вагнер. – М. : Мир, 1973. – 488 с.
5. Вентцель Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология / Е. С. Вентцель. – М. : Дрофа, 2004. – 206 с.
6. Зайченко Ю. П. Дослідження операцій : [навч. посібн. для студ. ВНЗ] / Ю. П. Зайченко. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : ЗАТ «ВПОЛ», 2000. – 688 с.
7. Калихман И. Л., Войтенко М. А. Динамическое программирование в примерах и задачах : [учебн. пособие] / И. Л. Калихман, М. А. Войтенко. – М. : Высш. шк., 1979. – 125 с.
8. Прядко О. Я. Задача розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику / О. Я. Прядко, Г. Г. Цегелик // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2010. – Т. 4. – С. 123–126.

Надійшла 27.10.2012; статтю представляє д. ф.-м. н. Цегелик Г. Г.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 338.45:621.009.12

В. А. ЗІНЧЕНКО
НДЦ ІПР НАН України

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ

В статті здійснено аналіз існуючих теоретичних підходів до класифікації стратегій підприємства та запропонована нова класифікація стратегій конкурентної боротьби виробників тракторної техніки на зовнішніх ринках збуту.

The paper analyzes existing theoretical approaches to the classification of business strategies and proposed a new classification of competitive strategies tractors manufacturers in foreign markets.

Ключові слова: стратегія, конкурентна боротьба, збут, ринок.

Вступ. Термін «стратегія» увійшов в категоріальний апарат професійних менеджерів США та Західної Європи в 60-і рр. ХХ ст. У цей же час обмежене розуміння «стратегії як мистецтва» почало доповнюватися тлумаченням «стратегії як наукової дисципліни».

Постановка завдання. Питанням визначенням сутності поняття «стратегія» підприємства та класифікації їх різноманіття присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних економістів [1–10]. В той же час деякі проблеми досі залишаються невирішеними, зокрема потребує уточнення визначення сутності поняття «стратегія конкурентної боротьби» підприємств на зовнішніх ринках збуту продукції та уточнення їх класифікації.

Результати дослідження. У теперішній час в науковій теорії існує велике різноманіття поняття «стратегія». У табл. 1 наведені основні з них.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «стратегія»

Автор / джерело	Визначення поняття
1	2
К. Ендрювс [1]	Принципи організації цілей та завдань, а також політики й плани досягнення цих цілей та вирішення завдань сформовані таким чином, щоб визначити, в якій сфері бізнесу знаходиться чи має знаходитися компанія та якою вона є або має бути
А. Чандлер [2]	Визначення довгострокових цілей та завдань підприємства, а також прийняття курсів діяльності та розподілення ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей
І. Ансофф [3]	Набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності
А. Томпсон-мл., А. Стрікленд [4]	Комбінація методів конкуренції та організації бізнесу, спрямована на задоволення клієнтів та досягнення організаційних цілей
Дж. Кей [5]	Відповідність її внутрішніх можливостей та зовнішніх взаємовідносин
К. Омає [6]	Спосіб, що дозволяє корпорації успішно диференціювати себе від конкурентів, використовуючи свою відносну корпоративну міцність, щоб краще задовольняти потреби споживача
М. Портер [7]	Всеохоплююча формула, яка описує, як бізнес намагається конкурувати, якими мають бути його цілі та яка політика знадобиться, щоб здійснити ці цілі
Д. Хассі [8]	Сукупність засобів, за допомогою яких організація наближається до досягнення своїх довгострокових цілей
Б. Карлоф [9]	Узагальнена модель дій, які необхідні для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілення ресурсів компанії
А. Мескон [10]	Комплексний план, сформований для здійснення місії й досягнення її цілей

Таке різноманіття понять «стратегія» має бути викликано об'єктивними характеристиками. Спробуємо визначити, яке з них є найбільш коректним.

Використовуючи контент-аналіз для визначення будь-якого поняття, в тому числі «стратегія», можна запропонувати наступний алгоритм. На першому етапі відбувається визначення виду поняття (загальне, збірне, конкретне, позитивне безвідносне) у відповідності до рис. 1, на якому представлена класифікація видів понять та їх змісту.

Логічна характеристика виду поняття дозволяє уточнити його зміст та обсяг, напрацювати навички більш точного його використання.

На другому етапі відбувається відбір найбільш типових визначень поняття. З наукової літератури та діючого законодавства відбираються найбільш типові визначення досліджуваного поняття, які найбільш широко використовуються на практиці.

Третій етап передбачає виділення компонентного складу поняття. На цьому етапі в кожному з відібраних в попередньому блоці визначень поняття виділяється його компонентний склад.

Четвертий етап містить розкриття сутності кожної з компонент, коли розкривається сутність компонент, виділених в попередньому блоці, шляхом їх вербального формулювання.

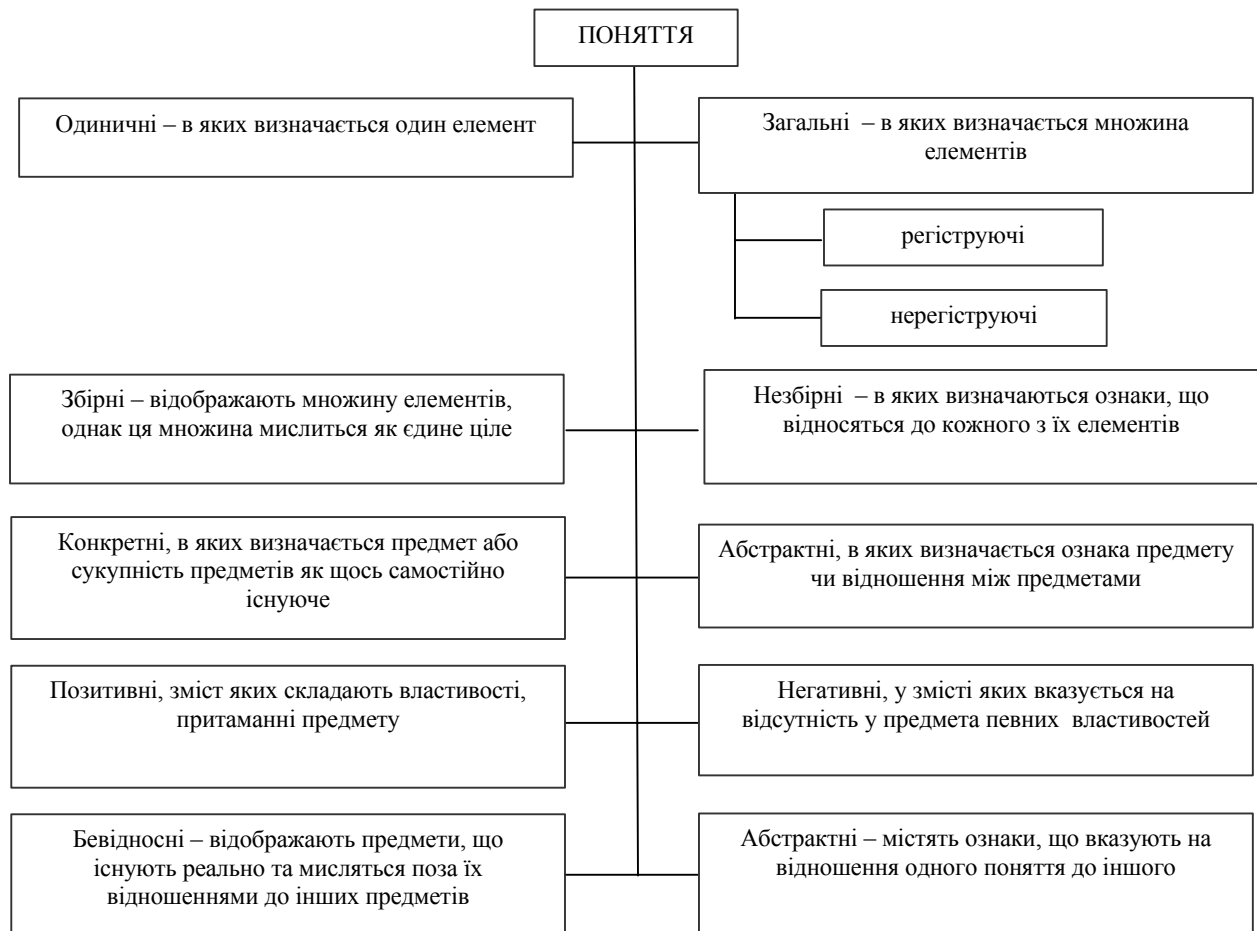


Рис. 1. Класифікація видів понять

П'ятий етап передбачає узагальнення компонент поняття та його структуризацію. Для цього спочатку здійснюється процес узагальнення компонент поняття шляхом підрахунку кількості ознак, що співпадає. Таким чином виділяються найбільш показові з них, що в подальшому дозволить визначити компонентну структуру поняття.

Шостий етап включає визначення будови та форми поняття. На даному етапі визначаються будова та форма поняття. При цьому використовуються такі чотири правила теорії логіки:

1. Визначення поняття має бути співрозмірним. Правило псів розмірності вимагає, щоб обсяг поняття, що визначається, дорівнював обсягу визначаючого. Ці поняття мають знаходитися у відносинах рівноосязності.

2. Визначення поняття не має містити у собі замкнутого циклу. Це правило вимагає, щоб при визначенні поняття не використовувалися інші поняття, які в свою чергу, визначалися за допомогою першого. Частковим випадком даного правила є недопущення того, щоб визначаюче поняття повторювало те, що визначається.

3. Визначення поняття має бути ясным. Суть даного правила полягає в тому, що визначення поняття має вказувати на відомі ознаки, що не потребують визначення та не містять двоякого сенсу.

4. Визначення поняття не має містити заперечення. Дане правило стверджує, що заперечне визначення не розкриває поняття, що визначається. Воно вказує, чим не є поняття, не вказуючи при цьому, чим воно являється.

Сьомий етап стосується перевірки включення до поняття його базових ознак. На цьому етапі здійснюється перевірка – чи усі базові ознаки включені до поняття. При позитивній відповіді здійснюється перехід до восьмого етапу. Якщо не всі базові ознаки включені до поняття, то здійснюється повернення до другого етапу та весь процес аналізу визначення поняття розпочинається знову.

Останній, восьмий етап, передбачає безпосереднє визначення поняття. На цьому заключному етапі на основі отриманих результатів попередніх досліджень здійснюється визначення поняття.

Отже, на основі теорії контент-аналізу, вточимо зміст поняття «стратегія» підприємства.

Поняття «стратегія» є загальним, збірним, конкретним, позитивним та безвідносним.

З численних визначень поняття «стратегія» було відібрано 30 найтипівіших, які частіше використовуються. Далі в кожному з визначень поняття «стратегія» виокремлено їх конкретний компонентний склад:

$$C = (18A_1, 19A_2, 9A_4, 8A_5), \quad (1)$$

Набір компонент, які складають визначення поняття «стратегія», містять:

A_1 – характеристику мети та завдань;

A_2 – характеристику політики, плану, напрямів дій;

A_4 – характеристику ресурсів, засобів;

A_5 – набір правил, формула, модель.

Таким чином, сутність поняття «стратегія» можна сформулювати як набір правил з досягнення цілей та вирішення завдань згідно з планом та наявними ресурсами.

У науковій літературі існують і різні класифікації стратегій підприємства. Так наприклад, В. Герасимчук [11] пропонує 11 ознак класифікації стратегій: за ієрархією; за фундаментальною ознакою; за терміном реалізації; за стадіями економічного зростання; життєвого циклу організації чи ринковою часткою; за роллю організації в конкурентній боротьбі; за ступенем глобалізації, охоплення ринку; за характеристиками виробничої діяльності; за галузевою орієнтацією та експортно-імпортною політикою.

В. Немцов та Л. Довгань розробили дві класифікаційні схеми: стратегій організації та базових (еталонних) стратегій [12]. Стратегії організації запропоновано класифікувати за рівнем управління, стадіями життєвого циклу та характером поведінки підприємства на ринку, а базові (еталонні) стратегії класифікуються залежно від характеру розвитку підприємства у перспективі. Автори розрізняють стратегії концентрованого росту, які передбачають захоплення більшої частки на ринку, зокрема за рахунок покращення продукції; стратегії інтегрованого росту різного спрямування; стратегії диверсифікованого росту (централізовані, горизонтальні та агломеративні) а також стратегії скорочення, що передбачають ліквідацію діяльності, скорочення витрат, збір врожаю та скорочення обсягів діяльності підприємства.

Однією з найвідоміших є класифікація за рівнями стратегічних рішень. Так, А. Томпсон та Дж. Стрікленд запропонували піраміду розробки стратегії для однопрофільної та диверсифікованої компанії [4] (рис. 2). Як видно з рис. 2, в диверсифікованій компанії стратегії розробляються на чотирьох організаційних рівнях, а в однопрофільній – на трьох рівнях. Аналогічної точки зору дотримується більшість як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.



Рис. 2. Піраміда розробки стратегії за А. Томпсоном та Дж. Стріклендом [4]:
1 – корпоративна стратегія; 2 – бізнес-стратегії; 3 – функціональні стратегії; 4 – операційні стратегії

Окрім перелічених вище підходів існує ще багато різних класифікацій стратегій підприємства. Для запропонованих різними авторами класифікацій стратегій підприємства притаманні такі недоліки:

- більшістю з них ігноруються правила теорії логіки із складання класифікацій явищ та об'єктів;
- автори пропонують класифікувати окремі аспекти такого багатогранного поняття як «стратегія».

Виходячи з положень теорії логіки та базуючись на роботах вчених, які займаються проблематикою стратегічного управління, пропонується така класифікація стратегій конкурентної боротьби підприємства на зовнішніх ринках збуту продукції (рис. 3).

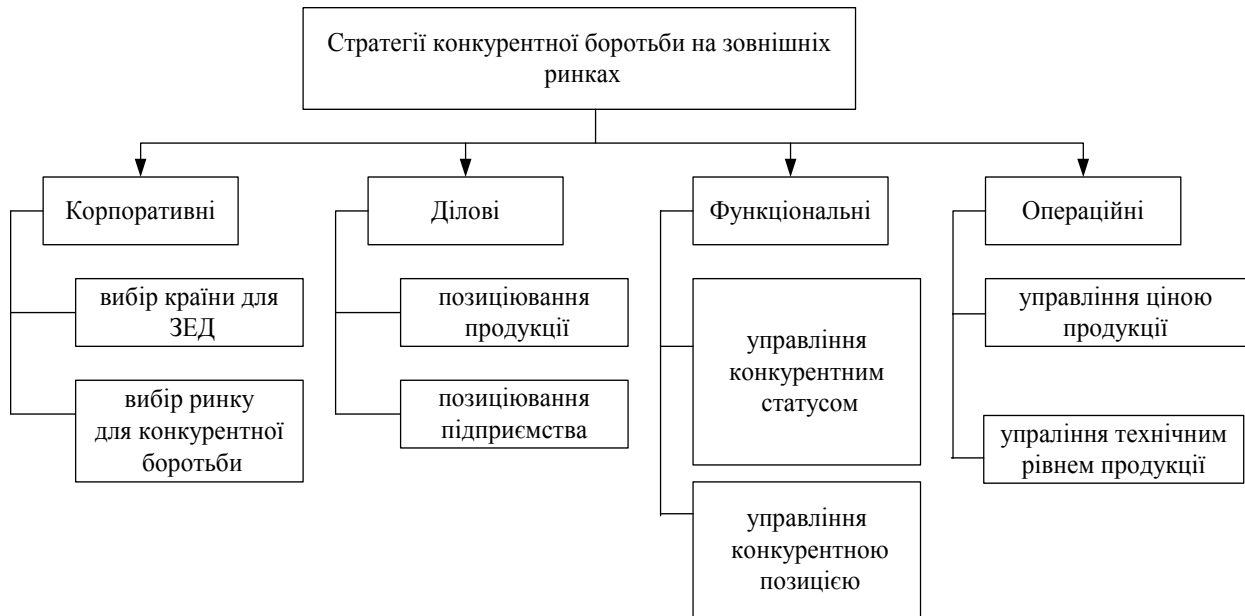


Рис. 3. Класифікація стратегій конкурентної боротьби підприємства на зовнішніх ринках збуту продукції

Висновок. Таким чином, стратегії конкурентної боротьби можна розділити на такі типи: корпоративні, ділові, функціональні, операційні. Вони різняться між собою за рівнями ієрархії управління.

Так, корпоративні стратегії спрямовані, в основному, на вибір провідних напрямів діяльності підприємства, таких як країна та ринок для збуту своєї продукції.

Ділові стратегії орієнтовані на діяльність підприємства вже на конкретному ринку, в тому числі позиціонування продукції та самого підприємства у ринковому просторі порівняно з існуючими конкурентами.

Функціональні стратегії розробляються з метою покращення якісних та кількісних показники діяльності підприємства, в тому числі підвищення його конкурентної позиції та конкурентного статусу.

Операційні стратегії охоплюють поточні аспекти діяльності підприємства, такі як: управління ціноутворенням та витратами на створення та реалізацію продукції, підтримку НДДКР, нових розробок з часткового або повного удосконалення продукції з метою підвищення її технічного рівня.

Література

1. Andrews K. R. The Concept of Corporate Strategy. Dow Jones. – Irwin, Homewood, 1971.
2. Chandler A.D. Strategy and structure, Chapters in the History of the Industrial Enterprises, MIT Press, Cambridge, Mass., 1962.
3. Ansoff I. Corporate strategy. – New York : Mc Graw-Hill, 1965.
4. Thompson A. J. Strategic Management: Concepts and Cases, 3 ed. Plano / A. J. Thompson, A. J. Strickland. – Tex. : Business Publications, 1984. – 227 p.
5. John Kay. Foundations of Corporate Success. – Oxford : Oxford Press, 1993.
6. Kenichi Ohmae. The Mind of the Strategist. – New York : Mc Graw-Hill, 1982.
7. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – N. Y. : The Free Press, 1980. – P. 34–46.
8. Хасси Д. Стратегия и планирование Хасси Д. ; [пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2001. – 384 с.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
10. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М. : «дело», 1992. – 702 с.
11. Герасимчук В. 3. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / Герасимчук В. 3. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.

12. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК ЕксОб», 2001. – 560 с.

Надійшла 28.10.2012; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 338.47

О. Г. КІРДІНА

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Розкрито сутність глобальних логістичних систем та сформовано основні аспекти їх розвитку в урахуванням передового досвіду.

The essence of global logistics systems and formed the main aspects of their development based on best practices.

Ключові слова: глобалізація світової економіки, логістична система,

Актуальність дослідження. Сьогодні сформувалися та продовжують розвиватися три міжнародних глобальних центри виробництва товарної продукції (за останні 40–50 років співвідношення між ними не зазнало радикальних змін). В першу чергу, це, безумовно, Сполучені Штати Америки, потім – Європейський Союз. На третьому місці – азіатський центр, який за останні роки дещо змінився. Якщо в 1970-і рр. в наукових дослідженнях традиційно говорилося про Японію та Південну Корею, то сьогодні головними товаровиробниками в Азії є Китай, Японія, Південна Корея, Індія і нові азіатські країни (Малайзія, Філіппіни, Індонезія, Сінгапур), у яких велике майбутнє.

Основною тенденцією розвитку світової економіки в даний час є глобалізація, яка стала на сучасному етапі однією з найбільш впливових сил, які визначають особливості виробництва і збуту товарів. Сучасна глобалізація сприймається світовою спільнотою як природний, закономірний і неминучий історичний процес, який вельми неоднозначний і суперечливий у своїх проявах.

Характерне для світової економіки упродовж кількох останніх десятиліть посилення інтернаціоналізації і глобалізації виробництва призводить, у свою чергу, до інтернаціоналізації і глобалізації транспортно-логістичних систем і товаропровідних мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні основи формування та функціонування логістичних систем розкриваються в наукових працях Лукіних В.Ф., Майорової І.М., Назаренко В.М. Олійника Я.Б., Сергєєва В.І., Смирнова І.Г., Шум І.В. та ін. [1–3]. Проте залишаються недостатньо розкритими питання формування та розвитку глобальних логістичних систем.

Отже метою статті встановлено вивчення питань розвитку логістики в умовах глобалізації світової економіки та визначення основних підходів до формування глобальних логістичних систем.

Викладення основного матеріалу. Глобалізація – це процес швидкого формування світового економічного, фінансового, інформаційного простору на основі комп'ютерних технологій, поступового злиття національних економік у єдину загальносвітову систему. Процес супроводжується створенням нової інфраструктурної бази усієї світової діяльності: економічної фінансової, технологічної, інтелектуальної, транспортної, маркетингової, організаційно-правової тощо.

Глобалізація – об'єктивний процес, якому передують і супроводжує його модернізація інформаційних, фінансових, економічних технологій, в першу чергу, у високо розвинених країнах : США, Франції, Німеччині, Англії, Японії, Ізраїлі, Китаї і деяких інших.

Термін “глобалізація” виник для характеристики транснаціонального функціонування світової економіки та інформаційних потоків. Глобалізація здійснювалася створенням комунікаційних та інформаційних систем, які забезпечували світову мережу логістики та стандартизацію якості. Відомо, що логістика – це система ефективного логічного обґрунтованого постачання і використання матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів.

Глобальні логістичні системи є потужним засобом економії дефіциту національних ресурсів: матеріальних, сировинних, енергетичних, фінансових, трудових. Їх відмінною особливістю є цільова спрямованість на найповніше задоволення сукупного попиту споживачів, причому вони є невід'ємними елементами розширеного відтворення. Саме глобальні логістичні системи дозволяють в сучасних умовах знайти найбільш продуктивні варіанти і форми організованих товарних ринків і матеріальних потоків.

Глобальна логістика підкоряється тим самим законам, що і внутрішньо національна, але світовий ринок висуває перед логістикою особливі завдання:

по-перше, функціональний цикл глобальної логістики триваліший через більш далекі відстані, які потрібно перетинати, більшу кількість посередників;

по-друге, самі логістичні операції на світовому ринку складніші внаслідок більшої розмаїтості одиниць збереження і запасів загалом, з якими доводиться мати справу, більшої документації, більшої кількості необхідних складських потужностей і менш розвинутої системи логістичних послуг (зокрема, транспортних і складських);

по-третє, на глобальному рівні підвищуються вимоги до інформаційних систем, оскільки зростає потреба у протяжності каналів зв'язку, використанні різних мов і підтримці гнучкості логістичних процесів.; по-четверте, на світовому ринку не обійтися без глобальних виробничих, логістичних і маркетингових союзів, створення і розвиток яких теж становить непросте завдання [1].

Існує безліч причин, які спонукають компанії до виходу на світовий ринок. Прагнення до росту і виживанню в конкурентній боротьбі служить компаніям стимулом для розвитку міжнародних операцій. У той же час, супутній розвиток технологій і виробничих потужностей полегшує їм глобалізацію господарської діяльності. В даний час на макрорівні існує ряд головних факторів, що стимулюють глобалізацію. Серед них:

- економічне зростання більшості країн світу і лібералізація їх економік;
- ефективне функціонування логістичних систем і поліпшення світової логістичної інфраструктури;
- поява зон вільної торгівлі;
- технічний і технологічний прогрес.

Всі названі макроекономічні чинники грають істотну роль у розвитку світової економіки.

Важливим явищем у сучасній світовій економіці стало формування в її межах міжнародних глобальних логістичних систем. До них відносять міждержавні системи, що формуються на рівні декількох країн і навіть континентів. В більшості випадків в основі створення підприємствами глобальних логістичних систем знаходяться ті ж принципи, що і при формуванні їх на національному рівні:

- гармонізація технічних і технологічних систем у сфері перевезень;
- створення вільного ринку логістичних послуг;
- розроблення юридичних норм, правил і процедур;
- розміщення складських і термінальних потужностей;
- оптимізація дистриб'юторських мереж тощо [2].

До глобальних логістичних систем часто відносять системи, сформовані транснаціональними корпораціями або фінансово-промисловими групами. Вони спираються на світову інфраструктуру, міжнародну за своїм характером та об'єкти інфраструктури, що перетинають території двох і більше країни [3, с. 78].

Глобалізація світової економіки призвела до формування міжнародних стандартів функціонування логістичних систем. Вирішення організаційних проблем встановлення належного стандарту обслуговування клієнтури забезпечується шляхом орієнтації логістичного сервісу на виконання основних показників базового рівня: доступності, функціональності і надійності. Розробляючи та експлуатуючі логістичні системи на міжнародному рівні, необхідно встановити рівень очікувань клієнтурі від логістичного сервісу, визначити його витратність і критерії оцінки ефективності. Визначаються також потенційні матеріальні потоки, коло клієнтурі, специфіку каналів розподілу. Для забезпечення світової якості логістичного обслуговування необхідно, щоб логістичні системи володіли максимально гнучкістю (мається на увазі можливість забезпечити спеціальні вимоги клієнтурі), забезпечувався надійний інформаційний простір. Витрати логістичних систем повинні відповідати очікуванням клієнтурі відносній ціні послуг логістичного сервісу [3].

Існують три основні підходи до формування логістичних систем як на національному, так і на міжнародному рівнях:

1) перший підхід полягає в тому, що при організації та здійсненні логістичних операцій основний упор робиться на вдосконалення процесу управління матеріальними потоками в логістичних системах; цей похід можна назвати «операційним», тобто спрямованим на вдосконалення різних операцій в логістичних системах;

2) другий підхід полягає в тому, що логістика повинна бути гнучкою і здатною до швидкого реагування на можливі зміни в запитах споживачів; цей підхід можна назвати «гнучким», і суть його в гнучкому і швидкому задоволенні клієнтури;

3) третій підхід концентрує увагу на інтеграції і координації роботи всіх учасників логістичних ланцюгів в рамках діючих на національному чи міжнародному рівні логістичних систем. Цей похід можна назвати інтегрованим.

Однак в сучасних умовах і при тих вимогах, які висувуються перед логістикою, з точки зору гарантії якості логістичного обслуговування споживачів і забезпечення чіткого та ефективного функціонування логістичних систем, логістика повинна бути і «операційною», і «гнучкою», і «інтегрованою».

Ринок логістичних послуг в даний час знаходиться на стадії фундаментальних змін, що надають серйозний вплив на роль і масштаби діяльності його учасників та структуру їхніх взаємин.

Основними типами гравців на ринку логістики є:

1. Транспортна компанія – фірма, що займається перевезеннями вантажів, частіше регіональна або працююча на певних внутрішніх чи міжнародних напрямках. Як правило, це спеціалізовані за видами транспорту компанії, що володіють великими транспортними активами (великою кількістю транспорту певного виду) і здають їх в оренду іншим гравцям ринку логістичних послуг або безпосередньо споживачам.

2. Транспортно-експедиторська компанія – фірма, що спеціалізується на організації перевезень і

наданні широкого спектру логістичних послуг. Як правило, не має чіткої галузевої спеціалізації. Пріоритетною для таких компаній є географічна експансія.

3. Логістичний аутсорсер – компанія, орієнтована на надання послуг з аутсорсингу логістики. Принципова відмінність від інших гравців полягає в наявності галузевих пропозицій, комплексності, складності реалізації послуг, регулярності їх надання та укладення довгострокових контрактів.

Сьогодні в міжнародній практиці до транспортно-логістичної інфраструктури відносять:

- термінали і транспортні вузли (вокзали, порти, аеропорти);
- об'єднуючі вузли інфраструктура (дороги, залізничні шляхи, морські шляхи, повітряні траси);
- центри отримання і обробки інформації про циркуляцію руху;
- відносини з клієнтами (агенції, системи резервування квитків, оформлення накладних, встановлення тарифів тощо);
- допоміжні логістичні партнери (страховки, охоронні організації тощо).

За останні роки серед логістичних компаній, що діють на світових ринках, переважає комбінована стратегія зростання, коли компанія розвивається як за рахунок внутрішніх джерел (розширюючи свої ринки, пропозиція послуг, клієнтську базу), так і за рахунок придбання інших подібних підприємств.

Одним з основних проявів сучасного етапу глобалізації світової економіки є інтеграційні процеси логістичної інфраструктури. Новим етапом у розвитку транспортно-логістичних систем на засадах добровільного об'єднання фірм, що є їх ланками і зберігають свою незалежність в даному співтоваристві, виступають транспортно-логістичні кластери. Вони сприяють більш ефективному використанню регіонального транспортно-логістичного потенціалу. Позиціонування функціонального циклу виконання замовлення в організаційних рамках глобального кластерного співробітництва орієнтоване на підвищення конкурентоспроможності об'єднання. Логістична кластерна інфраструктура – заснована на принципі добровільності сукупності матеріально-речових елементів системи управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками ресурсів в русі, що задовольняють потреби починаючи від забезпечення сировиною, паливом, матеріалами підприємства і закінчуючи поставкою готової продукції кінцевому споживачу.

Функціонування глобальних логістичних систем обумовлюється розвитком міжнародних транспортних коридорів, під якими розуміється частина національної або міжнародної транспортної системи, яка забезпечує значні міжнародні вантажні і пасажирські перевезення між окремими географічними районами, включає пересувний склад і стаціонарні пристрої всіх видів транспорту, що працюють на даному напрямі, а також сукупність технологічних, організаційних і правових умов здійснення перевезень. Організація міжнародних транспортно-логістичних комплексів ставить собі за мету уніфікацію національних законодавств, гармонізацію транспортної інфраструктури, що має єдині технічні параметри і забезпечує застосування єдиної технології перевезень як основи створення глобальної логістичної системи і інтеграції національних транспортних систем в світову транспортну систему.

Важливим для розвитку економіки України є досвід країн ЄС щодо формування глобальних торговельних, транспортних та телекомунікаційних логістичних систем, що розробляються в рамках програм і проектів, наприклад, «Collomodul», «Hermes», «Docimel», «TEDIM». Метою більшості цих проектів є підвищення ефективності та якості сервісу при управлінні рухом товарів, покращення екології, зниження логістичних витрат (зокрема, на транспортування і управління запасами) за рахунок зняття митних, тарифних, податкових та інших бар'єрів, раціоналізації вантажопотоків, створення мережі розподільчих логістичних центрів, формування торговельної, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури.

Для України формування і розвиток глобальних торговельних, транспортних та інформаційних логістичних систем має основоположне значення, оскільки дозволяє прискорити інтеграцію в європейський економічний та інформаційний простір. Основними рушійними силами глобалізації в логістиці є:

- економічне зростання;
- перспективи розвитку глобальних ринків;
- регіоналізація;
- глобальна конкуренція;
- експансія технологій;
- дерегулювання транспорту та розвиток логістичної інфраструктури.

Найкращих результатів у глобальній логістиці домагаються за рахунок п'яти основних комплексних факторів:

- позиціонування,
- інтеграції,
- гнучкості,
- вимірності,
- регіоналізації.

Концепція позиціонування визначає відмітні особливості України у порівнянні з конкурентами, відносини з постачальниками і замовниками, організацію інформаційних потоків і операцій фізичного розподілу.

Інтеграція є основним чинником глобальних логістичних систем. Вона досягається шляхом використання сучасних інформаційних технологій для спільного використання необхідної інформації усіма партнерами глобальних логістичних ланцюгів і каналів.

Гнучкість – фактор швидкого реагування на специфічні запити споживачів, дозволяє адекватно вносити зміни як у виробництво, так і в дистрибуцію.

Вимірність характеризує найкращі глобальні компанії з позицій можливості моніторингу логістичного менеджменту та ідентифікації можливостей фірми в плані подальшого поліпшення її діяльності на євrorинку.

Важливу роль у глобальній логістиці відіграє фактор регіоналізації. Регіональні особливості глобальної логістики найбільш яскраво проявляються для країн, які розташовані в безпосередній близькості один від одного. Найбільш ефективним прикладом врахування чинника регіоналізації є створення інтегрованого Європейського Спільного ринку, що включає в себе більше 320 млн. споживачів. Загальний європейський акт, прийнятий у 1987 році, мав своєю ціллю зняття торговельних бар'єрів між країнами-членами Європейського Співтовариства і запровадження вільного руху товарів, послуг, капіталу, а також людей. Для досягнення цієї мети в документі були виділені три основних бар'єри, що підлягають усуненню:

- фізичний бар'єр: митний контроль та формальності при перетині границі;
- технічний бар'єр: відмінності в застосовуваних стандартах безпеки і здоров'я;
- фіскальний бар'єр: відмінності в ставках ПДВ та акцизи.

З усієї безлічі змін, передбачених концепцією Єдиного Європейського ринку, три надають найбільший вплив на глобальну логістику.

У глобальних системах існує тенденція до збільшення складності обслуговування матеріального потоку, збільшення часу виконання замовлення і рівня запасів. У цьому випадку, виділяючи глобальну логістичну систему як систему зменшуючи час виконання замовлення і забезпечуючу роботу сфокусованих підприємств, що виробляють обмежені партії для географічно відособлених районів.

Рушійна сила європейських технологій проявляється у глобалізації логістичних систем шляхом взаємного швидкого проникнення сучасних технологічних рішень, ноу-хау, проєктів, наукових досліджень в економіку більшості розвинених країн. Практично жодна країна не може отримати довготривалої вигоди за рахунок використання нових технологій, так як вони швидко стають надбанням інших країн (компаній), минаючи національні кордони в сильно інтегрованому світовому економічному та інформаційному просторі.

Суттєве значення для просування глобальної логістики мають процедури дерегулювання, що проводяться країнами ЄС у частині зняття торговельних, митних, трансакційних і фінансових бар'єрів на шляху розвитку міжнародних торговельних, економічних, соціально-політичних і економічних взаємин.

Підвищення ефективності та якості роботи глобальних логістичних систем визначається впровадженням у логістику досягнень науково-технічного прогресу. Він не обмежується тільки вдосконаленням технічних засобів, а поширюється на вдосконалення процесів організації логістичних операцій, розробку нових технологій в галузі логістики, вдосконалення наукових підходів до вирішення проблем логістики.

Висновки. Стратегічне значення глобальних логістичних систем для розвитку економік країн світу визначає перспективи розвитку логістики в Україні. Серед них: 1) інтеграція організації України у світову логістичну мережу; 2) впровадження новітніх технологій і обладнання; 3) розвиток інтегрованої логістики. Найбільшою проблемою для України є інтеграція у глобальну логістичну мережу, оскільки спостерігається відставання у розвитку логістичних технологій порівняно із провідними країнами. Для того, щоб пришвидшити інтеграцію України у глобальну логістичну мережу, необхідно приблизити рівень розвитку логістичної системи України до світового рівня шляхом впровадження новітніх технологій та обладнання.

Література

1. Лукиных В.Ф. Методология управления многоуровневой региональной логистической системой : [монография] / Лукиных В.Ф. – Красноярск : ЛИТЕРА-принт, 2010. – 292 с.
2. Waters D. Logistics. An Introduction to Supply Chain Management. Palgrave Macmillan / D. Waters New York: Quorum Books, 2003.– 333 p.
3. Майорова І.М. Проблеми інтеграції України в світову логістичну інфраструктуру [Електронний ресурс] / Майорова І.М. Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2011/3ME%5C22.pdf.
4. Олійник Я.Б. Єврологістика та Україна: Площини взаємодії в XXI ст. / Я.Б. Олійник, І.Г. Смирнов, І.В. Шум // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2007. – № 6 (35). – С. 6–12.
5. Смирнов І.Г. Інтеграція у європейську транспортно-логістичну систему – стратегічний вибір України (Геопросторовий аспект) / І.Г. Смирнов, І.В. Шум // Український географічний журнал. – 2005. – № 3. – С. 32–37.
6. Назаренко В.М. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности / В.М. Назаренко, К.С. Назаренко. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2000. – 150 с.

7. Сергеев В.И. Глобальные логистические системы : [учеб. пособие] / Сергеев В.И. ; под общ. ред. В.И.Сергеева. – СПб. : Изд. дом «Бизнес – пресса», 2001. – 240 с.

Надійшла 04.10.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

УДК 658.512.3

Н. В. ГЕРАСИМЯК, М. В. КУЗЬМІНЧУК

Луцький національний технічний університет

СИТУАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВА РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто поняття "ситуаційний аналіз". Обґрунтовано важливість та актуальність його проведення в процесі розробки стратегічних маркетингових рішень підприємством молокопереробної промисловості.

The article deals with the concept of situational analysis. Proved the importance and urgency of its implementation in the development of strategic marketing decisions now dairy industry.

Ключові слова: ситуаційний аналіз, маркетингова стратегія, маркетингове управлінське рішення, диференціація.

Постановка проблеми. Маркетинг як концепція ринкової орієнтації управління підприємством передбачає швидке реагування підприємства на ситуацію, що змінюється. При цьому, як зазначив давньогрецький філософ Епіктет, «слід завжди пам'ятати, що ми не можемо управляти подіями, а повинні пристосовуватися до них». Такий підхід необхідно використовувати при розробці маркетингових стратегій і планів, що є одним з основних етапів маркетингової діяльності підприємства. Маркетинговий (ситуаційний) аналіз, охоплюючи в комплексі всю виробничо-господарську діяльність підприємства, в кінцевому підсумку передбачає формування нових ідей і цілей, вироблення та оцінку способів їх досягнення, відповідних стратегічних напрямів розвитку та прийняття рішень керівництвом. Враховуючи специфіку ринку молочних продуктів, важливою складовою розробки маркетингових стратегій підприємств молокопереробної промисловості повинен бути ситуаційний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. Проблематику ситуаційного аналізу вивчали такі науковці, як Л.Е. Басовський, І.К. Белявський, В.В. Войленко, Е.П. Голубков, А.І. Ковальов та інші. Питанням стратегічного маркетингового планування діяльності підприємств та формування відповідної маркетингової стратегії у зарубіжних доробках приділяється значна увага, про що свідчать праці І. Ансоффа, Г. Асселя, С. О'Доннела, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, Х. Мінцберга, М. Портера тощо. Проте теоретичні і практичні аспекти аналізу маркетингового середовища, конкурентних переваг, розробки маркетингової стратегії підприємств молокопереробної промисловості потребують подальшого поглиблення. Не до кінця вивченими залишаються питання ситуаційного аналізу як основи прийняття маркетингових стратегічних рішень підприємствами, зокрема суб'єктами підприємництва молокопереробної промисловості.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування маркетингової стратегії діяльності підприємства молокопереробної промисловості на основі результатів ситуаційного аналізу.

Виклад основного матеріалу досліджень. Одним з діючих методів аналізу маркетингової діяльності підприємства є ситуаційний аналіз, що являє собою аналіз минулого, теперішнього і майбутнього становища продукту, стратегічного господарського підрозділу чи організації з урахуванням зміни факторів зовнішнього середовища. Вдало проведений ситуаційний аналіз допомагає керівництву позбутися ілюзій та реалістично глянути на ситуацію на ринку, спланувати свою діяльність, розробити маркетингову стратегію підприємства.

Маркетинговий ситуаційний аналіз як елемент прийняття маркетингових управлінських рішень може охоплювати таку проблему діяльності підприємства, як оцінка:

- внутрішніх і зовнішніх факторів діяльності підприємства як суб'єкта конкретно взятого ринку;
- напрямів діяльності підприємства з погляду можливостей (динаміки, перспектив) того чи іншого ринку, конкурентного становища підприємства на ньому, фінансових результатів діяльності підприємства;
- зовнішнього середовища діяльності підприємства для визначення напрямків та суб'єктів впливу на ринкове становище підприємства – поточне і перспективне [7].

У міжнародній практиці прийнято проводити ситуаційний аналіз один – два рази на рік не тільки з метою управління маркетинговою діяльністю, але і з метою контролю за нею. [3].

Ситуаційний аналіз діяльності ПАТ «Рожищенський сирзавод» як одного з учасників ринку молочної продукції проведено у такій послідовності: аналіз маркетингового середовища підприємства, аналіз сильних та слабких сторін підприємства.

Молочна промисловість України – одна з провідних галузей агропромислового комплексу України. Питома вага галузі в загальних обсягах харчової та переробної промисловості складає понад 18%, у той час як м'яса – 13%, тютюнова – 10% і кондитерська – 6% [9]. Ринок молока та молочної продукції України характеризується наразі значною нестабільністю. Основні негативні тенденції зосереджуються у

сировинному секторі. Зменшення поголів'я корів, а разом із цим виробництва молока-сировини, зумовлюють зменшення виробництва молочної продукції переробними підприємствами та зростання споживчих цін на неї. Існуюча система виробництва молока не сприяє розвитку перспективного крупнотоварного виробництва молочної продукції і потребує негайного реформування. Крім того, має підлягати реформуванню система збору і зберігання молока, а також контролю його якості [5].

Щодо сутності і механізмів функціонування зовнішнього, особливо, маркетингового макросередовища підприємств, то вважаємо за доцільне аналізувати його за такими елементами, які, на нашу думку, визначають стратегію маркетингу підприємства: фінансово-економічні, політико-правові, соціально-демографічні, виробничо-технологічні та екологічні (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори зовнішнього середовища та їх вплив на ПАТ «Рожищенський сирзавод»

Група факторів	Опис проблем	Ступінь впливу на діяльність емітента			Зміни, що прогноуються, можуть вплинути на підприємство
		незначний вплив	середній вплив	значний вплив	
Політико-правові	Недосконале податкове законодавство		X		Прийняття нового податкового законодавства
Виробничо-технологічні	Зношеність основних фондів			X	Поновити основні фонди
Соціальні-демографічні	Низька платоспроможність населення			X	Підвищення життєвого рівня населення
Екологічні	Не здійснюється захист навколишнього середовища		X		Проведення природоохоронних заходів
Фінансово-економічні	Відносно покращення фінансово-економічного становища (зростання ВВП)			X	Збільшення витрат з бюджету на вдосконалення продукції та впровадження нових технологій

Як видно з даних табл. 1, більшість факторів опосередкованого впливу чинять сильний вплив на підприємство, тому при розробці маркетингової стратегії потрібно враховувати характер та тенденції даних факторів. Кожна група цих чинників по-різному впливає на вибір тієї чи іншої конкретної стратегічної перспективи розвитку підприємства і лише у комплексі вони можуть стимулювати його до реалізації певних стратегічних задумів.

Ринок молокопродуктів України відноситься до ринку монополістичної конкуренції, що характеризується безпечною концентрацією підприємств та дозволяє створення відповідних об'єднань. Усіх учасників ринку молокопродуктів можна поділити на дві групи: національні альянси та регіональні виробники. Серед конкурентів ПАТ «Рожищенський сирзавод», окрім національних лідерів, таких як "Шостка", "Галичина", "Галактон", "Рейнфорд", виділимо західну молочну групу «Комо» (ПАТ «Дубномолоко»). Володіючи інформацією про ринок, проводимо аналіз сильних і слабких сторін ПАТ «Рожищенський сирзавод» (табл. 2).

Переважно експерти виставили оцінки від 3 до 5 балів, що дало змогу до сильних сторін об'єкта вивчення віднести налагодженість дистрибуційної сітки, достатньо високі виробничі потужності. Поряд з тим аналіз дає змогу виділити такі слабкі місця, як нестабільне фінансове становище, проблеми в управлінні системою постачання, низький рівень інноваційної активності підприємства. Результати ситуаційного аналізу дають змогу стверджувати, що на підприємстві недостатня увага приділяється маркетингу, зокрема, виділимо наступні проблеми: обмеженість ресурсів (зокрема скорочення поголів'я великої рогатої худоби); низький рівень уваги до якості продукції; низький рівень конкурентоспроможності продукції підприємства, таких як сир плавлений та масло вершкове; низька інноваційна активність підприємства; відсутність механізму аналізу та планування маркетингової діяльності; пасивна рекламна кампанія.

З метою вирішення вищенаведених проблем пропонуємо активізувати зусилля в наступних напрямках: оптимізація товарний асортимент, враховуючи зміни попиту по окремих товарних одиницям, а також запити споживачів до їх якісних характеристик; проведення гнучкої цінової політики, яка виходить з пріоритетів збереження фінансової стійкості та платоспроможності підприємства; активізація комунікативних заходів; формування відділу маркетингу та обґрунтування стратегії маркетингу.

Активізація перелічених заходів сприятиме посиленню ринкових позицій підприємства в цілому і конкурентоспроможності його продукції зокрема.

Миرونюк Т.І. [6] виділяє такі пріоритетні напрями інвестування молокопереробних підприємств: покращення існуючих технологій (придбання чи лізинг високотехнологічних ліній з переробки молока,

холодильного устаткування, будівництво сучасних пунктів прийому молока, розробка «ноу-хау» з виробництва продукції, покращення якості молочної продукції), диверсифікація виробничої діяльності (придбання виробничих ліній для виробництва нових видів продукції, будівництво цехів для виробництва нових видів продукції), диверсифікація інвестиційної діяльності (здійснення фінансових інвестицій, інвестиції у сировинну базу).

Таблиця 2

Аналіз сильних і слабких сторін ПАТ «Рожищенський сирзавод»

Критерії	Оцінка за середніми показниками даного ринку						
	1	2	3	4	5	6	7
Персонал							
1. Забезпеченість кваліфікованою робочою силою				+			
2. Працездатність і потенціал працівників і службовців			+				
3. Структура: зарплатня / соціальні виплати				+			
4. Корпоративні інтереси			+				
Керівництво підприємством							
1. Система управління і координації діяльності					+		
2. Система планування			+				
3. Оперативне управління					+		
4. Контроль за виконанням ухвалених рішень					+		
5. Професійний рівень дистриб'юторів						+	
6. Інформаційне забезпечення і оптимальність технологій управління				+			
Фінанси							
1. Показники ліквідності					+		
2. Показники менеджменту активів				+			
3. Показники управління заборгованістю					+		
4. Показники рентабельності				+			
Інновації							
1. Патенти і ліцензії			+				
2. Ноу-хау		+					
3. Рівень розробки товарів і моделей			+				
4. Рівень розробки і впровадження інформаційних систем		+					
5. Потенціал в оновленні технологій		+					
Виробництво							
1. Об'єм продукції і послуг				+			
2. Виробнича інтеграція					+		
3. Виробнича потужність підприємства					+		
4. Загальні витрати на виробництво					+		
5. Технологічна гнучкість виробничого об'єднання				+			
6. Стандартизація техпроцесів				+			
Постачання							
1. Гарантії забезпечення сировиною			+				
2. Комплексність постачань			+				
3. Управління запасами				+			
4. Логістика				+			
Маркетинг							
Товарна політика: 1. Асортимент: структура асортименту, глибина і широта					+		
2. Якість:				+			
- виробничих процесів;							
- готової продукції і сировини				+			
3. Життєвий цикл товару і оновлення асортименту				+			
4. Упаковка				+			
5. Конкурентоспроможність продукції				+			
Цінова політика: 1. Рівень цін					+		
2. Знижки і надбавки					+		
3. Умови платежів і розрахунків				+			
Політика розподілу: 1. Елементи системи розподілу					+		
2. Пошук нових форм (рівень оновлення)				+			
3. Складування і транспортування					+		
4. Зв'язок з посередниками					+		
5. Рівень товарних запасів					+		
Комунікаційна політика:							
1. Рекламна діяльність: - концепція реклами			+				
- бюджет реклами				+			
- засоби реклами							
2. Комерційна пропаганда і паблік релейшинз			+				
3. Фірмовий стиль:					+		
- торгова марка							
- іміджмейкінг				+			
4. Корпоративні інтереси				+			

Вважаємо, що одним з шляхів підвищення економічної ефективності діяльності та маркетингової активності молокопереробного підприємства є запровадження різних видів інновацій як технічного, так і управлінського характеру. Враховуючи ситуацію, що склалася на ПАТ «Рожищенський сирзавод», пропонуємо стратегію диференціації діяльності, яка передбачає розробку різних видів одного товару, які відрізняються споживчими властивостями, якістю, упаковкою і призначені для багатьох сегментів. Підходи компаній до диференціації можуть бути різноманітними: характерні смакові якості, специфічні властивості, відмінності в дизайні та обробці, престижність, безпека [2]. Застосування даної стратегії зумовлено постійною зміною смаків та переваг споживачів.

Існує чимало підходів успішної диференціації товару. Першорядним завданням для підприємства при диференціації є збільшення різниці між ціною і витратами. Для прикладу, ПАТ «Рожищенський сирзавод» може застосовувати такі з них: нові відмінні смакові якості продукту, натуральність сировини, широкий асортиментний ряд, відмінності у розмірах і дизайні упаковки тощо. Підприємство, що застосовує стратегію диференціації, має більше можливостей отримати дохід від розширення виробництва, ніж від високих цін. На нашу думку, одним з шляхів підвищення ефективності реалізації даної стратегії є удосконалення організаційних засад управління маркетингом на підприємстві, а саме пропонуємо сформувати відділ маркетингу. Працівники виконуватимуть маркетингові функції з планування асортименту та номенклатури продукції, формування маркетингової цінової політики, аналізу та планування розподілу продукції, просування продукції тощо.

Висновки з даного дослідження. Отже, ситуаційний аналіз – це важливий елемент інструментального забезпечення управління молокопереробним підприємством. Головна його мета полягає у допомозі визначити теперішній стан підприємства та спрогнозувати його майбутнє становище на ринку. Маркетингова стратегія є однією з важливіших функціональних стратегій підприємства, на формування якої впливають чинники зовнішнього середовища підприємства, оскільки саме вони дозволяють або перешкоджають підприємству займати певну ринкову позицію. До найважливіших чинників мікросередовища функціонування молокопереробних підприємств належать ринок молокопродуктів, конкуренція на ньому, сировинне забезпечення виробництва, канали збуту продукції [2]. Досліджуване підприємство займає відносно слабкі ринкові позиції. В цьому процесі визначальна роль належить маркетинговим стратегіям і при збереженні напрямку спеціалізації підприємства на виробництві сирів доцільно використовувати різні варіації товару.

Література

1. Басовский Л.Е. Менеджмент : [учебное пособие] / Басовский Л.Е. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 211 с.
2. Бойчик І.М. Вплив чинників зовнішнього середовища на формування маркетингової стратегії молокопереробного підприємства / І.М. Бойчик // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 25. – С. 190–204.
3. Голубева Н.М. Ситуаційний аналіз як основа планування маркетингової діяльності [Електронний ресурс] / Н.М. Голубева, Г.О. Цопа, С.М. Голубева // Маркетинг: теорія і практика : зб. наук. праць. – Луганськ, 2008. – № 14. – С. 6–12.
4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финпресс, 2000. – 464 с.
5. Лисюк В.М. Перспективи і напрямки розвитку ринку молочної продукції (секторний аналіз ринку) / В.М. Лисюк, А.В. Чмут // Економіка харчової промисловості: щоквартальний науковий журнал. – 2011. – № 2 (10). – С. 64–72.
6. Миронюк Т.І. Перспективні напрями діяльності підприємств молокопереробної галузі / Т.І. Миронюк // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 4. – С. 13–16.
7. Петруня Ю.Є. Прийняття управлінських рішень : [навч. посіб.] / [Ю.Є. Петруня, В. Б. Говоруха, Б. В. Літовченко та ін.] ; за ред. Ю. Є. Петруні. – 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
8. Попов В.М. Ситуационный анализ бизнеса и практика принятия решений / Попов В.М. – М. : КноРус, 2005. – 384 с.
9. Статистичні видання 2010–2011 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Надійшла 04.10.2012; рецензент: д. е. н. Кошій О. В.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ,
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 336.74:336.27

М. Я. ЗАЯЦЬ

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

**ПРОБЛЕМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

Матеріали публікації присвячені дискусійним проблемам грошово-кредитного регулювання економіки регіону. В статті досліджені механізми регулювання регіональної банківської системи.

Materials of publication devoted to controversial issues monetary economy of the region. The paper investigated the mechanisms regulating regional banking system.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, регіональна банківська система, інструменти грошово-кредитного регулювання.

Вступ

Надзвичайно важливим питанням реалізації грошово-кредитної політики на сьогоднішній день є вирішення проблеми вибору оптимального напрямку використання грошово-кредитних засобів для національної та регіональної стратегій економічного розвитку. За відсутності достовірних прогнозів достатньо проблематично здійснювати ефективне управління економічними процесами та досягти відповідного рівня розвитку грошово-кредитного фондового та валютного ринків [1]. Саме тому в умовах сьогодення для України важливо визначитися з ключовими моментами удосконалення грошово-кредитного регулювання на загальнодержавному та регіональному рівнях [2].

Постановка завдання

Дослідження проблем грошово-кредитного регулювання економіки регіону доцільно проводити за напрямами застосування певних інструментів, які залежать від цілей монетарної політики, а саме: опосередкованого впливу та прямого впливу на грошовий ринок й економічні процеси в регіоні.

Результати дослідження

Аналіз застосування інструментів грошово-кредитного регулювання економіки регіону із виокремленням відповідних характеристик впливу та тенденцій застосування згруповано у таблиці 1.

Дії НБУ у сфері грошово-кредитного регулювання на національному та регіональному рівнях неодноразово критикувалися як науковцями, так і практиками [3–5]. При цьому можна виділити такі проблемні аспекти:

- при використанні монетарних інструментів макроекономічного регулювання відсутня збалансованість дій як на національному, так і на регіональному рівнях;
- монетарні заходи впливу на економіку мають короткостроковий характер, не переслідують стратегічних цілей грошово-кредитної політики держави та регіональних соціально-економічних програм розвитку;
- динаміка монетарних агрегатів в Україні залишається негативною;
- у зв'язку з інфляційними процесами існує недовіра економічних суб'єктів до національної грошової одиниці, що спричиняє високий рівень доларизації економіки.

Аналіз застосування монетарних інструментів макроекономічного регулювання економіки регіону дозволяє стверджувати, що НБУ з метою впливу на макроекономічні показники в основному використовує процентну політику, норматив обов'язкового резервування та операції з цінними паперами. Дія цих засобів впливу не завжди однозначно і позитивно впливає на розвиток економіки регіону. Головна проблема полягає в розбалансованості дій НБУ та уряду. Важливо забезпечити НБУ вчасною та надійною інформацією щодо запланованих урядових дій та відповідних регіональних програм розвитку, які можуть вплинути на проведення грошово-кредитної політики [6].

Грошово-кредитна політика на національному та регіональному рівнях в різні періоди розвитку її економіки здійснювалась адекватно до тих процесів, які відбувалися в сферах макроекономіки, фінансової та структурної реформ. Вона сприяла економічному зростанню, зупиненню галопуючої інфляції, а також спрямовувалася на забезпечення стабільності національної валюти.

Головним орієнтиром грошово-кредитної політики, що відображає рівень і тенденції стабільності грошової одиниці, є індекс споживчих цін. Регулювання обмінного курсу потрібно спрямовувати на підтримання цінової і фінансової стабільності, а показники монетарної бази і грошової маси використовувати як проміжний орієнтир для вирішення поточних завдань монетарного забезпечення макроекономічної рівноваги, а також досягати довгострокових соціальних, структурних та інституційних цілей.

Розглядаючи питання підвищення ефективності монетарної політики та дії грошово-кредитних засобів на основі впровадження світового досвіду, необхідно проаналізувати політико-економічні напрями розвитку регіонів країни, що є основою впровадження монетарної стратегії [7].

Таблиця 1

Аналіз застосування інструментарію грошово-кредитного регулювання економіки регіону

Інструменти	Характеристики впливу	Регіональні особливості
Операції на відкритому ринку	Найбільш застосовуваний інструмент для високорозвинутої ринкової економіки.	Обмежується недостатнім рівнем розвитку ринку цінних паперів (відкритого ринку), недостатньою ліквідністю державних цінних паперів тощо
Регулювання норми обов'язкових резервів	Високопотужний інструмент впливу на пропозицію грошей, що має невідворотну і негайну дію	Дає змогу оперативного зменшити надмірну пропозицію грошей і урівноважити кон'юнктуру на відповідних ринках
Процентна політика	Один з м'яких інструментів, подібний за характером впливу на пропозицію грошей до операцій на відкритому ринку	Збільшуючи рівень облікової ставки, НБУ досягає таких регулятивних наслідків: стримує попит КБ на свої позики, гальмує зростання їх надлишкових резервів і банківського кредитування економічних суб'єктів, стримує мультиплікацію депозитів і зростання пропозиції грошей; сигналізує економічним суб'єктам про свій намір "здорожчити" гроші
Рефінансування комерційних банків	Застосовується в тісному поєднанні з процентною політикою	Застосування НБУ обмежене
Регулювання курсу національної валюти	Інструмент дуже чіткої, оперативної та потужної дії	НБУ немає достатнього золотовалютного запасу; кон'юнктурні ситуації на валютному і на товарних ринках в регіонах змінюються неодноразово

В Україні продовжує діяти різноплановий монетарний устрій (визначається декілька цілей проведення грошово-кредитної політики, які пов'язані з рівнем обмінного курсу, рівнем інфляції, обсягами окремих монетарних агрегатів). Реалізація грошово-кредитної політики забезпечується змішаним методом (частково з використанням ринкових інструментів, частково – адміністративних). При цьому слід зауважити, що за регіональним розподілом рівень інфляційних коливань значно диференціюється [8].

Протягом найближчих років НБУ не може відмовитися від певного контролю за обмінним курсом як важливим орієнтиром для населення та суб'єктів господарювання, зважаючи на його значну роль у підтриманні макроекономічної рівноваги та стабільності. Однак удосконалення системи валютного регулювання повинно здійснюватися в напрямі поступового послаблення керованості валютного ринку та його подальшої лібералізації забезпечення більшої гнучкості обмінного курсу, можливо розширення діапазону його середньорічних значень із подальшою відмовою від його встановлення [9].

Для згладжування сезонних коливань необхідно використовувати інтервенції на міжбанківському валютному ринку. Водночас потрібно створювати умови для розвитку інструментів хеджування валютних ризиків, забезпечити прогнозовану динаміку обмінного курсу залежно від стану платіжного балансу та уникнути його значних коливань. Як важливий індикатор курсової політики доцільно використовувати динаміку реального ефективного обмінного курсу гривні. У цьому контексті має бути визначена і роль валютних резервів як інструмента забезпечення виконання стратегічних завдань при збереженні їх достатнього (за міжнародними критеріями) рівня [10].

Незбалансованість грошового ринку в Україні, а також відсутність розвинутого ринку фінансових інструментів, які у складі грошової маси Єврозони становлять близько 50 %, а у вітчизняній економіці – 1 %, вказують на можливість державного регулювання відсоткових ставок, зокрема й адміністративними методами. Разом з тим після виходу економіки на траєкторію сталого економічного зростання та досягнення збалансованого розвитку між фінансовим і реальним секторами роль державного регулювання відсоткових ставок і грошової пропозиції зменшується.

У зв'язку з необхідністю приведення грошово-кредитного регулювання економіки регіону у відповідність до нових пріоритетів національної економічної політики щодо забезпечення сталого збалансованого економічного зростання виокремлюють низку напрямів розв'язання цієї проблеми.

Зростання у регіонах реального ВВП, яке спостерігається за останні роки, відбувалося не за рахунок збільшення основного капіталу, а внаслідок зростання рівня використання наявних виробничих потужностей, що не може бути передумовою сталого регіонального економічного зростання. В сучасній ситуації на державному та регіональному рівнях необхідно впровадити методи регулювання грошової пропозиції та процентних ставок. Згідно з новими пріоритетами економічної політики канали грошової пропозиції слід переорієнтувати на забезпечення сталого економічного зростання регіонів. У сфері регулювання грошової пропозиції необхідно створити канали і механізми залучення капіталу у виробничу сферу регіонів [2]. На сьогодні з усіх каналів надходження виробничих інвестицій діє лише один – власні кошти підприємств, які в регіональному аспекті є достатньо незначними. При цьому основний механізм розширеного відтворення – трансформація заощаджень в інвестиції через банківську систему.

Відповідно до нових пріоритетів економічної політики необхідно розробити концепцію реструктуризації регіональної банківської системи, основним елементом якої має бути механізм трансформації заощаджень в інвестиції. Технологія регулювання грошової пропозиції повинна забезпечити необхідний рівень кредитних ресурсів за відсотковими ставками, які є доступними для виробничої сфери регіону. При цьому рівень кредитних ставок не повинен значно перевищувати рівень прибутковості реального сектора економіки регіону.

В умовах дефіциту власних фінансових ресурсів банківський кредит в економіці регіону є важливим джерелом інвестування. Серед причин, що стримують активність регіональних банківських установ у процесі кредитування реального сектору економіки регіону, є [11]:

- високі відсоткові ставки за кредити;
- незначні обсяги строкових депозитів;
- відсутність чіткого механізму функціонування регіональної банківської системи в економіці регіону;
- недостатній рівень капіталізації та обсягів активів регіональних банків;
- відсутність досить довготермінових кредитних ресурсів;
- високий ступінь кредитних ризиків;
- низький рівень платоспроможних позичальників у регіоні;
- відсутність ефективної системи рефінансування регіональних комерційних банків.

В сучасних умовах діяльність регіональних банківських установ переважним чином зорієнтована на одержання прибутку в короткостроковому періоді і не враховує потреби розвитку реального сектора регіону. При цьому підвищення ефективності організації руху грошових кредитних потоків у регіоні сприятиме модернізації і диверсифікації економіки регіону та розвитку реального сектора.

Основна функція регіональної банківської системи полягає в забезпеченні фінансування процесу соціально орієнтованого суспільного відтворення у регіоні, що передбачає задоволення інвестиційних потреб, потреб у збереженні заощаджень, забезпечення споживчих потреб як населення, так і суб'єктів господарювання регіону. Основна роль регіональної банківської системи повинна полягати у впливі на параметри розвитку регіону через механізми створення, розподілу та примноження капіталу. Ефективність регіональної банківської системи визначається мірою повноти виконання нею своїх функцій (рис. 1).

Максимальне залучення регіональною банківською системою вільних фінансових ресурсів населення та підприємств, спрямування їх на розвиток реального сектора регіону сприятиме прискореному росту ВРП та росту добробуту населення регіону. Проблеми на регіональному кредитному ринку є однією з найважливіших характеристик кризи сучасної світової, національної та регіональної економік.

Значною проблемою залишається те, що навіть державна підтримка комерційних банків за умов кризи не забезпечує надходження коштів у реальний сектор економіки регіонів. Саме тому в умовах сьогодення механізм функціонування регіональної банківської системи в економіці регіону спрямований на відновлення капіталу після збитків, яких зазнали внаслідок кризових явищ та створення надлишкового запасу ліквідності на нових кризових коливаннях.

На думку вітчизняних науковців, можливості монетарної політики в забезпеченні реальної грошової стабілізації є досить обмеженими. Тому вона повинна доповнюватися ефективними немонетарними інструментами. У реалізації такої підтримки існує декілька визначальних позицій, тому слід акцентувати увагу на необхідності зменшення податкового навантаження, детінізації економіки та створенні ефективного антимонопольного (конкурентного) середовища, що є однією з найважливіших, але й однією з найслабших характеристик сучасної вітчизняної економічної моделі [12]. Тобто задля забезпечення соціально-економічного розвитку економіки регіону важливим є поєднання інструментарію грошово-кредитної та немонетарної антиінфляційної політики. Грошово-кредитна політика в економіці регіону повинна бути спрямована на створення стимулів для заміщення цінових конкурентних переваг неціновими за одночасного напрацювання інструментів їх реалізації, зокрема й на забезпечення підприємств достатнім обсягом коштів для реалізації технологічного оновлення та посилення системи державного захисту протягом періоду реконструкції.

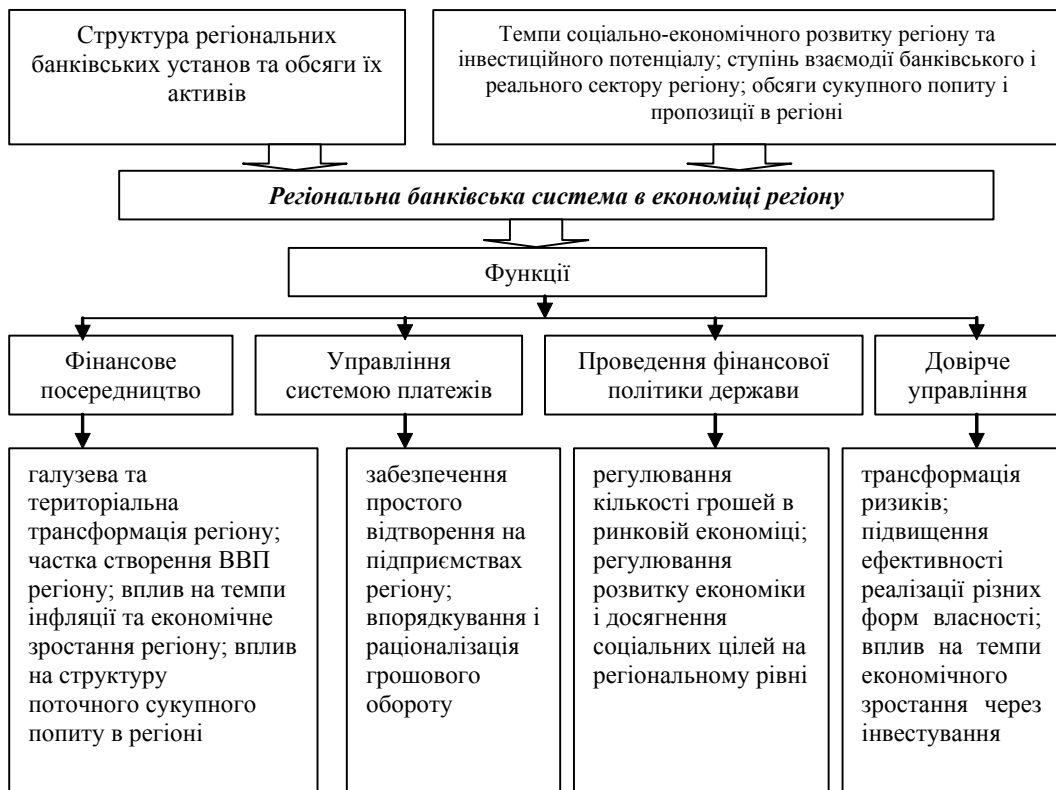


Рис. 1. Механізм функціонування регіональної банківської системи в економіці регіону

Для ефективного вирішення завдання підвищення конкурентоспроможності виробництва комплекс заходів та інструментів грошово-кредитної та валютної політик має відповідати рівню розвитку регіону та здійснюватися, виходячи із завдань реформування основ макроекономічної політики, відповідно до процесів активізації регіональних ринкових механізмів та соціально-економічних регіональних програм. Досить часто внаслідок існування певних особливостей розвитку економіки регіону цілі та методи реалізації цих політик можуть суперечити одна одній.

Таким чином, виникає низка проблем і суперечностей у монетарній сфері в розрізі економіки регіону та держави, які потребують нагального вирішення, а саме:

1. Посилення антиінфляційного та рестрикційного характеру кредитно-грошової політики не відповідає завданню стимулювання інвестиційно-інноваційного характеру регіонального економічного розвитку.

2. Розширене інвестування економіки регіону неможливе без вирішення завдання радикального підвищення рівня капіталізації регіональної банківської системи, в іншому випадку обмеженість ресурсів стане чинником уповільнення регіонального економічного розвитку.

3. Стимулювання зниження процентних ставок за кредитами є недоцільним за збереження високої вартості залучених ресурсів і відсутності надійних позичальників в регіоні, які спроможні ефективно використати й вчасно повернути запозичені кошти.

4. Нарощування інвестиційних і довгострокових кредитів, пов'язаних з оновленням технічного потенціалу, має об'єктивні економічні перепони у вигляді низької рентабельності регіональних підприємств та відсутності у регіональній банківській системі дешевих і "довгих" ресурсів.

5. Підтримання поступової ревальвації гривні, яка дозволить підвищити віддачу на капітал, зменшення вартості залучення зовнішніх ресурсів, сприяння розширенню внутрішнього попиту, вимагає режиму керованого обмінного курсу.

6. Неконтрольоване збільшення обсягів залучень на зовнішньому ринку (середньо- та довгострокових негарантованих кредитів) призвело до зростання попиту на валюту серед економічних агентів із обмеженими можливостями її заробити, що створило додатковий тиск на внутрішньому ринку.

7. Погіршення торговельного сальдо разом із обмеженим припливом надходжень валюти за фінансовим рахунком платіжного балансу (внаслідок погіршення інвестиційного клімату) створило значний тиск на гривню у бік девальвації.

8. Погіршення фінансових показників підприємств зменшило їх кошти на депозитних рахунках у регіональних банківських установах та призвело до зростання корпоративних боргів.

9. Неспроможність уряду запровадити ринкові механізми цінового регулювання; погіршення макроекономічних пропорцій, що пов'язані з великими обсягами споживчого кредитування банками, а саме:

збільшення негативного зовнішньоторговельного сальдо, оскільки кредити витрачаються в основному на придбання імпортованих товарів довгострокового користування; розриву між темпами зростання реальних доходів населення та банківського кредитування, що загрожує стабільності банків.

Зміна орієнтирів монетарної політики в напрямі активізації інструментів грошово-кредитної політики та припинення здійснення політики штучної девальвації гривні за рахунок прив'язки до "слабкого" долара США відповідає своєрідній циклічності розвитку економіки. Суттєвий негативний вплив нестійкості валютного курсу на темпи економічного зростання, макроекономічну стабільність та інвестиційний процес визначає стратегічну спрямованість валютно-курсової політики на згладжування надмірних коливань валютного курсу. За вразливості й нестійкості нинішньої стабільності валютно-фінансової сфери в Україні, глибину якої продемонстрували події кінця 2008 року, коли під впливом політичних подій і девальваційних очікувань населення ситуація у валютній і банківській системах вийшла з-під контролю, система валютного регулювання має зберегти свою стабілізаційну спрямованість за виваженої лібералізації його окремих елементів, розрахованої на кілька років.

Таким чином, орієнтація на зміцнення національної валюти забезпечить зростання купівельної спроможності підприємств і населення, що розширить внутрішній попит насамперед на високоякісну та високотехнологічну продукцію. Однак потрібно врахувати побажання МВФ і дозволити номінальному обмінному курсу знизитися до рівня, що дорівнює різниці інфляцій, орієнтиром якої є долар США. Проте очевидно є необхідність уникнути більш агресивного зниження номінального обмінного курсу, оскільки такий крок може спричинити негативний шок на пропозицію внаслідок скорочення випуску та підвищення цін. До того ж істотне зменшення обмінного курсу імовірно може збільшити відношення зовнішнього боргу до ВВП, що було б вкрай небажаним.

Отже, враховуючи вищезазначене, можна сказати, що основні напрями підвищення ефективності використання грошово-кредитних засобів безпосередньо залежать від ефективності та раціональності обраної монетарної політики країни. Необхідно проводити заходи щодо забезпечення стабільності гривні як монетарної передумови та фактора економічного зростання на інвестиційно-інноваційній основі з урахуванням можливих коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури та змін в інституційному середовищі, тому що стабільність грошової одиниці включає внутрішню і зовнішню стабільність, яка відображається в динаміці інфляції та обмінного курсу.

Стратегічним завданням підвищення ефективності монетарної політики України в довгостроковому періоді є підтримання довіри населення до національної валюти в умовах зовнішніх шоків – від світових криз до значних коливань в обсягах валютних надходжень від експорту внаслідок кон'юнктурної динаміки світових ринків. Це вимагає забезпечення високого коефіцієнта покриття грошової маси золотовалютними резервами.

Поряд з цим для посилення стимулюючого характеру грошово-кредитного регулювання економіки регіону держава має здійснити комплекс заходів, а саме:

- за дорученням НБУ доцільно розробити на визначений період (від 3 до 5 років) систему пільг для регіональних банківських установ, які здійснюють кредитування суб'єктів економіки регіону [3];
- регіональним банківським установам, що кредитують високоефективні інвестиційні проекти в регіоні, спрямовані на освоєння нових технологій та інвестицій, закупівлю імпортного обладнання, забезпечити пріоритетність виділення кредитних ресурсів у повному обсязі й на пільгових умовах рефінансування (на рівні 50 % від діючої ставки НБУ з наступним коригуванням її у разі зміни), обумовити можливість часткового забезпечення і гарантій держави під такі пільгові кредити [13];
- поступово зменшити адміністративний контроль за діяльністю регіональних банківських установ у валютній сфері, полегшити їх доступ до валютних коштів паралельно із удосконаленням нагляду за проведенням ними валютних операцій, у тому числі послабити обмеження щодо надання валютних кредитів за умови спрямування їх на інноваційно-інвестиційні цілі в економіці регіону;
- спростити процедуру отримання та оформлення кредитів у регіональних банківських установах, чому сприятиме створення повноцінної функціонуючого регіонального кредитного бюро, яке б акумулювало в себе інформацію про потенційних кредиторів в регіоні;
- поступово підвищити гнучкість валютного курсу, після чого перейти до монетарної політики, заснованої на таргетуванні інфляції, чітко визначити середньострокові цілі щодо її рівня нижче 5 %;
- зберегти стабільність грошової одиниці шляхом підтримування такої динаміки монетарних агрегатів, яка водночас задовольняє попит на гроші і не створює загрози для значної зміни цін;
- проводити фінансування бюджетного дефіциту шляхом внутрішніх запозичень і розробити механізми для формування більш розвиненого та ліквідного внутрішнього ринку цінних паперів;
- спрямувати монетарну політику в регіоні у напрямках підтримання низького рівня інфляції і одночасно стабільного валютного курсу;
- встановити цільові орієнтири відсоткових ставок і сформувати програми грошової пропозиції, яка б відповідала величині регіонального попиту на гроші [13];
- підвищити рівень монетизації національної економіки на неінфляційній основі через удосконалення структури грошової емісії;

– проводити рефінансування регіональних банківських установ під заставу векселів виробничих підприємств;

– підвищити роль кредитного механізму в інвестуванні національної економіки шляхом збільшення рівня капіталізації регіональних банківських установ внаслідок їх злиття або приєднання, запровадження механізму захисту прав кредиторів на основі створення ефективної системи кредитного гарантування;

– стимулювати банківські заощадження населення через наближення української системи гарантування депозитів фізичних осіб до стандартів ЄС.

Отже, застосування інструментів монетарного регулювання економіки регіону має бути спрямоване на забезпечення стійкості ринкових механізмів і фінансових ринків з метою досягнення балансу між ефективною дією ринкових законів і довгостроковою стабільністю. Складаючи план застосування інструментів монетарного регулювання економіки регіону на наступні роки, слід враховувати специфіку взаємозв'язку макроекономічних і монетарних параметрів, притаманну економіці на даному етапі її розвитку, враховувати розвиток економіки регіону, що органічно пов'язаний із певним рівнем інфляції, поєднувати підтримання динамічного розвитку і структурної перебудови економіки з підвищенням життєвого рівня та добробуту населення.

Аналіз реалізації грошово-кредитного регулювання економіки регіону дає підстави зробити такі висновки: монетарне регулювання економіки регіону в різні періоди трансформації здійснювалась адекватно тим процесам, які відбувались у сфері макроекономіки, фінансової і структурної реформ; застосовується різноплановий монетарний устрій, реалізація грошово-кредитної політики забезпечується змішаним методом; ефективність монетарної політики пов'язана з динамікою цін, обсягами виробництва, рівнем зайнятості, курсовою стабільністю; валютно-курсва політика НБУ, як найефективніша складова монетарної політики, сприяла активному насиченню економіки грошима й забезпечила підвищення рівня монетизації; ефективна монетарна політика дала змогу накопичити значні обсяги золотовалютних резервів, що стало суттєвим фактором забезпечення макроекономічної стабільності й дало змогу НБУ у кризові періоди долати ажіотажний попит на валютному ринку; реальним підґрунтям для економічного зростання та стабілізації на грошово-кредитному сегменті ринку є не грошово-кредитна політика, а створення конкурентоспроможної регіональної економіки і пошук суб'єктами господарювання власних ніш як основи для підвищення попиту економіки на гроші.

Висновки

Застосування інструментів монетарного регулювання економіки регіону має бути спрямоване на забезпечення стійкості ринкових механізмів і фінансових ринків з метою досягнення балансу між ефективною дією ринкових законів і довгостроковою стабільністю. Отримані результати свідчать про необхідність удосконалення підходу до формування грошово-кредитної політики НБУ, визначення її цілей і завдань. Необхідною умовою для цього, крім інших, має бути узгодженість грошово-кредитної і фінансової політики, спільною ціллю яких має бути забезпечення цінової стабільності та у межах яких НБУ підтримуватиме загальноекономічну політику уряду й реалізацію соціально-економічних програм розвитку регіону.

Література

1. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки : монографія / [Л.В. Кривенко, О.М. Дутченко, М.І. Синюченко та ін.] за заг. редакцією Л. В. Кривенко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.
2. Зварич І.Т. Державне регулювання економічного зростання: інститути, механізми, інфраструктура (регіональний зріз) : [навчальний посібник] / Зварич І.Т. – К. : АртЕк, 2009. – 416 с.
3. Кротюк В.Л. Національний банк – центр банківської системи України. Організаційно-правовий аналіз / Кротюк В.Л. – К. : Видав. Дім «Ін Юре», 2000.
4. Михайличенко М. Думка експерта: Монетарна політика НБУ залишається жорсткою / М. Михайличенко // Українська правда. – 2009. – № 2. – С. 62–64.
5. Осипчук Д.Г. Проблеми грошово-кредитної політики в Україні та шляхи їх вирішення / Д.Г. Осипчук // Наукові праці НДФІ 3 (44). – 2008. – С. 152.
6. Стельмах В.С. Роль Національного банку України в забезпеченні стабільності національної грошової одиниці. Спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Стельмах В.С. – Суми, 2002. – 17 с.
7. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики. Стаття друга. Архітектоніка монетарних стратегій і зарубіжний досвід їх формування та застосування / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 2. – С. 8–19.
8. Гнатів О.А. Таргетування інфляції як оптимальний режим монетарної політики в Україні / О.А. Гнатів // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 119–125.
9. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наук. досл. НБ України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
10. Береславська О. Особливості впливу валютного курсу на внутрішні ціни в Україні / О.

Береславська // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3. – С. 9–13.

11. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / Дзюблюк О.В. – К. : Поліграфкнига, 2000. – 512 с.

12. Жулінська К. Ефективність монетарної політики щодо розвитку банківської системи в період фінансової нестабільності / К. Жулінська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ) : зб. наук. праць. – 2009. – № 3. – С. 8–10.

13. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / Гранберг А.Г. – М. : Тасис, 2000. – 493 с.

Надійшла 05.10.2012; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 332.1:330.34.014

О. В. КОЛОМИЦЕВА

ПВНЗ «Європейський університет» Черкаська філія

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТРУКТУРНИХ ЗМІН РЕГІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

В даній статті запропоновані методичні підходи до оцінки структурних зрушень в регіональних соціально-економічних системах, систематизовано наукові підходи до аналізу ефективності структурних зрушень, використання яких дає можливість знаходити оптимальні шляхи і методи їх здійснення в цілях створення ефективної економічної структури.

In this article the methodical going is offered near the estimation of structural changes in the regional socio-economic systems, scientific approaches are systematized in relation to the analysis of efficiency of structural changes the use of which is given by possibility to find optimum ways and methods of their realization for creation of effective economic pattern.

Ключові слова: структурні зрушення, регіональні соціально-економічні системи, структура економіки, ефективність.

Вступ. Характер і спрямованість розвитку національної економіки, масштаби її трансформаційних процесів, викликані складністю, неоднозначністю та недостатньою результативністю функціонування сучасних економічних систем, зумовлюють необхідність вирішення нових теоретичних та практичних завдань подальшого динамічного економічного розвитку регіонів України, направлених на розв'язання проблеми прискорення структурної перебудови регіональних систем у безпосередньому взаємозв'язку з інституційними та соціальними перетвореннями.

Аналіз останніх досліджень. Загальним проблемам стану та можливостям оптимізації структурних зрушень в економічних системах регіонів присвячено велику кількість наукових праць вітчизняних учених: О.М. Алімова, С.В. Коляденко, О.В. Комеліної, А.Г. Мазура, В.І. Пили, А.В. Степаненка, О.П. Сологуб, Є.В. Хлобистова та ін. Позитивно оцінюючи результати досліджень учених та віддаючи належне теоретичній і практичній цінності наукових результатів, слід зазначити, що проблеми методології і практики структурної трансформації регіональних соціально-економічних систем досліджені фрагментарно, подальшого удосконалення потребують методичні підходи до комплексної оцінки структурних зрушень у регіональних соціально-економічних системах.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методичних підходів до визначення показників структурних трансформацій економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фахівці, які займаються проблемами розвитку національного господарства, висловлюють досить одностайну думку про важливість удосконалення структури економіки, оцінки її ефективності та динаміки розвитку.

Структурні зміни в економіці повинні відповідати тенденціям розвитку й потребам постіндустріальної економіки, а також сучасним тенденціям світового господарства в умовах глобалізації. Тобто структурна перебудова економіки, як уже зазначалося, при переході до ринку потребує розвитку наукомістких, високотехнологічних галузей і виробництв, розвитку освіти. Це дозволить Україні використовувати її найбільш значущі конкурентні переваги – досягнення науки й освіти.

У цілому оцінка структурних змін є складовою частиною системи інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття рішень на регіональному рівні. Співвідношення різних видів структурних змін та їхня інтенсивність залежать від соціально-економічного стану регіонів і, у свою чергу, впливають на соціально-економічний стан регіональних економік.

Отже, в сучасній економіці України підсилюється невизначеність спрямованості структурних зрушень, зростає кількість варіантів подальшого розвитку економічної структури. В епоху кардинальних змін не існує заданого шляху структурних перетворень, діє значний комплекс об'єктивних і суб'єктивних факторів. Структурні зрушення, заплановані урядом, тобто макро- і мегазрушення, не можуть бути позитивними, якщо вони не підкріплені аналогічними зрушеннями на нано- і мікрорівнях. Для початку структурної трансформації на регіональному рівні держава повинна координувати, а в деяких регіонах – контролювати цей процес, у противному випадку можливе наростання деформацій у господарстві країни, що, безсумнівно, негативно позначиться не тільки на стійкості країни як відкритої системи, але й підсилить відцентрові тенденції регіонів, що ставить під загрозу економічну цілісність країни в середньостроковій

перспективі, а в довгостроковій – і територіальну [1].

Дослідження механізму структурних зрушень у регіональній економіці допомагає знаходити оптимальні шляхи й методи їхнього здійснення з метою створення ефективної економічної структури. Управляючи організаційно-економічними процесами, можна створити антикризовий механізм структурних зрушень, підвищити продуктивність праці й ефективність виробництва.

Структурні зрушення можуть характеризуватися різними якісними й кількісними показниками. Якими б економічними характеристиками не виражалися зрушення в структурі: кількістю працюючих, обсягом виробництва або капіталу, – вони завжди пов'язані з певними економічними інтересами й потребами окремих суб'єктів або їхніх груп [2].

Характеристики структурного зрушення, надані в таблиці, необхідно розглядати як усереднені. В економіці початково можуть існувати структурні зрушення, що носять деструктивний характер, або ті зрушення, які виникли через взаємодію з іншими зрушеннями.

Таблиця 1

Життєвий цикл структурного зрушення в економіці

Показник	Етапи структурного зрушення		
	Зародження (зростання)	Розвиток (стабілізація)	Загасання (спад)
Маса (M)	Збільшується	Постійна	Знижується
Потенціал (P)	Високий	Стабільний	Низький
Швидкість (V)	Зростає	Постійна	Знижується
Якість (K)	Прогресивна	Традиційна	Регресивна

Сучасний розвиток економічної системи регіонів потребує формування нових методичних підходів до визначення показників структурних трансформацій економічних систем. Тому, узагальнивши наявні розробки та авторський підхід до досліджуваної проблематики, вважаємо доцільним здійснювати оцінку структурних зрушень у регіональних соціально-економічних системах як на основі окремих показників за певними видовими характеристиками структури економіки, так і на основі інтегрального показника, який розраховується за групами комплексних показників та включає індекс змін відтворювальної структури регіонів, індекс змін територіальної структури, індекс змін галузевої структури, індекс змін соціальної структури, індекс змін у секторальній структурі, індекс змін зовнішньоекономічної структури, індекс змін техніко-економічної структури економіки:

$$I_{C.з.PEC} = \sqrt[n]{I_{в.с.} \times I_{т.с.} \times I_{г.с.} \times I_{с.с.} \times I_{ск.с.} \times I_{з.с.} \times I_{т.е.с.}}, \quad (1)$$

де $I_{C.з.PEC}$ – інтегральний індекс структурних змін регіональної соціально-економічної системи;

$I_{в.с.}$ – індекс змін відтворювальної структури регіональної соціально-економічної системи;

$I_{т.с.}$ – індекс змін територіальної структури регіональної соціально-економічної системи;

$I_{г.с.}$ – індекс змін функціонально-галузевої структури регіональної соціально-економічної системи;

$I_{с.с.}$ – індекс змін соціальної структури регіональної соціально-економічної системи;

$I_{ск.с.}$ – індекс змін секторальної структури регіональної соціально-економічної системи;

$I_{з.с.}$ – індекс змін зовнішньоекономічної структури регіональної соціально-економічної системи;

$I_{т.е.с.}$ – індекс змін техніко-економічної структури регіональної соціально-економічної системи;

n – кількість показників.

До першої групи показників, які характеризують відтворювальну структуру економіки, варто включити співвідношення між фондом споживання, нагромадження та заміщення; між засобами виробництва та предметами споживання, між матеріальним і нематеріальним виробництвом тощо. До другої групи показників, що відповідають територіальній структурі, необхідно віднести рівень територіальної організації та просторової структури розвитку адміністративно-територіальних одиниць, частку територіально-виробничих комплексів у створенні та споживанні суспільного продукту. До третьої групи слід віднести комплекс показників, що характеризують галузеву структуру регіону: співвідношення між секторами економіки, галузями та групами галузей, міжгалузевими комплексами, різними видами виробництва.

Соціальна структура економіки характеризується показниками якості життя, диференціацією доходів різних верств населення, соціальної безпеки регіону. До показників, що характеризують зрушення в

секторальній структурі економіки, варто включити співвідношення між різними формами власності, організаційно-правовими формами підприємницької діяльності, співвідношення між сектором домогосподарств, державним та підприємницьким сектором та їх участь у розподілі ВВП економіки країни та ін. Зовнішньоекономічна структура економіки представлена показниками, що характеризують експортний потенціал країни, її участь у формуванні світової економічної системи. До показників, які характеризують зміни в техніко-економічній структурі економіки, віднесено рівень концентрації, спеціалізації, комбінування, кооперування виробництва регіональних економічних структур.

Інтегрована оцінка трансформаційних процесів у регіональних соціально-економічних системах у контексті запропонованих показників дасть можливість розробити практичні заходи щодо управління структурними зрушеннями в регіональних економічних системах та підвищити ефективність їх функціонування.

Ще одним важливим питанням, що визначає доцільність структурних зрушень, є їхня ефективність, яка є, певним чином, мірою прогресивності структурних зрушень. Оскільки розвиток економіки регіону являє собою процес взаємовпливу динамічних і структурних змін, то важливо мати в арсеналі методи, що дають можливість вичленити «структурний ефект». Загальною основою застосовуваних методів, що задовольняють зазначеній вимозі, є зіставлення структур – базисної та звітної – з позицій досліджуваного показника ефективності [3].

У тих випадках, коли необхідно оцінити роль структурних зрушень одного господарського рівня (наприклад галузі або муніципального утворення), доцільно проводити пряме, безпосереднє зіставлення структур базисного і звітного рівня. У тих же випадках, коли об'єктом дослідження є багаторівнева структура, для оцінювання «структурного ефекту» найбільш корисним є індексний метод факторного аналізу.

Перевага цього методу полягає в тому, що він дає змогу одночасно вичленувати вплив структурних зрушень різних рівнів серед факторів, що формують динаміку показників ефективності. Так, у регіональній економіці індексним методом факторного аналізу можна виміряти одночасно вплив міжгалузевих і міжмуніципальних структурних зрушень на динаміку середньорегіонального рівня показника ефективності (фондовіддачі, продуктивності праці і т. д.), природно, за наявності відповідної статистичної інформації.

Співвідношення різних видів структурних змін та їхня інтенсивність залежать від соціально-економічного стану регіонів, та, в свою чергу, структурні зміни впливають на соціально-економічний стан регіональних економік.

Кількісні розрахунки взаємозв'язку між темпами економічного зростання й структурними змінами, що відбуваються в регіональних господарських структурах, досить важкі. Однак якісну оцінку ефективності структурних зрушень можна дати. Вона необхідна для побудови індикативно-аналітичної системи моніторингу структурного розвитку національної економіки, що дозволяє визначати доцільні напрями подальших структурних зрушень і може бути корисною при формуванні державної структурної політики.

Вартим уваги є використання інтегрального показника ефективності структурних зрушень, який дає змогу виявити як пропорції галузевого розвитку, так і можливі зміни в ефективності виробництва під впливом структурних змін і визначається так [4]:

$$\Delta_{i=1}^n \Delta \mathcal{E}(d) = \sum d_i(t) - d_i(t-1) \cdot (P_i(t) - P_i(t-1)), \quad (2)$$

де $\Delta \mathcal{E}(d)$ – величина економічного ефекту, отриманого за рахунок структурних змін;

$d_i(t), d_i(t-1)$ – відповідно частка i -ї галузі в сукупному продукті звітної і базисної періодів;

$P_i(t), P_i(t-1)$ – обсяг прибутку, отриманого від реалізації товарної продукції в i -й галузі за звітний і базовий періоди.

Визначена залежність дає можливість прослідкувати загальну тенденцію ефективності структурних змін, але не відображає прибутковості роботи окремих галузей економіки в період структурної перебудови, тому доцільним є додатковий аналіз міжгалузевого рівня рентабельності (P_i):

$$P_i = \Pi_i / Q_i, \quad (3)$$

де Q_i – обсяг випуску продукції i -ї галузі.

При необхідності показник P_i можна диференціювати в розрізі основних груп або видів відтвореної продукції [4].

При проведенні аналізу структурних змін значну увагу слід приділяти методиці, яка враховує взаємозалежність зростання кінцевих економічних результатів від факторів виробництва та використання основних ресурсів національного господарства [5].

Побудова цієї методики повинна базуватися на таких положеннях:

– по-перше, в основу оцінки даного показника повинен бути покладений критерій економічної ефективності використання основних ресурсів національного господарства. Цей підхід впливає з генеральної мети розвитку будь-якої країни – побудови ресурсозберігаючої економіки. Якщо, наприклад, виявлено, що в якомусь секторі економіки господарські ресурси використовуються неефективно, то абсолютно очевидно, що цей сектор підлягає реструктуризації. У діяльність саме таких секторів держава повинна втручатися з метою поліпшення їхніх економічних параметрів. Одночасно з цим мають прийматися рішення про регулювання масштабу діяльності даного сектору, щоб не допустити відволікання занадто великої величини макроекономічних ресурсів на підтримку низькоефективних видів діяльності;

– по-друге, ефективність роботи кожної структурної ланки національної економіки повинна оцінюватися одним універсальним показником, що дозволяє об'єктивно порівнювати структурні ланки між собою. При цьому бажано, щоб цей показник був простим, наочним і синтетичним за своєю природою. Останній момент означає необхідність акумулювання інтегральним показником ефективності декількох сторін виробничого життя, як, наприклад, ефективності використання декількох ресурсів національного господарства.

Висновок. Для аналізу та прогнозування структурних зрушень регіональних соціально-економічних систем доцільно поєднувати запропоновані методи щодо визначення їх прогресивності та впливу на ефективність, що дозволить визначати найбільш оптимальні структурні пропорції розвитку регіону. Запропонована система показників оцінки структурних зрушень допомагає знаходити оптимальні шляхи і методи їх здійснення в цілях створення ефективної економічної структури. Найбільш повне врахування комплексу показників, їх ваги та пріоритетності в трансформаційних процесах країни та її соціально-економічних систем забезпечить достовірність характеру їх протікання та результативність, дасть можливість обґрунтування перспективних напрямів розвитку.

Література

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / [за ред. В.М. Гесця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1. – 544 с.
2. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России / Красильников О.Ю. – Саратов : Научная книга, 2000. – С. 15 – 25.
3. Рябцев В.М. Структурно-динамический анализ индикаторов инвестиционного климата в Самарской области / В.М. Рябцев, Г.И. Чудилин // Вопросы статистики. – 2002. – № 3. – С. 30–38.
4. Алимов О.М. Структура промышленного производства в системе рыночной экономики / О.М. Алимов, Н.П. Гончаров, В.В. Лобанів. – К. : НАН України, Інститут економіки, 2000. – 56 с.
5. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Пепа Т.В. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 440 с.

Надійшла 05.10.2012; статтю представляє д. е. н. Коломицева О. В.

УДК 332.1

С. Л. ПАЖИНА

Харківський національний економічний університет

РОЗРОБКА МЕТОДИКИ УПРАВЛІННЯ АКТИВІЗАЦІЄЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

В статті розроблено методику управління активізацією інвестиційної діяльності регіону на підставі поєднання зовнішніх та внутрішніх умов до інвестиційної діяльності, яка надає можливість формування комплексу ефективних тактичних та стратегічних рішень, спрямованих на максимальне використання потенційних можливостей регіонального розвитку.

In this article the method of management of investment activity of the region based on a combination of external and internal conditions for investment activity, which allows the formation of complex effective tactical and strategic solutions designed to maximize the potential of regional development.

Ключові слова: регіон, управління, інвестиційна діяльність.

Вступ. Стійкість регіонального розвитку залежить від інвестиційної привабливості регіону, яка формується на підставі взаємодії внутрішніх умов – інвестиційного потенціалу та зовнішніх умов – інвестиційного клімату. Активізація інвестиційної діяльності здійснюється на підставі гармонійного поєднання та управління зовнішніми й внутрішніми резервами регіонального розвитку. Виходячи з цього, управління активізацією інвестиційної діяльності повинно базуватися на синтезі передумов до інвестиційної діяльності та умов, що склалися в кожному виді економічної діяльності окремо, результатом чого є розробка сценаріїв активізації інвестиційної діяльності регіону загалом

Постановка завдання. Основною метою даного дослідження є побудова методики управління активізацією інвестиційної діяльності регіону. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити ряд завдань:

- 1) побудувати схему синтезу зовнішніх та внутрішніх умов до активізації інвестиційної діяльності;
- 2) розробити методику управління активізацією інвестиційної діяльності регіону.

Результати дослідження. Дослідження зовнішніх тенденцій розвитку національної економіки та діагностика використання потенційних можливостей видів економічної діяльності дозволила побудувати наступну схему синтезу зовнішніх та внутрішніх умов до активізації інвестиційної діяльності (рис. 1)

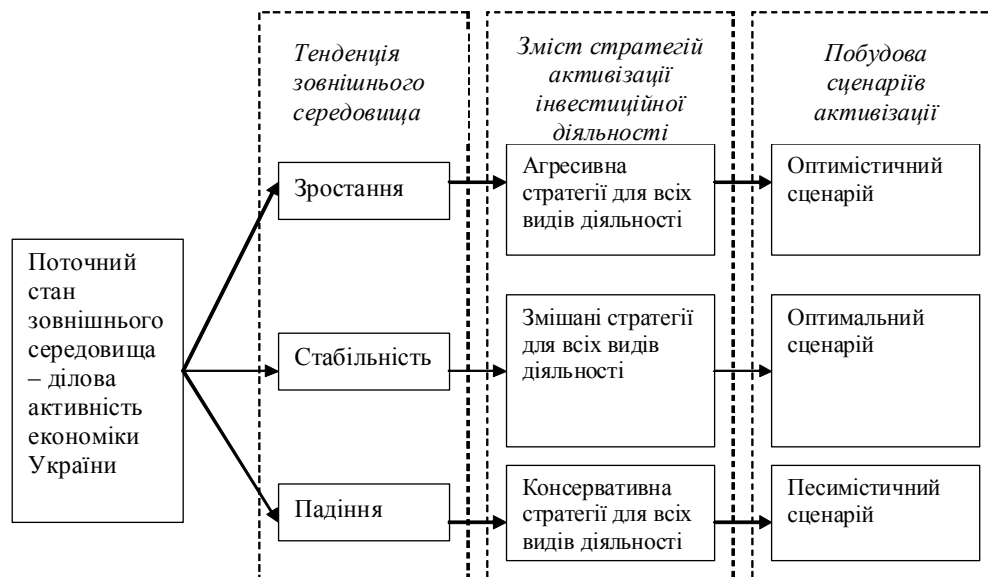


Рис. 1. Схема синтезу при управлінні активізацією інвестиційної діяльності регіону

Для управління активізацією інвестиційної діяльності регіону на підставі запропонованої схеми синтезу зовнішніх розроблена методику управління активізацією інвестиційної діяльності регіону. В основу запропонованої методики покладено наступні твердження:

1) синтез зовнішніх та внутрішніх умов активізації інвестиційної діяльності дозволяє формувати та підтримувати ефективну політику сталого розвитку регіону;

2) управління активізацією інвестиційної діяльності полягає в розробці комплексу стратегій та тактик активізації, що складають політику активізації інвестиційної діяльності та реалізація яких здійснюється через сценарний підхід;

3) активізація інвестиційної діяльності регіону здійснюється завдяки ефективному перерозподілу інвестиційних ресурсів по видах економічної діяльності, що відповідають пріоритетним напрямкам розвитку регіону

Структурна схема методики представлена на рис. 2.

Етап 1. Дослідження та прогнозування зовнішнього макроекономічного середовища. Основною метою даного етапу є визначення тенденції розвитку економіки України для подальшої ефективної розробки політики активізації інвестиційної діяльності регіону. На даному етапі вирішуються наступні завдання:

- 1) вибір макроекономічного показника для прогнозування тенденції розвитку;
- 2) побудова прогнозу моделі макроекономічного показника;
- 3) визначення тенденції розвитку (стабільна, падаюча, зростаюча).

Етап 2. Побудова політики активізації інвестиційної діяльності регіону

Метою даного етапу є діагностика внутрішнього стану певного виду економічної діяльності регіону для побудови стратегічних напрямків управління ним шляхом використання показника адаптації. Завданнями даного етапу є:

1) побудова матриці тактичних ситуацій на підставі аналізу взаємозв'язку показників інвестицій та використання потенціалу;

2) визначення стратегічних напрямків активізації інвестицій на підставі об'єднання тактичних ситуацій та показника недовикористання потенціалу

3) побудова показника адаптації

Реалізація цього етапу базується на понятті політики активізації. В роботі під політику активізації розуміється комплекс стратегічних та тактичних заходів, спрямований на активізацію інвестиційної діяльності регіону в розрізі певних видів економічної діяльності.

Політика активізації містить наступні тактичні напрямки активізації (рис. 3).

В роботі виділено наступні три основні стратегічні напрямки активізації інвестиційної діяльності регіону по пріоритетних видах економічної діяльності: активний напрямок, нейтральний напрямок та пасивний напрямок. Слід зазначити, що ці стратегічні напрямки пов'язані з існуючими стратегіями

активізації інвестиційної діяльності для всього регіону (рис. 1). Так агресивна стратегія активізації для всього регіону містить активні стратегічні напрямки по всіх видах економічної діяльності. Консервативна стратегія активізації складається тільки з пасивних напрямків активізації по видах економічної діяльності. Змішана стратегія містить в собі всі три стратегічні напрямки активізації: активний, пасивний та нейтральний.

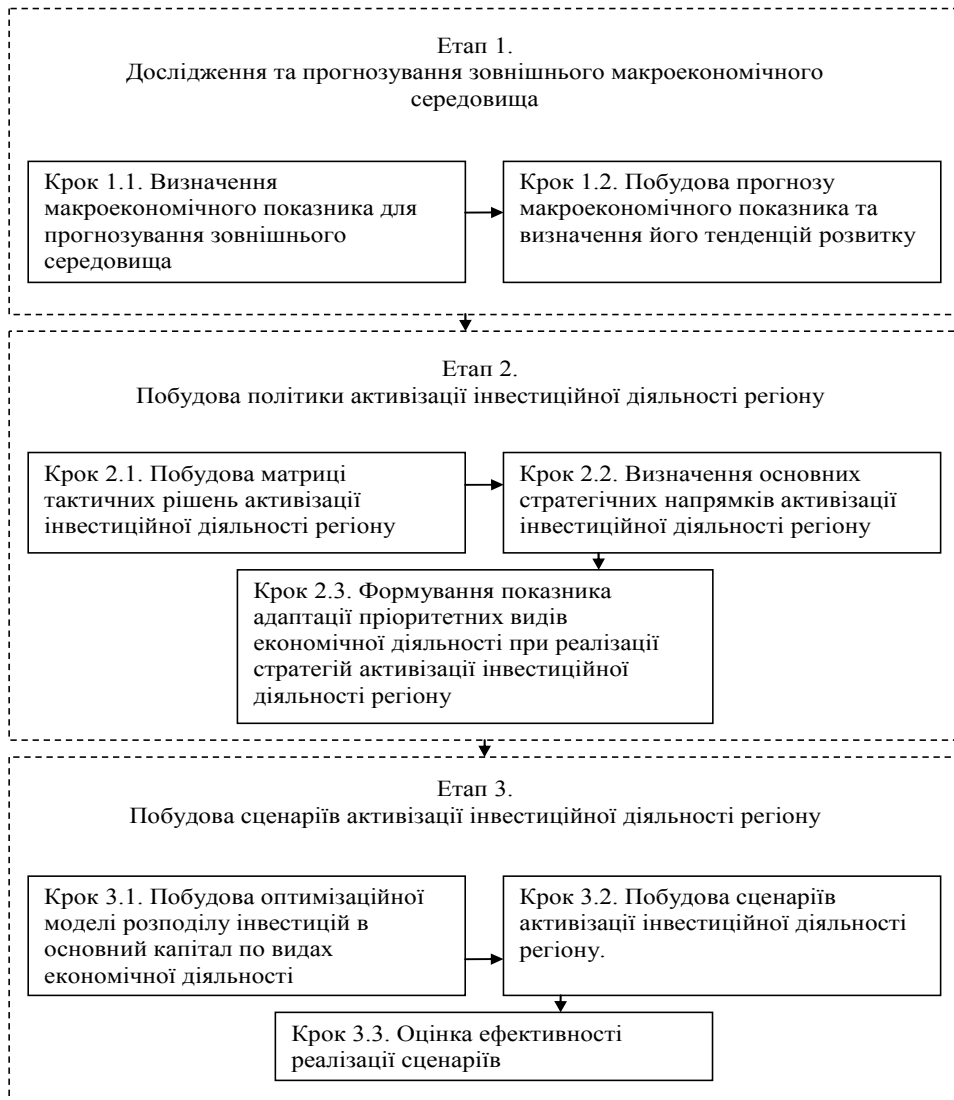


Рис. 2. Методика управління активізацією інвестиційної діяльності регіону

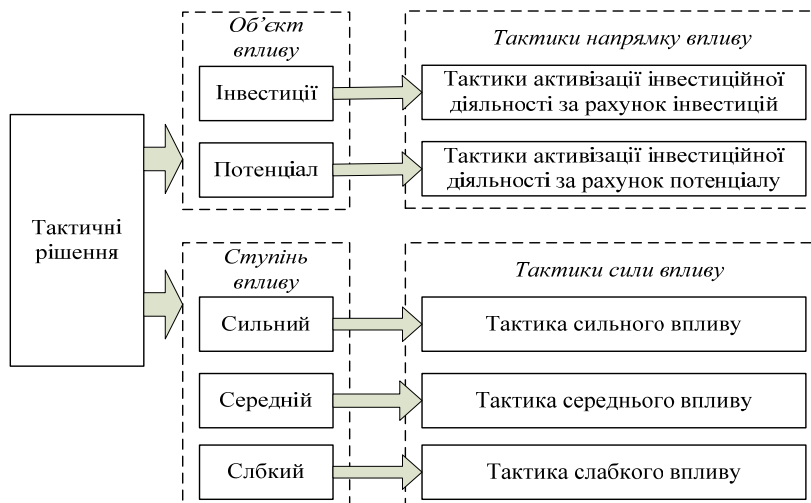


Рис. 3. Види тактичних рішень

Етап 3. Побудова сценаріїв активізації інвестиційної діяльності регіону

Під сценарієм активізації інвестиційної діяльності регіону в дисертаційному дослідженні розуміється перерозподіл інвестиційних ресурсів між видами економічної діяльності з метою досягнення максимального позитивного ефекту для регіону в рамках обраних стратегічних напрямків його розвитку. Доцільно виділяти три основні сценарії активізації інвестиційної діяльності регіону: оптимістичний, оптимальний та песимістичного. Оптимістичний сценарій базується на максимальних можливостях управління активізацією інвестиційної діяльності регіону. Ці максимальні можливості формуються на підставі використання агресивної стратегії управління для всіх видів економічної діяльності регіону. Під песимістичним сценарієм розуміється неможливість сильної зміни розподілу інвестиційних ресурсів в межах прогнозованих значень. Оптимальний сценарій – це сценарій, який відповідає поточним умовам розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища, і доцільно прийняти змішану стратегію.

В якості завдань даного етапу виступають наступні:

- 1) побудова формального виду оптимізаційної задачі розподілу інвестиційних ресурсів;
- 2) пошук розподілу інвестиційних ресурсів всередині кожного зі сценаріїв;
- 3) дослідження ефективності запропонованих сценаріїв.

Висновок. Таким чином, запропонована методика управління активізацією інвестиційної діяльності регіону дозволяє побудувати адаптивні до зовнішніх та внутрішніх умов інвестиційної діяльності регіону сценарії активізації інвестиційної діяльності.

Література

1. Сухоруков А. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів / А. Сухоруков // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 26.
2. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні / Пересада А.А. – К. : Лібра, 1998. – 392 с.
3. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности / Пересада А.А. – К. : Либра, 1996. – 344 с.
4. Смаль І. Інвестування як геопросторовий процес / І. Смаль // Україна та глобальні процеси : зб. наук. праць. – К. –Луцьк, 2000. – С. 154–156.
5. Омелянович Л.А. Сучасні проблеми і перспективи інвестиційної діяльності в Україні / Л.А. Омелянович, Т.В. Філіпенко, О.В. Гладкова // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 73–78.

Надійшла 05.10.2012; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 658: 338.363 (477)

І. В. ТРОЦ

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ТА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

В статті розглянуто основні тенденції розвитку промислових та машинобудівних підприємств Хмельниччини. Проаналізовано фінансові результати діяльності, обсяги реалізованої продукції, рентабельність операційної діяльності, інвестиційну та інноваційну діяльність. Окреслено основні проблеми розвитку машинобудівної галузі.

The main tendencies of development of industrial and machine-building enterprises of Khmelnytsky region are considered in the article. Financial results of activity, volumes of realized production, profitability of operating activities, investment and innovative activity are analyzed. The main problems of development of machine-building branch are defined.

Ключові слова: промисловість, машинобудування, частка збиткових підприємств, інвестиції, інновації.

Постановка проблеми. Машинобудування є провідною галуззю економіки, яка забезпечує економічне зростання, соціальний розвиток та науково-технічний прогрес.

Тенденції розвитку машинобудування за останні півстоліття свідчать про те, що його значення як рушійної сили розвитку економіки у розвинутих країнах та у світі в цілому залишається визначальною. Активізація розвитку наукоємних галузей, передусім машинобудування та хімічної промисловості, зумовлена необхідністю прискорення випуску продукції з більшою часткою доданої вартості, що сприяє загальному зростанню рівня доходів у країні. Становлення національної економіки потребує принципово нових підходів щодо формування політики регіонального розвитку, яка б забезпечила стале економічне зростання країни в цілому, відтворення промисловості і, зокрема, її ключової ланки – машинобудування [2, с.180].

Машинобудування є практично «серцевиною» більшості галузей промисловості, тому його розвиток є дуже важливим. Рівень розвитку машинобудування значною мірою визначає економічний розвиток країни в цілому, у зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність моніторингу діяльності машинобудівних підприємств – їх стану, особливостей господарювання, проблем та перспектив розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що стан та тенденції розвитку машинобудування

України досліджували такі науковці, як Ю. М. Барташевська, Н. П. Карачина, О. О. Шапуров. Питання розвитку машинобудівельної галузі Хмельниччини розглядали С. В. Кудлаєнко, З. М. Андрушкевич, О. В. Гродовський [1], Н. Л. Любченко [2] та інші. Однак, незважаючи на значний науковий доробок, стан машинобудівних підприємств Хмельниччини потребує більш детального та глибокого дослідження, зокрема – вивчення сучасних тенденцій розвитку. Стан вивчення існуючих проблем, ступінь їх вирішення та перспективи розв'язання обумовили вибір теми дослідження та окреслили її мету.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій розвитку промислових та машинобудівних підприємств Хмельниччини за сучасних умов розвитку економіки.

Мета дослідження досягається шляхом виконання таких завдань: визначити загальні тенденції розвитку промисловості Хмельниччини за останні п'ять років; здійснити порівняльний аналіз та оцінку діяльності промислових та машинобудівних підприємств Хмельниччини; окреслити основні проблеми розвитку машинобудівної галузі.

Вклад основного матеріалу. Промисловість – найважливіша структурна ланка економіки області, яка тісно пов'язана з науково-технічним прогресом і має вирішальний вплив на рівень розвитку суспільства.

Хмельниччина має потужний промисловий сектор економіки. В області працює понад 1600 промислових підприємств. Частка промислової продукції у загальному випуску галузей економіки становить майже 40%. У промисловості створюється майже 1/4 частина валової доданої вартості області, зосереджено близько 1/3 основних засобів. Промисловість Хмельниччини має багатогалузеву структуру [3].

Починаючи з 2000 року Хмельницька область йшла шляхом стабільного економічного зростання. У 2007 році динамічно розвивалися майже всі сфери промислової діяльності. У жовтні 2007 року у м.Красилів введено в дію виробничий комплекс заводу з виробництва повітряних, паливних, олійних, гідравлічних та промислових фільтрів до автомобілів вітчизняних і закордонних марок «Вікс-Фільтрон». Освоєно нові види складної продукції, впроваджувалися нові технологічні процеси та енергозберігаючі технології. Освоєно виробництво нових видів трансформаторів ВАТ «Укрелектроапарат», телевізорів на LCD панелях ДП «Новатор», побутових та промислових котлів опалення ВАТ «Кам'янець-Подільський електромеханічний завод», ДП «Красилівський агрегатний завод», ВАТ «Красилівський машинобудівний завод». Підприємством «Хекро ПЕТ ЛТД» освоєно випуск ПЕТ-преформи для пластикових пляшок.

У 2008, 2009 роках економіка регіону, яка інтегрована у вітчизняну та світову, під впливом фінансово-економічної кризи зазнала значних втрат. За підсумками 2008 року у промисловості вперше за 8 років зафіксовано зниження обсягів виробництва. Випуск продукції зменшився у порівнянні з попереднім роком на 0,6% (у 2007 році приріст становив 14,5%). Однак, не зважаючи на негативний вплив світової фінансової кризи, більшість сфер промислової діяльності завершили 2008 рік з приростом випуску продукції. З травня 2009 року намітилася тенденція до поступового сповільнення темпів падіння промислового виробництва. Над розробкою системи управління якістю на відповідність державному стандарту ISO 9001-2001 працювало 30 промислових підприємств, серед яких ВАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш», ВАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат», ТОВ «Аква-Родос», ЗАТ «Волочиск-метиз», ВАТ «Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр».

У 2010 році отримано приріст обсягів промислового виробництва на 4,9% (у 2009 році було допущено спад на 23,6%). За підсумками 2011 року обсяги промислового виробництва виходять на рівень докризового періоду та перевищують запланований показник на рік і показник по Україні. Обсяги промислового виробництва зросли у порівнянні з попереднім роком на 8,4%. Позитивну динаміку промислового виробництва продемонстрували як експортоорієнтовані галузі, так і галузі, орієнтовані на внутрішній ринок, серед яких добувна, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції, хімічна та нафтохімічна, машинобудування, легка промисловість, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води.

На Хмельниччині машинобудування – один з основних видів промислової діяльності. За обсягами виробництва ця галузь посідає третє місце після харчової промисловості та виробництва і розподілення електроенергії і є вагомим чинником реального економічного зростання області [2, с.180]. Динаміка основних показників діяльності машинобудівної галузі Хмельниччини за 2002–2010 роки наведена в таблиці 1.

Згідно з даними таблиці 1, після 2008 року спостерігається зменшення практично всіх показників, що обумовлено світовою кризою, яка позначилась на всіх галузях економіки. Після фінансово-економічної кризи у 2008–2009 роках машинобудівна галузь в Україні та Хмельниччині зокрема, перебувала у вкрай важкому стані, що значно знизило темпи її розвитку.

Для визначення тенденцій розвитку машинобудівної галузі проведемо порівняльний аналіз діяльності промислових та машинобудівних підприємств Хмельниччини. Динаміка фінансових результатів діяльності промислових та машинобудівних підприємств за 2008–2011 роки наведена в таблиці 2, де різкий спад спостерігається у 2008 році (кризовий період), однак позитивна тенденція до зростання – після 2009 року.

На початок 2011 року в області діяли 5393 підприємства (великих, середніх та малих), у тому числі 4910 малих підприємств, що становить 91,0% від загальної кількості. Кількість зайнятих працівників на підприємствах становила 126,4 тис. осіб, у тому числі на малих підприємствах – 45,7 осіб [3].

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності підприємств машинобудування Хмельниччини за період 2002–2010 рр. (сформовано за даними [5, 7])

Показники	Роки								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість підприємств машинобудування	254	259	245	238	212	204	198	194	202
Темпи зростання виробництва, %	107,8	115,2	122,8	112,6	115,2	121,6	104,2	59,0	114,8
Частка в загальному обсязі промислового виробництва, %	11,7	12,1	10,7	10,3	11,2	11,1	11,0	9,2	9,5
Середньорічна кількість найманих працівників, осіб.	20854	17722	17481	16751	16317	15288	14669	11358	10353
Темпи зростання продуктивності праці працівників, %	126,2	136,0	125,2	118,3	121,9	128,4	107,8	82,5	108,0
Темпи зростання інвестицій в основний капітал, %	101,7	88,1	189,2	65,4	134,2	111,2	191,7	44,1	49,6
Рентабельність операційної діяльності підприємства, %	-2,6	-2,5	-0,1	-0,2	0,7	1,7	1,2	4,1	1,9

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності промислових та машинобудівних підприємств Хмельниччини за період 2008–2011 роки (сформовано за даними [5])

Рік	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, (тис. грн.)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, (тис. грн.)	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, (тис. грн.)
Промисловість					
2008	493771,5	61,3	649223,1	38,7	155451,6
2009	113700,0	57,5	329619,5	42,5	215919,5
2010	193532,2	61	400863,1	39	207330,9
2011	462086,9	62,7	675424,9	37,3	213338
Машинобудування					
2008	11731,2	65,2	31805,8	34,8	20074,6
2009	-121,3	54,8	39934,9	45,2	40056,2
2010	13956,7	56,8	34203,1	43,2	20246,4
2011	58092,3	60,9	81726,2	39,1	23633,9

За січень–вересень 2012 р. зареєстровано 745 підприємств та організацій. Традиційно найбільша кількість суб'єктів створена в місті Хмельницькому (понад третину всіх заснованих). Разом з тим, за цей період ліквідовано 531 суб'єкт, з них найбільше – у Хмельницькому (чверть від загальної кількості ліквідованих). Серед ліквідованих більше 40% становили приватні підприємства та господарські товариства [5].

На рис. 1 згруповані та наведені частки збиткових машинобудівних підприємств Хмельниччини за 2008–2011 роки. Як бачимо, за цей період найбільша частка збиткових машинобудівних підприємств спостерігається у 2009 році – 45,2% (саме після світової фінансової кризи), однак у 2011 році становить 39,1% (на 6,1% менше порівняно з 2009 роком).

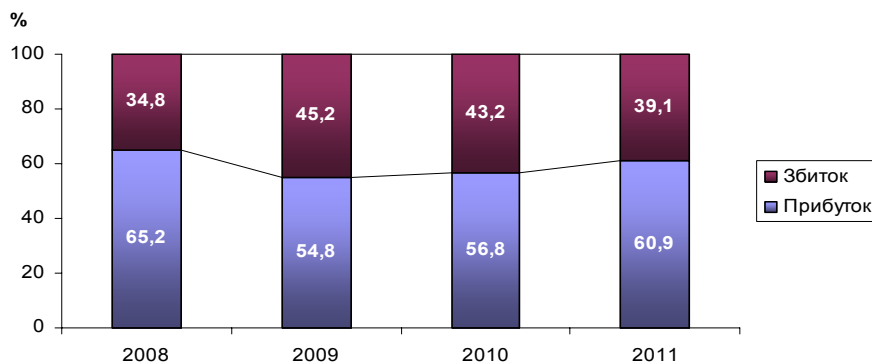


Рис. 1. Частки підприємств машинобудування Хмельниччини, які одержали прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування (побудовано за даними [5])

В таблиці 3 наведені показники рентабельності операційної діяльності підприємств Хмельниччини за 2010–2011 роки, де рівень рентабельності промислових підприємств у 2010 році склав 3,8%, а у 2011 – 4,8%, в той час як у машинобудівних 1,9% і 5,5% відповідно.

Таблиця 3

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності за 2010–2011 роки (розроблено за[5]).

Вид промислової діяльності	Рік	Результат від операційної діяльності, млн грн.	Витрати операційної діяльності, млн грн.	Рівень рентабельності (збитковості), %
Промисловість	2010	411,4	10904,2	3,8
	2011	676,6	14022,5	4,8
Машинобудування:	2010	27,4	1475,2	1,9
	2011	109,1	1976,0	5,5
- виробництво машин та устаткування	2010	4,2	404,8	1
	2011	44,5	611,9	7,3
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	2010	28,3	1041,1	2,7
	2011	66,2	1340,6	4,9
- виробництво транспортних засобів та устаткування	2010	-5,1	29,2	-17,5
	2011	-1,5	23,4	-6,6

З метою оцінювання рівня прибутковості машинобудівних підприємств Хмельниччини на рис. 2 представлено динаміку показника рентабельності операційної діяльності за 2002–2011 роки.

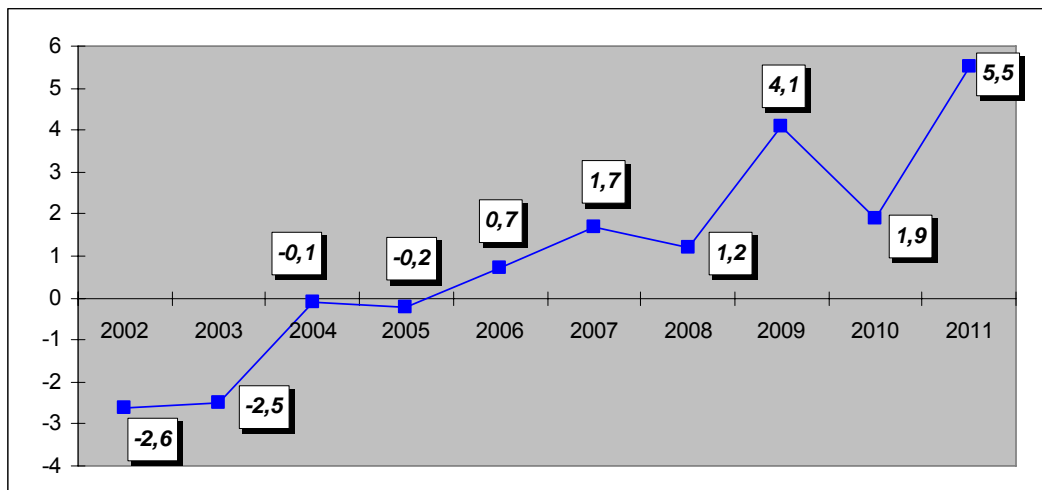


Рис. 2. Рентабельність (збитковість) операційної діяльності машинобудівних підприємств Хмельниччини за період 2002–2011 роки, % (побудовано за [5, 7])

Як бачимо з рис. 2 рівень рентабельності різко знизився у 2008 році, що обумовлено початком кризи. У 2009 році він склав 4,1%, у 2010 році – 1,9%, а у 2011 році – 5,5% (збільшився на 3,6% порівняно з 2010 роком).

Відроджується промисловість та ділова активність Хмельницького району, про це свідчить збільшення обсягу реалізованої промислової продукції. Сьогодні промисловість регіону сміливо виходить з продукцією не тільки на традиційні ринки країн СНД, але і далекого зарубіжжя. У 94 країнах світу знають продукцію Хмельниччини [3].

Обсяги промислового виробництва за 2011 рік зросли у порівнянні з попереднім роком на 8,4% (у 2010 році – на 4,9%). У добувній промисловості обсяги випуску продукції зросли на 35,3%, переробній – на 6,7%, в тому числі на підприємствах машинобудування – на 11,3%.

У січні–вересні 2012 року проти відповідного періоду попереднього року обсяги виробництва промислової продукції збільшилися на 1,6% (по Україні – зменшилися на 1,2%). За цим показником Хмельниччина посіла 9 місце серед регіонів держави. У переробній промисловості в січні–вересні 2012 року зафіксовано зростання обсягів виробленої продукції на 4,1%, у тому числі у машинобудуванні – на 2,0% [5].

Промисловими підприємствами за 2011 рік реалізовано продукції (товарів, послуг) на 13,9 млрд грн (за 2010 рік – 11,1 млрд грн). В обсязі реалізації найбільшу частку становила продукція підприємств з

виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 34,3%, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 28,7%, іншої неметалевої мінеральної продукції – 10,8%, машинобудування – 9,6%, хімічної та нафтохімічної промисловості – 6,7% [4, с.51].

На рис. 3 наведено динаміку обсягу реалізованої продукції машинобудування та питому вагу у загальному обсязі реалізованої промислової продукції за 2004–2011 роки.

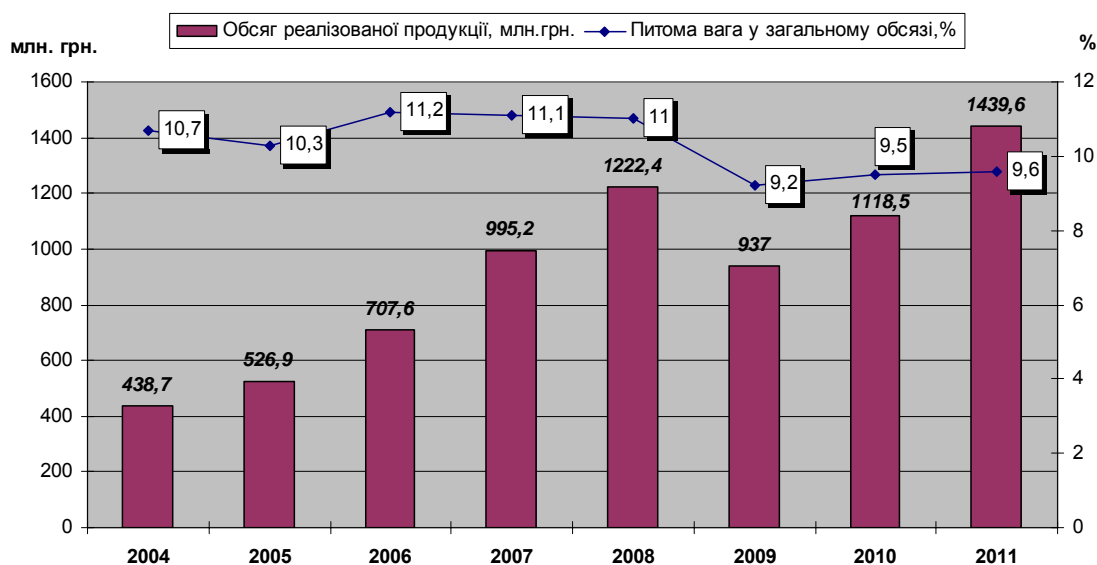


Рис. 3. Обсяг реалізованої машинобудівної продукції та питома вага у загальному обсязі промислової продукції підприємств машинобудування Хмельниччини за період 2004–2011 роки (побудовано за даними [5, 7])

Як бачимо з рис. 3, протягом аналізованого періоду спостерігається позитивна тенденція зростання реалізованої продукції у 2004–2008 роках, різкий спад – у 2009 році (на 23,35%) та найбільший обсяг реалізації у 2011 році – 1439,6 млн грн. Однак питома вага реалізованої машинобудівної продукції у загальному обсязі промислової продукції у 2011 році складає 9,6%, в той час як у 2004 році – 10,7%, у 2006 році – 11,2%.

Індекси промислової та машинобудівної продукції наведені на рис. 4, де найнижчі показники за період 2003–2011 роки спостерігається у 2009 році: індекс промислової продукції – 76,4%, машинобудівної – 59%.

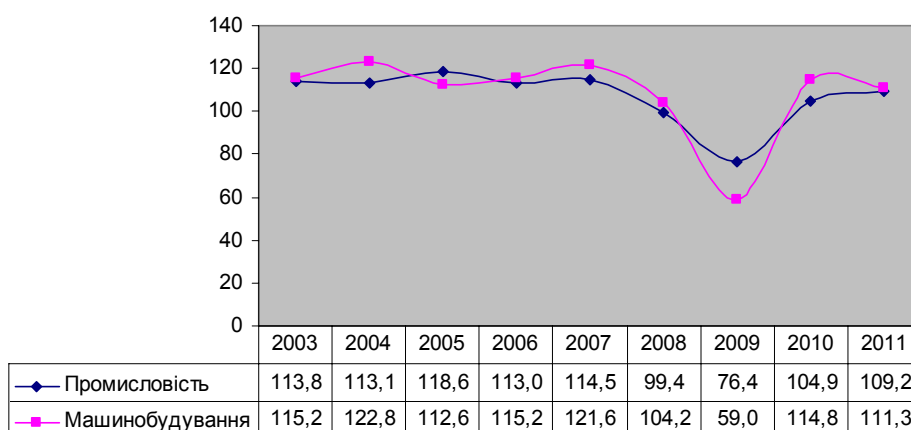


Рис. 4. Індекси промислової та машинобудівної продукції Хмельниччини за період 2003–2011 роки (побудовано за [5, 7])

За січень–серпень 2012 року реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на 10,1 млрд грн, з неї продукції добувної та переробної промисловості – на 6,5 млрд грн. В області майже половину від загального обсягу промислової продукції реалізовано підприємствами міст Хмельницького та Нетішина [5].

У галузі машинобудування нарощують обсяги виробництва ВАТ «Темп», ДП «Новатор», ВАТ «Укрелектроапарат», ТОВ «Завод «Атонмаш», ДП «Красилівський агрегатний завод», ТОВ «Вікс-Фільтрон».

Подальшому зростанню промислового виробництва сприятиме проведене в останні роки технічне переоснащення багатьох виробництв, введені в дію нові виробничі потужності, збільшення обсягів сировини для переробної галузі, формування ефективної маркетингової політики та інше.

На сьогоднішній день кількість підприємств, які сертифікували власну систему управління якістю на відповідність вимогам стандарту ДСТУ ISO 9001-2001 збільшилася до 39 підприємств, серед яких ЗАТ «Претгль-Кабель Україна», ТзОВ «Завод «АТОНМАШ», ВАТ ЕК «Хмельницькобленерго», ТОВ «УкрЕЛКОМ», ВАТ «Хмельницькзалізобетон» [4, с.52].

Активізувалася зовнішньоторговельна діяльність. Експорт товарів за 2011 рік збільшився на 35,1% і становив 393,7 млн. доларів, імпорт – на 20,2% і становив 554,7 млн доларів. Однак зовнішньоторговельне сальдо від'ємне і становить 161,0 млн. доларів (за 2010 рік – від'ємне 170,2 млн доларів).

У 2011 році в економіку області іноземними інвесторами вкладено 11,9 млн. доларів США прямих інвестицій (за 2010 рік – 33,3 млн доларів).

В таблиці 4 наведені прямі іноземні інвестиції в промисловість та машинобудування Хмельниччини за 2006–2011 роки. Як бачимо з таблиці 4 найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій зафіксовано у 2010 році, де у промисловість спрямовано 180428,1 тис. доларів, в тому числі у машинобудування – 7281,7 тис. доларів. Однак найбільша питома вага прямих іноземних інвестицій у машинобудування спостерігається в докризовий період: у 2006 році – 12,7%, у 2007 – 9,8%.

Таблиця 4

Прямі іноземні інвестиції в промисловість та машинобудування Хмельниччини за період 2006–2011 роки [7, с. 42] (на поч. року; тис. дол. США)

Роки	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	39181,6	64623,8	95269,9	99866,5	180428,1	149365,7
Машинобудування:	4 993,7	6 356,2	7 088	7 114	7 281,7	6 756,5
- % у загальному обсязі	12,7	9,8	7,4	7,1	4,0	4,5

Обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку області, на 1 січня 2012 року становив 189,6 млн. доларів, що на 3,6% більше обсягів інвестицій на початок 2011 року та у розрахунку на одну особу становить 143,6 долара проти 138,3 долара торік [4, с.50].

Інвестиції надійшли із 40 країн світу. Основними країнами-інвесторами економіки області, на які припадає 91,4% від загального обсягу прямих інвестицій, є: Нідерланди – 120,9 млн. доларів, Кіпр – 16,4 млн. доларів, Віргінські острови, Британські – 8,9 млн. доларів, Польща – 7,8 млн. доларів, Велика Британія – 7,4 млн. доларів, Німеччина – 7,3 млн. доларів та Російська Федерація – 4,5 млн. доларів.

Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості – 150,7 млн. доларів (79,5% загального обсягу прямих інвестицій в область), у тому числі переробної – 149,2 млн. доларів. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено у виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 115,7 млн. доларів, хімічну та нафтохімічну промисловість – 10,5 млн. доларів, машинобудування – 8,1 млн. доларів. Проінвестовано 222 підприємства Хмельницької області (торік – 167) [4, с.51].

Конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках визначається темпами впровадження новітніх науково-технічних рішень та розвитком наукоємних виробництв, а використання інновацій у господарській діяльності стає запорукою стабільного розвитку економіки області [3].

На рис. 5 наведено кількість підприємств Хмельниччини, що впроваджували інновації та питома вага у загальній кількості промислових підприємств за 2000–2010 роки. Як бачимо з рис. 5 найбільша кількість інноваційно активних підприємств за останні 10 років спостерігається у 2010 році – 57 підприємств (16%).

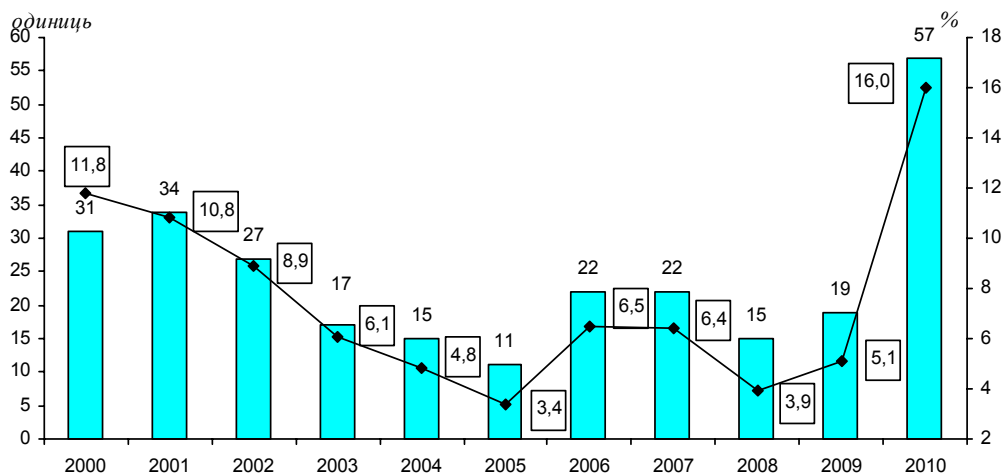


Рис. 5. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, та питома вага їх у загальній кількості промислових підприємств [6, с. 48]

У 2010 році на Хмельниччині спостерігалось суттєве поживлення інноваційної активності, зокрема, такою діяльністю у промисловості займалося 60 підприємств, або 16,9% загальної кількості обстежених промислових (у 2009 році – 23 підприємства, або 6,1%). Частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній їх кількості була вищою, ніж у більшості регіонів України, що забезпечило Хмельниччині 7 місце (у 2009 році посіла останнє місце) [6, с.18].

У 2010 році в області 21 підприємством (35,0% інноваційно активних) освоєно виробництво 36 видів інноваційної продукції, у тому числі 13 – нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів тощо [7, с.13].

За видами економічної діяльності найбільша частка інноваційно активних підприємств належить підприємствам переробної промисловості, зокрема підприємствам машинобудування (19,0%) [6, с.18].

В складних умовах економіки керівники машинобудівних підприємств області наполегливо шукають шляхів підвищення ефективності виробництва, одним з них є впровадження інновацій. Впровадження нових технологій, підвищення технічного рівня виробництва, освоєння конкурентоздатної продукції є необхідною передумовою для оновлення та розширення асортименту, покращення якості продукції, яка виробляється підприємствами машинобудування [2, с. 183].

В таблиці 5 наведено порівняльні дані кількості промислових та машинобудівних підприємств, що проваджували інновації, де у 2010 році найвищі показники у промисловості – 57 та машинобудуванні – 10.

Таблиця 5

**Кількість промислових та машинобудівних підприємств Хмельниччини,
що впроваджували інновації у 2005, 2008–2010 роках (сформовано за даними [6])**

Роки	2005	2008	2009	2010
Промисловість	11	15	19	57
Машинобудування:	6	7	8	10
- виробництво машин та устаткування	5	3	3	3
- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	1	3	5	6
- виробництво транспортних засобів та устаткування	-	1	-	1

Впроваджено інвестиційний проект виробництва акумулятивних водонагрівачів з системою сонячного теплопостачання «Корді-1», «Корді-2» державним підприємством «Красилівський агрегатний завод» (Красилівський район). За 2011 рік залучено до проекту 5 млн. грн. власних коштів (у 2010 році – 3,5 млн. грн.), державних коштів не надходило. Масового виробництва немає. На ТОВ «Атомаш» (Красилівський район) придбано та впроваджено в дію сучасне обладнання, яке забезпечить економію енергоресурсів (гвинтовий компресор потужністю 9 м³/хв). Протягом 2011 року із залученням кредитних коштів удосконалено технологічний процес (придбання листозгину з ЧПУ L=2500 м) [4, с.46].

На 1 січня 2012 року, за оперативними даними, кількість інноваційно-активних підприємств становить 73 (у 2010 році – 60 підприємств), що на 21,6% більше ніж за 2010 рік [5].

Підсумовуючи, варто відзначити, що за аналізований період найважчими для промисловості, зокрема і машинобудування були 2008–2009 роки. Саме за цей період спостерігається тенденція зниження практично всіх показників діяльності, що суттєво відкинуло галузь у розвитку назад. Однак, незважаючи на складний фінансово-економічний стан ряд промислових підприємств підвищили технологічний та технічний рівень виробництва, збільшили обсяги випуску продукції.

На сьогодні можна констатувати, що машинобудівна галузь України та Хмельниччини зокрема, перебуває в скрутному становищі через наявність цілої низки проблем, що гальмують її розвиток.

Основними проблемами в галузі машинобудування залишаються: недостатня платоспроможність споживачів продукції; недосконалість механізму середньо- й довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції та високі ставки кредитування; недостатня ефективність механізму часткової компенсації вартості складної техніки та фінансового лізингу; нерозвиненість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистрибуторської системи, фірмового технічного обслуговування); невідповідність галузі та структурування підприємств умовам вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, насамперед щодо здатності швидко створювати і освоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції; застарілість основних фондів, їх низький технічний рівень, відсутність обладнання, придатного до переналагодження без значних витрат для впровадження ресурсозберігаючих технологій; низький кадровий потенціал; повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи в ринкових умовах [1, с.308–309].

Висновки. За сучасних умов необхідно приділити значну увагу вдосконаленню саме регіонального управління машинобудуванням як базовою галуззю. Скорочення машинобудівної продукції відбувається через низький платоспроможний попит споживачів на внутрішньому ринку та низьку конкурентоспроможність на зовнішньому ринку; фінансові труднощі підприємств, які не дозволили забезпечити належне відновлення необоротних активів, здійснення їх реконструкції і модернізації, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, недосконалість законодавчої та нормативно-правової

бази; несприятливу кон'юнктуру на зовнішньому ринку, і як наслідок цього – незабезпеченість сировиною, обмеженість паливно-енергетичних ресурсів [2, с. 180–181].

Наявність цілою ряду проблем у машинобудуванні на сьогодні потребує негайного вирішення, що призведе в майбутньому до підвищення економічного рівня галузі, так і промисловості в цілому. Подальший розвиток машинобудування потребує технічного переозброєння, реконструкції, переспеціалізації на основі високих технологій світового рівня та інвестування. Тому, вирішення даного питання повинно стати пріоритетним напрямом економіки.

Література

1. Гродовський О.В. Аналіз характеру і впливу ринкових факторів на стан конкурентного середовища машинобудівних підприємств Хмельницького регіону / О.В. Гродовський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – Т. 2. – С. 306–309.
2. Любченко Н.Л. Загальний стан машинобудівної галузі Хмельницької області / Н.Л. Любченко // Економічні науки: зб. наук. праць / Черкаський державний технологічний університет. – 2009. – Вип. 22. – Ч. 2. – С. 180–183.
3. Програма соціально-економічного розвитку Хмельницької області на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adm.km.ua/doc/prog2012.pdf>
4. Пруссецький А. Звіт про виконання Програми соціально-економічного та культурного розвитку Хмельницької області на 2011 рік. / А. Пруссецький. – Хмельницький: Головне управління економіки обласної державної адміністрації – 2012. – 69 с.
5. Сайт головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.km.ukrstat.gov.ua.
6. Статистичний збірник «Інноваційна діяльність промислових підприємств у Хмельницькій області» / за ред. В.В. Скальського. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – 2011. – 92 с.
7. Статистичний збірник «Промисловість Хмельниччини у 2005–2010 роках» / за ред. В.В. Скальського. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – 2011. – 153 с.

Надійшла 05.10.2012; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

УДК 338.4

О. Ю. ШУМЕЙКО

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті на базі статистичних даних вивчено процеси розвитку зерновиробництва Полтавської області. Досліджено особливості формування оборотних засобів підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК в умовах інтенсивного розвитку. Прослідковано зв'язок витрат на 1 га з урожайністю зернових культур. Встановлено зв'язок між витратами підприємства та обсягом застосованих оборотних активів. Визначені основні напрямки інтенсифікації виробництва зернових культур у Полтавській області шляхом більш ефективного формування та використання оборотних засобів.

In article on the basis of the statistical data developments grain production in Poltava region are investigated. The features of circulating assets of grain's companies under intensive development. Communication of expenses for 1 hectare with productivity of grain crops is tracked. The relationship between the cost of the enterprise and the amount of applied current assets. Certain basic directions of an intensification grain crops production in Poltava region through more efficient development and use of working capital.

Ключові слова: розвиток аграрних підприємств, ефективність виробництва зернових культур, інтенсифікація зерновиробництва, структура оборотних засобів.

Вступ

Зернопродуктовий підкомплекс агровиробництва – одна зі стратегічних галузей економіки України. Зерно і продукти його переробки – життєво необхідні види продукції, від яких в значній мірі залежить добробут громадян, економічний, соціальний та політичний клімат суспільства, внутрішнє й зовнішнє становище держави, ступень її участі в міжнародному співробітництві. Полтавська область завжди займала лідируючі позиції щодо валового збору зерна та зернобобових у країні, однак дослідження ефективності діяльності окремих зерновиробників та галузі в цілому свідчить про значне відставання від західноєвропейського рівня. У сучасних умовах серед багатьох проблем аграрної економіки як на національному, так і на регіональному рівні перше місце посідає проблема інтенсивного розвитку підприємств. Визначальне місце при цьому належить формуванню оптимального складу та структури оборотних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що у вітчизняній науці і практиці цей напрям розглядається багатьма науковцями. Зокрема, В.Г. Андрійчуком, О.А. Бугуцьким, М.Ю. Коденською, В.О. Компанієм, І.В. Кушніром, П.М. Макаренком, І.Г. Миколенко, С.В. Мочерним, О.П. Шевченко, А.Т. Опрю, І.В. Поповича, П.Т. Саблука, А.М. Стельмашука, О.М. Шпичака, Г.В. Черевка, О.П. Червінської та ін. Однак багато аспектів означеного питання ще являються недостатньо дослідженими і не знайшли свого практичного вирішення.

Постановка завдання

Реалізація інтенсивного розвитку підприємств, що вирощують зернові культури, є важливим завданням, від вирішення якого на державному та на регіональному рівні залежить досягнення їх конкурентних переваг та забезпечення продовольчої безпеки в країні та світі. Метою цієї статті є дослідження тенденцій у процесах нарощування обсягів зерновиробництва у Полтавському регіоні та визначення шляхів підвищення його ефективності, у тому числі за рахунок оптимізації складу та структури оборотних засобів агропідприємств.

Результати дослідження

Економічне зростання та розвиток підприємств зернопродуктового комплексу за рахунок інтенсивних факторів являються невід'ємними складовими сучасної економіки сільського господарства. Змістом економічного зростання є забезпечення стабільності і нарощування обсягів виробництва високоякісної продукції з одночасним підвищенням його ефективності. Збільшення кінцевого продукту і доходу можна одержати шляхом або залучення більшого обсягу виробничих ресурсів, або продуктивнішого їх використання. Якщо приріст продукції підприємство одержує завдяки підвищенню ефективності використання авансованого капіталу, то в ньому сформувався інтенсивний тип розвитку. Екстенсивний тип розвитку має місце, якщо приріст продукції отримують лише за рахунок додаткових вкладень і виправданій тоді, коли підприємству необхідно в короткі строки збільшити обсяги виробництва. Особлива роль при цьому належить оптимальному формуванню оборотних засобів. Сформований у підприємствах тип розвитку впливає на результати виробництва і найважливіші характеристики відтворювального процесу, отже, і на можливість подальшого прискорення темпів економічного зростання.

Дослідження розробок провідних економістів, що вивчають проблеми інтенсивного розвитку аграрного виробництва, дозволяє висновувати, що інтенсивність включає в себе дві складові: матеріально-речову і результативну [1, 2]. Матеріально-речову складову інтенсивності характеризують вартість авансованого капіталу на 1 га посівних площ, у т. ч. і оборотного; витрати виробництва на 1 га посівних площ, питома вага інтенсивних культур у структурі посівних площ тощо. Коефіцієнт віддачі авансованого капіталу за валовим збором зернових культур, окупність виробничих витрат продукцією зерновиробництва та інші характеризують результативну складову інтенсивності.

Для характеристики типу розвитку аграрного виробництва можна використовувати комплексний показник інтенсивності, запропонований В.Г.Андрійчуком

$$I_k = \sqrt[4]{\frac{ВП_1^2}{ВП_0^2}} \quad (1)$$

де I_k – комплексний показник інтенсивності;

$ВП_1$ – обсяг виробництва валової продукції у звітному періоді;

$ВП_0$ – обсяг виробництва валової продукції у базовому періоді.

Економічне трактування цього показника наступне: коли $I_k > 1$, інтенсивність виробництва зростає, за $I_k < 1$ — зменшується [1].

Проведені дослідження структури виробництва зернових культур в Україні свідчать, що Полтавський регіон виробляє до 10 % від загального валового збору зерна по країні. Однак, динаміка показників, що характеризують розвиток зерновиробництва на Полтавщині, демонструє нестабільність валових зборів, значну варіацію урожайності (табл.1). Великі амплітуди коливань також у показниках інтенсивності розвитку.

Дані 2011 року свідчать про розвиток підприємств досліджуваної галузі за рахунок інтенсивних факторів, що є безумовно позитивним і потребує закріплення.

Дослідження у сфері вивчення коливань найважливіших показників ефективності виробництва зернових культур по окремих господарствах свідчать про потенційну можливість досягати високої їх врожайності шляхом інтенсифікації виробництва.

Для здійснення процесу зерновиробництва аграрії авансують кошти на придбання факторів виробництва, які вступають у процес кругообігу капіталу, створюючи при цьому нову вартість. На формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств, масштаби й ефективність виробництва істотний вплив справляють застосування ресурсів, які формують оборотні засоби: мінеральні та органічні добрива, засоби захисту рослин районоване елітне насіння тощо. Формування мінімального проте достатнього запасу зазначених засобів, здатне забезпечити вчасне сортооновлення та сортозаміну, а відтак, і збільшення урожайності зернових. Грошових коштів у підприємств має бути достатньо для забезпечення поточних зобов'язань. Обсяги дебіторської заборгованості повинні забезпечувати зростання обсягів

реалізації та не мають відволікати оборотні активи з господарського обороту. Таким чином, розвиток підприємств на основі інтенсивних факторів вимагає оптимізації обсягів всіх складових оборотних активів та пропорцій між ними. Від їх обсягу, елементної структури, джерел формування залежить ефективність використання оборотних активів та рівень розвитку економіки сільськогосподарських підприємств. Надлишок оборотних засобів призводить до того, що частина капіталу підприємства не залучається у кругообіг, не діє і не створює нової вартості. А їх нестача може гальмувати хід виробничого процесу. В обох випадках уповільнюється швидкість господарського обороту коштів підприємства. За незмінного обсягу ресурсів уповільнення їх руху за стадіями кругообігу зменшує обсяг виробництва продукції та відбивається на результатах виробництва. Прискорення оборотності оборотних засобів являється необхідною умовою для формування інтенсивного типу розвитку підприємств.

Таблиця 1

Основні показники розвитку зерновиробництва у Полтавській області [3, 4]

Роки	Посівна площа, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т	Комплексний показник інтенсивності розвитку
1995	794	24,6	2016	-
2000	801	18,9	1408	0,84
2002	936	30,9	2762	1,1
2004	993	30,9	3008	1,40
2006	905	27,3	2447	0,93
2008	1049	43,7	4531	1,26
2009	1020	37,9	3830	0,92
2010	936	30,8	2854	0,86
2011	976	51,5	5051	1,33

Для оцінювання взаємозв'язку між рівнем урожайності зернових культур, темпи зростання якої певною мірою характеризують тип розвитку підприємств-зерновиробників, та обсягом залученої у виробництво частини оборотних засобів доцільно використовувати інформацію про витрати здійснені підприємством протягом року. На погляд багатьох економістів, які вивчають проблему підвищення ефективності використання оборотних засобів на сільськогосподарських підприємствах, такі показники дозволяють сформулювати більш об'єктивну думку щодо обсягу та ефективності використання виробничих запасів та засобів, що перебувають у незавершеному виробництві. Цього не можна сказати про показники середніх залишків цих елементів оборотних засобів, оскільки останні постійно знаходяться у русі та переходять з однієї стадії виробничого процесу до іншої. Крім того, в умовах сезонного виробництва сільськогосподарської продукції з тривалістю виробничого циклу майже рік, потреба в окремих елементах оборотних засобів суттєво коливається. Свій вплив у формування обсягу валового збору зерна по господарству має також обсяг посівних площ. В несприятливих кліматичних умовах підвищуються ризики втрат сільськогосподарської продукції і прямих збитків, в результаті чого необхідне створення страхових запасів. Таким чином, для встановлення зв'язку між обсягом і структурою оборотних засобів, що функціонують у сфері виробництва, доцільно використовувати показники різних видів витрат у розрахунку на одиницю посівної (зібраної) площі чи на 1 ц зібраного зерна. Критерієм для оцінювання впливу структури елементів оборотних засобів, що перебувають у сфері обігу (запасів готової продукції, незавершених розрахунків, грошових коштів), на розвиток підприємства має стати швидкість їхнього обороту.

Дослідження І.В. Кушніра, І.Г. Миколенко та інших свідчать про залежність високого рівня урожайності зернових культур від високого рівня витрат на їх виробництво, що підтверджує можливість ведення інтенсивного землеробства за умови забезпечення виробничих процесів достатнім обсягом ресурсів належної якості [5, 6].

Дослідження у сфері вивчення коливань найважливіших показників ефективності виробництва зернових культур по окремих господарствах свідчать про потенційну можливість досягати високої їх врожайності шляхом інтенсифікації виробництва. Значні розбіжності проявляються у показниках, що характеризують зв'язок між показниками розвитку зерновиробництва та структурою оборотних засобів, в розрізі окремих сільськогосподарських підприємств Котелевського, Хорольського, Машівського, Новосанжарського, Решетилівського районів (табл. 2).

Як видно з таблиці, по підприємствах суттєві коливання по урожайності, по виробничій собівартості 1 ц зерна, по витратній складовій виробництва, по структурі оборотних активів. Дані окремих господарств зазначених районів Полтавської області показують мінімальну частку оборотних фондів на рівні 10,1%, максимальну – на рівні 44,8%, що у будь-якому випадку свідчить про перевищення оптимальних значень питомої ваги активів підприємства, які функціонують у сфері обігу. Збільшення оборотних засобів у сфері обігу носить негативний характер, оскільки, це може призвести до погіршення фінансового стану підприємств, ускладнює взаєморозрахунки між підприємствами та уповільнення тривалості їх обороту.

Деякі господарства мають значні обсяги дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) – це кошти, які перебувають у незавершених розрахунках і відволікаються з господарського обороту. Такі підприємства не мають можливості за рахунок власних коштів у достатній кількості придбати матеріальні ресурси належної якості, їх ресурсозабезпеченість знижується, а відтак, зменшуються можливості для забезпечення більш ефективного способу господарювання.

Таблиця 2

**Показники ефективності виробництва зерна та структура оборотних засобів в окремих підприємствах
Полтавської області за 2011 рік**

Показники	Амплітуда коливань		Співвідношення показників
	мінімум	максимум	
Урожайність, ц/га	26,3	72,4	2,75
Виробничі витрати на 1 га, грн.	2089,4	5291,3	2,53
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн.	67,1	93,8	1,4
Прямі матеріальні витрати на 1 га, грн.	1098,6	3241,1	2,9
Прямі матеріальні витрати на 1 ц, грн.	33,1	48,8	1,47
Питома вага оборотних засобів у виробництві у складі усіх оборотних засобів, %	10,1	44,8	4,4
Питома вага поточної дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) у складі усіх оборотних засобів, %	9,4	35,5	3,8

Дослідження структури авансованого капіталу, яка складається на підприємствах, що займаються зерновиробництвом у Полтавській області, показує високу кореляційну залежність результативних показників від забезпеченості виробничими запасами та обсягу незавершеного виробництва у складі усіх оборотних засобів. У тих господарствах, які використовують сучасні агротехнології та мають високі результати своєї діяльності, при високому рівні виробничих витрат у розрахунку на 1 га посівної площі собівартість 1 ц зерна є найнижчою. У той самий час спостерігається залежність між рівнем результативної складової інтенсивності, втіленої у показникові урожайності культур, та матеріальними витратами, що припадають на 1 га ріллі – чим вищий цей показник, тим вищий вихід продукції у розрахунку на одиницю площі. Такі способи господарювання потребують впровадження посадкового матеріалу з високим генетичним потенціалом продуктивності, покращеною стійкістю до екстремальних умов зовнішнього середовища та високою якістю зерна. У повній мірі цим вимогам відповідають сорти зернових культур Миронівської селекції, урожайність яких сягає 100 ц/га.

Суттєвим фактором впливу на збільшення обсягів зерновиробництва полтавськими аграріями являється наявність та збалансованість джерел формування оборотних активів: власних та позикових. Застосування інтенсивних технологій на основі розширеного відтворення капіталу дозволить господарствам прискорити обороту виробничих ресурсів і тим самим збільшити обсяги самофінансування. Крім того, сезонність виробничих процесів зумовлює, в окремі періоди року, зростання потреби в оборотних засобах, для створення яких нерідко власних джерел недостатньо. Формування таких активів доречно за рахунок позикових коштів.

Таким чином, основними напрямками щодо ефективного способу формування та використання оборотних засобів для забезпечення інтенсивного типу розвитку підприємств мають стати напрями з:

- поліпшення організації матеріально-технічного постачання з метою безперебійного і ритмічного забезпечення виробництва матеріальними ресурсами;
- інтенсифікація виробництва за рахунок використання інноваційного посадкового матеріалу;
- підвищення контролю за рухом найбільш важливих категорій запасів (на основі системи АВС-аналізу) і розподілом в чіткій відповідності з структурою їх витрачання (застосування системи XYZ-аналізу);
- прискорення процесу відвантаження зернопродукції;
- створення чітких систем контролю за рухом дебіторської заборгованості і грошових коштів;
- використання короткострокових форм банківського кредитування (на регіональному рівні ефективним інструментом має стати формування спеціальних банківських установ та інститутів регіональної підтримки системи кредитування сільськогосподарських підприємств);
- надання бюджетного і податкового кредитів.

Висновки

У результаті дослідження можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку зерновиробництва у Полтавській області існує багато проблем однак регіон має великий потенціал щодо цієї галузі. Доведено, що господарства області мають значні можливості для розвитку і спроможні нарощувати обсяги виробництва за інтенсивним типом. Для того, щоб сектор зерновиробництва зайняв в економіці країни належне місце, потрібно забезпечити економічне зростання агропідприємств на основі ефективного

формування та використання усіх видів ресурсів, у тому числі і оборотних засобів. Прискорення оборотності ресурсів, що становлять оборотний капітал зернопродуктових господарств, зростання нової вартості, яка генерується цими активами під час виробничого процесу, оптимізація оборотних засобів за складом, обсягом та джерелами формування дозволить забезпечити інтенсивний тип розвитку окремих підприємств і зернопродуктового комплексу Полтавщини в цілому. Подальших досліджень полягає у пошуку шляхів прискорення швидкості обороту виробничих ресурсів при виробництві зерна.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник.] / Андрійчук В.Г. — [2-ге вид., доп. і перероблене].— К. : КНЕУ, 2002. – 615 с.
2. Левченко О.П. Теоретичні аспекти економічної ефективності виробництва зерна / О.П. Левченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №2. – С. 144–149.
3. Статистичний щорічник України за 2010 рік. Державна служба статистики України / за ред. О.Г. Осауленка – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011 – 560 с.
4. Рослинництво України. Статистичний збірник, 2011. Державна служба статистики України / за ред. Н.С. Власенко – К. : Держаналітінформ, 2012 – 108 с.
5. Кушнір І.В. Обґрунтування інтенсифікації виробництва пшениці / І.В. Кушнір // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету.– Кам'янець-Подільський: ПДАТУ, 2008. – Вип. 16. – Т. 3. – С. 99–102.
6. Миколенко І.Г. Умови функціонування зернопродуктового підкомплексу в ринкових умовах / І.Г. Миколенко // Економіка і підприємництво: організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу. Збірник наукових праць за результатами наукової конференції молодих вчених. – Полтава : ПДАА, 2008. – Вип. 6. – Т. 2.– С. 48–51.

Надійшла 05.10.2012; рецензент: д. е. н. Птащенко Л. О.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.2.001.18:658.58

І. Б. ГОБИР

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

РЕМОНТНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ В РАМКАХ ВИРОБНИЧОЇ
ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначені складові системи обслуговування і ремонтів, проаналізована їх термінологія, а також надано визначення основних елементів системи ТОiP стосовно газопостачальної мережі.

This article determines the components of the system maintenance and repairs, their terminology, and defines the basic elements of the maintenance and repairs concerning gas distribution network.

Ключові слова: технічне обслуговування, технічне обстеження, ремонт, газопровід, корозія.

Вступ. Ефективності виробництва в значній мірі залежить від організації технічного стану обладнання.

Ефективність використання обладнання багато в чому залежить від організації його ремонту і технічного обслуговування. Для утримання наявного парку машин, у працездатному стані необхідно мати розвинену ремонтно-обслуговуючу базу з сучасним устаткуванням. Для підвищення якості планування обслуговування і ремонтів основних засобів регіональної системи газопостачання в умовах росту складності та кількості запобіжно-відновних заходів необхідно визначити види цих заходів, їх економічну сутність і зв'язки між ними.

Постановка завдання. Система технічного обслуговування і ремонту (ТОiP) – важлива складова економіки країни. Система ТОiP підприємства є сукупністю відділів і виробничих підрозділів, зайнятих аналізом технічного стану технологічного устаткування, наглядом за його станом, технічним обслуговуванням і ремонтом, а також розробкою заходів щодо заміни зношеного устаткування на більш прогресивне з метою поліпшення його використання. Виконання цих робіт повинно бути організовано з мінімальними простоями устаткування, у мінімально короткий термін, якісно і з мінімальними витратами. Тому дана проблема завжди залишається актуальною.

У науковій і методичній літературі розглядалося широке коло задач з організації ремонту на різному ієрархічному рівні. Їх дослідженню присвячені роботи Акбердіна Р.З., Алфьорова В.Є., Баженова Г.Е., Білошапки А.Б., Гончарова В.М., Єгорова І.М., Івутя Р.Б., Ільєнченко М.В., Канінгхема К., Карпова Л.Д., Касимова А.М., Колегаєва Р.М., Консона А.С., Мельникової К.І., Орлова П.А., Петухова Р.М., Погорєлов С.М., Покропивного С.Ф., Смиринського Є.К., Тарасової Л.К., Чумаченка М.Г., Шухгальтера Л.Я., Якобаса В.А., Яковлева А.І. та ін. [1–5], але саме проблема системи обслуговування і ремонту газових мереж залишається дослідженою не до кінця.

Метою даної статті є визначити складові системи технічного обслуговування і ремонту, проаналізувати їх термінологію, зокрема термінологію щодо системи ТОiP стосовно газових мереж.

Результати дослідження. Історично склались три принципові схеми організації системи ТОiP підприємства: децентралізована, централізована і змішана, кожна з яких має свої переваги та недоліки.

Характерною рисою децентралізованої форми організації ТОiP є наявність цехових ремонтних баз, на які покладений увесь обсяг цехових ремонтних робіт. Важливою перевагою даної форми організації є те, що витрати на всі види ремонтів включаються в собівартість продукції за місцем їх виконання, що дозволяє проводити аналіз цих робіт в аспекті матеріальних і трудових витрат. Однак, при децентралізованій формі організації ТОiP роботі ремонтних бригад надається чергове значення, що свідчить про неефективне використання кадрів. До того ж, як показує практика, цехові ремонтні бази найчастіше не оснащені комплексом сучасного устаткування й інструменту для забезпечення необхідної якості ремонту.

При централізованій структурі всі види ремонтів здійснює централізована ремонтна служба. Однак, ремонт електричних, теплотехнічних і інших частин устаткування виконується відповідними підрозділами підприємства, що найчастіше приводить до простоїв через неузгодженість дій окремих керівників.

Змішаною формою є така, при якій поточний ремонт і технічне обслуговування здійснюються цеховими ремонтними базами, а капітальний – ремонтно-механічним цехом. Таким чином, ремонтні ресурси підприємства розподілені між ремонтно-механічним цехом і цеховими ремонтними базами, що виключає можливість маневреного використання трудових і матеріальних ресурсів. Ще одним істотним недоліком даної форми є труднощі в організації керування витратами ремонтного обслуговування в цілому. Причиною є те, що витрати на ремонт, який виконується ремонтними базами, включається в цехову собівартість, а витрати ремонтно-механічного цеху оформляються у вигляді послуг.

Очевидно, що в сучасних умовах доцільне створення централізованої структури керування ремонтним обслуговуванням, тому що фінансова стійкість і економічні показники діяльності підприємства залежать від ефективності роботи кожної із його служб. Таким чином, на промислових підприємствах

необхідно створювати комплексну систему ремонту устаткування в рамках єдиної служби, яка підпорядковується безпосередньо головному інженерові.

Центральним моментом, який багато в чому визначає ефективність системи ТОiP, є розробка організаційно-технологічного комплексу, що забезпечує керування технічним станом машин в процесі їх використання.

Ефективне функціонування системи ТОiP і створення споживачеві умов для забезпечення мінімальних витрат на використання машини можна досягти лише за умови комплексного розв'язку всіх згаданих вище завдань. Основною метою формування оптимальної системи ТОiP є мінімізація сумарних витрат на використання машини протягом всього життєвого циклу.

Склад, послідовність і періодичність виконання запобіжно-відновних заходів газопостачальної мережі визначені галузевими нормативними документами: «Правилами безпеки систем газопостачання України» [6] та «Правилами обстеження, оцінки технічного стану і проведення планово-попереджувальних ремонтів газопроводів і споруджень на них» [7]. Тлумачення запобіжно-відновних термінів регламентуються Державним стандартом 18322-78 «Система технічного обслуговування і ремонту техніки. Терміни і визначення» [8], дія якого поширюється на всі підприємства народного господарства України.

Справний стан і працездатність машин і устаткування протягом усього періоду експлуатації підтримуються шляхом проведення технічних впливів, які поділяються в основному на дві групи.

Перша група впливів служить для підтримки заданого рівня надійності машин і устаткування в умовах експлуатації, шляхом зменшення інтенсивності зношування деталей і складальних одиниць, попередження відмов і несправностей, а також своєчасного їх виявлення. Технічні впливи цієї групи звичайно називають технічним обслуговуванням.

Аналізуючи визначення технічного обслуговування і ремонт, необхідно відзначити, що в їх склад не включені роботи зі своєчасного виявлення несправностей елементів виробів і визначення їх технічного стану, які є сполучною ланкою між технічним обслуговуванням і ремонтом. Відсутність такого виду робіт є недоліком діючого Державного стандарту. Відповідно до [6], під технічним обслуговуванням слід розуміти «систему обходів (оглядів), ремонтів, які дозволяють утримувати устаткування в справному стані». Відповідно до [7], під технічним обслуговуванням слід розуміти «комплекс заходів, спрямований на підтримку працездатного і справного стану підземного газопроводу і споруд на ньому, що включає його огляд, догляд і періодичний ремонт».

В Галузевих правилах додатково до термінів Державного стандарту введено і визначено термін «технічне обстеження», що дозволило для підприємств регіональної системи газопостачання заповнити відсутню ланку і утворити перехід від технічного обслуговування до ремонту. Під технічним обстеженням (технічним оглядом) розуміється «періодичний обхід (огляд) з метою спостереження за станом герметичності газопроводів і станом обладнання і споруд на них, електрохімічного захисту, а також усунення дрібних несправностей, які виникли в процесі експлуатації» [6, 7].

До другої групи відносять впливи, в процесі яких виникли несправності і усуваються вони шляхом заміни або відновлення деталей, що досягли граничного зношування (стану). Технічні впливи другої групи спрямовані на відновлення заданого рівня надійності машин і устаткування називаються ремонтом.

Поняття ремонту не визначено в Галузевих правилах. Тому під ремонтом, виходячи з Державного стандарту [8], стосовно газопостачальної мережі пропонується розуміти комплекс операцій по відновленню справності або працездатності елементів газопостачальної мережі і відновленню ресурсів її елементів [9].

Ремонти у Державному стандарті, Галузевих правилах, а також і в науковій літературі, поділяються на поточні і капітальні. В Державному стандарті під поточним ремонтом розуміється ремонт, який виконується для забезпечення чи відновлення працездатності виробу і є заміною та (або) відновленням окремих його частин [3]. У науковій літературі конкретизується, що під час поточного ремонту можуть замінюватися або відновлюватися всі деталі за винятком базових, заміна і відновлення яких здійснюється під час капітального ремонту [10, 11].

Поточний ремонт виконується для відновлення працездатності машини (устаткування), що полягає в заміні її окремих елементів (складових частин). Він призначений для усунення наявних відмов і несправностей і сприяє виконанню оптимальних норм виробітку до граничного стану або капітального ремонту. Поточний ремонт виконується шляхом проведення розбірних, слюсарних, зварювальних і інших необхідних робіт із заміною: в агрегаті – окремих деталей, що досягли граничного стану (крім базових), у машини – окремих агрегатів, що вимагають поточного або капітального ремонту з наступним складанням об'єкту ремонту.

Оскільки оплата за ремонт агрегату проводиться задовго до його початку, то кожна зі сторін (виробник і замовник) має рівні ступені ризику понести економічні втрати через невідповідність фактичного стану об'єкта ремонту і його ціни. Тому питання відповідності ціни ремонту і технічного стану ремонтного об'єкта є суттєвим при виборі замовником (споживачем машини) виконавця технічного впливу (ремонтне підприємство). Дотепер питання ціноутворення при ремонті є невирішеним.

Відповідно до Галузевих правил [6, 7] під поточним ремонтом слід розуміти ремонт, який «призначений для постійної підтримки працездатності систем газопостачання, усунення дефектів і витоків

газу, виявлених при технічному обслуговуванні, комплекс операцій з розбиранням, відновленням або заміною деталей вузлів, після виконання яких гарантується справність і безаварійність газопроводів і споруджень на них на наступний термін експлуатації».

Капітальний ремонт виконується для відновлення (повного або близького до нього) ресурсу техніки, її складових одиниць із заміною або відновленням будь-яких складових частин, включаючи базові. При проведенні капітального ремонту здійснюється повне розбирання агрегату або машини на деталі, визначення технічного стану кожної із них з наступним складанням об'єктів ремонту з деталей, придатних для роботи, відремонтованих і нових.

В Державному стандарті під капітальним ремонтом розуміється ремонт, який виконується для відновлення справності і повного або близького до повного відновлення первісного ресурсу виробу із заміною чи відновленням будь-яких його частин, включаючи базові.

Виконавець і місце проведення ремонту визначається застосуванням схеми організації системи життєзабезпечення, під якою слід розуміти сформований на нормативно-правових взаєминах комплекс заходів щодо формування, реалізації й підтримки якості машини на оптимальному рівні протягом усього її життєвого циклу.

Організація й технологія ремонту утворюють єдиний комплекс, що забезпечує відновлення певного рівня працездатності машин при фіксованих умовах проведення ремонту і є основними чинниками, що визначають метод ремонту. Вони залежать від цілої низки причин: рівня розвиненості інфраструктури ТОВіР; рівня оснащеності ремонтно-обслуговуючої бази ремонтно-технологічним устаткуванням (РТУ); форм власності та інших параметрів.

Що стосується капітального ремонту газової мережі, то відповідно до Галузевих правил [6, 7], під капітальним ремонтом слід розуміти «роботи з заміни ділянок газопроводів, що стали непридатними, зношених деталей, вузлів і конструкцій, а також роботи з ремонту основних конструкцій будівель і споруджень систем газопостачання».

Ремонтні роботи відносно газопроводу в Галузевих правилах не поділені на поточні і капітальні. При цьому по відношенню до газопроводу виділяються такі види ремонтних робіт, як ремонт захисного покриття, ремонт зварних стиків або швів, заміна ділянки газопроводу. Для визначення виду ремонту, до якого відносяться вказані ремонтні роботи, насамперед необхідно встановити, що є базовою частиною газопроводу.

За визначенням, газопровід є спорудою з труб, з'єднаних шляхом зварювання в одну лінію – нитку [12]. Крім труб, газопровід складається з допоміжних елементів, які покращують його експлуатаційні характеристики, до них відносяться: конденсатозбірники, компенсатори та інші. При цьому газопровід більше, ніж на 95 % складається з труб, що дозволяє визнати їх його базовими деталями. Крім того, заміна труб виконується в тому випадку, коли за технічним станом газопровід визнано непридатним до подальшої експлуатації. Таким чином, роботи з заміни труб ділянки газопроводу можна віднести до капітального ремонту. Інші ремонтні роботи можуть бути віднесені до поточного ремонту, оскільки вони не включають заміну базових частин газопроводу, можуть виконуватися без зупинки процесу транспортування газу і частково відновлюють ресурс газопроводу.

Крім робіт з обслуговування, обстеження і ремонту, для підтримки газопостачальної мережі в працездатному стані здійснюється захист її елементів від шкідливого впливу навколишнього середовища. Для захисту елементів газопостачальної мережі від хімічної корозії використовуються ізоляційні матеріали (пасивний захист від корозії). Ізоляційні матеріали у вигляді покриття використовуються для захисту газопроводів, а у вигляді фланців – для захисту споруд на ньому. Використання ізоляційних матеріалів дозволяє знизити шкідливий вплив навколишнього середовища на елементи газопостачальної мережі, які захищаються, а також обмежити проникнення до них блукаючих струмів, що розповсюджуються в ґрунті. Так, використання ізоляційного покриття для захисту підземного газопроводу від корозії дозволяє на початкових стадіях його експлуатації знизити швидкість корозійного руйнування труби газопроводу в 100 і більше раз, що свідчить про високу ефективність цього засобу захисту [13]. У зв'язку з цим застосування ізоляційних покриттів для захисту підземних газопроводів є обов'язковим і регламентується ДБН В.2.5-20-2001 «Газопостачання» [14].

Організація процесу керування ТОВіР устаткування значною мірою впливає на ефективність функціонування всієї виробничої системи. Через несправності устаткування і його простоїв у ремонті, порушується виробничий процес, а отже, погіршуються й техніко-економічні показники діяльності підприємства. Необхідність керування підвищенням ефективності ремонтного господарства пояснюється також і тим, що дана сфера діяльності багато в чому визначає собівартість продукції, що випускається, її якість і продуктивність праці на підприємстві.

В економічній літературі ще із середини 60-х років ХХ століття питанням органічної комбінації основного й ремонтного виробництв, зниженню витрат на капітальний і поточний ремонт устаткування приділялася серйозна увага. У рамках даного напрямку виявлено дві основні проблеми: вибір раціональної форми керування ремонтами й технічним обслуговуванням устаткування й обґрунтування доцільності капітальних ремонтів.

Висновки. У сучасних умовах ці проблеми не тільки не втратили актуальність, але й набули ще більшого значення. На жаль, досягнення НТП в основному виробництві (населення підприємств дорогим устаткуванням, ускладнення техніки й технології) не внесли істотних змін в організацію ТОВ устаткування на вітчизняних підприємствах. Очевидно, що організація системи ТОВ устаткування повинна здійснюватися згідно з попередньо розробленим, технічно й економічно обґрунтованим проектом.

Література

1. Мельникова К.И. Экономическая оценка качества ремонта оборудования : [монография] / Мельникова К.И. – Харьков : «Основа», 1992. – 192 с.
2. Погорелов С.М. Удосконалення системи технічного обслуговування і ремонту обладнання. : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Погорелов С.М. – Х, 1999. – 256 с.
3. Акбердин Р.З. Экономическая эффективность восстановления. – оборудования и резервы её повышения / Акбердин Р.З. – М. : Машиностроение, 1980. – 185 с.
4. Горбунов Н.П. Повышение эффективности организации ремонтного производства и технического сервиса в условиях постплановой экономики (на примере специализированных предприятий) : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / Н.П. Горбунов / Харьковский гос. политехнический ун-т. – Х., 1999. – 228 с.
5. Погорелов И.Н. Проблемы централизации ремонтно-технического обслуживания на предприятиях / И.Н. Погорелов // Вестник национального технического университета "ХПИ" : сб. науч. тр. : темат. вып. / Харьковский политехнический ин-т, нац. техн. ун-т. – Х. : НТУ "ХПИ", 2010. – Вып. 59. – 170–184 с.
6. Правила безпеки систем газопостачання України. – Затв. наказом Державного Комітету по нагляду за охороною праці України від 01.10.1997 №254. – К. : Основа, 1998. – 367 с.
7. Правила обстеження, оцінки технічного стану і проведення планово-попереджувальних ремонтів газопроводів і споруджень на них. – Затв. наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 09.06.1998. – № 124. – К., 1998. – 37 с.
8. Государственный стандарт 18322-78. Система технического обслуживания и ремонта техники. Термины и определения. – М. : Изд-во стандартов, 1978. – 18 с.
9. Король Г.О. Економічна сутність складових систем обслуговування і ремонтів основних засобів регіональної системи газопостачання [Електронний ресурс]. – Г.О. Король, Ю.Т. Труш– Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vdnuzht/2008_24/Articles/Economics/Korol_24.pdf
10. Консон А.С. Экономика ремонта машин / Консон А.С. – Л. : Машиностроение, 1970. – 215 с.
11. Коцюба А.И. Повышение эффективности использования основных производственных фондов в черной металлургии / Коцюба А.И. – Д. : Обл. типогр., 1993. – 176 с.
12. Митрофанов И.А. Обслуживание линейной части магистрального газопровода / Митрофанов И.А. – М. : Недра, 1965. – 148 с.
13. Зинкевич. А.М. Защита трубопроводов и резервуаров от коррозии / Зинкевич А.М., Глазков В.И., Котик В.Г. – М. : Недра, 1975. – 288 с.
14. ДБН В.2.5-20-2001. Газопостачання. – К. : Держбуд України, 2001. – 212 с.
15. Обслуговування і ремонт газопроводів / В.Я. Грудз, Д.Ф. Тимків, В.Б. Михалків, В.В. Костів. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2009. – 711 с.

Надійшла 27.10.2012; рецензент: д. е. н. Благул І. С.

УДК 338 (477)

М. В. ДИХА

Хмельницький національний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті висвітлено характеристики існуючих макроекономічних моделей: їх особливості, можливості застосування, переваги і недоліки; висвітлено роль макроекономічного моделювання у прогнозуванні макроекономічних показників.

The article highlights the characteristics of existing macroeconomic models: their characteristics, applicability, advantages and disadvantages, emphasizes the role of macroeconomic modeling in forecasting macroeconomic indicators.

Ключові слова: макроекономічне моделювання, модель, прогнозування.

Постановка проблеми. Одними з основних завдань макроекономічної політики є розробка дієвих механізмів забезпечення економічного зростання, розвитку соціально-економічної сфери країни. Успішне вирішення цих завдань потребує відповідного наукового обґрунтування, проведення аналітичного дослідження, у т. ч. із використанням макроекономічного моделювання.

Моделювання є важливим засобом розв'язання багатьох економічних завдань, інструментом

наукової абстракції, що допомагає виокремити, уособити та проаналізувати суттєві для певного об'єкта характеристики (властивості, взаємозв'язки, структурні та функціональні параметри). Багатоваріантність засобів аналізу економічних проблем, забезпечувана за допомогою моделей, дозволяє домагатися необхідної альтернативності і гнучкості макроекономічної політики.

Аналіз досліджень і публікацій. Моделі національного господарства, які описують взаємодію підсистем і окремих учасників з особливими інтересами, вперше досліджувалися представниками математичної школи політичної економії. Перша модель такого типу: «модель загальної економічної рівноваги», була запропонована Л. Вальрасом у 70-х роках XIX сторіччя. Однак, доказ існування рівноваги для спрощеного варіанту моделі Вальраса було отримано А. Вальдом лише у 1935–1937 роках. Важливим етапом у розвитку економічної теорії моделей економічної рівноваги слід вважати роботи К. Ерроу, Р. Дебре, Л. Мак-Кензі, написані в 50-х роках минулого сторіччя. Найбільшу популярність здобула модель конкурентної економічної рівноваги Ерроу – Дебре, яка стала об'єктом численних досліджень і узагальнень.

У 1980-х роках результати досліджень показали, що для простої дискретної моделі макроекономіки в одновимірному випадку за певних раціональних економічних гіпотез процес може набувати хаотичного характеру. Виявлення множинності точок рівноваги, граничних циклів, біфуркацій і хаосу, асиметрії інформації змушує економістів по-новому аналізувати макроекономічні системи. Теорія сучасної нелінійної динаміки, наприклад, методи обчислення розмірності фрактала, відкритого у 1960-х роках, дозволяє обчислити для таких процесів, зокрема, автокореляцію, хоч природа таких залежностей зовсім інша ніж для стохастичних процесів. Однак, паралельно стохастичній інтерпретації макроекономічних процесів останнім часом інтенсивно розвивається альтернативний, у певному розумінні, підхід до аналізу макроекономічної динаміки, котрий вбачає джерело і природу невизначеності у принциповій нелінійності економічних процесів.

В наш час тенденції і джерела економічного зростання, екстраполяція наслідків обраної соціально-економічної політики, прогнозування динаміки та структури народного господарства, вимірювання впливу факторів на розвиток національної економіки та результатів динамічного розвитку залишаються основними проблемами макроекономічного моделювання, є предметом дослідження фахівців Інституту економіки та прогнозування НАН України, Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова та ряду інших установ, знаходяться у центрі наукового інтересу багатьох українських вчених, зокрема: В. Вітлінського, В. Гейця, І. Лук'яненко, М. Скрипниченко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження характерних особливостей макроекономічних моделей, їх ролі у реалізації макроекономічної політики країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значне поширення в українській економічній науці отримав аналіз економічних процесів на основі моделей економічної динаміки з декількома ресурсами – так званих моделей економічного зростання (Леонтєва, Солоу, Рамсея тощо). Моделі цього типу використовуються для дослідження таких систем, як економіка країни в цілому, окрема галузь або регіон, оскільки наявність великої кількості складових елементів дозволяє моделювати розвиток таких систем і розглядати їх як сукупність однорідних об'єктів з точки зору прогнозування. Моделі економічного зростання, обґрунтовані класичною, неокласичною, кейнсіанською, неокейнсіанською економічними школами, використовуються як інструменти прогнозування економічного зростання, але, в той же час, майже не торкаються сфери розподілу ресурсів.

Прикладний характер сучасних макроекономічних моделей національних економік дуже широкий і різноманітний. Ця різноманітність визначається наступними факторами:

- використанням різних науково-методичних основ макроекономічного моделювання;
- розходженнями в цілях прогнозування (наприклад, уряд країни більше цікавлять макроекономічні показники, які використовуються у бюджетному процесі, а міжнародні фінансові організації – показники платоспроможності держави);
- урахуванням значущих особливостей конкретної економіки країни;
- різними горизонтами прогнозування;
- різним набором прогнозних макроекономічних показників;
- якістю доступних статистичних спостережень.

Вище викладене обумовлює складність класифікації макроекономічних моделей, тому загальноприйнятої класифікаційної системи не існує. Згідно найбільш загальної класифікації розрізняють структурні, неструктурні (економетричні) та гібридні моделі. У табл. 1 на підставі загальнодоступної інформації представлені основні характеристики існуючих макроекономічних моделей (принципи побудови, межі застосування, переваги і недоліки). Особливості побудови та значущі характеристики деяких національних та багатокраїнних макроекономічних моделей наведені у табл. 2.

Таким чином, п'ятнадцять з двадцяти однієї описаної моделі є моделями національних економік. Осібно в цьому ряду стоїть Нова модель американської економіки Банку Канади (MUSE), яка створена для прогнозування стану основного ринку збуту Канади – США. Показники, отримані за її допомогою, використовуються при прогнозуванні макроекономічних процесів економіки Канади.

Шість моделей є «багатокраїновими» і моделюють економіки декількох країн або груп країн. Три з шести таких моделей у тому або іншому вигляді моделюють економіку України.

Безпосередньо в Україні також розроблено кілька моделей, метою яких є опис та прогнозування макроекономічних тенденцій.

Макромодель економіки «Україна-1» – економетрична, має блочну структуру та щорічне вимірювання; використовувалися показники і залежності системи національних рахунків України з урахуванням цілей економічної політики для складання прогнозів розвитку ключових макроекономічних показників. Теоретичною базою моделі слугував кейнсіанський підхід.

Макроеконометрична модель прогнозування «УКР-МАКРО-3» також має блочну структуру і містить шість підсистем: виробництво; зайнятість і безробіття; фонди та капітальні вкладення; фінанси та податки; соціальна сфера; ринок товарів і послуг. Але ця модель (як і попередня) не давала відповіді на запитання щодо проблем стратегічних пріоритетів макроекономічної політики.

Моделююча система «Бюджет» розроблена та призначена для розв'язання завдань бюджетного та макроекономічного моделювання.

Модель середньострокового прогнозування призначена для розрахунку щорічних темпів зростання ключових макроекономічних змінних (реальний ВВП, рівень інфляції, безробіття); базується на використанні виробничих функцій типу Кобба-Дугласа.

Квартальна (річна) модель прогнозного розрахунку реального ВВП базується на використанні методу групового врахування аргументів. Прогнозна модель є лінійною багатофакторною регресією і може використовуватися для середньо- та довгострокового прогнозування.

Останньою розробкою українських науковців є макромодель загальної економічної рівноваги «АЛЬФА», яка відображає системний, комплексний підхід до моделювання економічного стану та перспектив розвитку економіки України і ґрунтується на взаємодії функцій сукупного попиту (кейнсіанський та монетаристський підходи) та сукупної пропозиції (класичний підхід) у контексті кейнсіанської теорії, тобто, розглядає національну економіку в цілому з припущенням, що рівень цін впливає на економічну активність. Така взаємодія функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції визначає загальну економічну рівновагу в країні, оскільки об'єктивно враховує взаємозв'язки всіх економічних суб'єктів на всіх агрегованих ринках. Всі вхідні дані та вихідні параметри моделі взаємозв'язані і зміна кожних з її вхідних даних призводить, відповідно, до зміни всіх вихідних параметрів.

На основі вказаних моделей розробляється і реалізується макроекономічна політика, яка визначає загальні умови або макроекономічне середовище, в якому діють індивідуальні виробники і споживачі.

Слід зазначити, що моделювання розподілу національного доходу є особливо актуальним, потребує розробки та застосування новітніх методів і моделей, на основі яких можна отримати науково обґрунтовані прогнозні дані про доходи та видатки національної економіки, що, в свою чергу, значно зменшить суб'єктивність процедури їх розподілу.

Практика свідчить, що більшість проблем, які виникають на стадії реалізації стратегічних планів (програм) соціально-економічного розвитку – це питання, яким було приділено недостатньо уваги на стадії розробки програм, прогнозування соціально-економічних показників. Тому своєчасне виявлення передумов, що призводять до проблем дозволить скоординувати зусилля на виправленні помилок та недопущенні негативних наслідків.

Розробка макроекономічної моделі соціально-економічного розвитку має базуватися на певній сукупності теоретичних положень: національне господарство – складна система, що має ряд підсистем; кожна підсистема характеризується власним критерієм оптимальності, що відображає її внутрішні (іманентні) інтереси; функціонування народного господарства (у т. ч. планування) є процесом взаємодії різних підсистем; нарешті, взаємодія підсистем здійснюється за допомогою економічного механізму, тобто є економічною взаємодією, мета якого – найкраще поєднання інтересів окремих підсистем і системи в цілому.

Ці теоретичні уявлення є основою для побудови досить широкого класу народногосподарських моделей, званих моделями економічної взаємодії.

Загальна модель економічної взаємодії підсистем являє собою більш складну конструкцію порівняно із загальною моделлю народного господарства. Це модель не тільки планування, але і функціонування економічної системи, що поєднує централізоване управління з господарською самостійністю та широким використанням товарно-грошових відносин. Вона відображає не тільки виробничо-технологічну, але і організаційну, і соціальну структуру економіки.

Часто моделі такого типу називають моделями економічної рівноваги. Ця назва звучує зміст і ознаки даного класу моделей економіки. Термін «рівновага» має статичний відтінок і, як правило, використовується для характеристики станів. При описі процесів, зазвичай, застосовується розширене поняття – «динамічний баланс», але і воно характеризує не стільки сам процес, скільки його кінцевий результат або тенденцію. Поняття «економічна взаємодія» є більш загальним; воно включає визначення рівноваги (статичної і динамічної) як особливого стану економічного процесу, але не обмежується цим.

Принципово важливо, щоб модель економічної взаємодії дозволяла вивчати не тільки окремі стани рівноваги, але і сам процес функціонування економічної системи, основною тенденцією якого має бути прагнення до досягнення стійкої траєкторії збалансованого розвитку. Тому загальна модель економічної взаємодії підсистем народного господарства повинна бути динамічною і включати опис механізмів переходу

від нерівноважних станів до рівноважних і виходу з рівноважних станів при структурних перебудовах народного господарства.

Таблиця 1

Основні характеристики макроекономічних моделей за типами

Тип моделі	Принцип побудови	Переваги	Недоліки
1. Структурні моделі – відображають структуру економіки та взаємозв'язки її структурних елементів відповідно до реалізованих у них науково-теоретичних основ.	Модель представляє систему рівнянь (у загальному вигляді нелінійних); рівняння чітко відображають використовувану економічну теорію і імітують поведінку економіки у статичній і динамічній. Сучасні моделі відтворюють структуру економіки, включаючи опис переваг економічних агентів, технології, ринки і структурні зв'язки між окремими блоками конкретної моделі.	Дають гарний результат при побудові середньо- і довгострокових прогнозів (більше 2-х років). Дозволяють аналізувати наслідки, проводити порівняльний аналіз різних варіантів економічної політики.	Невисока точність короткострокових прогнозів пов'язана з труднощами урахування швидкості реакції агентів і необхідністю роботи з випадковими зовнішніми впливами. Характеризуються високими інтелектуальними трудовитратами. Точність прогнозування залежить від адекватності уявлення внутрішньоструктурних зв'язків (експертні методи, методи калібрування тощо).
2. Неструктурні (економетричні) моделі – засновані на використанні кореляцій редукованих форм у статистичних часових рядах макроекономічних показників. Основна ідея таких моделей – минуле визначає майбутнє.	Будується модель (найчастіше кореляційно-регресійна) на основі значень економічних і бюджетних показників минулого, їх поведінки у майбутньому на основі рішення системи лінійних рівнянь.	Висока точність у короткостроковому у періоді (до 1 року).	Довго- та середньострокові прогнози часто не достовірні (через змінюваність характеристик економічного середовища та взаємозв'язків між ними). Вельми складне вирішення завдань: «що буде, якщо змінити показники макроекономіки?» Практично неможливо проводити порівняльний аналіз різних варіантів економічної політики.
3. Гібридні моделі будуються на основі спільного використання як структурних, так і неструктурних підходів, при цьому, структурна частина може одночасно спиратися на різні економічні теорії (наприклад, неокейнсіанство і монетаризм).	У найпростішому випадку є комбінацією 2-х окремих субмоделей, з яких: структурна використовується для середньо- і довгострокового прогнозування, а неструктурна – для короткострокового. У більш складному випадку, у зв'язку з тим, що в економіці ні структурні елементи, ні зв'язки між ними не знаходяться у статичній і причини їх динамічних змін не завжди очевидні, загальна структура моделі визначається на основі використовуваної економічної теорії (структурна частина), а оцінка параметрів структурної частини моделі (зв'язків) здійснюється за допомогою економетричних методів.	При вірному погодженні двох субмоделей дає точність, характерну для кожної з субмоделей на відповідних горизонтах прогнозування (середньо- або довгостроковому).	Труднощі узгодження результатів субмоделей на межі їх застосування. У сферах застосування моделі характерні всі недоліки відповідних моделей.

Проте, розроблений в роботах з математичної теорії економічної рівноваги понятійний апарат і інструментарій дослідження має більш універсальне значення і може з успіхом використовуватися при аналізі і вирішенні більш загальних типів моделей економічної взаємодії.

Будь-яка господарська модель економічної взаємодії об'єднує моделі окремих підсистем (включаючи модель «центральної» підсистеми) і загальні для усіх підсистем умови розвитку народного господарства. При цьому, модель кожної підсистеми містить локальний критерій оптимальності (цільову функцію), опис безлічі допустимих рішень, визначені внутрішніми умовами розвитку підсистеми, і баланс економічних взаємин з іншими підсистемами. Друга ж частина моделі (загальні ресурсно-технологічні обмеження) необхідна для координації (погодження) господарських рішень підсистем.

Узгодження оптимальних рішень підсистем здійснюється, як правило, шляхом вибору системи економічних нормативів (цін, тарифів, ставок заробітної плати, нормативів розподілу прибутку тощо). Значення (параметри) цих нормативів, якими повинні керуватися суб'єкти господарювання, можуть бути отримані двома способами: або ці параметри встановлюються централізовано, або вони виробляються у процесі функціонування народного господарства і є результатом угоди між підсистемами («договірні» гроші

і т. ін.). У першому випадку передбачається існування деякої народногосподарської моделі (або центрального комплексу моделей), за допомогою якої знаходяться балансуєчі економічні нормативи. У другому випадку модель економічної взаємодії повинна описувати побудову народногосподарського плану не як одиничний акт (відповідний однократному рішенню математичної задачі і однократному обміну інформацією між підсистемами), а як ітеративний процес прийняття та узгодження планових рішень підсистем різного рівня.

Таблиця 2

Характерні особливості деяких національних та багатокраїнних макроекономічних моделей

Назва моделі	Тип моделі, особливості	Рік розр.
Моделі національних економік		
1. Квартальна модель прогнозування Банку Канади (QPM)	Структурна. Застосований принцип побудови окремих моделей для оцінки довгострокової і короткострокової динаміки, пов'язаних (інтегрованих) між собою. Довгострокова складова: субмодель довгострокової рівноваги SSQPM (використовує модель поколінь Бланшара Вейла-Буїтера) побудована з використанням методів калібрування параметрів. Короткочасна субмодель відтворює структуру моделі SSQPM, але активно використовуються зміни ряду економічних параметрів, включаючи ціни.	1994
2. Модель канадської економіки Департаменту фінансів Канади (SEFM)	Економетрична. Розміри: 113 рівнянь (62 – економічних, 51 – фіскальних). Розроблена для короткострокового прогнозування макроекономічних показників економіки Канади.	1996
3. Макроекономічна модель США, розроблена ФРС США	Структурна динамічна. Зв'язки між основними макроекономічними змінними описуються як результат рішення оптимізаційних задач раціональних економічних агентів. Інерційність: варіюється обмеженням обсягу і швидкості отримання інформації агентами. Розмірність: 300 рівнянь, з них, ключових – 50.	1997
4. Модель новозеландської економіки (FPS)	Гібридна. Структурна частина: модель має компактне ядро, що визначає число ключових макроекономічних змінних, а також моделі-сателіти – описують динаміку окремих груп змінних на досить деталізованому рівні, таким чином, моделі-сателіти використовуються для розділення агрегованих змінних ядра моделі у секторальні показники. Економетрична частина: індикаторні моделі, що враховують короткострокові коливання в економіці Нової Зеландії, без включення такої динаміки в ядро моделі FPS.	1997
5. Модель RUSEC, Російська Федерація	Гібридна. Крім балансових рівнянь містить елементи теоретико-ігрового підходу і економетричного підходу. Модель відрізняється від стандартних моделей загальної рівноваги, описаних у західній літературі, наявністю трьох ринків одного і того ж товару: ринок, що регулюється державою, ринок вільних цін і ринок тіньової економіки. Крім того, істотною особливістю моделі RUSEC є наявність в економіці двох систем цін: державних і ринкових. Модель RUSEC здійснює розрахунок різних макроекономічних показників, таких як: ВВП, обсяг федерального бюджету, грошова маса, рівень цін за секторами економіки і т. ін. Формат моделі RUSEC – виробництво одного товару в країні з державним сектором, тіньовим сектором і вільним ринком. Обмеженість моделювання процесів виробництва, в певній мірі, завадила широкому застосуванню моделі RUSEC у питаннях аналізу поточної державної політики.	1997
6. Модель Халєєва-Уоллей для дослідження проблем оподаткування, Російська Федерація	Структурна. У цій моделі стандартна структура міжрегіональної моделі загальної рівноваги була розширена наявністю двох рівнів державної влади: федерального і регіонального. У моделі описуються податкові доходи і витрати федерального бюджету, бюджетів федеральних округів. В явному вигляді виділені міжбюджетні трансферти. Товари, вироблені в різних регіонах, вважаються різнорідними. У кожному регіоні представлені: один репрезентативний споживач і 21 галузь економіки. Країна, у цілому, моделюється як мала відкрита економіка з постійною віддачею від масштабу у виробництві та досконалою конкуренцією у кожному секторі економіки. Регіони торгують між собою і з усім іншим світом. У кожному регіоні виробляється і споживається 21 вид товарів і послуг. Класифікація товарів збігається зі стандартною класифікацією, використовуваною Росстатом. Передбачається, що кожна група товарів виробляється окремою галуззю промисловості. Основною метою побудови прикладної моделі загальної рівноваги для країни було прогнозування податкового потенціалу та основних економічних показників на середньостроковий період у розрізі федеральних округів. Для розрахунку податкового потенціалу в модель включені не тільки регіональні аспекти економіки країни, але і міжгалузєва структура економіки кожного регіону.	1998

Назва моделі	Тип моделі, особливості	Рік розр.
7. Економетрична модель економіки Російської Федерації	Економетрична. Побудована в рамках проекту ТАСІС колективом європейських і російських економістів на чолі зі Стівеном Холлом. Розмірність: 7 основних рівнянь. Призначена для аналізу і моніторингу сценаріїв макроекономічної політики на короткострокову перспективу. Може використовуватися для прогнозування основних макроекономічних показників. Відмінність – розширений бюджетний блок, необхідний для оцінки доходів, витрат і дефіциту бюджету. Бюджетний блок: блок доходів (податкові, неподаткові доходи). Податкові доходи (ПДВ, податок на прибуток, акцизи на газ і нафту, прибутковий податок, відрахування у соціальні позабюджетні фонди, інші податки). Кожна з компонент доходів розраховується у моделі ендогенно, через розрахунок бази податку коефіцієнт збирання і ставку податку. Неподаткові доходи розраховуються виходячи з припущення про їх постійну частку у ВВП. Блок витрат: інвестиції; державне споживання; обслуговування держборгу (розглядаються окремо різні компоненти внутрішніх і зовнішніх запозичень); трансферти населенню. Недостатня деталізація сектора виробництва, яка описується тільки блоком ВВП.	1999
8. Модель канадської економіки Департаменту фінансів Канади (NAOMI)	Формально гібридна, а по суті, економетрична модель у якій у порівнянні з CEFM: додано 18 балансових рівнянь (номінальний курс; короткострокова ставка відсотка і ін.), 6 регресійних рівнянь (6 незалежних ортогональних змінних) та розв'язана задача усунення мультиколінеарності і гетероскедастичності.	2001
9. Квартальна макромодель економіки Російської Федерації	Економетрична. Може бути використана винятково для оцінки динаміки бюджетних показників, а також для оцінки обсягу Стабілізаційного фонду в середньостроковій перспективі. Також можливе використання моделі для оцінки різних видів економічної політики, однак, в рамках цієї моделі неможливо оцінити більшість ефектів зміни податково-бюджетної політики, які впливають на реальний сектор. Сильні сторони моделі: детальне відображення грошових потоків у російській економіці; докладний опис блоку державного бюджету, включення у модель Стабілізаційного фонду. Слабкі сторони моделі: для використання моделі потрібен окремий прогноз ключових показників, таких як: випуск та експорт нафти і газу; неможливість детального обліку побічних ефектів у результаті зміни параметрів економічної політики через велику кількість екзогенних параметрів. Сфера застосування моделі: прогнозування бюджетних надходжень і надходжень Стабілізаційного фонду; оцінка окремих сценаріїв бюджетної, податкової, грошово-кредитної політики (без оцінки впливу на реальний сектор).	2001
10. Міжрегіональна модифікація моделі RUSEC, Російська Федерація	Гібридна. Є перетворенням моделі RUSEC з деталізацією до рівня федеральних округів.	2001
11. Економетрична модель СТАССИС, Російська Федерація	Економетрична. Розмірність: понад 200 рівнянь. Модель складається з 14 блоків, які характеризують економіку країни. У моделі використовується складовий підхід до визначення випуску продукції в кожній галузі, прогноз ВВП також будується за окремими галузями, після чого здійснюється агрегування, тобто, використовується підхід «знизу вгору». У моделі відсутня залежність між випуском і пропозицією робочої сили – чисельність економічно активного населення в економіці визначається на основі динаміки попередніх кварталів і сезонності, не має прямого впливу на величину випуску і ВВП. Фізичні обсяги імпорту та експорту також моделюються економетричними методами при екзогенно заданих цінах на імпорт і експорт. Хоча модель є економетричною моделлю, для її оцінювання не була використана методологія рішення системи одночасних рівнянь навіть для окремих груп блоків, замість цього, коефіцієнти кожного рівняння були оцінені окремо. Якість прогнозу невисока, оскільки: багато рівнянь містять безліч сезонних фіктивних змінних при відносно невеликій кількості спостережень; для багатьох рівнянь кількість спостережень, за якими здійснюється їх оцінка, не є достатньою, щоб отримати змістовні економетричні оцінки; у багатьох рівняннях моделі використовуються нестационарні ряди; в окремих рівняннях не усунута мультиколінеарність незалежних змінних.	2003
12. Нова модель американської економіки Банку Канади (MUSE)	Гібридна зі значним ухилом у бік економетричної. Підходи структурні, але оцінка параметрів рівнянь оцінюється економетричними методами, а частка державних витрат до ВВП моделюється за допомогою стандартної авторегресійної моделі. Розмірність: 35 рівнянь, з яких, параметри в 33-х оцінюються економетричними методами, а в 2-х – калібруються.	2005

Назва моделі	Тип моделі, особливості	Рік розр.
13. Міжгалузєва модель RIM, Російська Федерація	Гібридна. Комбінуються матриці «витрати-випуск» з економетричними рівняннями. Кінцеве використання продукції представлено споживанням домашніх господарств, державних установ і некомерційних організацій, валовими інвестиціями в основний капітал і зміною запасів матеріальних оборотних коштів, а також експортом. Всі ці показники моделюються з використанням регресійного аналізу. В основі моделі закладені ряди міжгалузєвих балансів Росії, побудовані в системі національних рахунків у розрізі 25-ти галузей народного господарства. Модель RIM є динамічною рекурсивною моделлю з прямою рекурсією з кроком в один рік. Динаміка в моделі забезпечується за рахунок включення лагів основних змінних, тимчасового тренда, що міститься в окремих рівняннях і динаміки екзогенно заданих керуючих параметрів економіки. Розрахунки в моделі проводяться у два етапи. На першому етапі здійснюється оцінка параметрів рівнянь регресії для галузєвих і макроекономічних змінних. Другий етап включає розрахунки за міжгалузєвою моделлю з використанням попередньо складених економетричних рівнянь. Сукупність міжгалузєвих і економетричних співвідношень становить модель в економіко-математичному сенсі. Змістовна логіка моделі відповідає логіці економічного кругообігу. Послідовність обчислень нерозривно пов'язана з економічним змістом, процедура обчислень імітує процес кругообігу капіталу. У зв'язку з переходом Росії до нового класифікатора, який не сумісний зі старим, модель неможливо оновити.	2005
14. Модель японської економіки (JEM)	Гібридна. Для аналізу і прогнозування у середньостроковій і довгостроковій перспективі використовується модель загальної динамічної рівноваги, а для прогнозування у короткостроковій перспективі в рамках моделі загальної рівноваги побудована економетрична модель.	2005
15. Квартальна модель Банку Англії (BEQM)	Гібридна. BEQM описує поведінку економіки Великобританії на досить агрегованому рівні, що відповідає структурі національних рахунків країни. Модель описує поведінку споживачів, виробників, держави, зовнішнього світу і їх взаємодію на ринках товарів, капіталу, праці та фінансових активів. Для аналізу і прогнозування у довгостроковій перспективі використовується модель загальної динамічної рівноваги, а для прогнозування у короткостроковій перспективі в рамках моделі загальної рівноваги побудована економетрична модель. Перехід від довгострокової і середньострокової перспективи до короткострокової динаміки здійснюється шляхом додавання додаткових економетричних взаємозв'язків залежних змінних з лагами цих залежних змінних, лагами залежних змінних, розрахованих відповідно з ядром моделі BEQM в середньостроковій перспективі і лагами незалежних змінних. Структура цих рівнянь підбирається (калібрується) таким чином, щоб забезпечити збіжність залежних змінних до рівноваги в довгостроковій перспективі.	2005
Багатокраїнні моделі		
16. Модель Світового Банку RMSM-X	Структурна. В основу моделі RMSM-X був покладений методологічний принцип потоку фінансових коштів, згідно з яким доходи одного сектора є витратами іншого. При цьому, в моделі виділено кілька внутрішніх секторів економіки – домашні господарства, нефінансові підприємства, сектор державного управління, банківський сектор, а також зовнішній сектор. Модель RMSM-X реалізує прогнози макроекономічних індикаторів з урахуванням взаємозв'язків, які існують між зовнішньою заборгованістю і сукупними витратами приватного і державного секторів і може використовуватися для оцінки ситуацій, пов'язаних із станом платіжного балансу та обслуговування зовнішнього боргу країни. Моделювання в RMSM-X дає можливість простежити вплив різних варіантів макроекономічної політики на утворення майбутніх обсягів запозичень і оцінити припустимий рівень з позиції зростання інвестицій, достатності імпорту, бюджетного і позабюджетного дефіцитів для темпів приросту ВВП, що передбачаються. Для оцінки і прогнозу зовнішніх запозичень параметри моделі змінних величин платіжного балансу узгоджуються з показниками активності інших макроекономічних блоків. Визначаються потреби у зовнішніх кредитах в залежності від умов, на яких можна отримати іноземні позики. Дається докладна картина зовнішніх запозичень джерел кредитування та різновидів кредитів. Прогнози процентних і основних платежів з обслуговування зовнішнього боргу співвідносяться з показниками експорту, ВВП і державних доходів. Модель RMSM-X дозволяє планувати боргову ситуацію з урахуванням не тільки вже наданих позик і кредитів, але і передбачуваних нових запозичень. Це викликано необхідністю досягнення внутрішньої рівноваги між потребами і фактичними можливостями фінансування за допомогою додаткових запозичень з зовнішніх джерел (за термінологією моделі «заповнення пролому»).	1991

17. Модель Європейської комісії (QUEST, QUEST II)	Гібридна. Структурна модель, заснована на ньокейнсіанському підході, але ряд співвідношень моделі оцінюється економетричними методами. Модель призначена для короткострокового і довгострокового макроекономічного прогнозування, а також для вивчення ефектів монетарних і податкових реформ у країнах Євросоюзу. У моделі є істотна жорсткість зарплат, що дозволяє, з одного боку, ефективно моделювати безробіття, а з другого, – створює інерцію основних макроекономічних змінних моделі в короткостроковій перспективі. Зовнішньоекономічний блок для кожної країни реалізований логічніше, ніж у раніше описаних моделях. Передбачається, що кожна країна виробляє товар, який є недосконалим заміником товарів інших країн. Імпорт кожної країни визначається внутрішнім попитом, а експорт – світовим попитом. В той же час, модель припускає баланс рівності світового експорту світовому імпорту.	1997
18. Модель Міжнародного валютного фонду MULTIMOD	Структурна. Модель MULTIMOD створена МВФ для аналізу поширення економічних шоків між різними країнами і оцінки наслідків різних варіантів кредитно-грошової і фінансової політики. Основною метою моделі є побудова довгострокової траєкторії збалансованого зростання, що відповідає середньостроковим прогнозам експертів різних країн, що виконуються в рамках проекту «Огляд тенденцій світової економіки». У модель включені окремі блоки для всіх країн «великої сімки», 14 інших промислово розвинених країн і блок інших країн, розбитий на блок країн з перехідною економікою і блок країн, що розвиваються. У розширених версіях моделі можуть виділятися дрібніші групи країн, наприклад, групи країн-експортерів нафти, країн з перехідною економікою тощо. Кожен блок країн включає в себе компактну економічну модель, що описує рівноважний стан економіки. У кожній моделі є п'ять типів агентів – споживачі, виробники, нерезиденти, монетарні і фінансові органи влади. У моделі MULTIMOD всі економічні агенти мають повністю раціональні очікування відносно фінансових ринків і обмежено раціональні очікування щодо споживчих ринків. Для моделювання поведінки споживачів використовується модель поколінь Бланшара Вейла-Буїтера з кінцевим горизонтом планування. Імпорт залежить від відносних цін на товари, якими торгують і економічної активності резидентів. Економічна активність оцінюється як зважена сума компонент агрегованого попиту – приватного споживання, приватних інвестицій у нерухомість та державного споживання. Експорт моделюється аналогічним чином – він залежить від економічної активності зарубіжних партнерів та від індексу конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Фінансова політика передбачає оподаткування підприємств. Підприємства обкладаються податком на виробництво і капітал. Правила фінансової політики не виводяться за допомогою розв'язання будь-яких оптимізаційних задач держави, а задаються функціями з наперед заданими значеннями коефіцієнтів.	1998
19. Модель Національного інституту економічних і соціальних досліджень (NiGEM), Великобританія	Гібридна. Неокейнсіанський підхід. Розмірність: для кожної країни до 114 рівнянь, економетричне оцінювання – до 15 рівнянь.	2001
20. Модель країн зони євро Європейського банку (AWM8)	Гібридна. Заснована на неокейнсіанському підході, але основні зв'язки отримані економетрично і не підлягають калібруванню. Розмірність: 84 рівняння, з яких 15 рівнянь описують поведінку економічних агентів.	2001
21. Модель Глобальної Економіки (GEM) Міжнародного валютного фонду (дорогоцінний камінь)	Структурна, побудова блочна адаптивна. Основною відмінністю моделі GEM від моделі MULTIMOD є поглиблене використання мікроекономічної теорії для моделювання поведінки економічних агентів. Модель більш пристосована для аналізу різних варіантів економічної політики; спрямована, насамперед, на дослідження питань міжнародної торгівлі. Модель припускає наявність трьох типів агентів – виробників, споживачів і держави. Виробники, як і населення на ринку праці, діють в умовах монополістичної конкуренції, що дозволяє першим отримувати ненульовий прибуток. Передбачається, що всі товари в моделі мають постійну еластичність заміщення. Еластичність для кожного типу товарів може бути явно задана. Ринок товарів у моделі GEM має більш складну структуру у порівнянні з моделлю MULTIMOD. Особливістю моделі є те, що ціни на товари безпосередньо залежать від цін на інші товари. У моделі GEM відсутній державний борг.	2005

У динамічній моделі економічної взаємодії відображається зміна всіх умов у часі, в т. ч. еволюція критеріїв оптимальності підсистем і умов економічних взаємин. Разом з цінами, ставками доходів і т. п. в

модель включаються такі динамічні регулятори, як банківський відсоток, норматив ефективності капітальних вкладень, вимірювачі корисного ефекту від споживання у різні моменти часу. Рішення моделі економічної взаємодії – динамічне трактування множини ефективних траєкторій розвитку економічної системи.

Аналіз моделей економічної взаємодії показує, що загальні властивості їх рішень не суперечать властивостям народногосподарського оптимуму. Більш того, на основі моделей економічної взаємодії можна отримувати теоретичні результати, які істотно доповнюють аналіз оптимізаційних моделей народного господарства. Зокрема, доводиться принципова можливість максимізації глобальної цільової функції за допомогою децентралізованих дій окремих підсистем у рамках певного економічного механізму.

Балансуючі економічні нормативи у моделі економічної взаємодії характеризуються властивостями, які багато в чому аналогічні властивостям оптимальних оцінок продукції і ресурсів, отриманих у результаті рішення оптимізаційної моделі з глобальним критерієм оптимальності. Вони також характеризують збалансованість пропорцій між виробництвом і споживанням, потребами і можливостями їх задоволення, є вимірювальними приладами суспільно необхідних витрат і суспільної корисності продукції економіки.

Відповідно, аналіз економічних ідей, які лежать в основі розподілу національного доходу оформлених у вигляді макроекономічних моделей, необхідний і надзвичайно важливий для створення економіко-математичної моделі сталого розвитку країни.

Висновки. Моделювання є важливим інструментом макроекономічного прогнозування, дієвим засобом проведення аналітичного дослідження у сфері соціально-економічної політики та розв'язання багатьох економічних завдань.

Зважаючи на сучасний макроекономічний стан та проблеми у сфері соціально-економічного розвитку України, актуальним є моделювання розподілу національного доходу, що потребує розробки та застосування новітнього інструментарію макроекономічного моделювання, на основі якого можна отримати науково обґрунтовані прогнозні дані про доходи та видатки національної економіки.

Предметом подальшого дослідження автор вбачає у створенні економіко-математичної моделі ефективного функціонування соціально-економічної системи – моделі оптимуму між «економічною» і «соціальною» складовою соціально-економічної системи, у т. ч. із передбаченням (за умов) оптимального розподілу національного доходу.

Література

1. Гранберг А.Г. Модели согласования решений в системе «народное хозяйство – регионы» / [А.Г. Гранберг, А.Г. Рубинштейн, В.Е. Селиверстов и др.] // Моделирование социально-экономического развития территориальных систем: опыт исследований в социалистических странах – Новосибирск : Наука, 1983. – С. 6–68.
2. Дербенцев В.Д. Моделирование тенденций экономического роста национальной экономики / В.Д. Дербенцев // Экономика та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / ДВНЗ Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2009. – Вип. 22. – С. 299–310.
3. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем / Колемаев В.А. – М. : Юнити, 2005. – 295 с.
4. Лук'яненко І.Г. Прогнозування податкових надходжень за допомогою моделей / І.Г. Лук'яненко, Ю.О. Городниченко // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 89–98.
5. Март'янов М.П. Моделирование посткризового розвитку української економіки: виявлення сильних та слабких сторін [Електронний ресурс] / М.П. Март'янов, Л.С. Філатова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/Annot.pdf
6. Петровська О.С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / О.С. Петровська // Економічна теорія. – 2008. – С. 30–40.
7. Суспицын С.А. Комплекс моделей для прогнозирования и оценки приоритетов и последствий региональной социально-экономической политики / С.А. Суспицын // Методология регионального прогнозирования: Докл. Всерос. науч.-практ. конф. – М. : СОПС, 2003. – С. 30–42.
8. Тишук Т.А. Економіка України у 2011 році: прогноз динаміки, виклики та ризики / Тишук Т.А., Харазішвілі Ю.М., Іванов О.В.; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІДС, 2011. – 88 с.
9. McQuinn K. Solow as a Model of Cross-Country Growth Dynamics. – Munich Personal RePEc Archive / K. McQuinn, K. Whelan – 2007. – No. 5892, posted 22. – P. 1–26.
10. Ramsay J. O. Parameter Estimation for Differential Equations: A Generalized Smoothing Approach / J. O. Ramsay, G. Hooker, D. Campbell, J. Cao. // Journal of the Royal Statistical Society: Series B. – 2007. – Vol. 69, Issue 5. – P. 741–796.

Надійшла 18.10.2012; рецензент: д. е. н. Орлов О. О.

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЦІН НА ПАРАФІН

Удосконалено методичний підхід до формування операційного прибутку – неодмінної складової гуртової ціни на промислову продукцію в умовах виходу на зовнішні ринки. Розглянуто послідовність визначення складових гуртової відпускної ціни на продукцію у ціновому аспекті та систему поправок до зовнішньоторговельних цін. Запропоновано варіант гуртової відпускної ціни на нову продукцію з орієнтацією на експортну торгівлю та поправку на техніко-економічні відмінності марок парафіну.

The methodical approach to the formation of operating profit - an indispensable component of wholesale prices of manufactured products in entering foreign markets. We consider the sequence determination of component wholesale prices for products in the price aspect and system amendments to foreign prices. The variant of wholesale prices for new products with a focus on export trade, and an amendment to the techno-economic differences brands paraffin.

Ключові слова: ціна, операційні витрати, операційний прибуток, зовнішньоекономічна діяльність, система поправок, фірмова торгівля.

Вступ. Для отримання операційного прибутку промислове підприємство, особливо при виході на зовнішні ринки, повинно виробляти прибуткову продукцію. Витрати будь-якого підприємства є одним з основних елементів ціни товару. Від розміру витрат залежить рентабельність підприємства. Зниження витрат веде до збільшення прибутку і тому підприємства завжди зацікавлені в їх скороченні. Однак скорочення витрат не повинне бути самоціллю. Скорочувати необхідно нераціональні витрати, що лягають тяжким тягарем на колектив підприємства. До них, наприклад, відносяться витрати на утримання основних фондів, що використовуються не в повну міру, витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, чисельність якого явно перевищує потреби і можливості підприємства тощо. В економічній літературі визначена альтернативна назва операційного прибутку – це прибуток від усієї господарської діяльності [1, 2]. На світовому ринку на зміну цінової конкуренції виходить нецінова, яка ідентифікує сукупність технічних та якісних ознак продукції стосовно задоволення конкретних потреб споживачів. Конкурентну боротьбу на ринку виграє виробник, який пропонує вищу якість ефективної продукції. При цьому роль ціни збільшується, вона виступає найвпливовішим критерієм максимізації прибутку [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти маркетингу стосовно удосконалення структури витрат різних видів продукції широко висвітлено у працях відомих закордонних авторів, серед яких можна назвати І. Ансоффа, Г. Армстронга, Ф. Котлера, Д. Сондерса, а також вітчизняних Л. Бабанова, С. Гаркавенко, А. Павленко, В. Пінішко, В. Руделіус, Г. Савицька, А. Старостіна та інші. Зважаючи на особливості розвитку ринкової економіки, слід зазначити, що в основі сучасного маркетингу лежить стратегія відмови від єдиного підходу до системи продажу й заміна товару і послуг відповідно до індивідуальних потреб споживачів з використанням цінової і нецінової конкуренції. Таку стратегію прийнято називати маркетингом із зворотнім зв'язком чи масовою індивідуалізацією [3].

Постановка завдання. Основною метою виступає удосконалення методичного підходу до формування операційного прибутку як складової гуртової ціни на промислову продукцію з метою винайдення можливості регулювання зовнішньоекономічних цін на нові марки продукції в умовах посилення конкуренції на світовому ринку, визначення потреб і реальних споживчих оцінок асортименту і якості марок парафіну та визнання необхідності пристосування продукування і збуту до цих потреб за умови постійного підвищення ефективності виробництва.

Результати досліджень. Парафін нафтовий широко використовується як сировинний матеріал для виготовлення товарів побутової хімії, різноманітних продуктів хімічної промисловості для покриття технічних сортів паперу, картону, текстилю, дерев'яних і металевих поверхонь. Високо очищені марки парафіну застосовуються при виготовленні тари і пакувальних матеріалів жорсткої конструкції, клеїв і розплавів, що стикаються з харчовими продуктами за підвищеної температури, а також при виробництві косметичних препаратів та в фармацевтичній промисловості. Основні принципові рішення та організаційно-технічні заходи, що передбачені проектом реконструкції установки гідро очистки твердого парафіну в закритому акціонерному товаристві (ЗАТ) «Нафтохімік», стосувалися заміни каталізатора в реакторі, удосконалення циркуляційної схеми з використанням воднемісткого газу в технологічному процесі, забезпечення раціонального температурного режиму трубопроводів із продуктами, що застигають, і сировинних резервуарів парку з використанням спеціальних електричних кабелів фірми «Rochem», до оснащення автоматизованої системи управління технологічним процесом сучасною комп'ютерною технікою.

Основними технологічними параметрами, які зумовлюють процес підвищення ефективності гідро очистки є температура і тиск в реакторі, чистота воднемісткого газу, що циркулює, об'ємна швидкість подачі сировини. Удосконалення параметрів процесу і підвищення якості гідроочищеного парафіну визначається властивостями сировини, ступенем її очищення, типом каталізатора та його активністю. З підвищенням температури збільшується рівень обісерування та стабілізується колір. Оптимальна

температура гідроочистки парафіну в реакторі – 280–330 °С [4]. За більших значень в проміжку оптимальної температури активізуються реакції деструкції сировини та коксування каталізатора. Рівень обісерування і глибина очищення збільшуються з підвищенням тиску в зоні реакції. Для покращення процесу гідроочистки парафіну доцільно постійно раціоналізувати використання воднемісткого газу з каталітичних риформінгів. До складу свіжого воднемісткого газу, який поступає в установку, входить 75–90 і більше відсотків водню та вуглеводнів у виді метану, етану тощо. З підвищенням об'ємної частки водню в циркулюючій системі воднемісткого газу швидкість хімічних реакцій гідрування збільшується. Водень витрачається в процесі гідроочистки і його концентрація в газі, що циркулює, зменшується за одночасного збільшення вмісту сірководню. Зменшення концентрації водню приводить до зниження швидкості протікання реакцій гідрування сірчаних з'єднань. Для забезпечення у воднемісткому газі, що циркулює, раціональної концентрації водню на рівні не менше 70% і мінімально допустимої концентрації сірководню не більше 0,02% особливо при очищенні харчового парафіну здійснюється постійна заміна газу, що циркулює, свіжим. Запроваджено очищення від сірководню технологічно обгрунтованої частини воднемісткого газу, який поступає до компресора.

Реакції гідрування протікають з підвищеною швидкістю на каталізаторі за надмірної частки водню і раціональної кратності циркуляції воднемісткого газу. Кратність циркуляції – відношення об'ємів газу в нм^3 за годину до сировини в м^3 за годину, які подаються в реактор [5]. За збільшення кратності до відповідної межі рівень очищення парафіну покращується. Оптимальна кратність циркуляції визначена залежно від якості сировини та марки парафіну, що виробляється, і складає 700–1200 нм^3 на метр кубічний сировини за годину. Ступінь очищення парафіну залежить від часу контакту газосировинної суміші з каталізатором і визначається об'ємною швидкістю подачі сировини в реактор. Відношення об'єму сировини, що подається в реактор, м^3 на годину до об'єму каталізатора, завантаженого в реактор у м^3 , характеризує об'ємну швидкість технологічного процесу. Оптимальна об'ємна швидкість подачі сировини розрахована залежно від температури і тиску, якості сировини, активності каталізатора при гідроочищенні харчового парафіну і повинна складати 0,5–1. З метою підвищення ефективності виробництва парафіну розробили графік відновлення каталізатора шляхом його регенерації через відповідний період часу.

Маркетингова діяльність з метою досягнення бажаних рівнів збуту парафіну ЗАТ «Нафтохімік» на різних ринках здійснюється в рамках єдиної концепції. Така концепція будується на визначенні потреб, реальних споживчих оцінок асортименту, якості марок парафіну та визнанні необхідності пристосування продукування і збуту до цих потреб за умови постійного підвищення ефективності виробництва. ЗАТ виробляє значний перелік високо очищених та технічних марок парафіну, характеристика яких наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика якості товарних марок парафіну ЗАТ «Нафтохімік»

Показник	Марка парафіну							
	П-1	П-2	В-2	В-3	В-4	В-5	Т-1	Т-2
Зовнішній вигляд	Кристалічна маса білого кольору							
Температура плавлення °С, не нижче	54	52	52-54	54-56	56-58	58-62	52-58	52-56
Масова частка масла, % не більше	0,4	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	1,5	2,0
Колір, умовні бали	1	1	2	2	2	2	3	3
Запах	Відсутній							
Вміст бензоперену	Відсутній		Не визначається					
Масова частка сірки, % не більше	Відсутня		Не визначається					
Масова частка води, % не більше	Відсутня							
Вміст фенолу	Відсутній		Не визначається					
Вміст водорозчинних кислот і основ	Відсутній		Не визначається					
Вміст водорозчинних кислот і основ	Відсутній							

Аналіз випуску продукції засвідчив, що в 2010 році суттєво знизився випуск парафіну марок Т-1 і Т-2 для технічного призначення. Одночасно підприємство нарощує випуск парафіну марок П-1 та В-2, що використовується для покриття гнучкої упаковки харчових продуктів, яка зберігає еластичність за низьких температур. Виробництво парафіну високої якості дозволяє задовольняти підвищені вимоги споживачів щодо наявності широкої гама різноманітних воскових сполук, медичних і косметичних препаратів. Аналіз

матеріалів оперативного обліку, що характеризують виконання договорів на поставку широкого асортименту парафіну, засвідчив 100 відсотковий рівень поставок високо очищеного парафіну марок П-1 та П-2 в твердому стані у вигляді блоків. У собівартості продукції знаходять відображення індивідуальні витрати підприємства на виробництво і реалізацію парафіну. Зменшення витрат забезпечує підприємству конкурентоспроможність на ринку, зростання прибутку і підвищення рентабельності. Пошук резервів подальшої економії усіх витрат на виробництво і реалізацію парафіну являє один із обов'язкових напрямків підвищення ефективності та покращення фінансових показників підприємства. На підприємстві постійно впроваджуються комплекси організаційно-технічних заходів стосовно зниження витрат, про що свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка витрат на виробництво тони парафіну наливом

Елемент витрат	2009		2010	
	грн.	%	грн.	%
Матеріальні витрати (за врахуванням вартості відходів)	1130,24	75,40	1128,13	75,26
Амортизація основних фондів і нематеріальних активів	199,30	13,29	198,88	13,27
Витрати на оплату праці	152,62	10,18	155,11	10,35
Інші витрати	16,92	1,13	16,79	1,12
Виробнича собівартість	1499,08	100,0	1498,91	100,0

Аналіз динаміки витрат свідчить, що питома частка матеріалів при виробництві парафіну скоротилася в 2010 році на 0,14 % (абс.) в порівнянні з попереднім роком. Рационалізація витрат сировини, що поступає на установку в трійник змішування, здійснюється застосуванням регулятора з модернізованими діафрагмою і клапаном. Регулювання здійснюється в залежності від оптимізації рівня витрат сировини і раціонального співвідношення сировини і воднемісткого газу. Позитивним чинником динаміки є збільшення абсолютних витрат на оплату праці на 2,49 грн в розрахунку на тону парафіну в умовах невеликої інфляції, але в підсумку виробнича собівартість знизилася на 0,17 грн. На етапі аналізу собівартості продукції оцінили роботу підприємства за величиною витрат на одну гривню виробленої товарної продукції. ЗАТ в 2010 році покращило показник щодо витрат на одну гривню виготовленої продукції на 5,2 к. Таким чином, колектив підприємства успішно справляється з реалізацією резервів зменшення витрат на виробництво парафіну.

Важливим аспектом оцінки результатів роботи підприємства, спрямованої на мінімізацію витрат на виробництво і реалізацію продукції, є аналіз за калькуляційними статтями. Питома частка витрат на паливо і електроенергію перевищує 0,7% у виробничій собівартості. Модернізація пальника по забезпеченню використання побічних продуктів процесу та установка перепинки для регулювання подачі повітря з атмосфери дозволяє скоротити на 10% витрати палива. Економії електроенергії добиваються за рахунок рационалізації температурного режиму гідроочищення парафіну. Температура сировини в трубопроводах і в резервуарах за умови її зберігання становить 60–80⁰ С. Підтримується температура сировини саморегулюючими електричними кабелями фірми Rochem, що вмонтовані ззовні на стінках резервуарів (6 витків на 1/3 резервуара по висоті) та трубопроводів. Включення, виключення системи здійснюється автоматично по кожному резервуару окремо датчиками температури, що вмонтовані на їх стінках. Впровадження запропонованих організаційно-технічних заходів щодо автоматичного регулювання дозволить скоротити на 5% витрати електроенергії.

В собівартості виробництва парафіну питома частка витрат на каталізатор складає 20%. Гідро очистка парафіну – каталітичний процес. В промислових умовах гідро очистку здійснюють в реакторах із стаціонарним шаром гранульованого каталізатора [5]. Каталізатор містить елементи VI і VII груп періодичної системи Менделєєва на носії кобальт – молібден, нікель – молібден. З метою зниження витрат каталізатора впроваджується економічно обґрунтований графік його регенерації. Випалювання з поверхні та з пор каталізатора коксу здійснюється безпосередньо в реакторі за регламентованих умов подачі повітря у струмінь перегрітого пару, тобто пароповітряним способом або інертного газу - азоту тобто газоповітряним способом. Регенерація здійснюється при втраті каталізатором активності тобто за підвищеного перепаду тиску в реакторі. Новий каталізатор в початковий період експлуатації має підвищену реакцію деструкції. Для зниження початкової підвищеної реакції каталізатор сульфідують шляхом насичення нового каталізатора сіркою. Сульфітацію здійснюють за допомогою гарячої циркуляції установки воднемістким газом і підвищенням вмістом сірководню за температури в реакторі 250–300⁰ С. Можна здійснювати сульфітацію безпосередньо в процесі гідроочистки з використанням високо сірчаної сировини або із застосуванням сіркоорганічних з'єднань за методичними рекомендаціями виробника каталізатора.

На підприємстві за нашою участю впроваджено і комплекс організаційно-технічних заходів щодо рационалізації розфасовки та відвантаження всього асортименту парафіну. В табл. 3 наведена динаміка

відвантаження парафіну ЗАТ споживачам безпосередньо у виді розплаву та з використанням сучасної технології розфасовки у блоках і гранулах. В 2010 році спостерігалось зростання на 4% відвантаження парафіну розфасованого у гранули за побажаннями замовників. Величина оптової ціни згідно преїскуранта відпускних цін коливається від 3250 грн за тону парафіну нафтового твердого фасованого харчової марки П-1 до 1675 грн за тону технічного петролатума наливом.

Для конкретних умов реалізації продукції ЗАТ споживачам за прямими договорами розроблена система скидок при поставках парафіну нафтового твердого фасованого. Скидка до 2% надається постійним покупцям, які щомісячно в продовж року здійснювали закупку парафіну. Наведена скидка визначається індивідуально і оформляється змінами до договору. Скидка в 3 % надається при закупці мінімальної партії товару в 20 т парафіну. При покупці мінімальної партії товару в 50 т парафіну надається скидка 4%. Максимальний розмір скидки в 5% запроваджено від обсягу реалізації за умови покупки партії товару 100 т і більше. Структура гуртової відпускної ціни нової марки парафіну співпадає із структурою його основного операційного доходу у відповідності із чинним стандартом.

Таблиця 3

Динаміка відвантаження парафіну за III квартал

Марка парафіну	Вид доставки	2009		2010	
		т	%	т	%
П-2	блоки	320	6,1	120	2,2
	гранули	20	0,4	260	4,9
В-2	гранули	210	4,0	220	4,1
В-3	блоки	1295	24,8	1315	24,7
	гранули	920	17,6	905	17,0
Т-1	блоки	1880	36,0	1920	36,0
	гранули	70	1,3	70	1,3
Т-2	розплав	510	9,8	520	9,8
Разом:	блоки	3495	66,9	3355	62,9
	гранули	1220	23,3	1455	27,3
	розплав	510	9,8	520	9,8
Всього:	-	5225	100,0	5330	100,0

На рис. 1 показано склад гуртової відпускної ціни на нову марку парафіну П-2 у ціновому аспекті формування операційного прибутку.

Виробнича собівартість реалізованої продукції	Операційні витрати 0,17 грн.			Операційний прибуток	Непрямі податки 1,28 грн.	
	на збут	адміністративні	інші		акцизний збір	ПДВ
1,50 грн	0,08 грн	0,06 грн	0,03 грн	0,19 грн	0,23 грн	0,41
повна вартість 1,67 грн						
гуртова ціна підприємства (виробника) 1,86 грн						
гуртова ціна підприємства (виробника) з акцизним збором 2,09 грн						
гуртова відпускна ціна (з ПДВ) 2,50 грн						

Рис. 1. Склад гуртової відпускної ціни на кілограм парафіну марки П-2 у ціновому аспекті

Повну собівартість формують виробнича спільно з операційними витратами на збут, адміністративні та інші. Повна собівартість разом з операційним прибутком формує гуртову ціну підприємства. У відповідності з чинним стандартом бухгалтерського обліку у складі гуртової відпускної ціни продукції у фінансовому аспекті передбачено два показники прибутку – валовий і операційний.

Перший є умовним прибутком (0,36 грн), визначається як різниця між гуртовою ціною підприємства (1,86 грн) і виробничою собівартістю продукції (1,50 грн). Валовий прибуток призначений для

фінансування операційних витрат (0,17 грн), які збільшують повну собівартість продукції, і формування реального операційного прибутку (0,19 грн). Непрямі податки (0,64 грн) формують гуртову відпускну ціну продукції (2,50 грн), а акцизний збір (0,23 грн) використовується для розрахунку гуртової ціни підприємства з акцизним збором (2,09 грн). Призначення готової продукції найважливіший із багатьох чинників обґрунтування індивідуальної частки операційного прибутку у гуртовій ціні кожного промислового підприємства.

Гуртова ціна промислового товаровиробника призначена для внутрішнього використання підприємством та слугує базою для обчислення податку на додану вартість (ПДВ). Вільні гуртові ціни встановлюються децентралізовано підприємствами-товаровиробниками на основі індивідуальних собівартостей та величини операційного прибутку. На підприємствах, що випускають ідентичну продукцію, наприклад, парафін, за єдиним державним стандартом, гуртові ціни за своїм рівнем різняться. При визначенні індивідуального операційного прибутку в гуртовій ціні підприємства-виробника парафіну за вихідну базу приймають досягнутий рівень з урахуванням прогнозу змін кон'юнктури ринку в найближчій перспективі.

Нафтопродукти віднесені до підакцизної продукції і гуртова відпускна ціна парафіну визначається з акцизним збором та ПДВ. Сьогодні акцизний збір на всю підакцизну продукцію встановлений у гривнях на натуральну одиницю продукції [3]. На завершальному етапі ціноутворення доцільно здійснювати пристосування встановлених за витратним методом цін до попиту на ринку цієї продукції. Особливо складно це для продукції масового виробництва, до якої відноситься і парафін, оскільки гуртовий ринок нафтопродуктів заповнений.

Знання системи зовнішньоторговельних цін, професійне обґрунтування їх рівня виступають важливою умовою досягнення підприємством успіху на зовнішніх ринках. У зовнішньоторговельній діяльності існує декілька видів цінових поправок, основні з них: зведення цін до єдиних умов поставки, на техніко-економічні відмінності виробів, на комплектність, на тропічне виконання продукції, на приведення ціни до часу поставки, на умови розрахунку на поставлену продукцію. Марки парафіну ЗАТ різні за техніко-економічними показниками (властивостями). При встановленні ціни на марку парафіну, який ще не вироблявся, доцільно орієнтуватися на основні техніко-економічні властивості базової марки, тобто такої, яка виробляється і має встановлену ціну. Базова марка за техніко-економічними властивостями повинна бути як найближчою до марки, яка експортується, що забезпечить найбільш обґрунтовану ціну. Важливо мати на увазі, що комерційні умови і техніко-економічні властивості повинні залишатися незмінними.

При наявності однієї основної властивості нової марки парафіну ціна на неї розраховується за формулою:

$$C_n = C_0 \times T_1 / T_0 \times K, \quad (1)$$

де C_n – ціна нової марки парафіну; C_0 – ціна базової марки парафіну; T_1, T_0 – кількісне вираження основної техніко-економічної властивості відповідно нової і базової марки парафіну; K – коефіцієнт сповільнення, який показує відставання темпу росту ціни від темпу збільшення (зменшення) кількісного вираження провідної властивості.

У практиці ціноутворення коефіцієнт сповільнення встановлюють на рівні 0,6–0,8 залежно від продукції та інших чинників [2].

Поправка на ціни нової марки парафіну буде виражатися коефіцієнтом: $K = C_n / C_0$, а, помноживши коефіцієнт K на базову ціну ($K \times C_0$), отримаємо ціну нової марки парафіну.

Коли суб'єкт зовнішньоторговельних відносин має справу з визначенням цін на продукцію з декількома основними властивостями такими як температура плавлення, масові частки масла, сірки та води тощо, тоді ціна на нову марку парафіну визначається за формулою:

$$C_n = C_0 \cdot \sum_{i=1}^n \left(\frac{T_{1i}}{T_{0i}} \cdot K \right), \quad (2)$$

де зміст позначення властивостей не міняється, залишається як у формулі розрахунку (1).

У зовнішніх торговельних відносинах широке застосування мають цінові знижки на експортну продукцію. Бонусні знижки, як плата за комісійні послуги, надаються постійним покупцям продукції виробничих або торговельних фірм. Конкретна величина бонусних знижок з цін визначається багатьма чинниками. Обрахунок знижок передбачається у комісійній угоді. Величина таких знижок при експортних поставках парафіну коливається в межах 5–8%. Спеціальні знижки з цін постачальники парафіну повинні надавати тим покупцям, у ділових стосунках з якими продавець продукції особливо зацікавлений. Величина таких знижок є комерційною таємницею, але вони досить високі – до 8% порівняльної ціни нової продукції.

В ЗАТ, яке змушене пристосовуватися до цін цінового лідера, налагоджене виробництво, а тому воно працює під прикриттям «цінової парасольки» лідера. Метод орієнтації на цінового лідера слід віднести до пасивних, тому що суб'єкт ціноутворення не докладає значних зусиль до визначення цін на свою продукцію. За глобалізації економіки в країну надходить парафін для потреб харчової галузі високої якості

світових лідерів, щоб вписатися у ціни цінових лідерів, потрібні значні зусилля виробничого і маркетингового характеру. Гуртові ціни окремих марок парафіну до цін лідера доцільно пристосувати в межах операційного прибутку, що передбачений в калькуляції цін. Такий підхід до застосування кардинальних заходів з оновлення виробничого потенціалу і досконалого проведення маркетингових досліджень в країні або регіоні забезпечить на тривалій термін беззбиткову операційну діяльність. Доцільно орієнтуватися у визначенні цінового лідера у царині гуртових цін не на галузевого лідера з виробництва продукції, наприклад парафіну, а на структури, які постійно реалізують продукцію виробників безпосередньо споживачам, тобто на роздрібну торговельну мережу. На нашу думку, ціновим лідером має виступати потужна та найбільша регіональна роздрібна торговельна фірма, в області реалізації парафіну.

Висновки. У зовнішньоторговельних операціях повинен превалювати метод ціноутворення з орієнтацією на цінового лідера, яким виступає окремий товарно-географічний чи національний ринок з його осередненими порівняльними або іноді з індивідуальними цінами. Виробник парафіну повинен бути не просто зайнятий створенням і виробництвом товару, але і формуванням клієнтури та задоволенням її специфічних потреб. Забезпечення успіху при цьому безпосередньо пов'язано з глибоким і всебічним вивченням ринку парафіну і ринкових можливостей продукту, що випускається. Впровадження комплексу технологічних і організаційно-технічних заходів дозволило знизити собівартість парафіну на 2% і суттєво підвищити ефективність його реалізації споживачам.

Література

1. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Савицька Г.В. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
2. Пінішко В.С. Ціни і ціноутворення : [навч. посіб.] / Пінішко В.С. – Львів : «Інтелект – Захід», 2006. – 488 с.
3. Павленко А.Ф. Маркетингова політика ціноутворення : [монографія] / А.Ф. Павленко, В.Л. Корінев. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с.
4. Эрих В.Н. Химия и технология нефти и газа / Эрих В.Н., Расина М.Т., Рудин М.Г. – СПб. : Химия, 1979. – 517 с.
5. Леффлер У.Л. Переработка нефти / Леффлер У.Л. – М. : Олимп-бизнес, 1999. – 672 с.

Надійшла 28.10.2012; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

УДК 338.24.01

І. П. КІНАШ

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Розглянуті та узагальнені теоретико-методологічні принципи формування соціальної інфраструктури сталого розвитку держави.

The theoretical and methodological principles of social infrastructure making are studied and summarized in the respect of the sustainable development of a state.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, сталий розвиток, принципи.

Вступ

В умовах переходу країни до сталого розвитку соціальні проблеми входять до числа найбільш гострих. Вирішенню цих проблем сприятиме соціальна інфраструктура. Соціальна інфраструктура є однією з головних складових економіки, яка безпосередньо впливає на сферу життєдіяльності людей. Вона є унікальною, оскільки будь-ласка діяльність людини, соціальних груп, спільнот, класів не може розвиватися й існувати без умов, що забезпечують їх функціонування. Глибокі перетворення, що нині відбуваються в Україні вимагають від вітчизняної економічної науки глибокого теоретичного осмислення нових економічних реалій, що дозволять розкрити принципи формування соціальної інфраструктури та її розвитку.

Постановка завдання

Соціальна інфраструктура – це складна економічна категорія, яка функціонує як система, для якої притаманні певні закони та закономірності. Специфіка соціальної інфраструктури, її сутність визначаються насамперед внутрішньою природою утворюючих її компонентів, характером їх внутрішньої взаємодії. Формування соціальної інфраструктури сталого розвитку повинно будуватися на певних принципах, під якими слід розуміти основні положення, правила дій вироблених теорією і практикою в результаті пізнання законів, закономірностей економічного розвитку. Вони повинні відображати як тактичні, так і стратегічні її орієнтири. Роль принципів полягає в тому, що вони виступають найбільш узагальненою формою логічної організації наукового пізнання. Знання принципів формування соціальної інфраструктури та врахування їх

на практиці визначають актуальність дослідження та виступають важливою умовою ефективного її управління.

Впродовж певного періоду вирішення питань методологічних принципів формування та розвитку соціальної інфраструктури займалися ряд вчених. Значний внесок у дослідження територіальної організації соціальної інфраструктури регіону внесли вітчизняні вчені, зокрема, М. Долішній, Т. Злупко, В. Євдокименко, В. Куценко, У. Садова, Л. Шевчук. Окремі питання, щодо методологічних засад формування соціальної інфраструктури держави розглядали такі вчені, як В. Прокопишак, В. Прокопа, О. Ігнатенка, М. Орлатий. Серед російських дослідників слід відзначити Б. Краснопольського, В. Орешин, В. Федько та Н. Федько та ін.

Метою цього дослідження є визначення та поглиблення основоположних принципів формування соціальної інфраструктури, при дотриманні яких вона буде відповідати умовам сталого розвитку і діяти ефективно, досягаючи поставлених цілей.

Результати досліджень

Важливу методологічну роль в дослідженні аспектів формування соціальної інфраструктури відіграють філософські та загальнонаукові принципи. До загальнонаукових принципів відносять принцип об'єктивності, детермінізму, розвитку, системності, коеволуції, ціннісний та ін. Такі принципи фіксують основні моменти сучасних наукових парадигм та допомагають отримувати нові знання. Розглянемо зазначені вище принципи більш детально.

Принцип об'єктивності відображає здатність суб'єкта відтворити закони розвитку об'єкта, відображати його властивості в пізнанні.

Принцип розвитку характеризує закономірності змін соціального об'єкта залежно від конкретних умов існування в просторі, часі, системі відносин. Його роль зумовлена тим, що він розкриває рушійні сили еволюції будь-якої економічної системи (в тому числі і соціальної); спрямованість її розвитку; появу нових сутнісних та якісних сторін в системі та її складових; пояснює появу нових законів та закономірностей на якісно нових етапах еволюції певної економічної системи тощо.

Принцип системності дозволяє бачити об'єкт дослідження як певну цілісність та як елемент більш складної системи. Системою називають сукупність елементів, які пов'язані один з одним та які складають певну цілісність. Для того, щоб дослідити будь-яке явище чи процес, необхідно уявляти їх з позиції закономірностей системного цілого та взаємодії частин, які його складають. В результаті досліджень об'єкт постає як частина глобальної системи всезагальних зв'язків. Системний підхід вимагає від дослідника проводити дослідження об'єкта зразу в декількох напрямках для того, щоб як найповніше охопити всі зв'язки та опосередкування [1, с. 173]. Такий підхід передбачає виявлення принципів ієрархії елементів системи, форм зв'язку між цими елементами.

Принцип детермінізму характеризує причинні зв'язки між явищами: одне явище (причина) породжує інше (наслідок). Зв'язок причини та наслідку є необхідним. Адже при існуванні певної причини та умов, невідворотно виникає наслідок, який завжди буде породжувати цією причиною та умовами у всіх інших випадках. Наслідок стає сам причиною нового явища, яке, в свою чергу, стане причиною наступного явища, що називають причинно-наслідковим ланцюгом. Сучасний детермінізм припускає наявність різних об'єктивно існуючих форм взаємозв'язку явищ, а саме просторові та часові кореляції, функціональні залежності, відношення симетрії, взаємодія елементів в системах, взаємодетермінація частин та цілого, зв'язок станів в русі та розвитку та багато іншого [2, с. 158].

Ціннісний принцип (аксіологічний) означає, що людина вбачає в явищах певну значимість. Події є бажаними чи небажаними. Саме у ставленні людини до явища й відображається значущість цього явища. В суспільстві явища різняться за мірою їх значущістю, адже вони виконують певну роль в суспільній практиці... Значимість окремих подій може різнитися не тільки за ступенем їх впливу на розвиток суспільства, а також і за характером цього впливу [1, с. 196–197].

Принцип історизму – принцип діалектики, основними вимогами якого є вивчення сучасного стану розвитку соціальної системи (в даному випадку – соціальної інфраструктури та її складових), її генезису, виявлення тенденцій наступного розвитку, а також обґрунтування економічних законів і категорій та їх ієрархії. Історизм ототожнюється з розглядом явищ в їх русі від минулого до теперішнього. Але це тільки один з моментів вказаного принципу. Цей принцип використовують й до сучасного таким чином, що воно визначається не тільки як продукт минулого, а й як умова досягнення майбутнього [1, с. 162]. Саме цей принцип дозволяє пояснити майбутнє в загальному вигляді. Дослідження особливостей формування соціальної інфраструктури сталого розвитку передбачає певну послідовність кроків, а саме: визначення її зрілої форми, у межах якої інтенсивно діють відповідні економічні закони і розвиваються адекватні їм суперечності; дослідження законів та закономірностей становлення, розвитку, функціонування, занепаду, її переходу у досконалішу систему; з'ясування основних етапів розвитку системи суперечностей загалом, елементів цієї системи зокрема; дослідження якісно нових форм розвитку; з'ясування найважливіших кількісних параметрів, комплексний аналіз передумов, ступеня їх зрілості та механізму їх взаємодії, виявлення джерел та рушійних сил розвитку; розкриття якісної специфіки таких стадій, ступенів через економічні закони та відповідні суперечності; при дослідженні тенденцій наступного розвитку соціальної

інфраструктури слід опиратися на всебічний аналіз наявних законів та закономірностей та властивих їм суперечностей, простежити найважливіші форми їх руху, можливості трансформації окремих складових. Комплексне застосування принципу історизму передбачає використання методів індукції та дедукції.

Для пізнання законів та закономірностей суспільства важливим є використання принципу коеволюції, який пояснює співвідношення між різними системами, що розвиваються (в нашому дослідженні це екологічна, економічна та соціальна система), з урахуванням їх взаємодії, взаємоприспосовування. Найголовніше принцип коеволюції може бути використаним у поєднанні економічного та соціального. Це зумовлено тим, що соціальні відносини є першою найтісніше пов'язаною з економічними відносинами формою їх вияву в системі суспільних відносин [3, с.105].

Крім цього слід зазначити, що соціальна інфраструктура має свої специфічні принципи формування та розвитку. Розглянемо їх.

Принцип соціальної пріоритетності є визначальним. Особливе значення він набуває в перехідний період, оскільки соціальна направленість розвитку української держави і реформування економічної системи мала другорядне значення, а не достатнє його врахування призвело до різкого падіння рівня життя і різкого майнового розшарування населення, росту соціальної напруги. Цей принцип націлює економічну політику на досягнення добробуту населення, стимулювання його соціальної активності, а ступінь раціонального розміщення та ефективності функціонування соціальної інфраструктури суттєво впливають на якість життя людей.

Принцип територіальної доцільності та системності означає необхідність формування соціальної інфраструктури сталого розвитку, яка б забезпечила територіальну цілісність країни. Він є надзвичайно актуальним в трансформаційний період, оскільки окремі політичні сили, громадські організації використовують відмінності в соціально-економічному стані регіонів для посилення дестабілізуючих процесів. Тому однією з головних передумов розробки механізму формування соціальної інфраструктури сталого розвитку є пріоритетність методів і засобів, що направлені на збереження єдиного економічного простору країни та консолідації суспільства. Системність означає взаємоузгоджений розвиток виробництва і об'єктів соціальної інфраструктури, яка забезпечує формування пропорційності економіки як з точки зору найбільш раціонального використання наявних ресурсів, так і з позиції територіального поділу праці. З нашої точки зору, системний розвиток – це такий розвиток, при якому протиріччя виникають планомірно і повністю вирішуються. Мета такого розвитку – підвищення якості життя населення.

Принцип комплектності державної та регіональної політики означає необхідність урахування всього комплексу соціальних, екологічних, економічних, науково-технічних факторів з метою забезпечення комплексного розвитку держави, за рахунок інфраструктурних перетворень. Його дотримання буде сприяти формуванню цілісних спеціалізованих господарських комплексів з максимальним та ефективним виникненням наявних природних ресурсів, економічних і соціальних основ. Він передбачає врахування сучасних і перспективних способів розміщення продуктивних сил, порайонних відмінностей у формах суспільного виробництва.

Принцип збалансованості та пропорційності потребує дотримання, разом з особливим для кожної складової соціальної інфраструктури пропорцій соціальної, природоресурсної, господарської складової її потенціалу, взаємозбалансованої у відповідності з розвитком макроекономічних, територіальних і галузевих пропорцій в державі. Цей принцип також потребує врахування сутності та мультиплікаційної залежності функціонуючих елементів продуктивних сил території, оскільки вони представляють єдину систему суспільного розвитку.

При розробці основних напрямів забезпечення ефективного функціонування соціальної інфраструктури потрібно врахувати всю багатопланову сукупність соціально-економічних наслідків, що викликані змінами будь якого його фактору.

Важливим є принцип адаптації структурних змін до потреб внутрішнього і зовнішнього ринку та світовим стандартам. Мова йде про глибинні перетворення, формування ринкового середовища, імплементацію до європейської та світової економіки та політичної структури, розвиток процесів глобалізації і регіоналізації. Адаптації соціальної інфраструктури до ринкових умов, пов'язані з формуванням територіальної політики на основі використання результатів маркетингових досліджень, гнучкою структурою структурних змін з метою визначення напрямків структурних трансформаційних перетворень. Потребує моделювання варіантів переходу до нових структур та врахування соціальних наслідків цих змін в соціальних політиці держави.

Принцип планомірності передбачає усвідомлену організовану політику розвитку складових соціальної інфраструктури в інтересах людей, суспільствах, держави. Принцип групується на синтезі державного регулювання, планування та економічного прогнозування. Особливого значення набуває принцип при переході держави до сталого розвитку.

Принцип сталості спрямований на збереження, відтворення і розвиток соціального, природно-ресурсного, екологічного та інших складових потенціалу в режимі соціальної орієнтації та збалансованості. Цей принцип передбачає врахування наслідків, які можуть негативно вплинути на сталий економічний розвиток в довгостроковій перспективі. В стратегічному розумінні сутність цього принципу полягає у

необхідності об'єднання всієї множини факторів розвитку соціальної інфраструктури, а також функціонування її складових, які мають стабільну здатність до комплексного і постійного розвитку.

Принцип гармонізації економічних інтересів, при пріоритетності розвитку соціальної складової передбачає узгодження, оптимальне об'єднання інтересів країни, суспільства з інтересами власне людини при проведенні всіх заходів стосовно розвитку даної складової економіки.

Принцип законності потребує дотримання вимог Конституції і діючих на території країни законодавчих актів при проведенні державних заходів регулювання соціальної інфраструктури. Врахування цього принципу призводить до підпорядкування основ державної регіональної політики і відповідних її форм і методів організації соціальних, економічних і інших відносин нормативним документам і законодавчим актам на державному, регіональному і місцевому рівнях, а також гармонізації міжнародних стандартів ISO 14000. Врахування та реалізація цих принципів сприятиме, на нашу думку, ефективності діяльності всіх складових соціальної інфраструктури, забезпечення об'єднання державних програм в напрямі зростання якості і підвищення рівня життя населення.

Принцип екологічної безпеки є необхідним при переході держави до сталого розвитку. Суть його полягає в тому, що діяльність складових соціальної інфраструктури повинна забезпечити раціональне природокористування та захист навколишнього середовища. При цьому передбачається формування нових соціальних організацій та управлінь, які здатні розв'язувати екологічні проблеми та зменшувати будь-які екологічні небезпеки.

Висновок

Врахування та реалізація цих принципів сприятиме ефективній діяльності всіх складових соціальної інфраструктури та забезпечить ефективне управління в напрямку зростання якості та підвищення рівня життя населення.

Література

1. Коршунов А.М. Диалектика социального познания / А.М. Коршунов, В.В. Мантанов. – М. : Политиздат, 1988. – 382 с.
2. Философский энциклопедический словарь / [состав. Л. Ильичёв и др]. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
3. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / Мочерний С.В. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.

Надійшла 05.10.2012; рецензент: д. е. н. Петренко В. П.

УДК 330.34-026.16

В. Г. КЛЮЧКО

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

КОНЦЕПЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ

В статті аналізуються причини та передумови, які сприяли розробці концепції сталого розвитку, розглянуто процес та основні етапи її становлення. Надана характеристика трьом ключовим складовим сталого розвитку, представлені основні підходи до реалізації такого розвитку. Визначені головні досягнення щодо впровадження сталого розвитку та фактори, що стримують його реалізацію за сучасних умов. Окреслені дії, необхідні для подальшого розвитку та досягнення цілей концепції сталого розвитку.

The reasons and preconditions, which have promoted the development of the concept of sustainable development are analyzed, the process and the main stages of its strategy formation are examined in the paper. The characteristics of the three key components of sustainable development is given, the approaches to the implementation of such development are represented. The main achievements of sustainable development realization and the factors, which restrain its realization under current conditions, are defined. The actions needed, to the further development and the achievement of the sustainable development goals, are outlined.

Ключові слова: економічне зростання, економічний розвиток, сталий розвиток, суспільний прогрес.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток науки та технологій породив відчуття незалежності та панування людини над природою, проте з одного боку людська діяльність дійсно значною мірою змінює навколишнє середовище, з іншого – людина залишається його частиною і підлягає його середньому впливу. В результаті реалізації існуючої моделі розвитку людства наприкінці ХХ ст. особливо відчутними стали глобальні економічні, демографічні та політичні проблеми, нестача та швидке виснаження природних ресурсів. В якості одного з варіантів вирішення цієї проблеми було запропоновано концепцію сталого розвитку, мета якої полягає в переході від економічного до соціо-екологічного принципу господарювання, заснованого на екологізації економіки та збереженні сучасного стану біосфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання забезпечення сталого розвитку вивчається в

рамках різноманітних підходів та має безліч ракурсів: досліджуються необхідність та можливості такого розвитку в цілому, національних економік, окремих галузей промисловості та підприємств. Основні принципи та підходи до вирішення проблем стійкого розвитку досліджуються у працях Д. Медоуза, Г. Бундтланд, У. Росту, Р. Харрода, Г. Дейлі, Дж. Харріса, Б. Хопвуда, М. Меллор. Роботи цих вчених не тільки сприяють популяризації ідей сталого розвитку по всьому світу, але й містять практичні рекомендації та пропозиції щодо формування стратегій сталого розвитку, вони були основою для прийняття багатьох міжнародних документів в рамках даного питання. В роботах російських науковців, зокрема, Н. Васильєва, В. Голубєва, Н. Моїсеєва, В.Д. Писарева, сталий розвиток розглядається в якості екологічно сталого розвитку, коеволюції людини та природи, концепції руху людства до ноосфери. Серед вітчизняних науковців варто відзначити А.Філіпенко, Б.М. Данилишина, З.В. Герасимчук, В.С. Міщенко, А. Єфремова, Л.Г. Мельника, О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко, А.П. Садовенко, Л.Ц. Масловську, В.І. Середу, Т.В. Тимочко, Є.Ю. Какутича, А.Ю. Сторожук, Ю.Ю. Туницю, роботи яких присвячені загальній характеристиці та уточненню поняття «сталий розвиток», методам його оцінки та пошуку шляхів забезпечення сталого розвитку в умовах української економіки.

Невирішені раніше проблеми. Незважаючи на чисельні дослідження питань, пов'язаних з концепцією сталого розвитку та значні зусилля урядів та громадськості щодо впровадження її в дію, загрози, які породжуються розвитком людського суспільства все ще залишаються. Отже, актуальність розробки та впровадження сталого розвитку з часом не лише не зменшується, а тільки посилюється. Це вимагає комплексного дослідження сучасного стану впровадження концепції та аналізу подальших перспектив її розвитку.

Мета статті полягає в оцінці досягнень та невдач щодо впровадження концепції сталого розвитку, виявлення їх причин та визначення подальших напрямів дослідження.

Виклад основного матеріалу. Сучасна модель розвитку людства заснована на вірі в безмежність можливостей людського та економічного прогресу, проте в силу обмеженості ресурсів навколишнього середовища людству все складніше задовольняти свої зростаючі потреби, крім того, безвідповідальне ставлення до природи призводить до загострення екологічної ситуації на планеті. Для вирішення цього протиріччя все більше вчених приходять до висновку, що розвиток суспільства має розглядатися в якості збалансованого, заснованого на узгодженні господарської діяльності суспільства з можливостями екосистеми, необхідності створення нормальних умов життєдіяльності та усвідомленні відповідальності людства перед наступними поколіннями. Саме таким цілям відповідає концепція сталого розвитку.

Звідси, головною передумовою переходу людства до моделі сталого розвитку є усвідомлення обмеженості природних ресурсів та залежності його діяльності, в тому числі й економічної, від навколишнього середовища.

Першими, хто звернув увагу на суперечності між економічним зростанням на наявними обмеженими ресурсами, були англійські економісти першої половини XIX ст. Д.Мілль та Т.Р. Мальтус. Мілль висунув ідею підтримки у майбутньому «стаціонарного стану» економіки, за якого досягається оптимальне використання ресурсів та встановлюється рівновага між виробництвом та зростанням кількості населення. Мальтус звернув увагу на непропорційність темпів зростання чисельності населення та засобів його існування. Завдяки цьому було започатковано теорію граничності природних ресурсів, проте ідеї Мальтуса не отримали необхідної уваги в свій час. В 30-х рр. XX ст. А.Пігу зауважив залежність економічного зростання від навколишнього середовища, виділивши такі економічні функції останнього: 1) суспільне споживання; 2) розміщення відходів; 3) територіальна база для господарської діяльності економічних суб'єктів; 4) запас сировини [1, с. 10]. В кінці XIX – на початку XX ст. з'явилася теорія ноосфери та зросла увага вчених до проблем взаємодії людини та природи. Незважаючи на ці теорії, ніяких змін в людському розвитку, спрямованих на збереження природних ресурсів не спостерігалось.

В післявоєнний період домінували кейнсіанські концепції, які розглядали економіку, як відносно нестабільну систему та виступали за необхідність її державного регулювання. Але падіння темпів економічного зростання в 70-х рр., значна інфляція та безробіття призвели до значної критики кейнсіанства та подальшого домінування неокласичної економічної теорії, яка, на відміну від кейнсіанства, заснована на припущенні досконалої конкуренції, та відсутності державного втручання в економіку. Передбачається незмінність ефективності факторів виробництва, їх взаємозамінність. Економіка вважається ізольованою від навколишнього середовища системою, природні ресурси розглядаються лише як один з факторів виробництва. Проте наростаючі глобальні екологічні проблеми та обмеженість ресурсів змусили уряди різних держав та громадськість звернути увагу на необхідність змін в існуючій моделі розвитку.

Варто також відзначити особливий вплив на формування ідей сталого розвитку глобалізації, яка стала одним з вирішальних факторів сучасного світового розвитку. Глобалізаційні процеси сприяють економічному та людському розвитку, співпраці в науці, освіті, розвитку технологій, проте мають і негативні явища – ризики і загрози (в тому числі економічні та екологічні), які виникають в окремому регіоні, досить швидко поширюються та впливають на весь світ.

Важливим чинником, який вплинув на дослідження ідей розвитку, стало швидке розповсюдження комп'ютерних технологій та імітаційних моделей, які дозволили враховувати багато різноманітних факторів

та їх загальний вплив на систему. Саме такі моделі послужили основою для найбільш відомої доповіді Римському клубу «Межі зростання» (1972 р). В ній було зроблено висновок, що при існуючих тенденціях зростання населення, обсягах виробництва, виснаження ресурсів та забруднення довкілля протягом наступних 100 років буде досягнута фізична межа зростання на планеті з подальшим зменшенням населення та економічним занепадом, проте можна змінити ці тенденції і перейти до стану економічної, соціальної та екологічної стабільності [2, с. 234].

Того ж року питання взаємозалежності людини і природи вперше обговорювалося на міжнародному рівні в рамках Конференції ООН з питань навколишнього людського середовища в Стокгольмі. Результатом конференції стала розробка Програми ООН по навколишньому середовищу та створення багатьох природоохоронних структур на національному рівні.

З метою розробки програми дій для всього світу була створена в 1983 р. ООН Міжнародна комісія по навколишньому середовищу і розвитку. В 1987р комісія представила свій звіт «Наше спільне майбутнє» (довідь Брундтланд), в якому визнала залежність людства від навколишнього середовища та надала визначення сталого розвитку, як такого, що сприяє задоволенню потреб нинішнього покоління без зменшення можливостей майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби [3, с.8].

Однак офіційне визнання ідея, сформована в доповіді «Наше спільне майбутнє», отримала тільки в 1992 р., на Міжнародній конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро. За підсумками її роботи було прийнято Декларацію Ріо з проблем навколишнього середовища та розвитку, а також Порядок денний на XXI століття, глобальний план дій щодо стійкого розвитку. Також на саміті в Ріо були запропоновані Рамочна конвенція ООН щодо зміни клімату та Конвенція з біологічної різноманітності. В цих документах основна увага приділялася екологічній складовій стійкого розвитку.

Після Стокгольмської конференції з питань сталого розвитку були проведені багаточисельні зустрічі та конференції. Найбільш важливими серед них були: Зустріч «Планета Земля+5» (1997 Нью-Йорк), яка надала оцінку досягненням щодо виконання «Порядку денного на XXI століття»; Саміт тисячоліття ООН (2000) на якому були сформульовані Цілі розвитку тисячоліття; Світовий саміт з сталого розвитку в Йоханесбурзі (2002), який відмітив успіхи та невдачі на шляху просування до сталого розвитку та сприяв переміщенню більшої частини подальшої роботи на місцевий, національний та регіональний рівні; Засідання Генеральної Асамблеї ООН з питань виконання Цілей розвитку тисячоліття (2010 р. Нью-Йорк), на якому прийняли глобальний план дій, спрямований на досягнення Цілей розвитку тисячоліття до 2015 р., а також оголосили нові зобов'язання по боротьбі з бідністю, голодом, хворобами. Конференція ООН з сталого розвитку – Ріо плюс 20, на якій обговорювалися дві головні теми: як створити «зелену» економіку для досягнення цілей сталого розвитку та подолання бідності; та поліпшення міжнародної співпраці щодо сталого розвитку [4].

На сьогодні основні досягнення щодо запровадження цілей сталого розвитку стосуються наступних напрямків:

Першим, і головним, досягненням є визнання даної концепції в якості основної цілі людського розвитку міжнародними установами, урядами, бізнесом та громадським суспільством. За офіційними даними ООН число країн, що в тій чи іншій формі мають національні стратегії сталого розвитку, перевищує 60. В той же час, до числа країн-прибічників сталого розвитку відноситься набагато більше країн, практично це всі члени ООН [5, с.36]. До міжнародних організацій, які підтримують даний напрям розвитку, відносяться Світовий банк, Всесвітня торгівельна організація, Міжнародний валютний фонд. Серед приватного сектору стійкий розвиток отримав популярність в формі програм відповідальності бізнесу перед суспільством [3, с.13].

Важливим досягненням людства на шляху сталого розвитку є значні теоретичні розробки щодо визначення самого терміну «сталий розвиток» та спроби його інтерпретації на мікро- та мезорівнях. Сьогодні є очевидним, що сталий розвиток людства в цілому може бути досягнутий лише за умови залучення до цього процесу не тільки міжнародних організацій та країн, а й широкого кола учасників, в тому числі й окремих громадян.

Також було досягнуто значного прогресу в показниках вимірювання сталого розвитку. Для доповнення та поліпшення стандартного виміру прогресу ВВП були розроблені різноманітні індикатори, націлені на відображення більш повного розуміння прогресу та уточнення концептуалізації багатства, капіталу та розвитку.

Таким чином, основний прогрес щодо стратегії сталого розвитку стосується теоретичних засад концепції, визначення основних індикаторів сталого розвитку, збільшенні інвестицій в «зелені» технології в деяких країнах. Ці заходи є лише початком на шляху руху людства до збалансованого розвитку. Для досягнення цілей сталого розвитку людства в майбутньому необхідні дії щодо впровадження даної концепції в практику вже сьогодні, а це, в свою чергу, вимагає дій щодо реалізації цілей основних складових сталого розвитку: економічної, екологічної та соціальної, а також досягнення збалансованості між цими складовими.

Екологічна складова на початку становлення концепції сталого розвитку означала лише підтримку стабільної ресурсної бази та біологічного різноманіття, запобігання надмірному використанню природних

ресурсів. На сьогодні розуміння екологічної складової розширилося – під екологічною складовою стало розвинутого розуміння не лише збереження ресурсів біосфери та захист прав людини на чисте середовище існування, а й збереження здатності природних систем до самовідновлення та адаптації до антропогенних змін.

Соціальна складова означає збереження стабільності соціальних та культурних систем, рівність в розподілі матеріальних благ, належне забезпечення соціальними послугами, участь в політичному процесі.

Економічна складова означає максимізацію сукупного доходу, який виробляється за умови збереження сукупного капіталу, що виробляє цей дохід. Передбачається оптимальне використання обмежених природних ресурсів, застосування ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Основною причиною недостатнього впровадження концепції стало розвинутого в наявність протиріч між складовими стало розвинутого. Забезпечення економічного зростання передбачає збільшення обсягів використання ресурсів, в тому числі й природних, а це, в свою чергу, суперечить екологічній складовій розвинутого. Досягнення рівності в розподілі матеріальних благ між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються вимагає, з одного боку, зменшення темпів економічного зростання в розвинутих країнах, з іншого – прискорення розвитку країн, що розвиваються та збільшення обсягів залучених ресурсів. Ліквідація бідності, зниження безробіття, сприяння соціальній рівності вимагає перегляду існуючої моделі розподілу благ разом зі значними інвестиціями в соціальну сферу, що буде стримувати економічне зростання, суперечитиме орієнтації традиційної економіки на максимізацію прибутку та задоволення потреб окремого споживача.

Саме на пошук шляхів забезпечення балансу між складовими розвитку повинні бути спрямовані зусилля вчених, політиків та громадськості. На сьогодні ж досягнення цілей стало розвинутого вбачається або в економічному зростанні, або в забезпеченні соціальної справедливості, або в збереженні природних ресурсів.

Домінуючою точкою зору серед урядів різних країн та бізнесу залишається розгляд стійкого розвитку в якості винятково економічного зростання. Успішною вважається та держава, що розширяє свою економіку, має здорове населення з довгою тривалістю життя, яке з роками стає багатшим. Зростання вимірюється підрахунком ВВП на національному рівні та продажами та прибутком на рівні компаній, звідси стимулювання ВВП та прибутків є вирішальними пріоритетами національної економіки та політики. Хоча, економічне зростання надає державам більше коштів для стимулювання захисту навколишнього середовища, проте воно може виявитися лише тимчасовим явищем, оскільки призводить до збільшення споживання товарів та послуг, а це, в свою чергу, збільшує споживання ресурсів, в тому числі і енергії.

Розгляд стало розвинутого виключно як екологічного питання також не сприяє впровадженню даної концепції в практику. Орієнтація виключно на збереження природних ресурсів та зменшення їх використання сприяє виокремленню екологічних питань. Уряди часто не розуміють як створити необхідну міждисциплінарну інтеграцію, оскільки сталий розвиток розглядається як окрема проблема екології, а не в якості об'єднаної концепції.

Спроби досягти цілей стало розвинутого через забезпечення соціальної складової також не мали успіху. По-перше, такі цілі як рівність в розподілі матеріальних благ, поліпшення рівня життя населення, належне забезпечення соціальними послугами, участь в політичному процесі всього населення планети є досить утопічними в силу обмеженості природних ресурсів та різного рівня розвитку країн та регіонів. По-друге, орієнтація виключно на забезпечення соціально-духовного розвитку людини, досягнення коеволюції людини та природи без належного забезпечення базових потреб людини в засобах існування не може призвести до реалізації цілей такого розвитку.

Другою причиною недостатнього впровадження концепції стало розвинутого в практику є те, що уряди держав більше декларують прийняття концепції, а не приймають реальні дії з її впровадження. Це також зумовлено фінансово-економічним аспектом та небажанням країн-лідерів світової економіки переходити від традиційної ринкової економіки, орієнтованої на максимізацію прибутку до екологічної економіки, метою якої є отримання прибутку за умови збереження довкілля та його функцій для теперішнього та майбутнього поколінь. Сьогодні саме найактивніші гравці на світовому економічному майданчику є найбільшими забруднювачами і руйнівниками природного довкілля планети [6, с.31]. Наочним прикладом може слугувати Кіотський протокол, який передбачає зобов'язання розвинутих країн зменшити викиди парникових газів в атмосферу. Протокол ратифікували 102 країни, включаючи всі країни ЄС, Японію, Китай та Канаду, проте США, на долю яких припадає від 25 до 35% всіх викидів вуглекислого газу, цього не зробили [7, с.70].

Крім того, велика частка країн не має вільних ресурсів для інвестування в ресурсозберігачі технології та розвитку соціальної сфери. Більшість розвинутих країн (за винятком Швеції, Норвегії, Люксембургу, Данії та Нідерландів) не виконали свої зобов'язання щодо фінансової допомоги та передачі технологій менш розвинутих країнам. В результаті для міжнародної дискусії щодо стало розвинутого стала характерна недовіра між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

Залежно від змін, необхідних в політичних та економічних структурах суспільства, виділяють три підходи в досягненні цілей стало розвинутого:

- 1) через збереження існуючих структур – статус кво;
- 2) через реформи, але без радикальних змін – реформістський підхід;
- 3) через радикальні перетворення – трансформістський підхід [8, с. 41].

Прибічники першого підходу визнають необхідність змін, проте вони не погоджуються з тим, що навколишнє середовище чи суспільство стоїть перед нездоланими проблемами. Регулювання можуть бути здійснені без істотних перетворень в суспільстві та владних відносин. Цей підхід домінує серед представників уряду та бізнесу. Розвиток асоціюється з економічним зростанням, яке розглядається як частина вирішення проблеми. Прихильники даного підходу виступають за зменшення ролі державного регулювання, та визнають, що більша інформатизація, вдосконалені методи керування та нові технології, оперуючи через ринок, сприяють досягненню сталого розвитку.

Прихильники реформістського підходу визнають наявність зростаючих проблем, які є критичними для бізнесу, уряду та суспільства, але не вбачають можливість краху в екологічній чи соціальній системі та не виступають за істотні зміни. Значні зміни в політиці та стилі життя можуть знадобитися в майбутньому, але це може бути досягнуто в рамках існуючих соціальних та економічних структур. Необхідно переконувати уряди, міжнародні організації в необхідності значних реформ за допомогою вагомих аргументів. Основну увагу прибічники даного підходу приділяють технологіям, науці, інформації та реформуванню державного управління. Такі погляди в основному домінують серед науковців та експертів недержавних організацій. Реформісти визнають ключову роль державного регулювання в забезпеченні сталого розвитку, оскільки для руху в даному напрямку бізнес потребує стимулювання та контролю, а також необхідні зміни в оподаткуванні та наданні субсидій.

Трансформісти розглядають проблеми в навколишньому середовищі та суспільстві як такі, що властиві сьогоднішньому суспільству та є результатом взаємодії людини та навколишнього середовища. Вони визнають, що трансформація взаємодії суспільства та людства з навколишнім середовищем необхідна для запобігання криз та навіть майбутньої катастрофи.

На перший погляд найбільш сприятливим та найменш ресурсомістким виступає перший підхід. Проте ринковий механізм не завжди відповідає цілям сталого розвитку, оскільки в його основі максимізація прибутку без врахування наслідків такої максимізації для навколишнього середовища та людини. До того ж нехтування проблемами екологічними та соціальними проблемами сьгодні призведе до збільшення їх вартості в майбутньому. Більш оптимальним та здійснимим є реформістський підхід, але він вимагає значних фінансових ресурсів для розвитку технологій та науки, а також змін в державній політиці, оподаткуванні та наданні субсидій.

Таким чином, для реалізації стратегії сталого розвитку необхідний комплексний підхід, який би передбачав поєднання різних аспектів розвитку (екологічного, економічного та соціального) з тим, щоб вони були здатними ефективно відповідати на виклики сьогодення.

Для цього, перш за все, необхідно зосередитися на пошуку джерел фінансування програм по забезпеченню сталого розвитку. Потрібні зміни в державній політиці, направлені на стимулювання інноваційної діяльності через зміни в кредитній політиці, оподаткуванні та наданні субсидій. Економічне зростання повинно супроводжуватися інвестиціями в ресурсозберігаючі технології, та більш серйозними регулюваннями питань, щодо захисту навколишнього середовища. Створення сприятливих інвестиційних умов також передбачає економічну стабілізацію в окремих державах та світу в цілому, оскільки говорити про масштабні довгострокові інвестиції можна лише за умов стійкої економічної системи.

До того ж забезпечення виконання цілей сталого розвитку передбачає активізацію ролі держави в цьому процесі. Більшість соціальних цілей (освіта, охорона здоров'я, соціальні гарантії) не може бути досягнута через дію ринкового механізму, проте їх досягнення є необхідним для стабільності навколишнього середовища. Оскільки нерегульовані ринки є мінливими та призводять до негативних змін в екології та суспільстві, важливим є державне втручання в економіку завдяки фіскальним, монетарним та іншим інструментам. Ступінь такого втручання може бути різною, проте не має сумніву, що активна роль держави в стимулюванні економічної, екологічної та соціальної стабільності є необхідною.

При впровадженні концепції сталого розвитку необхідно пам'ятати, що сталий розвиток – це, перш за все, справа самих країн. При всій важливості міжнародних аспектів, включаючи і пряму допомогу з боку міжнародної спільноти, впровадження концепції здійснюється на місцях та залежить від стадії розвитку та можливостей самої країни, її державної політики. Так, для країн Півночі пріоритетами є промислова переорієнтація та інтеграції, добровільні стандарти розвитку, контроль над забрудненням навколишнього середовища. Південь значною мірою зосереджується на проблемах свого економічного розвитку, бідності, інвестиціях. Для країни з перехідною економікою актуальними є як зміни в промисловому виробництві, екологізація економіки, так і подолання бідності та покращення рівня життя [9, с. 30].

Надмірне втручання міжнародних інститутів у справи національного розвитку призводять до невдач та ускладнень. Як зазначає Дейлі, міжнародна координація в запровадженні концепції сталого розвитку повинна все більше приймати форми вільного та активного обміну знаннями и все менше форми процентних кредитів [10, с. 9].

Державне фінансування може бути корисним для оптимізації стійких приватних інвестицій, проте

необхідно визнати значну роль приватного сектору в підтриманні сталого розвитку. Фінансовий, технічний та управлінський досвід бізнесу може бути корисним для досягнення сталого розвитку, тому процес такого розвитку повинен бути відкритим для нових ідей та інформації.

Варто також відзначити, що окрім зусиль міжнародної спільноти, держав та підприємств, важливим елементом на шляху досягнення цілей сталого розвитку є зміни в відношенні суспільства та кожної окремої особистості до проблем довкілля, природокористування та власного розвитку. Саме якісні зміни в свідомості людей, спрямовані не на максимізацію прибутку та матеріальне збагачення за рахунок ресурсів біосфери, а на нарощування свого інтелектуально-духовного потенціалу і його реалізацію сприятимуть оптимізації споживання, гармонійному розвитку та збереженню екосистеми.

Висновки. Таким чином, на сьогодні процес становлення концепції сталого розвитку ще не завершився. Вже досягнуто певного успіху в питаннях впровадження цієї концепції, проте більшість питань залишаються невирішеними. А саме: як досягти балансу між економічним зростанням, соціальним прогресом та збереженням сучасного стану навколишнього середовища, з яких джерел повинно здійснюватися фінансування сталого розвитку, хто має відповідати за впровадження концепції в практику?

Для успішної реалізації цілей сталого розвитку макроекономічна політика повинна бути спрямована на економічну стабілізацію та забезпечення соціальних цілей, разом з здійсненням інвестицій в ресурсозберігаючі технології. Дії, по впровадженню сталого розвитку повинні бути диференційовані в залежності від можливостей та особливостей конкретної країни та відображатися не тільки в розробці концепцій та законодавчих актів стосовно даного питання, а й в затвердженні та впровадженні їх в дію. Міжнародна координація повинна бути спрямована головним чином на передачу знань та технологій. Важливим чинником досягнення гармонійного з екосистемою розвитку є усвідомлення ролі людини в цьому процесі, так як саме від неї, її свідомості та дій залежить напрям розвитку та його якість.

Література

1. Сталий розвиток суспільства : [навч. посібник] / А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К., 2011. – 392 с.
2. Сторожук А. Сталий розвиток економіки: історико-теоретичний аналіз / А. Сторожук // Вісник Львівського університету. – 2008. – № 40. – С. 233–237.
3. Drexhage J. and Murphy D. Sustainable development: from Brundtland to Rio 2012 / J. Drexhage and D. Murphy // United Nations Headquarters, New York. – 2010. – р. 1–26.
4. Что такое Рио+20? [Електроний ресурс] // Офіційний веб-сайт ООН. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/sustainablefuture/about.shtml>
5. Україна в глобалізованому світі : зб. наук. праць / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин ; Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського. – К., 2007. – 176 с.
6. Семенюк Е.П. Що заважає практичному втіленню ідеї екологічної конституції землі? / Е.П. Семенюк, Т.Ю. Туниця // Вісник НАН України. – 2012. – № 4. – С. 30–37.
7. Гришин И. Концепция устойчивого развития в контексте глобализации / И. Гришин // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 6. – С. 66–79.
8. Hopwood B. Sustainable development: mapping different approaches / B. Hopwood, M. Mellor and G. O'Brien // Sustainable Development. – 2005. – № 13. – С. 38–52.
9. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетинг. дослідж.) / О.Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП. 2005. – 492 с.
10. Daly H.E. Sustainable development: definitions, principles, policies / H. E. Daly // World Bank, Washington. – 2002, Washington. – р. 1–12.

Надійшла 06.10.2012; рецензент: д. е. н. Тютюнникова С. В.

УДК 330.1

О. В. МІНІНА

Чернігівський державний технологічний університет

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

У статті досліджено основні підходи до визначення сутності економічного простору, виділено територіальний, ресурсний, процесний, інформаційний, системний, інституціональний підходи

The article examines the main approaches to determining the nature of economic space allotted territorial, resource, process, information, system, institutional approaches

Ключові слова: простір, економічний простір, підходи, категорія, сутність.

Вступ

Простір, як відомо, поряд з часом, – одна з форм існування матерії. Крім того, простір – найбільш значущий елемент мовної картини світу, тому однойменний концепт займає вагоме місце в дослідженні

процесів, що відбуваються в суспільстві. Проблема моделювання простору і просторових відносин є однією з інтенсивно розроблюваних останнім часом. Велика кількість робіт присвячена як загальним питанням, пов'язаним з описом категорії простору, так і окремим її аспектам.

Постановка завдання

Сучасна наука приділяє значну увагу дослідженню просторових проблем. Різні аспекти теорії економічного простору знайшли своє відображення у роботах зарубіжних та вітчизняних науковців. Це, зокрема, дослідження Е.Б. Алаєва, Є.Г. Аніміци, О.Є. Бавики, С.І. Бандура, І.К. Бистрякова, О.А. Біякова, М.П. Бутка, Ю.Н. Гладкого, О.Г. Гранберга, А.В. Гульбасова, Р.М. Дошаєва, Б.М. Данилишина, В.П. Кліманова, В.В. Княгиніна, Г.Д. Костінського, Е.Г. Кочетова, П. Кругмана, Є.Є. Лейзеровича, О.О. Логвиненка, Т.В. Пеппи, В.І. Пефтієва, Н.М. Сурніної, В.Д. Уколова, А.А. Урунова, М.І. Фащевського, В.В. Чекмарьова, Л.Г. Чернюк, А.І. Чистобаєва та інших. Однак наявним дослідженням, на нашу думку, не вистачає систематизації, кожен дослідник викладає, в основному, свій погляд або вузький огляд деяких підходів.

Метою даного дослідження є якнайповніше відображення всіх існуючих на сьогодні підходів до визначення економічного простору, їх критичний аналіз.

Результати дослідження

Дослідження генезису теорії економічного простору можна починати з Аристотеля, котрий під простором у філософсько-фізичному аспекті розумів порядок взаємного розташування тіл. Історія філософії дає нам імена давньогрецьких філософів Демокрита та Епікура, що в рамках свого атомістичного вчення розглядали простір як деяку пустоту, в якій атоми утворюють різноманіття фізичних тіл. Подібні погляди у дещо розвиненому вигляді можна бачити у філософських працях Дж. Бруно, Г. Галілея, Р. Декарта. І. Ньютон розглядав простір як універсальну систему відліку, відносно якої відбувається рух тіл. Простір як категорія досліджувався і в працях Х. Гюйгенса, Д. Дідро, Г.В. Лейбніца, які найближче підійшли до матеріалістичного розуміння сутності простору, зробивши висновки, що останній не може існувати поза матерією та матеріальними процесами. В цілому, у філософії склалося розуміння простору як форми буття матерії, що характеризує її протяжність, структурність, співіснування і взаємодію елементів у всіх матеріальних системах [7]. Простір у філософії розглядається як невіддільний від часу, пов'язаний з речами, які конструюють його і організовують структурно, з матерією та її рухом або існуючий окремо, незалежно від матеріальних об'єктів. Лише в період, коли виробляються основи "переднаукової" картини світу, з'являється тенденція трактувати простір як щось відносно однорідне і рівне самому собі в своїх частинах, як те, що вимірюється, і в чому орієнтується.

Як філософська категорія простір і досі не має однозначного тлумачення, однак прийнятним можна вважати визначення, наведене у фізичному енциклопедичному словнику: "Простір – це сукупність відносин, що виражають координацію матеріальних об'єктів, їх розташування один щодо одного і відносну величину (відстань і орієнтацію). Простір виражає порядок розташування одночасно існуючих об'єктів, їх протяжність" [19]. В цілому філософське осмислення поняття "простір" дозволяє з'ясувати його сутність і виділити деякі концептуальні ознаки, такі як перші, найбільш загальні характеристики простору: властивості об'єктів бути протяжними, займати місце серед інших, межувати з іншими об'єктами.

На сьогодні термін "простір" та його похідні набуває все більшого вжитку в економічній сфері суспільного життя. В економічній літературі досліджуються різні види простору: фінансовий, інвестиційний, інноваційний, інформаційний, соціальний тощо залежно від мети дослідження, але, на думку більшості науковців, економічний простір є інтегральним, системоутворюючим по відношенню до перерахованих.

Аналіз існуючих наукових напрацювань дозволяє виділити декілька підходів до визначення економічного простору. Найбільш поширеним, можна навіть сказати домінуючим, на сьогодні є територіальний підхід, в рамках котрого економічний простір виступає як територія, фізичний базис розміщення матеріальних та нематеріальних факторів виробництва. Огляд думок авторів досліджень свідчить, що класичним у рамках даного підходу більшість з них вважає визначення академіка О.Г. Гранберга: "Економічний простір – це насичена територія, що вміщує безліч об'єктів і зв'язків між ними: населені пункти, промислові підприємства, господарсько освоєні та рекреаційні площі, транспортні та інженерні мережі. Економічний простір як ємне поняття має свою щільність, яка визначається природними ресурсами, об'ємом валового регіонального продукту, чисельністю населення, основного капіталу на одиницю площі; територіальну організацію, що характеризується диференціацією, концентрацією, структурою зайнятості за сферами діяльності і за територією, узгодженістю, регульованістю; збалансованість і пропорційність, що включає показники інтенсивності економічних зв'язків між компонентами простору, збалансованістю регіональних пропорцій, рівня розвитку транспортних систем та інженерних споруд, мобільності забезпечення потреб в товарах і послугах" [5, с. 25]. Визначення О.Г. Гранберга вважається найбільш змістовним і ємним щодо відображення сутності територіального підходу.

Що стосується інших дослідників – кожен з них намагається надати специфічних рис поняттю "економічний простір", залишаючи ключовою територіальну. Зокрема, один з провідних російських науковців у сфері регіональної економіки, засновник наукової школи Є.Г. Аніміца під економічним

простором розуміє освоєну частину території, де здійснюється виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів та послуг [1, с. 44]. Є.Ю. Лейзерович взагалі розглядає простір як синонім терміна “територія”, в межах якої “...взаєморозташування будь-яких об’єктів, що тільки виникають, зумовлене попереднім розвитком або набором твердих правил [10, С. 67, 89]. Географічний фактор у визначенні економічного простору є основним і у таких дослідників, як Г.Д. Костінський, Е.Г. Кочетов, Ф.Н. Рянський, С.Д. Валентій та інших. Особливо часто в рамках територіального підходу експлуатується геополітичне розуміння економічного простору, географічні рамки якого у різних дослідників простягаються від єдиного економічного простору до регіонального.

Незважаючи на поширеність територіального підходу у визначенні економічного простору, не меншою є кількість критичних зауважень щодо його спроможності. Визнаючи важливість ролі географічного середовища в економічних і соціальних процесах, обумовленої низьким рівнем витрат, що несуть суб’єкти господарювання при встановленні взаємозв’язків на обмеженій території, деякі вчені вважають спробу розгляду економічного простору за географічними критеріями недолугою, оскільки “у такому випадку саме поняття простору підміняється деякими географічними рамками... Як наслідок, територіальний підхід до економічного простору представляється актуальним у доіндустріальну та індустріальну епохи розвитку суспільства” [3].

Намагаючись уникнути ототожнення економічного простору з територією, деякі дослідники певну земельну територію вважають лінійним об’єктом, а простір – територією, що містить об’єкти, розташовані на її поверхні. На підтвердження цього можна навести думку професорів Ю.Н. Гладкого і А.І. Чистобаєва: “територія слугує лише загальним фоном розташування матеріально-речових об’єктів, та, простіше кажучи, є “порожньою” з точки зору модельних побудов (хоча на практиці, навіть в науковій літературі територія часто ототожнюється з простором). Усі матеріально-речові об’єкти і явища являють собою складові частини геопростору як трьохвимірного утворення. Його специфічність пов’язана з одночасною наявністю якостей перервності та безперервності. Володіючи своїм власним простором, кожен об’єкт виконує певні функції у формуванні ландшафту (або поля) та впливає на інші оточуючі об’єкти” [4].

Ще один підхід до визначення економічного простору прийнято називати ресурсним. На нашу думку, цей підхід має право на існування, оскільки, як зазначає В.В. Радаєв, “економічне може виникати всюди, де люди здійснюють стійкий вибір з приводу використання обмежених ресурсів” [16, С. 32–33]. І, незважаючи на критичні зауваження щодо життєздатності даного підходу, ми схильні підтримати точку зору його прихильників: у визначенні поняття “економічний простір” ключового значення набуває термін “економічний”, який, у першу чергу, пов’язаний з обмеженістю ресурсів і необхідністю здійснення вибору за цих умов з метою задоволення необмежених потреб суспільства. Просторове поєднання ресурсів як основних факторів суспільного виробництва, відносини людей, рухомих користю і вигодою, прагненням задоволення зростаючих потреб, актуалізують науковий пошук у межах ресурсного підходу, в зв’язку з чим вважаємо за необхідне викласти свій погляд. На підтримку ресурсного підходу у визначенні економічного простору можна навести думку лауреата Нобелівської премії з економіки (2008 р.) П. Кругмана, котрий бачить економічний простір як “абстрактний економічний ландшафт динамічного розподілу ресурсів у залежності від кон’юнктури та їхнього місцезнаходження” [21, С. 413].

Розгорнуте визначення зустрічаємо в роботах В.В. Чекмарьова. Під економічним простором ним розуміється “простір, утворений: а) фізичними та юридичними особами (суб’єктами), які для реалізації своїх економічних потреб і економічних інтересів, що виражають ці потреби, вступають в економічні відносини; б) фізичними та нефізичними об’єктами, які є джерелами економічних інтересів і економічних відносин” [20, с. 27]. Джерелами ж економічних інтересів дослідник вважає економічні ресурси. В.І. Пефтієв економічний простір визначає як систему відносин з використання економічних ресурсів [14, с. 34], а І.О. Кучін та І.А. Лебедев – як “...дискретний розподіл джерел сировини, переробних підприємств та ринків реалізації продукції” [9, с. 26].

Так само, як і територіальний, ресурсний підхід досить жорстко критикується науковцями. Право на існування, на нашу думку, має критичне зауваження професора О.А. Біякова, котрий вважає, що в суспільстві з постіндустріальним типом розвитку економічні ресурси в їх традиційному вигляді вже не є ргіте-елементом економічного процесу. Ця зміна характеризується переходом до іншої парадигми розвитку, яка базується не на енергії, а на інформації [3]. Решта авторів пояснює неспроможність ресурсного підходу перевагами інших підходів, не виявляючи і не характеризуючи чітко його недоліки.

Територіальний і ресурсний підходи є основними у визначенні економічного простору, але численна критика їх недоліків породила альтернативні варіанти. Наприклад, О.А. Біяковим пропонується інший методологічний підхід – він називає його процесним, – в рамках якого “економічні явища розглядаються як процеси, зумовлені відносинами економічних суб’єктів” [3]. Іншими словами, в якості системоутворюючого елемента економічного простору професор пропонує розглядати економічний процес, пояснюючи його сутність через призму інституціональної теорії як “відносини між економічними суб’єктами в даному інституціональному середовищі щодо реалізації своїх економічних інтересів, спрямованих на можливі результати спільної діяльності”. Елементами, утворюючими економічний простір, він вважає сукупний економічний процес, економічний час та економічну конкуренцію [3].

Початок XXI століття ознаменувався інформаційним бумом, стрімким поширенням інформаційних технологій, що дозволяють суттєво розсунути рамки будь-якого простору, у тому числі й економічного, і породив інформаційний підхід до його визначення. Цей підхід усуває територіальні обмеження, пояснюючи відносну незалежність встановлюваних взаємозв'язків від фактору територіального розташування суб'єктів господарювання. О.А. Біяков суть інформаційного підходу вбачає в трактуванні економічного простору через інформаційну складову економічного процесу і вважає його лише окремим випадком більш загального процесного підходу [3]. На думку Є.Ю. Іванова, економічний простір формується інформаційними потоками, що циркулюють між господарюючими суб'єктами, і саме вони визначають структуру цього простору [8]. С.І. Парінов вважає, що економічний простір формується суб'єктами господарювання, яких він називає економічними агентами, за рахунок обміну інформаційними сигналами в процесі господарської діяльності [12]. Г. Шібусави взагалі зазначає, що економічний простір може інтерпретуватися як деяка комерційна частина Інтернету, за допомогою якої здійснюється управління потоками вироблених товарів [22]. Бавико О.Є. розглядає економічний простір з точки зору територіального підходу за умов індустріального розвитку, а при переході до постіндустріальної моделі, що супроводжується розбудовою мережевої економіки, пропонує застосовувати інформаційний підхід, оскільки економічний простір набуває якісно нових ознак: "глобалізована інформаційна просторова структура; середовище, що створюється у процесі інформаційної взаємодії суб'єктів економічної діяльності" – і представляє собою "середовище взаємодії між суб'єктами економічної діяльності, що існує у межах процесу транзакційного обміну інформацією та входження в єдину мережеву систему взаємовідносин" [2].

Ряд дослідників розглядає економічний простір через призму системного підходу. Зокрема, професор Н.М. Сурніна, виходячи з таких властивостей економічного простору, як єдність, різноманіття, мінливість, визначає його наступним чином: "ієрархічно організована суперсистема (цілісність), що еволюціонує, циклічно саморозвивається, у кожній частині цієї системи існує інформаційна програма розвитку, яка обумовлює потенційність, наповненість і різноманіття форм її розвитку" [17]. За визначенням В.Ф. Уколова економічний простір є системою існуючих економічних зв'язків, які постійно розвиваються і поглиблюються у процесі взаємного поєднання та доповнення [15]. Системний підхід переважає в роботах Б.М. Данилишина, І.К. Бистрякова, Л.Г. Чернюк, Т.В. Пепа. Зокрема, Т.В. Пепа визначає економічний простір як "складну, динамічну, поліструктурну систему реально існуючих економічних відносин, що постійно розвиваються й забезпечують економічну доцільність сукупності господарських структур у межах певної регіональної системи" [13]. В цілому дослідження Т.В. Пепа відрізняються комплексністю, різнобічністю і фундаментальністю. Він розглядає економічний простір і як однорідне зовнішнє середовище для діяльності економічних суб'єктів і прояву економічних явищ, і як вмістилище речей, і як сукупність різних стадій розвитку регіональних систем – простір як порядок речей [13]. Дослідник не залишає поза увагою і територіальний аспект, зазначаючи, що економічний простір є "складною системою різнопланового характеру, яка має в своїй основі функціонально-відмінні спеціалізовані територіальні частини, що в сукупності складають єдину взаємопов'язану систему" [13]. Однак, критичні зауваження щодо чисто територіального підходу усувають будь-які сумніви відносно поглядів дослідника на сутність економічного простору. На відміну від більшості науковців, Т.В. Пепа акцентує увагу на важливості включення у визначення економічного простору ознаки динамічності – безперервності розвитку: "часова складова і включення її в зміст і склад поняття економічний простір значно підсилює його. Якщо розглядати економічний об'єкт з точки зору протяжності, то правомірно говорити про територіальний аспект, а включення фактору часу зумовлює наявність аспекту просторового [13]. Так само присутнє в його дослідженнях визначення економічного простору як сукупності керованих потоків: "...це також окреслені в територіальному вимірі наявні виробничі, трудові, фінансові, інформаційні потоки, коридори їх просування та центри управління цим процесом" [13].

Останнім часом набуває поширення інституціональний підхід до визначення економічного простору. Так, О.О. Логвиненко під економічним простором розуміє сукупність інституціоналізованих формальними та неформальними нормами та правилами економічних відносин між учасниками – економічними суб'єктами (бізнесом), домогосподарствами, державою – з приводу створення, розподілу та перерозподілу вартості між територіально відокремленими політико-адміністративними утвореннями в процесі використання територіально закріплених економічних ресурсів [11]. А.А. Урунов в рамках своїх досліджень прийняв інституційний підхід, суть якого він зводить до визнання вирішальної ролі інститутів влади в якісному формуванні економічного простору (в межах адміністративних кордонів країни) і під економічним простором розуміє "сферу діяльності економічних агентів і їхніх відносин в рамках функціонуючого інституційного середовища, пов'язаних із задоволенням їх зростаючих потреб" [18]. Навіть О.А. Біяков в межах процесного підходу підкреслює важливість впливу інституціонального середовища: "...економічний простір представляється нам як субстанція, що має власний життєвий цикл, тривалість котрого визначається розвитком інституційного середовища. Підкреслюємо, що мова йде не про стан інституційного середовища на даний момент часу, а про його розвиток, ті тенденції, що превалюють у цьому розвитку" [3].

Висновки

Критичний аналіз існуючих підходів до визначення економічного простору дає можливість не лише зрозуміти його сутність, але й обрати найбільш адекватний в залежності від мети дослідження. Деякі науки не обмежуються аналізом існуючих підходів, а підкреслюють перспективність використання нової методологічної бази дослідження структури економічного простору, розробки сучасних методів вивчення і регулювання просторово-економічних систем, основаних на гнучких комп'ютерних алгоритмах, серед яких, зокрема, найчастіше виділяють методологію фракталів, теорію графів, теорію кластерів.

Література

1. Анимица Е.Г. Пространственно-временная парадигма в социэкономике: региональный аспект / Е.Г. Анимица, В.А. Сухих. – Пермь : Перм. ун-т, 2007. – 342 с.
2. Бавико О.Є. Теоретико-методологічні основи розвитку регіонального економічного простору [Електронний ресурс] / О.Є. Бавико // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1140>.
3. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О.А. Бияков / Мин-во образования Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования “Кузбас. гос. техн. ун-т”. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 151 с.
4. Гладкий Ю.Н. Регионоведение / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев. – М. : Гардарики, 2000. – 384 с.
5. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
6. Дошаев Р.М. Единое экономическое пространство – форма интеграции в условиях рынка : [монография] / Р.М. Дошаев. – М. : Синергия, 2005. – 221 с.
7. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [відп. ред. Мочерний С.В. та ін.]. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
8. Иванов Е.Ю. Неопределенность и информация в экономике / Е.Ю. Иванов // Проблемы принятия управленческих решений : сб. науч. тр. / Алтайский гос. ун-т, 2000. – С. 31–38.
9. Кучин И.А. Фракталы и циклы социальных процессов / И.А. Кучин, И.А. Лебедев // Фракталы и циклы развития систем : материалы пятого Всероссийского постоянно действующего научного семинара [“Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе”]. – Томск : ИОМ СО РАН, 2001.
10. Лейзерович Е.Е. Уровни организации пространства: экономико-географический анализ / Е.Е. Лейзерович // Известия РАН. Сер. геогр. – 1995. – № 2.
11. Логвиненко О.О. Економічний простір в системі категорій інституційної архітекτονіки / О.О. Логвиненко // Вісник Харківського національного університету : збірник наукових праць. Серія “Економіка”, 2008. – № 802. – С. 23–26.
12. Паринов С. К теории сетевой экономики / С. Паринов // Проблемы новой политической экономии. – 2001. – № 1.
13. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України : [монографія] / Пепа Т.В. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 440 с.
14. Пефтиев В.И. К концепции экономического пространства / В.И. Пефтиев // Проблемы новой политэкономии. – 2001. – № 3.
15. Приоритеты управления региональным развитием / под ред. Уколова В.Ф. – М.: Изд-во “Луч”, 2001. – 256 с.
16. Радаев В.В. Экономическая социология : курс лекций / В.В. Радаев. – М. : Аспект-Пресс, 2000.
17. Сурнина Н.М. Пространственная экономика: теоретико-методологическое и научно-практическое исследование : [монография] / Н.М. Сурнина ; Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : УрГЭУ, 2003. – 281 с.
18. Урунов А.А. Оценки качества российского экономического пространства в условиях глобализации экономики : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.14 / А.А. Урунов. – М., 2009. – 192 с.
19. Физический энциклопедический словарь / [гл. ред. А.М. Прохоров, ред. кол. Д.М. Алексеев, А.М. Бонч-Бруевич, А.С. Боровик-Романов и др.]. – М. : Сов. энциклопедия, 1984. – 944 с.
20. Чекмарев В.В. К теории экономического пространства / В.В. Чекмарев // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2001. – № 3.
21. Krugman P. Complex landscapes in economic geography // American Economic Association, Papers and Proceedings. – 1994. – № 84.
22. Shibusawa H. Cyberspace and physical space in an urban economy // Papers in Regional Science. – 2000. – V. 79.

Надійшла 06.10.2012; рецензент: д. е. н. Ільчук В. П.

ОСОБЛИВОСТІ УЧАСНИКІВ СВІТОВОГО АГРАРНОГО РИНКУ

У статті описується можливість сегментування світового аграрного ринку та досліджуються особливості окремих учасників на кожному з виділених сегментів. Виділено роль українських підприємств для кожного випадку.

The article describes the possibility of world agricultural market segmentation and investigates special features of individual participants at each of the selected segment. In each case the role of Ukrainian enterprises is outlined.

Ключові слова: глобальний маркетинг, сегмент, позиціонування, маркетингова політика розподілу, канали розподілу.

Вступ. Проблема динамічної глобалізації ринків ставить як перед спеціалістами з міжнародної економіки, так і перед підприємствами, що бажають брати участь в комерційній діяльності на світових ринках ряд запитань, що потребують розгляду. Зокрема сюди належить необхідність виокремлення особливих рис учасників глобального ринку в порівнянні з учасниками міжнародних ринків. Оскільки світовий аграрний ринок також включений у процеси глобалізації, ця проблема є актуальною для аграрних підприємств-експортерів та транснаціональних корпорацій.

Постановка завдання. Об'єктивна необхідність сегментації зумовлена існуванням різноманітних потреб споживачів одного й того самого товару. Попит на сільгосппродукцію буде суттєво відрізнитися залежно від цілого ряду факторів, незважаючи на стандартизованість самої продукції. Це зумовлено багатоваріантністю використання сільгоспсировини.

Вітчизняні виробники сільгосппродукції, прагнуть здійснювати свою комерційну діяльність не лише локально, але й брати участь у світовій торгівлі. Тому виникає необхідність виокремити сегменти світового аграрного ринку і виявити особливості їх учасників, що дасть можливість сформулювати перспективи виходу українських виробників на світовий аграрний ринок.

Результати. Точних правил та визначених методик сегментації глобального ринку не існує. Кожна фірма залежно від специфічних особливостей товару та інших обставин обирає власні критерії сегментації та механізми моніторингу параметрів сегмента.

Якщо говорити про ринок сільськогосподарської сировини, то базовими критеріями сегментування мають стати наступні: рівень доходів населення; стандарти якості, прийняті на території країни чи об'єднання; традиції споживання; спосіб використання продукції; турбота про здоров'я. В цьому дослідженні пропонуємо обрати ключовим поділ глобального ринку сільськогосподарської продукції на сегменти за способом використання продукції. Інші критерії будуть використовуватися для уточнення характеристик тих чи інших сегментів, а також з метою мікросегментації.

Специфічною рисою сільгосппродукції є можливість її використання у різний спосіб. Виходячи зі сказаного, пропонуємо виділити наступні сегменти ринку сільськогосподарської сировини рослинного походження (рис. 1):

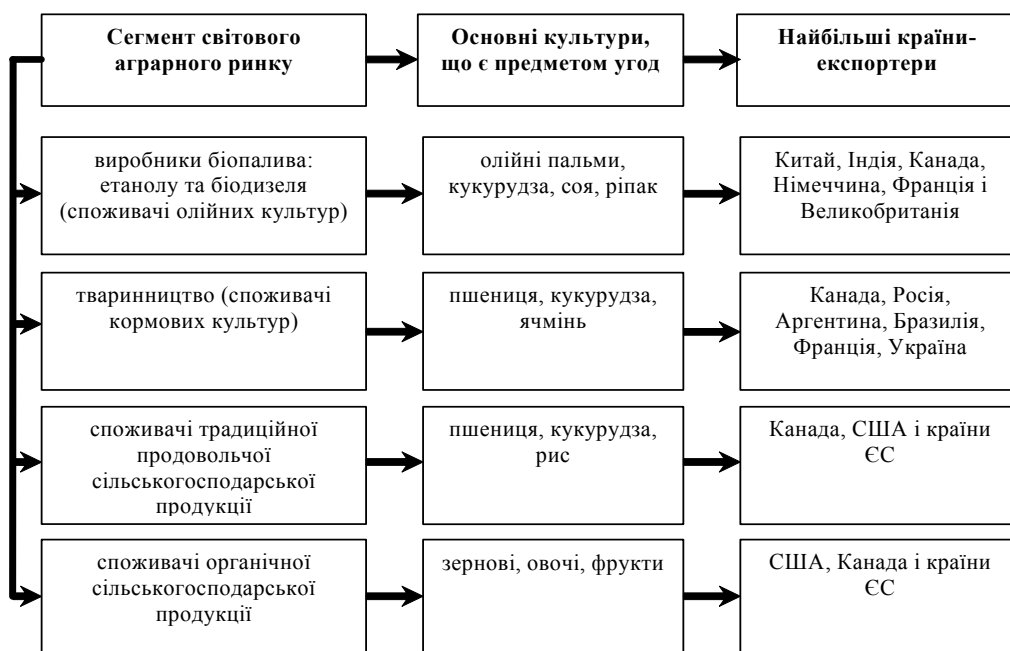


Рис. 1. Сегментування світового аграрного ринку за способом споживання

1. Виробники біопалива: етанолу та біодизеля (споживачі олійних культур).

За прогнозами Об'єднання з економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) [4; 5], обсяги виробництва альтернативних видів палива у світі, зокрема біодизеля та етанолу, постійно зростатимуть. Отже, зростатиме і потреба у сировині, тобто в олійних культурах.

Основними сільгоспкультурами, що вирощуються з цією метою у світі, є олійні пальми, кукурудза, соя і рапс. Українські сільгоспвиробники, що орієнтуються на цей сегмент, зосереджують свою увагу на ріпаку, оскільки в державі діють програми підтримки таких виробників. Основними конкурентами в цьому сегменті будуть Китай, Індія, Канада, Німеччина, Франція і Великобританія. Учасників цього сегменту ринку буде вирізняти увага не на поживних властивостях продукції, а на вмісті олійних частин, які власне і йдуть на виготовлення біологічного пального. Зрозуміло, що оскільки наразі галузь виробництва біопалива є дотаційною, то обсяги попиту будуть значними.

Цей сегмент ринку є особливо динамічним у зв'язку з прямою прив'язкою до ринку традиційних енергоносіїв, зокрема до нафтового. Обсяг попиту на даному сегменті будуть визначати наступні чинники: світова потреба в паливі; ціни на нафту; ступінь загостреності екологічних проблем; рівень державної підтримки проектів з виробництва і застосування біопалива в окремих країнах і підтримка міждержавних об'єднань.

Пропозиція обмежуватиметься потребами підтримки продовольчої безпеки, оскільки розширення посівних площ під олійні культури зазвичай супроводжується скороченням частки продовольчих і кормових культур.

Отже, крім традиційних учасників аграрного ринку, вагомий вплив чинитимуть міжнародні організації, зайняті проблемами продовольчої безпеки, нафтові компанії та уряди тих держав, де ця галузь є дотаційною.

2. Тваринництво (споживачі кормових сільськогосподарських культур).

Розширення попиту на сільгоспсировину у тваринництві пов'язане зі змінами у структурі споживання населення країн, що розвиваються, зокрема Китаю та Індії. Необхідно зазначити, що в цих країнах спостерігається не лише значний приріст населення, але і певні тенденції до підвищення рівня його доходів, що в свою чергу відбивається на зміні структури споживання на користь продуктів тваринництва, як більш цінних. Ця тенденція відбилася на розширенні сільськогосподарського виробництва у галузі тваринництва, що призвело до збільшення обсягів імпорту фуражу. За прогнозами ОЕСР, обсяг споживання фуражного зерна в світі збільшиться на 17,5% протягом наступних 10 років [5]. Основні сільськогосподарські культури, що надходять на даний сегмент світового ринку від українських виробників, – це пшениця, кукурудза і ячмінь. Основні конкуренти Канада, Росія, Аргентина, Бразилія, Франція. Цей сегмент є традиційним для українських сільгоспвиробників. Оскільки відбуваються суттєві структурні зміни в споживанні у зв'язку з підвищенням рівня доходів в азійських країнах у бік продукції тваринництва, то попит на фуражну продукцію також зростає. Ринок розширюється, але на ньому існує гостра конкуренція з традиційними постачальниками кормових культур. Внаслідок цього зростають вимоги до якості цього виду продукції.

Отже, крім традиційних, на цьому сегменті слід розглядати наступних учасників: міжнародні організації зайняті питаннями білетики, європейські об'єднання, що займаються стандартизацією в галузі та пропагандою органічного тваринництва, оскільки вони сприяють підвищенню вимог до кормів і фуражу.

3. Споживачі традиційної продовольчої сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на загальне збільшення площ, відданих під сільгоспугіддя, на глобальному ринку відчувається нестача продовольчої сільгосппродукції. Це пов'язано з кількома причинами. Перша – зростання кількості населення. Друга – збільшення частки олійних культур, призначених для виробництва біологічного палива, у загальній структурі посівів. Ця тенденція пов'язана, перш за все, з державною підтримкою даного сектора сільгоспвиробництва в більшості розвинених країн. Наступна причина – виробництво продовольчої продукції вимагає від виробників більших витрат. І останнє – сільгосппродукція здатна втрачати свої властивості в процесі зберігання і транспортування, якщо не забезпечено належних умов. У структурі українського експорту продовольча сільгосппродукція становить лише 11%. Конкурентами на цьому ринку виступатимуть Канада і країни ЄС.

Структура глобального споживання пшениці наведена на рис. 2.

Як бачимо, частка продовольчого зерна становить більше половини на даний момент і має тенденцію суттєвого зростання згідно з прогнозом до 2018 року у зв'язку зі зростанням загальної чисельності населення.

В умовах суттєво зростаючої пропозиції й зниження цін на світовому ринку саме якість зерна має вирішальне значення, так як ринку потрібне недороге, але якісне продовольче зерно. Згідно зі стандартами, що діють в Україні, продовольчим вважається зерно 3-го і вище класів. Пшениці 1-го класу на товарних біржах України практично не продавали, тож продовольча пшениця цього року складалась лише з зерна 2-го та третього класів. Загалом у структурі експорту пшениці 2011 року продовольча становила лише 11% [1].

Особливої уваги на цьому ринку потребують ЄС і США, що ведуть активну боротьбу стосовно впровадження технологій генетичної модифікації продуктів харчування. Найбільш гостро ця боротьба

розгортається на ринках Східної Азії та Африки і тому інші учасники, бажаючи конкурувати повинні враховувати вплив США чи ЄС переважає в конкретному регіоні.

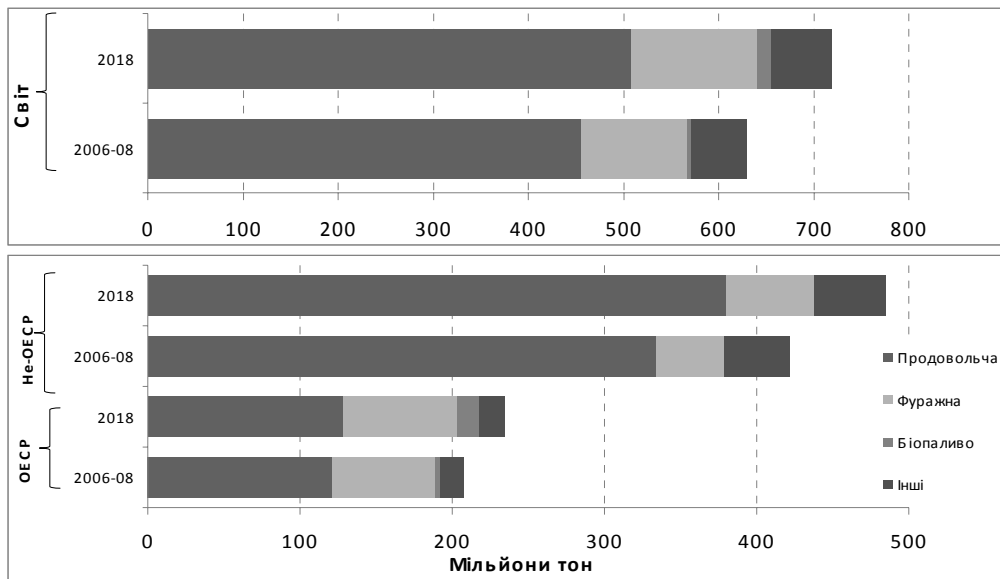


Рис. 2. Структура глобального споживання пшениці, поточна і прогнозована ОСЕР [5]

4. Споживачі органічної сільськогосподарської продукції.

У зв'язку з загостренням питань, пов'язаних з екологічною безпекою, споживачі все ретельніше ставляться до вибору продуктів харчування. Новою тенденцією на глобальному ринку агропромислової продукції є збільшення кількості торговців так званою «органічною їжею» не лише на роздрібному, а й на оптовому рівнях розподілу. Протягом останніх десяти років обсяг світового споживання органічної продукції у вартісному виразі зріс більше ніж у чотири рази (рис. 3, сформовано за даними [2; 3]), і цей сегмент продовжує розширюватись.

Вирощування сільгосппродукції, яка б відповідала вимогам даного сегмента, пов'язане зі значними витратами праці і матеріалів, оскільки органічні способи удобрення ґрунту і боротьби зі шкідниками є дорогими, вимагають більше затрат праці, але споживачі, що належать до даного сегмента, готові платити іноді у кілька разів більше, щоб забезпечити собі споживання екологічно чистої продукції без генетично модифікованих організмів.

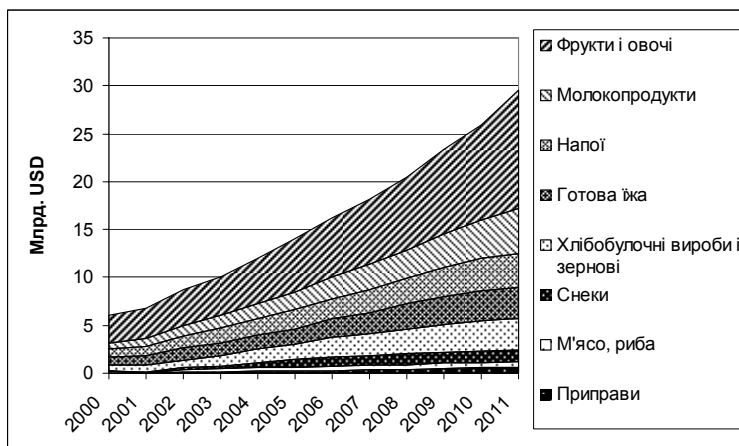


Рис. 3. Динаміка споживання органічної продукції, світ, 2011

Для того, щоб підприємство вважалось таким, що виробляє і реалізує органічну продукцію, воно повинно пройти процедуру сертифікації.

Система сертифікації органічної продукції відрізняється від систем сертифікації якості іншої продукції, оскільки в даному випадку спеціальний аналіз продуктів не застосовується при визначенні походження продуктів однак оцінюють спосіб та весь процес виробництва починаючи від умов довкілля, підготовки ґрунту і закінчуючи постачанням продукції споживачам.

Сертифікація передбачає щорічну інспекцію та проходження сертифікаційної процедури кожного року. Кожен річний цикл виробництва галузі рослинництва перебуває під постійним наглядом сертифікаційної компанії і сертифікат видається на певний об'єм продукції, що вирощений в господарстві органічним методом. В сертифікаті чітко зазначається перелік культур, що вироблені і можуть бути продані як органічні.

Серед дослідників постійно ведуться дискусії з приводу врожайності та прибутковості органічного землеробства. Дослідження, проведені в США в штатах Нью-Йорк і Пенсільванія [3], показують, що в органічних системах землеробства у структурі виробничих витрат основними елементами є витрати на робочу силу і відсоткові платежі за землю. У традиційних фермерських господарствах це мінеральні добрива і насіння. При вирощуванні пшениці витрати (неоплачена праця членів сім'ї фермера, платежі за землю) на 29% вищі у альтернативному варіанті. Однак експлуатаційні витрати (без врахування витрат, пов'язаних з додатковим залученням робочої сили) за тих самих умов вищі (також на 29%) у традиційних господарствах. На таких фермах більш високі витрати пов'язані з мінеральними добривами і пестицидами. Отже, змінюється насамперед не розмір, а структура витрат на ведення господарства.

Вітчизняні підприємства ще мало включені в сільськогосподарську діяльність на цьому сегменті. Але витрати на переключення та період переходу окупуються в межах 2 років за рахунок специфіки попиту і преміальної цінової політики.

Висновки. Отже, зростанню актуальності питання сегментації глобального ринку сільгосппродукції і пошуку власної ринкової ніші для українських підприємств сприяє низький рівень їх концентрації і переважання дрібних і середніх підприємств над великими, з одного боку, і участь в торгівлі на глобальних засадах певної кількості великих транснаціональних корпорацій – з іншого. Вітчизняні аграрні підприємства, намагаючись брати участь у світовій торгівлі, здебільшого беруть до уваги лише традиційних учасників міжнародних аграрних ринків. Проте глобалізація споживання і формування пропозиції під впливом міждержавних об'єднань спричинили появу особливих учасників світового аграрного ринку, вплив яких необхідно враховувати при плануванні комерційної діяльності. На поточний момент українські сільгоспвиробники та трейдери, що ведуть діяльність на території України, працюють в основному у сегменті сировини для тваринництва, а саме продають фуражні зернові, а також частково в сегменті виробників біопалива з продукцією олійних. Таким чином, на глобальному ринку агропромислової продукції сформувався імідж українського сільгоспвиробника як постачальника низькоякісної і, відповідно, низькоартісної продукції.

Література

1. Обзор рынков [Електронний ресурс]. — Режим доступа : sovecon.ru.
2. The Crisis Hits Home, December, 2009 [Electronic resource] // World Bank Group. — 2009. — 65 p. — Mode of access: www.worldbank.org.
3. Watt J. Agricultural Production Survey Frames: Changes over time, issues, and challenges New Zealand Agricultural and Resource Economics Society 2012 Conference, August 26—27 [Electronic resource] // Nelson, New Zealand. — 2012. — 89 p. — Mode of access: <http://purl.umn.edu/96951>.
4. The Law of One Price Over 700 Years / Prepared by Rogoff K., Froot K.A., Kim M. IMF Working Paper, Washington. — Nov., 2001. — 27 p.
5. World agriculture: towards 2015/2030 Summary report [Electronic resource] // Food And Agriculture Organization Of The United Nations, Rome. — 2002. — 106 p. — Mode of access: www.fao.org.

Надійшла 07.10.2012; рецензент: д. е. н. Данилюк М. О.

МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИКЛАДАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

У статті обґрунтована актуальність вирішення методичних проблем викладання бізнес-аналітики у вищій школі. Здійснений аналіз змісту поняття "методика викладання", визначена функція методики викладання і сформульовані її завдання. Зазначена специфіка предмета бізнес-аналітики, вказані вимоги до викладача бізнес-аналітики.

In the article reasonable actuality of decision of methodical problems of teaching of analytic business- intelligence is in higher to school. Realizable analysis of maintenance of concept "teaching methodology", certain function of teaching methodology and her tasks are set forth. The marked specific of object is analytic business-geometry, indicated requirements to the teacher of analytic business- intelligence.

Ключові слова: бізнес-аналітика, методика викладання, засоби учбового процесу.

Постановка проблеми. Нестабільна економічна ситуація змусила директорів підприємств і керівників економічних підрозділів шукати і застосовувати різні способи підвищення ефективності роботи підприємства. Сучасний бізнес не може бути ефективним без пошуку нових можливостей для бізнесу, основою для яких є використання відповідних інструментальних та програмних засобів. Одним з таких способів є впровадження і використання систем бізнес-аналітики (Business Intelligence, BI).

Business Intelligence спрямований на прийняття ефективних бізнес-рішень шляхом використання відповідних аналітичних інструментів, програмних продуктів та технологій збору, зберігання, аналізу даних та забезпечення до них доступу (BI-систем). При цьому такі BI-системи є основним інструментом не лише для великих підприємств, але і також для будь-якого іншого бізнесу. Вони також відіграють ключову роль в процесі стратегічного планування компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розвитку бізнес-аналітики привертала увагу багатьох фахівців, серед яких: В. Ф. Ситник, О. М. Томашевський, А. Коковський, О. Мельник, Черніков, А. Кухар, Р. Верхей, А. Шуклін, Лондон, К. Лондон, Б. Евелсон, Р. Саллам та інші.

Виділення невирішених частин. На сьогоднішній день для ситуації в бізнесі характерні такі ознаки як суттєва конкуренція на ринку і велика залежність від впливу економічних умов. І як наслідок – нестабільність становища на ринку, яка вимагає оперативних і високоякісних рішень менеджерів підприємств. Основою для своєчасного прийняття рішення є повна інформація про стан бізнесу та тенденції розвитку ринку. Управління такою інформацією – процес складний і вимагає комплексного підходу. Підтримка прийняття рішення на сучасному підприємстві є ключовим процесом розвитку бізнесу.

Для забезпечення процесу підтримки прийняття рішень необхідно своєчасно надавати менеджерам достовірну інформацію як про поточний стан справ, так і про можливості на майбутнє. Така інформація повинна бути актуальною і збалансованою. Перераховані вище завдання вирішуються за допомогою продуктів створених на базі платформ Business Intelligence [1].

Формулювання цілей. Мета статті полягає у виявленні основних методичних проблем викладання бізнес-аналітики у вищій школі.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні бізнес-аналітика як навчальна дисципліна викладається у вищих навчальних закладах різного рівня акредитації. До особливостей викладання бізнес-аналітики у вищих навчальних закладах відносяться:

- набуття загальних знань про бізнес-аналітичні системи;
- прояв у студентів здатності мислити стратегічно;
- засвоєння відповідних навичок щодо вирішення різноманітних бізнес-проблем;
- комплексне розуміння систем електронної обробки інформації, інформаційних процесів, інформаційних технологій, електронної комерції.
- розуміння підприємництва та його застосування в діловому світі;
- ознайомлення з можливостями аналізу даних за тривалі періоди часу, з отриманням деталізації «рік-квартал-місяць-день» або «рік-тиждень-день», побудовою звітів в динаміці за декілька місяців або років;
- вміння обробляти за допомогою програмних засобів дійсно великі обсяги даних, в яких швидкість формування звітів у десятки разів перевищує швидкість формування їх в обліковій системі;
- використання можливостей збору даних з декількох облікових систем і баз даних компанії і формування за ним консолідованої звітності;
- майбутній аналітик-економіст має застосовувати гнучкість системи звітів, розглядаючи з будь-якого ракурсу конкретні показники, знаючи як встановлювати будь-які фільтри і угруповання, отримувати розшифровку, опускаючись аж до первинних провадків, «на льоту» змінювати структуру звітів і створення нових звітів.

Основними завданнями при викладанні бізнес-аналітики у вищих навчальних закладах є:

1. Орієнтація на глибоку фахову підготовку при збереженні високого рівня теоретичних знань.
2. Врахування вимог та запитів практики шляхом формування різноманітних видів навчальних програм, що розроблені на основі міжнародного досвіду і отримали високу експертну оцінку вітчизняних та зарубіжних фахівців з обов'язковим застосуванням програмних засобів.
3. Забезпечення чіткої практичної спрямованості навчання, підготовка управлінських кадрів, здатних вести ефективний бізнес, творчо розв'язувати проблеми, що виникають у процесі діяльності компаній та організацій.
4. Оволодіння сучасними інформаційними методиками навчання, які дозволяють забезпечити гнучкість навчального процесу з точки зору місця та часу його проведення, вибору матеріалу і доступності до нього, урахування індивідуальності студента.

Оскільки методика викладання бізнес-аналітики на сьогодні ще не є достатньо розробленим науково-практичним напрямом, є необхідність зупинитись більш детально на її загальній характеристиці.

Термін «методика викладання» використовується у сучасній науці в декількох змістах [2].

Під методикою викладання в найбільш загальному значенні розуміється:

1. Система методів, способів, засобів, форм і прийомів відбору, упорядкування та взаємодії викладача та студента, яка безпосередньо реалізується і в конкретних ситуаціях навчання забезпечує передачу і засвоєння змісту учбового процесу.

2. Нормативна система методів, способів, засобів, форм и прийомів відбору, упорядкування та реалізації педагогічної взаємодії, яка дозволяє найбільш оптимальним шляхом досягнути соціально (професійно) бажаного результату.

3. Наука про цілі навчання, методи, засоби, способи, форми та прийоми відбору, упорядкування та реалізації учбового процесу, який дозволяє незалежно від конкретних учасників та безпосередніх умов забезпечити досягнення соціально або професійно значимого результату.

В своєму першому значенні методика викладання відображає індивідуальну систему дій конкретного педагога, який з багатьох існуючих методів, способів, засобів, форм та прийомів реалізації педагогічного впливу відбирає, упорядковує, організовує з них, такі, які:

А. Ообисто йому відомі. Якщо викладач нічого не знає про певні інформаційні методи, нові програмні засоби та дистанційні форми навчання, то, безумовно, він не буде їх використовувати в своїй роботі. Наприклад, якщо він сам і в школі, і в вузі навчався в умовах фронтальної (загально групової) роботи на основі репродуктивних знань, без використання інформаційних технологій і комп'ютерних програм, він не завжди сам відкриє таку можливість працювати в новому проблемному ключі з окремими студентами або їх категоріями. Або ж інтуїтивно прийде до відкриття відповідної форми і змісту, однак не зможе повністю реалізувати потенційно присутніх їм можливостей.

Б. Уявляються йому найбільш доцільними, тобто такими, які забезпечують найкращий ефект. Це означає, що використання конкретних прийомів, способів, форм в індивідуальних системах діяльності окремих викладачів має не стільки об'єктивний, скільки суб'єктивний характер (а це впливатиме на роботу зі студентами, які добре володіють комп'ютерними технологіями).

В. Якими він безпосередньо володіє в досконалості або засвоїв у такому обсязі, що дозволяє їх використовувати на практиці (проблема власного засвоєння викладачем нових знань та оволодіння новими програмними продуктами).

Безумовно, відсутність навичок роботи з інформаційними потоками і лише на основі традиційних способів і прийомів роботи може привести замість очікуваних до прямо протилежних результатів, а тим більш не дозволить побудувати чітку і упорядковану систему дій.

В своєму другому значенні методика виокремлює всі аспекти, пов'язані з конкретними учасниками педагогічного процесу. Методика викладання в даному випадку буде представлять собою не реальні результати викладання, а оптимальну модель, при реалізації якої будь-який педагог з високим ступенем вірогідності прийде до певних бажаних результатів.

В третьому значенні методика викладання представляє собою область знань, яка використовує практичну діяльність, конкретизує, описує, класифікує, порівнює між собою багатогранні форми бізнес-діяльності, проводить експертизу ефективності використання в ідеальних (потенційно можливих) і конкретних (реально досягнутих) результатах і умовах.

Сутність методики викладання бізнес-аналітики більш чітко розкривається при розгляді її задач і функцій.

Поняття «задачі» і «функції» є в освітній системі не тільки досить близькими, але деякою мірою взаємо-зворотними. Якщо знехтувати формальними законами логіки, то можна визначити, що функції бізнес-аналітики як системи – це ті задачі, які ця система виконує в суспільстві (те, за ради чого вона виникає або створюється і функціонує). Наприклад, основної функцією бізнес-аналітики на підприємстві є пошук нових можливостей розвитку бізнесу на основі масивів існуючих даних та передача даних зацікавленому керівництву для подальшого прийняття ним управлінських рішень. Тоді задачами системи будуть виступати ті дії, які необхідно зробити, щоб система забезпечила виконання свого загального призначення (наприклад відповідних реалізації функцій на підприємстві).

Так, продовжуючи попередній приклад, можна сказати, що завданням бізнес-аналітики є створення реальних можливостей специфічними методиками з застосуванням ЕОМ (а точніше програмно-інформаційними) засобами, щоб забезпечити пошук нових шляхів соціально-економічного розвитку підприємства, та освоєння нових ринків збуту. У даному випадку тавтологія (взаємовиведення понять або порочне коло виведення), яка засуджується формальною логікою, долається тим, що розглядаються різні системні рівні і проєкції. Так, функція як призначення конкретної системи розглядається на рівні більш загальної системи, для існування якої вона необхідна, тоді як завдання є відображенням подій зсередини самої конкретної системи, спосіб її діяльності, спрямований на реалізацію відповідної функції.

Виходячи з сказаного, можна конкретизувати, що функцією методики викладання бізнес-аналітики є забезпечення процесу засвоєння окремими індивідами і групами певної інформаційно-аналітичної галузі знань і людської діяльності, що дозволяє врахувати все розмаїття об'єктивних і суб'єктивних умов перебігу цього процесу із обов'язковим застосуванням різноманітних програмних засобів [3].

На основі цього можемо визначити завдання методики викладання бізнес-аналітики в ВНЗ:

1. Відбір з величезного обсягу матеріалу теорії і практики необхідного і достатнього обсягу і змісту навчального процесу. Під змістом навчального процесу розуміється на рівні:

- теорії – кількість і характер базової інформації;
- практики – кількість і характер процедур, алгоритм дій з вирішення відповідних проблем;
- роботи з відповідною інформацією та програмними засобами – способи й засоби збору, накопичення, упорядкування фактів, явищ, подій та їх концептуального осмислення;
- на рівні оволодіння практичними прийомами роботи – зміст і умови формування відповідних умінь і навичок.

Зміст науки і зміст відповідного навчального предмету не є тотожними. Для того, щоб вирішити проблему відбору необхідного змісту, слід здійснити складну роботу, а саме:

а) охопити аналітичними процедурами всю галузь наукових знань і відповідну практику, яка застосовується на сучасних підприємствах;

б) розглянути їх не з точки зору абсолютної (загальнокультурної або загальнолюдської), а відносної цінності, тобто відповідно до потреб конкретної групи споживачів (підприємств);

в) визначити потенційно можливі часові рамки їх засвоєння, оскільки крім даної науково-предметної сфери той, хто навчається, водночас засвоює інші науково-предметні сфери, а тому не може повністю підпорядкувати свою життєдіяльність лише одній сфері знань і практичних дій.

2. Адаптація відібраної сукупності знань і практичних дій до реальних можливостей того контингенту, котрий буде вивчати цей предмет, і які визначаються:

а) віковими особливостями відповідного контингенту: доступним йому рівнем складності засвоюваного матеріалу, здатністю до здійснення певних навчальних процедур, наявністю базових (загальноосвітніх) знань для вивчення змісту даного предмету, сформованою здібністю до певного рівня узагальнення, наявністю життєвого досвіду, який може бути використаний для ілюстрації знань, що повідомляються, і та ін.;

б) цілями, задачами тієї освітньої системи, в яку включений індивід: так, вивчення бізнес-аналітики для магістрів буде більшою мірою зорієнтовано на самопізнання, саморозуміння, конкретизацію професійних навичок і планів, формування нормативного рівня знань, тоді як для бакалаврів у вищій професійній школі основну увагу буде приділено розкриттю програмно-інформаційних аспектів майбутньої професійної діяльності;

в) специфікою навчального закладу, в котрому проходить навчання; наприклад, увага, яка приділяється вивченню інформаційних аспектів використання ЕОМ при викладанні бізнес-аналітики, значно нижче для студентів-економістів, ніж студентів зі спеціальності економічна-кібернетика, що відображається на відповідних обсягах змісту і учбових годин; зміст підготовки майбутніх економістів, бухгалтерів, фінансистів досить сильно відрізняються між собою, і підготовка за вище згаданими професіями соціоекономічного типу в цілому помітно відрізняється від підготовки технологів, інженерів, програмістів;

г) кадровим потенціалом вищого навчального закладу в цілому і, в першу чергу, викладачами економічних дисциплін, які володіють комп'ютерними технологіями на досить високому рівні, оскільки при відборі навчального матеріалу великий вплив надає суб'єктивний фактор (уподобання і можливості самих викладачів).

3. Організація матеріалу таким чином, що він створює цілісну, концептуально і логічно упорядковану систему, яка поступово розгортається не лише як навчальна інформація, але і пов'язана з нею система практичних дій. Складність такої побудови визначається необхідністю "провести" людину, яка навчається, від майже повного незнання і невміння до необхідного рівня володіння теоретичним і практичним матеріалом для вирішення професійних проблем. Така побудова вимагає:

- вибору вихідної "клітини", яка є генетично вихідним поняттям, що дозволяє логічно несуперечливо вивести всі інші знання. Наприклад, у бізнес-аналітиці традиційно такою "клітиною" є інформація, хоча останнім часом є спроби побудувати нову логіку подання матеріалу, наприклад, на основі вихідного поняття "прогнозування" або "планування" тощо;

- визначення категоріального складу дисципліни, тобто сукупності базових понять, які складають каркас дисципліни і коло яких розгортається вся інша інформація (наприклад, категорії “інформаційний простір”, “ресурси”, “фінансово-статистичний аналіз” тощо);

- визначення співвідношення теоретичного і практичного матеріалу;

- визначення рівня узагальнення і спрямованості матеріалу, тих інтерпретаційних схем, які будуть використовуватись для розгляду конкретних економіко-математичних явищ.

4. Визначення співвідношення аудиторної і самостійної роботи студентів. Це передбачає:

- встановлення обсягу навчального матеріалу, що подається під час аудиторних занять та виноситься на самостійну роботу з програмними засобами за ЕОМ;

- визначення видів аудиторних занять (лекції, семінари, практичні), способів їх організації (фронтальні, групові, індивідуальні), характеру роботи (репродуктивний, пошуковий, творчий);

- визначення видів самостійної роботи (робота з літературою, спостереження, самоспостереження, рефлексивні вправи, вправи на особистісний розвиток, творчі завдання, індивідуальні або колективні проекти тощо).

5. Визначення видів і форм контролю за ефективністю навчальної діяльності студентів.

6. Організація взаємодії викладачів і студентів (концептуальні підстави, наприклад, монологічна чи діалогічна, прийоми і техніки, які це реалізують, вимоги до особистісних якостей, що створюють психологічне підґрунтя для їх здійснення).

Наведені вище узагальнення певною мірою стосуються методик викладання будь-яких дисциплін. Разом з тим бізнес-аналітика як галузь знань і людської практики має власну специфіку, яка обумовлює особливі вимоги до діяльності викладачів. Це зумовлено особливостями як предмету бізнес-аналітика в цілому, так і окремих економічних явищ. Коротко охарактеризуємо найбільш важливі з них.

Отже, специфікою предмета бізнес-аналітика є:

1) існування головного об'єкта – інформації – у множині різних проявів (наприклад, інформаційні дані по підприємству існують водночас в декількох просторах – державному, внутрішньовиробничому, соціальному, природному);

2) багатозмістовність предмета (від елементарного аналітичного сприймання дослідження до актів перетворення однією людиною сфери діяльності підприємства);

3) мінливість – відсутність фіксації в будь-якому стані, відносність будь-якої сталості, яка внутрішньо реалізується через безліч динамічних процесів і тенденцій розвитку на будь-якому підприємстві;

4) полідетермінованість – у будь-якого інформаційного явища або соціально-економічного факту існує складна система детермінант як державного, внутрішньовиробничого, індивідуального, так і соціального рівня;

5) пристрасність – виникнення, і вивчення будь-якого інформаційного факту містить не лише суто пізнавальний аспект, а й ґрунтовну дослідницьку складову, яка стосовно виробничих об'єктів здатна повністю змінити їх природу; це обумовлено тим, що об'єкт аналітичного дослідження є водночас суб'єктом, який активно реагує на впливи, певним чином взаємодіє з наявною економічною ситуацією, характеризується різними станами підприємства в конкретних обставинах, на тих чи інших етапах життєвого розвитку товару, в різні періоди своєї діяльності;

6) “голографічність” – будь-який акт інформаційно-аналітичного дослідження “втягує” в своє існування всі механізми і складові не лише ресурсного потенціалу, а й надбань соціального розвитку підприємства;

7) особистісно-діяльнісна репрезентованість і взаємодетермінованість, тобто існування більш-менш стійких структур особистостей керуючих підприємством, які формуються в аналітичній діяльності і водночас визначають цю діяльність; цю особливість процесу інформаційного управління підприємством можна трактувати і ще ширше, а саме будь-яке явище є водночас і процесом, і результатом, і умовою, і засобом, і структурним елементом, і певним результатом;

8) багаторівневність, що обумовлюється інтеграційними тенденціями, механізмами системотворення, включенням одних і тих же інформаційних даних в численні системи різного рівня інтегрованості на підприємстві, що за механізмом системної проекції може принципово змінювати його власні якості [4].

Отже, методика викладання дисципліни “Бізнес-аналітика” передбачає усвідомлення мети вивчення цієї дисципліни студентами, ознайомлення з навчальною програмою та її змістом, вивчення вимог до застосування методів та форм організації навчально-пізнавальної діяльності студентів.

Висновки. Безумовно, наведені позиції не перекривають всіх особливостей предмету, але вони наочно засвідчують, яка методична відповідальність покладається на викладача бізнес-аналітики. Щоб зберегти ці ознаки, донести їх до свідомості студентів, необхідно таким чином організувати навчальний процес, щоб знання не стали “мертвим вантажем”, а наповнились їх реальним смислом, стали дієвим засобом підвищення ефективності діяльності підприємств. А це можливо за умов високого професіоналізму викладача, його методологічної культури і методичної компетентності, позбавленості від професійних стереотипів, спрямованості на потреби студентів, а не на формальні критерії учбової успішності.

Викладач бізнес-аналітики повинен:

- мати сформовану спрямованість на роботу з людьми;
- вміти працювати в режимі діалогу;
- добре володіти програмними засобами ЕОМ з бізнес-аналітики;
- володіти досконало навичками педагогічного і психоконсультаційного спілкування;
- знати досконало специфіку тієї професійної діяльності, до якої готуються студенти;
- орієнтуватись в широкому спектрі економічних проблем, адже питання, з якими можуть звернутись до цього студенти, можуть стосуватись різноманітних сфер діяльності підприємства.

Підготовка і підвищення кваліфікації таких викладачів – актуальна проблема сучасної вищої професійної школи.

Таким чином, розв'язання завдань щодо підготовки фахівців, які відповідають вимогам сьогодення, безпосередньо залежить від змісту і організації навчального процесу. За таких умов методика навчання предмету бізнес-аналітика набуває важливого значення та стає одним з компонентів професійної підготовки педагога вищої школи, оскільки саме завдяки цій галузі і науки студент може навчитися працювати з навчальним матеріалом, опанувати прийоми і методи формування нових знань та професійних умінь і навичок.

Література

1. Коковський А. Business Intelligence: ще сучасніший ніж 20 років тому / А. Коковський // ІТМ. Інформаційні технології для менеджменту. – 2011. – № 1, 2. – С. 40–44.
2. Коковський А. Business Intelligence: ще сучасніший ніж 20 років тому / А. Коковський // ІТМ. Інформаційні технології для менеджменту. – 2011. – № 3. – С. 44–47.
3. Білан Л. Л. Методика викладання у вищій аграрній школі : [навч. посібник] / Білан Л. Л. — Ніжин : ПП Лисенко, 2010. — 299 с.
4. Білан Л. Л. Система підготовки фахівців-аграрників в Україні (XIX – початок XX ст.) / Л. Білан, С. Білан. – К. : Аграрна освіта, 2011. – 168 с.

Надійшла 07.10.2012; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.

УДК 339.178 : 339.7

О. В. СИСОЄВ

Запорізький приватний класичний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ФАКТОРИНГУ В СВІТІ

У статті проаналізовано сучасний стан факторингу у світі; виокремлено сильні сторони факторингу та недоліки факторингової галузі; показано, що значний інтерес для розвитку факторингу в Україні становить аналіз стану факторингової галузі в Україні в порівнянні з Республікою Польща, Ірландією, лідером галузі – Великобританією та зі всім світом в цілому. Наголошується, що у багатьох країнах світу фінансова операція – факторинг – визнається як надійний засіб фінансування малого та середнього бізнесу.

In the article we have analyzed the world factoring status, isolated the factoring strong points and the drawbacks of the factoring branch. It has been demonstrated that significant interest to the factoring development in Ukraine is the analysis of factoring branch status in Ukraine in comparison to Poland, Great Britain and Ireland being the branch leaders, and to the whole world. It has been underlined that in many countries factoring as a financial operation is considered to be a reliable way of small and medium business financing.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, ринок факторингу.

Постановка проблеми. У багатьох країнах світу фінансова операція "факторинг" визнається як надійний засіб фінансування малого та середнього бізнесу. Після кризових явищ 2008 року на світових фінансових ринках спостерігалась значна стагнація, але вже у 2010 році така фінансова операція, як факторинг, демонструвала значне зростання у світовій економіці [1]. Ця тенденція була підтверджена і в 2011 році, що дає змогу прогнозувати зростання обсягів факторингу і надалі [6].

Факторинг може забезпечити компаніям додаткове фінансування порівняно з традиційним кредитуванням обігових коштів, і в той же час факторингова промисловість, що доведено практикою застосування факторингу, має менший ступінь ризиків. Саме це робить факторинг унікальним фінансовим інструментом і доводить доцільність його використання й заохочення щодо прийняття бізнес-спільнотою, банками і фінансовими установами. У світовій факторингової індустрії є ще потенціал для підвищення темпів росту, але в той же час існують проблеми, які потрібно вирішувати, щоб зберегти позитивну тенденцію зростання. Розуміння закономірностей розвитку світової факторингової індустрії, допоможе усвідомити, як впливає факторинг на розвиток світової економіки та які можуть бути наслідки розвитку цього фінансового інструменту в економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам кредитування діяльності підприємств різних галузей та форм присвятили свої праці вітчизняні дослідники, зокрема: М.І. Крупка, В.А. Лушкін, П.О.

Нікіфоров, І.С. Гуцал, В.В. Корнєєв, Б.Л. Луців, В.В. Гончаренко, С.П. Наливайченко, Л.М. Борщ, С.М. Аржевітін, Н.М. Шелудько, В.І. Савич, О.В. Дзюблюк, О.О. Непочатенко тощо. Моделювання кредитних ризиків банку досліджували О.О. Чуб, Б.Ю. Кишакевич, Н.Р. Швець, О.В. Васюренко, Ю.В. Серік, І.В. Бушуєва тощо.

Слід відзначити, що саме питанням використання факторингу як сучасного фінансового інструменту приділяється значно менше уваги. Дослідження в цьому напрямі започатковані вітчизняними дослідниками, такими як О.М. Ковалюк, О.І. Пальчук, Я.О. Чапічадзе, В.О. Бойко, Н.В. Тараба, В.О. Грицишин, В.П. Богун, О.В. Александров тощо, а також російськими дослідниками: А.Ю. Бурковим, О.В. Нікіфоровим, С.Ю. Курбатовим, Д.Є. Колобановим, М.Д. Чижем тощо.

Незважаючи на існуючі доробки вчених, дослідження сучасного стану факторингу в світі та адаптації міжнародного досвіду до реалій України залишається актуальним завданням.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану факторингу в світі та виявлення на його основі проблем і перспектив розвитку цієї фінансової послуги в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зробити кількісний аналіз факторингової індустрії, у першу чергу, можливо спираючись на дослідження факторингових асоціацій, які постійно проводять моніторинг ринку та оцінюють його.

У 1960 році з'явилася перша факторингова асоціація – International Factors Group (IFG), яка на сьогоднішній день об'єднує 157 компаній більш ніж з 60 країн світу [1]. У межах асоціації була розроблена електронна система передачі інформації між факторинговими компаніями для швидкого оперативного оцінювання кредитоспроможності дебіторів по всьому світу, встановлення кредитних лімітів і моніторингу за станом поставок і платіжною дисципліною покупців.

У 1968 році була організована Factors Chain International (FCI), яка на сьогоднішній день об'єднує 252 члени з більше ніж 66 країн світу. Як і IFG, вона розробила свою систему передачі даних.

Зростання обсягів ринку на початку століття супроводжувалося, насамперед, завдяки розвитку законодавчої бази як на національному, так і на міжнародному рівні. Основним документом, який містить поняття факторингу, зокрема міжнародного факторингу, є Конвенція УНІДРУА "Про міжнародний факторинг" (UNIDROIT Convention on International Factoring). 31 січня 2002 Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію № 56/81 про регулювання переуступки дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Діяльність в рамках міжнародного факторингу також регулюється "Правилами міжнародної факторингової діяльності" (GRIF – General Rules for International Factoring), які прийняті членами FCI і IFG.

Відповідно до даних IFG в 2010 році, загальний оборот світової індустрії факторингу досяг рекордного обсягу майже 1,364 трильйона євро [1]. Ця цифра представляє собою загальну суму заборгованості, яка була прийнята факторинговими компаніями і факторинговими підрозділами банків у 2010 році. У порівнянні з 2009 роком це означає вражаюче зростання на 21%. Крім того, зростання факторингу протягом останніх 30 років поступово випереджало зростання світової економіки.

Слід зазначити, що у світовій факторинговій індустрії визначається показник під назвою «проникнення факторингу у ВВП» [2]. Цей показник розраховується як відношення факторингового обороту до ВВП та дає змогу оцінити відносну важливість факторингу у фінансових системах різних країн світу або взагалі на окремих ринках.

За даними факторингових асоціацій у 1980 році загальний обсяг факторингових операцій у світі складав 50 мільярдів євро, або менше 0,5% світового ВВП. У 2010 році він досяг рівня близько 3,5% світового ВВП. Це підтверджує збільшення впливу факторингових операцій на світову економіку в цілому.

Близько 75% глобального обороту факторингових операцій сьогодні зосереджено в Європі, зокрема в країнах Європейського Союзу, хоча спостерігається і швидке зростання обсягів факторингових операцій в Азії. Вважають, що таке розширення факторингових операцій істотно вплине на розподіл економічного впливу в найближчі роки.

Якщо проаналізувати історію факторингу, то можна зробити висновок, що європейський факторинг почав розвиватися до 50–60 рр. ХХ ст. У цей час в Європі по ряду товарних груп став формуватися стійкий «риниок покупця», на якому посередники, які самі визначали основні умови угод, наполягали на використанні розстрочки платежу. Такі ж самі явища можна було спостерігати і в Україні на початку ХХІ століття. Багато хто з виробників та посередників відчував нестачу вільних грошових коштів і намагався спочатку продати товар кінцевому споживачеві (або перетворити закупулену продукцію в кінцевий продукт), а потім розплатитися з власними постачальниками. Таким чином, вони набагато охоче користувалися не банківським, а комерційним кредитом. При цьому постачальники самі відчували брак оборотних коштів, а тому часто не могли надати відстрочку платежу. Це й призвело до використання такого інструменту як факторинг.

Протягом усієї своєї історії ринок факторингу динамічно розвивався. Економічні кризи з 60-х рр. до початку нового століття, практично не вплинули на темпи приросту обсягу ринку, який протягом 1995–2005 рр. сягав 10% на рік. Слід підкреслити, що поряд зі зростанням обороту відступленої факторинговим компаніям дебіторської заборгованості, розвивається і продуктивний ряд: неухильно розвивається комплексне обслуговування клієнтів, включаючи факторинг з регресом і без нього, міжнародний факторинг

та дисконтування рахунків. Збільшується і кількість галузей, які використовують механізм факторингу. Тому на сьогодні перше місце по розвитку факторингу займає Західна Європа, і проникнення факторингу в ВВП на ринку факторингу в Європі складає в середньому до 8% ВВП.

Підкреслимо, що найбільшими ринками факторингу залишаються п'ять давніх європейських ринків, а саме у відсотках до загальносвітового обсягу факторингу: Велика Британія та Ірландія (16,9%), Франція (11,2%), Італія (10,5%), Німеччина (9,7%) та Іспанія (8,3%) [1].

Щодо азіатських ринків, то послуга факторингу є для них новою [4]. Разом з тим, в умовах збільшення впливу азіатського ринку на світову торгівлю та переходу до «ринку покупця», факторинг як фінансовий інструмент став органічно вписуватися в азіатські економіки. Обсяги факторингових операцій в Азії складають приблизно 9% від загальносвітового обороту, найбільш стрімке зростання у використанні факторингу демонструє Китай.

Щодо інших частин світу, то показники частки обсягів факторингових операцій розподілилися наступним чином: в Південній Америці – 6%, Північна Америка – 4%, Австралії та Нової Зеландія – 3%, а Африка і Близький Схід – 2% від загальносвітового обсягу факторингових операцій (рис. 1).

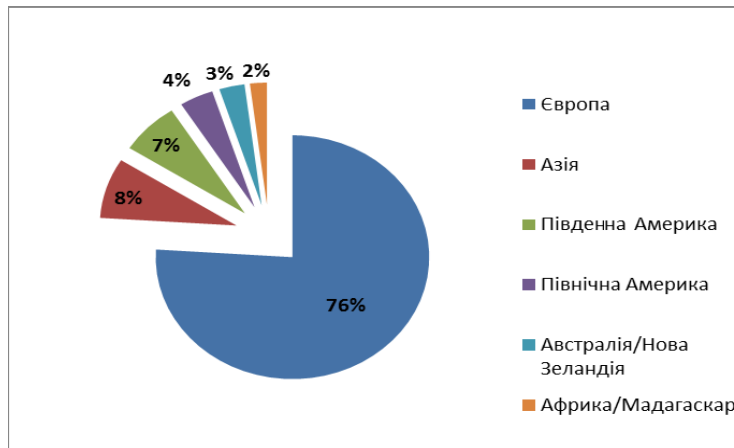


Рис. 1. Сегментація світового ринку факторингу

Щодо низьких показників обсягів факторингу в США, то це пояснюється тим, що дебіторська заборгованість північноамериканського фінансового ринку здебільше з факторингу перетворилася на кредитування під заставу дебіторської заборгованості (asset-based lending) [3]. Щодо Австралії та Нової Зеландії, Африки і Близького Сходу, то можна зазначити, що в цих частинах світу невикористаний потенціал для факторингу є величезним, і не буде дивом, якщо африканський факторинг стане одним з двигунів зростання промисловості протягом наступних десяти років.

Вище була зазначена важливість такого показника як проникнення факторингу до ВВП. Цей показник збільшився у світовій економіці з 3,02% в 2009 році до 3,48% в 2010 році [5; 1]. Якщо проаналізувати відношення факторингових операцій до ВВП, то лідерами у 2010 р. були Кіпр (20,31%), Португалія (17,66%), Великобританія (14,25%), Чилі (12,47%) і Швеція (9,61%). На рис. 2 показано рівень проникнення факторингу в ВВП у різних країнах світу. Низький рівень означає, що обсяги факторингу по відношенню до ВВП не досягають 1%, середній – до 10%, високий – більше 10%.

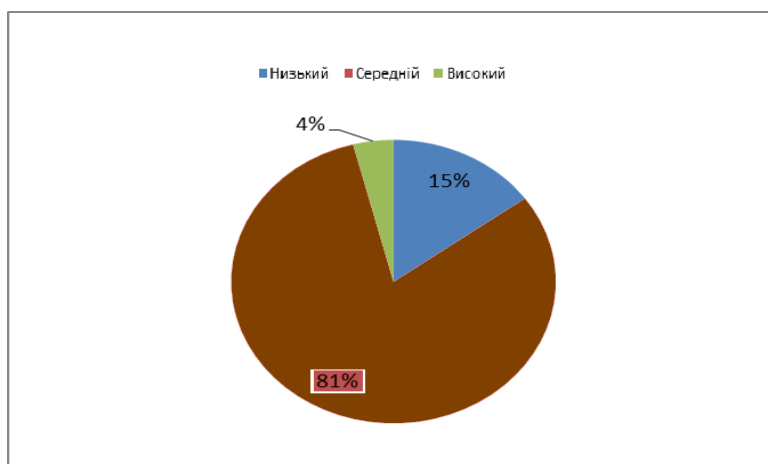


Рис. 2. Розподіл частки країн світу за рівнем проникнення факторингу до ВВП

За даними факторингових асоціацій в 2010 році в світі було створено 36 з 73 нових факторингових підприємств, які класифікували себе за типом: 14 (39%) були структуровані як підрозділи банків, 5 (14%) – як дочірні підрозділи банків, а інші 17 (47%) були незалежними компаніями.

Факторинг з регресом складає приблизно 46% від загальної кількості зареєстрованих факторингових угод. Угода про факторинг з правом регресу відрізняється від факторингу без права регресу тим, що факторингова компанія не страхує кредитний ризик, який продовжує нести постачальник. Це означає, що компанія має право повернути постачальнику боргові вимоги на будь-яку суму, не оплачену клієнтами протягом визначеного терміну. Факторинг без регресу становить 33%, а факторинг з обліком рахунків-фактур, без надання фінансування відповідно 22% від світового обсягу факторингових операцій. Щодо обсягів міжнародного факторингу, то експортний факторинг складає 15%, а імпорт-факторинг – 2% від загального обсягу.

Середній річний обсяг факторингових операцій в світі на одного клієнта склав у 2010 році 3,1 мільйони євро, що ще раз підтверджує, що цей інструмент найважливіший в національних економіках для фінансування бізнесу малих і середніх підприємств [1].

Заслуговує на увагу і соціальний вплив факторингової індустрії. Сьогодні у світі близько 3200 активних постачальників факторингових послуг, які в кінці року прийняли дебіторської заборгованості на суму біля 166 мільярдів до 434 000 дебіторів. Також підкреслимо, що у факторинговій індустрії сьогодні працюють близько 35000 співробітників.

Разом з тим слід зазначити, що за даними IFG в середньому в національних економіках факторинг зосереджено в п'яти найбільших факторингових компаніях, які займають в середньому 87% національного ринку. З цих топ-5 компаній 38% є дочірнім банком і 35% припадають на відділи банку, тобто в наданні послуг факторингу домінують банки.

Порівняльний аналіз стану факторингових операцій в Україні та Республіці Польщі з лідерами галузі – Великобританією та Ірландією, та зі всім світом в цілому (табл. 1), дає можливість зробити висновок, що відношення обсягів факторингу до ВВП є дуже низьким, що з однієї сторони є показником низького розвитку факторингового бізнесу, а з іншого вказує на те, що українська економіка не використовує потенціал факторингу для прискорення руху грошових коштів в економіці. Слід зазначити, що зниження ВВП у Польщі та у Великобританії теж мало місце в 2010 році, але як видно з наведеної табл. 1, обсяг факторингових операцій зростає, тому що цей механізм є досить ефективним для подолання кризових явищ та прискорення руху грошових коштів для середнього та малого бізнесу.

Незначна кількість клієнтів факторингових компаній, а саме 236, вказує на те, що українські компанії, не повною мірою орієнтуються, як застосовувати інструмент факторингу. Зростання кількості компаній, які надають послугу факторингу (більш ніж на 200% з 2009 по 2010 рік), вказує на значну кількість гравців на українському ринку факторингу, але, слід зазначити, що в порівнянні з лідером галузі, ефективність діяльності цих гравців більш ніж низька.

Таблиця 1

Порівняння основних показників розвитку факторингової галузі в Україні, деяких країнах світу та в світі в цілому

Показники розвитку факторингової галузі \ Країна	Україна	Польща	Великобританія та Ірландія	Загалом у світі
ВВП 2009 р., млн євро	125834	367664	2042425	37356701
ВВП 2010 р., млн євро	97540	313490	1613260	39138654
Кількість компаній, 2009 р.	20	19	70	1728
Кількість компаній, 2010 р.	70	13	70	3271
Обсяг факторингових операцій, 2009 р., млн євро	530	11997	215436	1126888
Обсяг факторингових операцій, 2010 р., млн євро	553	15310	229840	1363826
Проникнення в ВВП, 2009 р.	0,42%	3,26%	10,55%	3,02%
Проникнення в ВВП, 2010 р.	0,57%	4,88%	14,25%	3,48%
Загальні активи, млн євро	68	1914	17390	165778
Кількість клієнтів	236	3210	41511	434441
Кількість дебіторів	н/д	78943	н/д	4053245

Висновки. До сильних сторін факторингу, перш за все, слід віднести: його постійне зростання, більш швидке ніж світова економіка; постійний зростання показника відношення обсягу факторингових

операцій до ВВП. Існує значний потенціал зростання факторингу на ринках, що розвиваються. Також, сильною стороною факторингу є те, що цей фінансовий механізм визнано відмінним рішенням для фінансування малого та середнього бізнесу, а також для забезпечення більшої гнучкості у фінансуванні, ніж традиційні банківські кредити. Разом з тим, не можна не зазначити наступні недоліки: у факторинговій галузі, існують величезні відмінності в правовому середовищі, термінології тощо. Значний інтерес для розвитку факторингу в Україні становить аналіз стану факторингової галузі в Україні в порівнянні з Польщею, лідерами галузі – Великобританією та Ірландією, та зі всім світом в цілому.

Література

1. IFG Global Industry Activity Report [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://www.ifgroup.com>.
2. Salinger Freddy. Factoring: The Law & Practice of Invoice Finance / Freddy Salinger. – [3d edition]. – London : Sweet & Maxwell Ltd, 1999. – 425 p.
3. Tatge David B. The History of Factoring. 2011 supplement to American Factoring Law / David B. Tatge, David Flaxman, Jeremy B. Tatge. – BNA Books, 2009; Supplement 2011. – 226 p.
4. Timmermans E. The World in factoring in 2010 / Erik Timmermans // Secretary General International Factors Group (IFG). – July 10, 2011.
5. Worldwide factoring report 2009 // Business Money. – December 2009. – P. 40–54.
6. Worldwide factoring report 2011 // Business Money. – December 2011. – P. 42–48.

Надійшла 08.10.2012; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 334.72:378

Г. О. УС

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, м. Черкаси

УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ У ПРОЦЕСАХ ОБМІНУ ЗНАННЯМИ

Стаття присвячена питанням побудови моделей управління інформаційними потоками у процесах обміну знаннями, проблемам сприйняття знань та трансформації цих потоків відповідно ментальному стану користувачів.

Article is devoted to building models of information management in the process of sharing knowledge, perception of the problems of knowledge and transformation of these flows in accordance with the mental state of users.

Ключові слова: обмін знаннями, системи управління знаннями, адаптивне управління.

Постановка проблеми

Основними функціями системи управління знаннями (СУЗ) вважаються [1] збереження та передачу професійного досвіду і знань; виявлення знань експертів; різке скорочення часу на пошук інформації; стандартизацію та уніфікацію процедур і технологій. СУЗ трактується [2] як сукупність процесів, які керують створенням, розповсюдженням, обробкою та використанням інформації. Існують перепони, що заважають, гальмують процеси управління знаннями в суспільній діяльності протягом їх життєвого циклу. Об'єднаємо такі завади поняттям «інформаційний бар'єр». Один з них утворився стихійно внаслідок «інформаційного вибуху», який перейшов у стан перманентного. Індивід вже не має можливостей повноцінних відношень з навколишнім інформаційним середовищем [3]. Інтенсивне використання інформаційних технологій змушує вирішувати проблему уникнення інформаційного перевантаження, суть якого полягає в тому, що кількість інформації перевищує об'єктивні можливості її сприйняття людиною. Тому в системах управління знаннями необхідно створювати умови та технології, що забезпечують ефективність операцій зі знаннями працівниками підприємств. Одним з таких рішень є введення до системи управління знаннями засобів представлення знань різними формами у відповідності з когнітивними перевагами персоналу чи слухачів в умовах навчання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми сприйняття знань та фактори, що впливають на його ефективність досліджувались в межах кількох наукових напрямів. Відомі класичні роботи з проблем утоми людини [4], а також імітаційне моделювання феномену уваги з використанням ПЕОМ [5]. Дослідження систем моніторингу в економічних системах здійснено в [6], у тому числі запропоновано предметно-об'єктно-функціональну класифікацію систем моніторингу та блочно-етапну технологію побудови систем моніторингу. Менше відомо досліджень про механізми впливу на характеристики інформаційного потоку на адресу користувача на основі результатів моніторингу. У компанії Hewlett-Packard працюють над проектом протидії інформаційному перевантаженню через попередню обробку неструктурованих даних [7]. Досліджуються можливості створення текстів, що впливають на ефективність сприймання наперед визначеної інформації в текстах [8]. Когнітивні моделі представляють інформаційні перетворення пізнавальних процесів людини ("когнітивний"

означає "пізнавальний") як неперервну процедуру від «входу» до «виходу» системи, подібно технічним системам: послідовно проходячи через різні блоки, сигнал змінює свої параметри, набуваючи на виході потрібного вигляду. Класичне уявлення виходить з твердження, що різні підсистеми інтелекту використовують різні мови [9–11].

Адаптація до користувачів мультимедійних додатків може досягатися простими засобами вибору самим користувачем найбільш бажаної форми представлення інформації [12].

Нерозв'язані раніше частини задачі

У галузі теорії і практики побудови систем управління знаннями підприємств та закладів освіти залишаються невирішеними питання створення компенсаційних механізмів для впливу на інформаційні потоки у процесах сприйняття знань. Завдання управління такими потоками в людино-машинних системах вирішені тільки частково, наявні адаптивні програмні засоби визначають точки входу в навчальний контент залежно від рівня знань (В.І. Гриценко). Належність до когнітивного типу користувача визначається прикладними програмними засобами (R. Riding). Окремі реалізації альтернативного представлення інформації використовуються для впливу на споживача через текстові повідомлення (рекламна діяльність).

Формування цілей статті

Метою дослідження є побудова моделей управління інформаційними потоками у процесах обміну знаннями, що використовуються персоналом підприємств та в освіті для трансформації цих потоків відповідно поточному ментальному стану користувачів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління знаннями в структурі управління вищим навчальним закладом має два основних контури – управління знаннями студентів та управління знаннями, що використовуються для управління знаннями першого контуру. На рис. 1 надана концептуальна модель системи управління ВНЗ, яка передбачає наявність бізнес-процесів впливу на інформаційні потоки, що є засобами трансферу знань. Представлена підсистема управління знаннями (бізнес-процесами) усієї системи керування знаннями навчального процесу та забезпечувальних функцій (методична діяльність, наукова робота, власне навчання та ін.). Механізми управління інформацією теж відносяться до підсистеми управління; вони мають функціонувати на основі моделей внутрішнього та зовнішнього середовища (студенти, вимоги, тьютори, персонал та ін., на рисунку відсутні, їх потрібно мати на увазі). До цих моделей належать також моделі представлення знань на носіях та знання людей-учасників СУЗ.

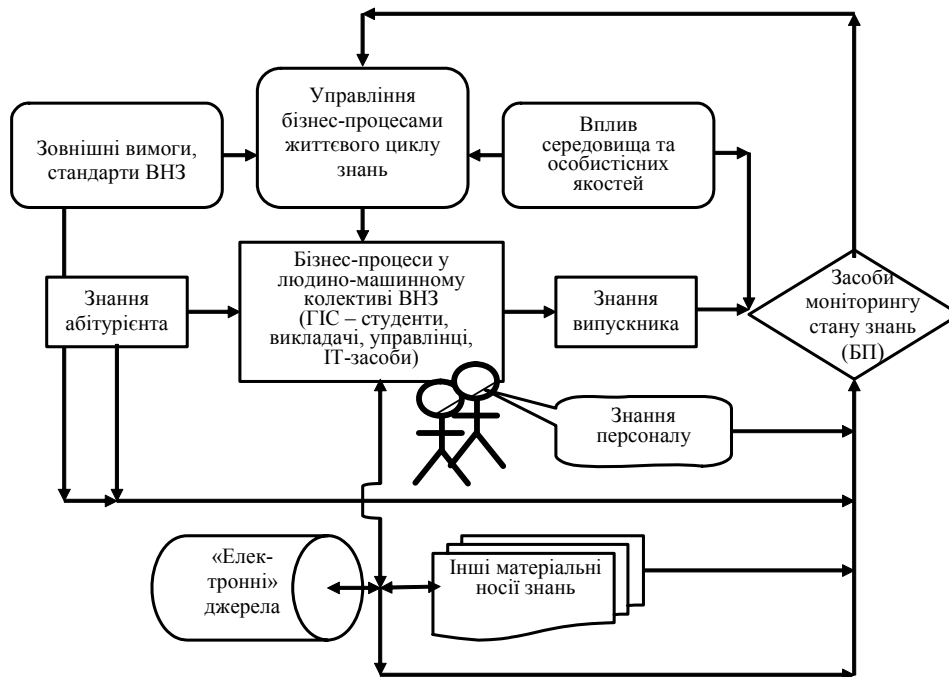


Рис. 1. Модель системи управління знаннями ВНЗ з адаптивними механізмами

Завдання адаптивного управління в економіці вже тривалий час є актуальним не тільки для управління знаннями та інтелектуальними ресурсами. Дослідження переваг та особистісних характеристик, на яких ґрунтуються організаційні та інші механізми адаптації, необхідні в теорії суспільного вибору для аналізу політичних інститутів, або в парадигмі «клубної економіки» для диференціації агентів за потребами щодо товарів, послуг та політичних об'єднань.

Когнітивна наука, керуючись фактами та результатами тисяч досліджень, напрацювала концепти і теорії та впровадження результатів у практику. Дженкінс і Далленбах (Jenkins and Dallenbach, 1924) у своїх

експериментах пропонували двом групам людей вчити десять списків з текстами тверджень, що не мали сенсу: одній групі пізно на ніч, а іншій – рано вранці. Нічних досліджуваних будили через 1, 2, 4 та 8 годин і тестували на відтворення; також їх тестували одразу після заучування. Денних досліджуваних повертали в лабораторію для тестування через такі ж інтервали, що і нічних, але вони виконували свою звичайну денну роботу. В обох випадках відтворення погіршувалося з часом. В умовах, що допускають значну інтерференцію (тобто активний стан), забувалося більше. Отже, забування більше пов'язане з впливом інтерференції, ніж просто з затуханням у часі.

Інструкції та ситуативна інформація можуть впливати на розуміння тексту. В експерименті під назвою "мільна опера" Оуена та ін. (Owens, Dafoat and Bower, 1977) пропонували слухачам прочитати розповідь про водного лижника та водія його човна. У групі з однієї половини слухачів перед розповіддю читали ввідний уривок, складений так, щоб схилити читача до ототожнення себе з воднолижником, а в групі з іншої половини – уривок, що схиляє до ототожнення себе з водієм човна.

Слухачі, зорієнтовані до позиції воднолижника, частіше описували його помилки. Слухачі, схилені до позиції водія човна, частіше вважали, що винен лижник. Ця тенденція приписувати вину "іншому" і вважати невинним "себе" демонструє, як інформаційний контекст може впливати на розуміння текстового матеріалу.

У часто цитованому дослідженні Р. Андерсена (R. Anderson, 1978) слухачів просили прочитати розповідь про будинок багатой сім'ї з позиції а) очікуваного покупця будинку і б) з позиції злодія-зломщика. Було описано багато деталей будинку і його інтер'єру. Оцінка важливості цих елементів, і те, які саме деталі запам'яталися, передбачувано залежали від точки зору читача: потенційні злодії концентрувалися на цінній здобичі, а потенційні покупці дому – на його стані.

Отже, ці експерименти свідчать, що контекстуальна інформація, що активує конкретний тип схеми, впливає на розуміння і кодування текстового матеріалу [13]. Такий підхід розглядає навчання з точки зору процесу інформування, де слухач використовує різні типи пам'яті під час навчання. У процесі засвоєння інформація змінюється, щоб відповідати існуючим у людини пізнавальним структурам.

На рис. 2 наведено етапи управління характеристиками потоку даних для побудови адаптивних інформаційних технологій на основі інформації, що формується етапами бізнес-процесів моніторингу стану в СУЗ. Управління формою декларативних знань, що надаються користувачам систем підтримки прийняття рішень або користувачам, що вчаться (сприймають нові знання від системи), реалізується в інформаційних технологіях комунікативними засобами діалогової машини ДМ1 для сценарного діалогу. Для вибору форми представлення обирається відповідний сценарій. Нами створено програмний засіб для автоматизації побудови елементів сценаріїв, що інтерпретують знання про предметну галузь у форму схеми на основі онтологічного опису (мережі понять). Схема є однією із форм представлення, найбільш ефективною для сприйняття користувачами з когнітивним стилем «аналітичний-образний».

На схемі рис. 2 субпроцеси (етапи) управління адаптивними механізмами побудовані за аналогічними методичними та організаційними рішеннями архітектури СУЗ щодо етапів моніторингу. Субпроцеси моніторингу забезпечують збір даних про ментальний стан кожного агента та зберігаються відповідними агентами СУЗ у корпоративній базі даних як моделі даних студента, персоналу, тьюторів чи експертів (фігура № 13 на рис. 2).

Процедури адаптації для передавання знань агентам-користувачам використовують сценарії взаємодії двох типів: наперед створені експертами апріорні (фігура № 3) та динамічні (фігура № 10), що формуються агентами (№ 1) як логічний умовивід на основі моделей предметних галузей, з корпоративної бази знань (фігура № 12). Динамічні сценарії застосовуються для формування та поповнення корпоративної бази знань (асиміляція).

Адаптивні субпроцеси реалізуються таким чином.

Для персоналізації форми представлення знань (схема – рисунок – текст – звук, фігура № 4) тьютор виготовляє відповідні версії навчального контенту, що розміщуються в електронній бібліотеці СУЗ ВНЗ. У процесі навчання студенту-агенту пропонується версія контенту, що відповідає його перевагам щодо сприйняття (кодування) інформації. Зауважимо, що перспективні дослідження у галузі представлення знань забезпечать автоматичну побудову відповідних ментальним особливостей форм представлення знань з єдиного джерела, у відповідності з гіпотезою Ноама Хомського про існування глибинного представлення знань в інтелекті людини [14], на основі якого формуються варіативні продукції цих знань для спілкування.

Адаптація до можливостей щодо швидкості (темпу) сприйняття знань реалізується агентом СУЗ, що входить до складу засобів дистанційного навчання (в СУЗ Східноєвропейського університету) автоматично в управлінні кількістю елементів тексту чи зображення на моніторі, що надається агенту-студенту (слухачеві, фігура № 5).

Адаптивне управління текстовим потоком декларативних знань здійснюється двома альтернативними способами. Перший – тьютор виготовляє кілька версій текстового представлення предмету, кожний з яких відповідає перцептивному типові «кінестетик», «дігітал», «візуаліст», «аудіо-тип» (класична типізація) або типізації М.А. Холодної [15]. Другий передбачає створення програмних агентів, що трансформують тексти автоматично залежно від перцептивного типу. Такі ІТ-засоби ще не створені, це завдання можуть вирішувати тільки агенти-люди.

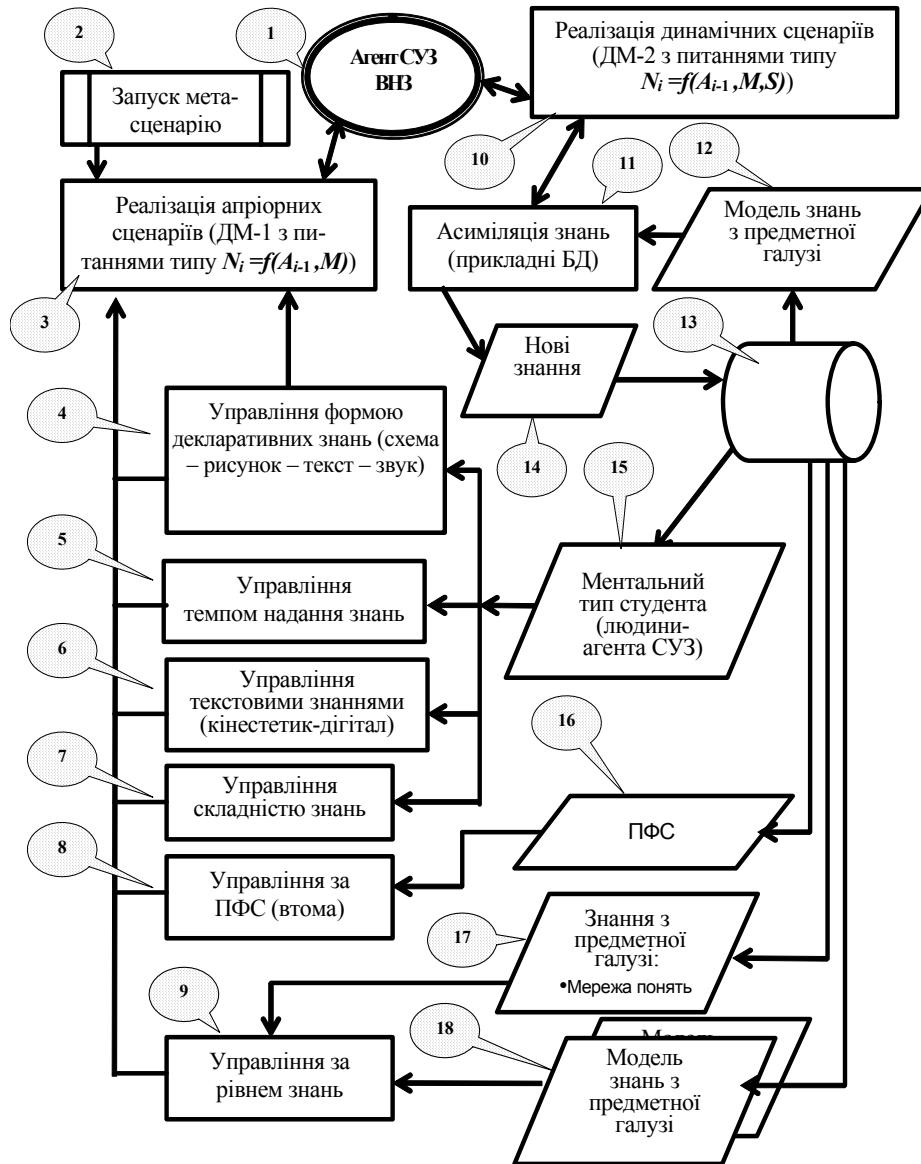


Рис. 2. Етапи бізнес-процесів управління характеристиками потоків даних в адаптивній СУЗ ВНЗ

Адаптація до можливостей щодо складності знань, які сприймає слухач, виконується за його ментальними характеристиками, що зберігаються СУЗ. Щодо засобів адаптації, вони поки що належать до менеджменту навчальним процесом з тьюторами-виконавцями (люди-агенти). Тобто, так само, як у вищенаведеному параграфі, необхідно формувати альтернативні варіанти навчального контенту.

Адаптивне управління за даними психофізіологічного стану (складовими якого може бути рівень втоми, визначений за результатами аналізу змін характеристик людини) може ґрунтуватися на сценаріях оперативної діагностики такого стану (наприклад, тестуванням чи приладами контролю) та рекомендацій щодо режиму навчання і відпочинку на адресу слухача.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Запропонована модель управління інформаційними потоками придатна для обміну знаннями персоналу підприємств та освітньої діяльності шляхом трансформації цих потоків у відповідності ментальних характеристик користувачів. Модель базується на адаптивних механізмах обміну знаннями, що включають форми представлення знань, швидкість сприйняття знань та їх складність, адаптивне управління за даними психофізіологічного стану. Створено програмний засіб для автоматизації побудови елементів сценаріїв, що інтерпретують знання про предметну галузь у форму схеми на основі онтологічного опису (мережі понять). Подальші дослідження необхідно спрямувати на створення засобів автоматизації трансформації текстових декларативних знань відповідно перцептивним типам користувачів СУЗ.

Література

1. Гаврилова Т.А. Логико-лингвистическое управление как введение в управление знаниями / Т.А. Гаврилова // Новости искусственного интеллекта. 2002. – № 6. – С. 36–40.

2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / Економіка знань – модернізацій ний проект України / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. Т.1. – 544.
3. Эпштейн М.Н. Информационный взрыв и травма постмодерна [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lsg.ru/index.php?page=sociology&art=1298/>. – Назва з екрану.
4. Зинченко В.П. Психометрика утомления / Зинченко В.П., Леонова А.В., Стрелков Ю.К. – М. : Изд - во моск. ун-та, 1977. – 109 с.
5. Верлань А. Ф. Компьютерное моделирование сфокусированного слухового внимания / А.Ф. Верлань, И.А. Чмырь, И.А. Жирякова // Электронное моделирование. – 2006. – № 1. Т. 1. – 28. – С. 19–32.
6. Галіцин В.К. Системи моніторингу / Галіцин В.К. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
7. Не человек должен искать информацию, информация должна искать человека [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : <http://www.rbcdaily.ru/2009/04/08/cnews/409469>.
8. Дубова Н. Усмирить информационный взрыв [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ospr.ru/cw/2008/43/5791446/>
9. Романовська Л.І. Когнітивний стиль особистості як чинник процесу розуміння тексту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психологічних наук : спец. 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології» / Л.І. Романовська. – К. – 2005. – 25 [1] с.
10. Коляда М. Г. О психологической классификации моделей обучаемых / М. Г. Коляда // Бионика интеллекта. – 2008. – № 2 (69). С. 101–104.
11. Архітектура опрацювання знань у когнітивній інформаційній системі [Електронний ресурс] / Є. Буров. – 2009. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/komp-nauky/2009_650/04.pdf.
12. An Integrated Model for the authoring of Web-based Adaptive Educational Applications / [Papasalouros Andreas, Simos Retalis, Paris Avgeriou, Manolis Skordalakis] // Proc. of AN2003: Workshop on Adaptive Hypermedia and Adaptive Web-Based Systems: the twelfth international World Wide Web conference, May 20 2003 у.: theses of appearance. – Budapest: Hungary, 2003. – P. 507–517.
13. Лохвицький Є.А. Історичний аналіз розвитку поняття когнітивних схем і переконань у психологічній науці / Є.А. Лохвицький // Збірник наукових праць. Психологічні науки. – 2010. – № 53. – С. 200–203.
14. Тестелец Я.Г. Глава XI. Порождающая грамматика: от правил к ограничениям / Я.Г. Тестелец // Введение в общий синтаксис. — М. : РГГУ, 2001. — 800 с.
15. Холодная М.А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума / Холодная М.А. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 384 с.

Надійшла 08.10.2012; рецензент д. е. н. Савченко С. О.

УДК 338

Н. В. ФІЛПОВА

Чернігівський державний інститут економіки і управління

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

В статті розглянуто суть державно-приватного партнерства, принципи здійснення, основні переваги ДПП у порівнянні з іншими видами договірних відносин. Розглянуто основні форми ДПП та механізми співпраці, розкрито методику оцінки ефективності здійснення ДПП. Визначено роль ДПП у соціально-економічному розвитку країни.

The article deals with definition of public-private partnerships (PPP). The basic forms and mechanisms of cooperation PPP, the methods of evaluating the effectiveness of the implementation of the PPP are disclosed. The role of PPPs in the social and economic development is defined.

Ключові слова: держава, державно-приватне партнерство, економіка.

Вступ

Перехід української економіки на шлях розвитку потребує активізації функцій державного регулювання національної економіки, удосконалення форм співпраці держави та підприємництва. Для розвитку економіки країни, на нашу думку, головну увагу слід приділити створенню механізму державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство (ДПП) є дуже ефективним механізмом залучення довгострокових інвестицій для розвитку економіки країни.

Постановка проблеми

Необхідність обґрунтування ролі ДПП в соціально-економічному розвитку країни обумовлено тим, що розвиток даного напрямку в Україні знаходиться на початковій стадії. В умовах світової фінансової кризи зростає необхідність реального сектору економіки України в підтримці держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми відносин між державою і приватним сектором присвячені праці В. Варнавського, Т.

Веблена, А. Гриценка, В. Дементьєва, Т. Єфименко, Р. Коуза, Д. Норта, К. Павлюк, В. Пілякіної, А. Чухна та ін.

Постановка завдання

Мета статті - дослідити сутність поняття «державно-приватне партнерство», розглянути принципи дії, основні форми здійснення та переваги ДПП.

Виклад основного матеріалу

Термін «державно-приватне партнерство» є перекладом розповсюдженого в усьому світі терміна «public-private partnerships». За кордоном цей термін часто використовують майже для всіх форм співпраці держави та приватного сектору. "Зелена книга" Європейської комісії щодо ДПП, опублікована в 2004 році, визначає ДПП як різноманітні "форми співпраці між органами державної влади та діловим співтовариством, метою якої є забезпечення фінансування, будівництва, реконструкції, управління та обслуговування інфраструктури чи надання послуг" [7].

У США під державно-приватним партнерством розуміють «закріплену у договірній формі угоду між державою та приватною компанією, яка дозволяє останній певним чином приймати участь в державній власності у більшій мірі ніж в існуючій практиці. Така угода, зазвичай, передбачає наявність контракту відповідного державного агентства з приватною компанією, предметом якої є реконструкція, будівництво об'єкта державної власності та (або) його експлуатація, управління і т.д. [12]. У Великобританії ДПП трактують як «ключовий елемент стратегії влади по забезпеченню сучасного високоякісного комунального обслуговування та підвищення конкурентоспроможності країни» [2]. На думку російського вченого Варнавського В., державно-приватне партнерство – інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних, міжнародних, масштабних та локальних, суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності [3, с. 34]. К. Павлюк та С. Павлюк під ДПП розуміють конструктивну взаємодію держави та приватного сектору, громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності [8].

Згідно з Законом України «Про державно-приватне партнерство» державно-приватне партнерство – співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами. Державно-приватне партнерство (ДПП) – це взаємодія центральних чи місцевих органів влади та приватного сектора, заснована на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними/комунальними підприємствами. У деяких типах ДПП вартість використання послуги покривається за рахунок користувачів послуги (наприклад, плата за утилізацію відходів), у деяких типах вартість послуги покривається повністю або частково за рахунок бюджету (наприклад, утримання парку чи дороги), іноді компанія, заснована приватною стороною для надання публічних послуг (компанія ДПП), за ці послуги отримує плату від обох [9].

Характерною рисою державно-приватного партнерства, чітко обумовленою у договірному порядку, є розподіл інвестицій, ризику, відповідальності за спорудження та експлуатацію об'єкта інфраструктури та винагороди за послуги, що надаються.

До основних принципів здійснення державно-приватного партнерства відносять:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;
- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом [1].

Можемо зазначити, що держава може приймати максимально пряму участь в реалізації проектів, оскільки може виконувати функції проектування, фінансування, будівництва, відновлення, експлуатації, пошуку, обслуговування, виконання договорів. Щодо джерел фінансування державно-приватного партнерства, воно може здійснюватись за рахунок фінансових ресурсів приватних партнерів, запозичених ресурсів, коштів державного і місцевого бюджетів та інших джерел. Вибір приватного партнера відбувається на конкурсній основі. Дуже позитивним моментом даного проекту є державна підтримка та гарантії.

Основною перевагою ДПП у порівнянні з іншими видами договірних відносин між органами влади та приватним сектором є оптимальний розподіл повноважень щодо контролю над спільною діяльністю з надання послуг населенню, в результаті якої буде досягнутий бажаний результат для обох сторін. Це

досягається шляхом договірної узгодження ролей, ризиків і винагород та отримання стимулів для якісного надання послуг і, одночасно, використання гнучких підходів для досягнення бажаних результатів [6, с. 16]. Також існують деякі хибні уявлення стосовно ДПП, рисунок 1.



Рис. 1. Переваги ДПП та хибні припущення [1, 6]

В рисунку наведено головні переваги, які у сукупності підвищують можливість держави розвивати пріоритетні національні проекти в різних галузях економіки. Щодо похибок в розумінні ДПП: ДПП не є приватизацією, влада не може втрачати контроль над наданням послуг та їх регулюванням, оскільки під час укладання договорів держава визначає свої пріоритети та цілі, також розподіляються права та обов'язки по кожному проекту. Інфраструктурні проекти займають перше місце завдяки тому, що їх реалізація сприяє розвитку економіки країни.

Визначають наступні основні ролі приватного сектора у схемах ДПП:

- формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів;
- підвищення ефективності використання об'єктів державної власності за допомогою підприємницької мотивації;
- створення доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому;
- створення нових методів управління;
- оптимальне використання ресурсів та більш детальне визначення потреб [11].

У світовій практиці виділяють такі форми ДПП:

- Контракти, як адміністративна угода, яка укладається між державою та приватною установою для здійснення певних суспільно необхідних та корисних видів діяльності. Найбільш поширеними вважають контракти на виконання робіт, здійснення суспільних послуг, управління, надання технічної допомоги. Зазвичай, контракти з державними або комунальними органами є корисними для приватного сектору, оскільки отримують гарантований стійкий ринок та дохід, пільги та преференції.

- Оренда: договір оренди та традиційна її форма – лізинг. Відмінністю таких відносин є передача приватному партнеру державного або муніципального майна на тимчасове користування за певну плату. У деяких випадках оренди відносини можуть завершитись викупом орендованого майна. У разі договору лізингу приватний партнер завжди має право на викуп майна.

- Концесія (концесійна угода) – специфічна форма відносин між державою та приватним партнером. Дана форма отримує все більшого розповсюдження. Особливість її в тому, що держава, залишаючись повноправним власником, уповноважує приватного партнера виконувати впродовж певного періоду функції, які були оговорені, та надає певні повноваження, необхідні для забезпечення функціонування об'єкту концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах прописаних в концесійній угоді. Право власності на виготовлену по концесії продукцію надається концесіонеру. Відомо, що концесії отримали найбільше розповсюдження в галузях, які потребують залучення приватних інвестицій та висококваліфікованого керування [4, 10].

При реалізації ДПП використовують різноманітні механізми співпраці державних структур та підприємств приватного сектору. Найбільш розповсюдженими є такі:

- BOT (Build, Operate, Transfer – будівництво, експлуатація, передача). Даний механізм використовується переважно у концесіях. Інфраструктурний об’єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації споруди на термін, необхідний для окупності вкладених коштів. Власником об’єкту залишається держава.

- BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – будівництво, володіння, експлуатація, передача). В даному механізмі приватний партнер отримує повноваження не тільки користувача, а й володіння об’єктом на термін дії угоди, після чого він передається публічній владі.

- BTO (Build, Transfer, Operate – будівництво, передача, експлуатація). В даному випадку відбувається передача об’єкту державі відразу ж після завершення будівництва. Потім він віддається в користування приватного партнера, але без права володіння.

- BOO (Build, Own, Operate – будівництво, володіння, експлуатація). Створений об’єкт після закінчення строку дії угоди залишається в розпорядженні інвестора.

- BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – будівництво, експлуатація, обслуговування, передача). Інвестор несе відповідальність за утримання та поточний ремонт об’єктів.

- DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектування, будівництво, володіння, експлуатація, передача). Особливість цього механізму полягає у тому, що приватний партнер несе відповідальність як за будівництво інфраструктурного об’єкту, так і за його проектування [12].

Також відомі такі основні моделі ДПП:

1) Модель оператора. Вона отримала широке розповсюдження у переробці відходів. Дана модель характеризується чітким розподілом відповідальності між приватним сектором та державою, контролююча функція зберігається за державою.

2) Модель кооперації. Використовується там, де конкретні послуги не достатньо чітко виділені та визначені, тому їх важко зробити окремим об’єктом оподаткування та амортизаційних відрахувань.

3) Модель концесії. Діє в галузях з тривалим строком реалізації проектів, а також у тих випадках, коли передача права власності від держави приватному партнерові виключена за політичними або правовими обставинами.

4) Договірна модель. Використовується в енергетиці, в якій інвестиції в першу чергу спрямовані на зниження поточних витрат.

5) Модель лізингу. Вона є найбільш підходящою для будівництва суспільних споруд. В світі накопичено значний досвід лізингових форм партнерства органів місцевого самоврядування з приватним бізнесом [5].

Наказом № 255 від 27 лютого 2012 року «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення ДПП» було затверджено методика проведення аналізу ефективності здійснення ДПП. Дану методику можна зобразити у вигляді схеми, рисунок 2.

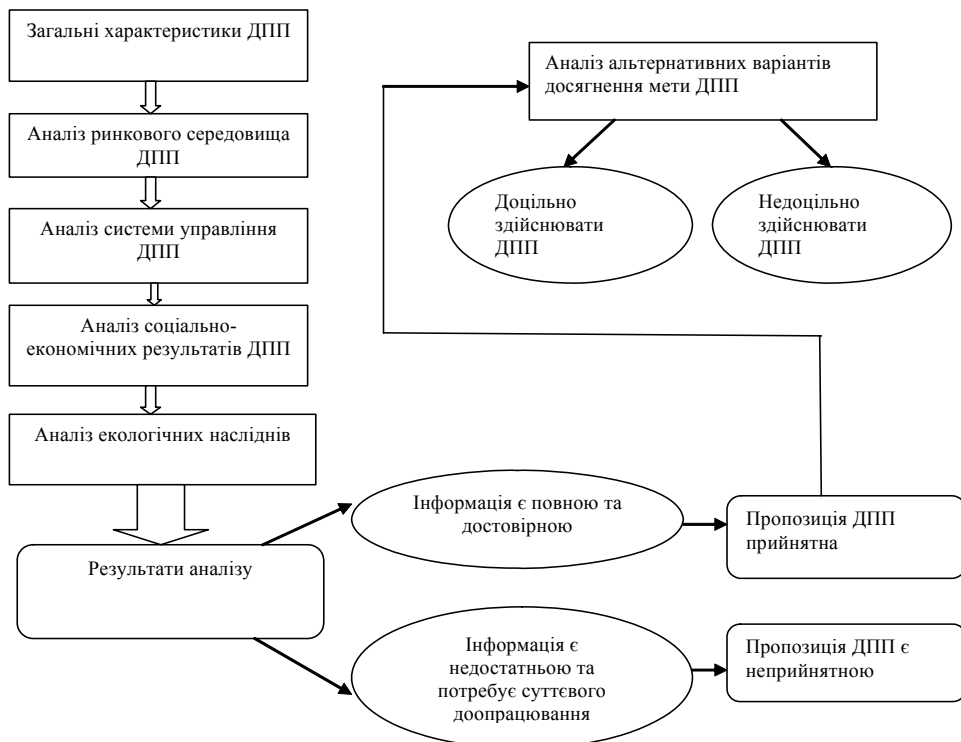


Рис. 2. Аналіз ефективності здійснення ДПП

В першому етапі проведення аналізу визначено наступні дії:

- Проведення загальних характеристик ДПП. Сюди входять: мета здійснення ДПП, заплановані результати та способи їх досягнення; оцінка проблем; основні вимоги до товарів або послуг, які будуть вироблятися та надаватися; інформація про об'єм партнерства; відповідність пріоритетним напрямкам розвитку; відповідність визначеним законодавством ознакам ДПП; достатність повноважень органу управління; обґрунтування економічної доцільності проекту.

- Аналіз ринкового середовища – кількісні характеристики попиту та пропозиції; рівень забезпечення та тенденції попиту; стратегія ціноутворення; схема збуту; ідентифікація споживачів; правове середовище; варіанти досягнення мети ДПП та ін.

- Аналіз системи управління ДПП – формування команди; політика використання зовнішніх працівників; управління змістом, обсягами, часом, людськими ресурсами, змінами, запасами у процесі ДПП; управління інформацією та комунікаціями.

- Аналіз соціально-економічних результатів ДПП – розмір території впливу ДПП; чисельність населення та групи населення, яких стосується здійснення ДПП; якість товарів або послуг, які існують та рівень впливу здійснення ДПП на їх якість; можливі наслідки і т.д.

- Аналіз екологічних наслідків та впливу здійснення ДПП на навколишнє середовище.

На наступному етапі пропонується проведення аналізу альтернативних варіантів досягнення мети ДПП; фінансовий аналіз ДПП (індекси прибутковості, чиста приведена вартість здійснення ДПП, внутрішня норма рентабельності, дисконтова ний період окупності...).

Висновок

Розглянувши суть ДПП, його переваги, методи та способи здійснення можемо зазначити, що ДПП має стати важливим та універсальним механізмом розвитку економіки, його сутність в Україні повинна зростати кожного року та приносити суспільству необхідний соціально-економічний ефект. ДПП є ефективним способом концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках економічного розвитку країни. Різноманітність форм ДПП свідчить про те, що зацікавленість мають всі сторони, які приймають участь в процесі взаємодії. Держава отримує фінансування для довгострокових проектів, не втрачаючи контроль над ними. Приватний сектор, в той час, отримує доступ до закритих раніше сфер економіки та має державні гарантії і підтримку.

Література

1. Про державно-приватне партнерство : Закон України №2404 – VI від 1 липня 2010 р. / Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 40. – С. 524.
2. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии / В. Варнавский // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – №3. – С. 17–33.
3. Варнавский В. Партнерство государства и частного сектора / Варнавский В. – М. : Наука, 2005. – 260 с.
4. Варнавский В.Г. Государство и бизнес: институциональные аспекты / В.Г. Варнавский // Мир перемен. – 2004. – № 2. – С. 13.
5. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопр. экономики. – 2008. – № 8. – С. 68–69.
6. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / [Винницький Б., Лендзел М., Онищук Б., Сегварі П.] – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.
7. «Зелена книга» Європейської комісії щодо Державно-приватного партнерства та закон Співдружності про державні контракти і концесії, сом (2004) контракти і концесії, сом (2004)327 final, 3.04.2004
8. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально економічному розвитку держави / К. В. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні теорії. – 2010. – № 17. – С. 10–20.
9. Програма розвитку державно-приватного партнерства від американського народу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua>
10. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Мир Перемен. – 2004. – № 2. – С. 13.
11. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, 2003. – 100p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_police/sources/doener/guides/ppp_en.pdf/
12. GET Немецкая экономическая группа в Беларуси. – Минск, 2007.
13. Report to Congress on Public-Private Partnerships.US Department of Transportation. – 2004. – P. 10.

Надійшла 09.10.2012; статтю представляє к. е. н. Косач І. А.

ФОРМУВАННЯ БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНОГО КОНЦЕРНУ З МЕТОЮ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Розроблено методичні рекомендації щодо удосконалення організаційної структури управління будівельним комплексом залізничного транспорту України з метою розвитку його будівельного потенціалу.

Developed recommendations to improve the organizational structure of a building complex railway transport of Ukraine to develop its construction potential.

Ключові слова: проект, концерн, принцип, управління, організаційна структура.

Актуальність дослідження. Існуюча система управління будівельним потенціалом залізничного транспорту України має ряд недоліків. Найбільш вагомими з них є такі: відсутність можливості залучення інвестиційних ресурсів; відсутність зацікавленості підрозділів у результатах діяльності; незбалансованість прав і відповідальності кожного структурного підрозділу; низька гнучкість та адаптивність до змін; несформована корпоративна культура та домінування застарілих стилів управління; недостатнє застосування результатів науково-технічного прогресу; складність погодження усіх процесів тощо.

В основі вирішення цих недоліків керівництво залізничного транспорту України вбачає проведення реформування галузі, у тому числі за рахунок формування вертикально-інтегрованих структур. Такий підхід до вирішення проблем галузі виправданий тим, що в умовах зниження ефективності та наукоємності діяльності залізничного транспорту України поставлені завдання розвитку як галузі, так і національної економіки потребують для свого вирішення зусиль не тільки суб'єктів галузі, але й інших економічних суб'єктів.

На початку ХХІ ст. вже немає жодного сумніву щодо необхідності та доцільності формування крупних організаційних структур, які мають позитивний вплив на діяльність її учасників, галузей та національної економіки у цілому. Ще у 1996 році провідний вітчизняний економіст Дикань В.Л. стверджував «...быстрая переориентация производства корпораций требует мобилизации значительных финансовых ресурсов. Последнее часто невозможно в рамках отдельной компании... Преимущества групп по сравнению с отдельными фирмами можно сформулировать так: объединение независимых капиталов в группу даст возможность реализации стратегии интенсивного роста и конкурентоспособности как группе в целом, так и каждому ее члену. ...Поэтому не случайно крупные организационно-хозяйственные структуры... образуют стеновой хребет современной мировой экономики» [1, с. 81].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вченими-економістами та практиками формування інтегрованих структур на залізничному транспорті України розглядається як шлях його корпоратизації. Цьому аспекту присвячені наукові праці Бараша Ю., Диканя В., Кондратюка М., Підлісного П. та ін. [2–4]. Автор статті, на відміну від зазначених науковців, пропонує визначитися з необхідністю формування та особливостями функціонування інтеграційної структури з метою збільшення конкурентоспроможності та ефективності одного з видів діяльності залізничного транспорту – будівництва, що актуально під час реформування галузі та пов'язано з реалізацією вимог Закону України «Про особливості утворення державного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування».

Мета статті – Розробити методичні рекомендації щодо удосконалення організаційної структури управління будівельним комплексом залізничного транспорту України з метою розвитку його будівельного потенціалу.

Викладення основного матеріалу. Досвід створення окремої інтегрованої компанії з метою, по-перше, збільшення прозорості витрат на капітальне будівництво та ремонт, по-друге, стабілізації впливу на ринок будівельних послуг для потреб ВАТ «РЖД» має Росія. У 2006 році створено ВАТ «РЖДстрой», яке є дочірнім підприємством ВАТ «РЖД». Філіалами Товариства є: 17 територіальних будівельно-монтажних трестів; спеціалізований мостовий трест «Спецмостотрест»; будівельно-монтажний трест «Стройиндустрия». Ключова компетенція компанії ВАТ «РЖДстрой» – транспортне будівництво, проте пропонує послуги в галузі будівництва об'єктів цивільного та промислового призначення. Транспортне будівництво включає: будівництво, реконструкцію та капітальний ремонт земельного полотна; електрифікацію залізниць; монтаж пристроїв СЦБ та зв'язку; будівництво, реконструкцію і ремонт залізничних мостів, тунелів і шляхопроводів та інших штучних споруд. До об'єктів промислово-цивільного будівництва належать об'єкти залізничної інфраструктури – вокзали, депо, центри управління перевезеннями; об'єкти житлової, комерційної та соціальної інфраструктури – житлові будинки, спортивні споруди, культурні та соціальні будови. Позитивний досвід діяльності ВАТ «РЖДстрой» доводить доцільність відокремлення будівництва як конкурентного виду діяльності залізничного транспорту. Враховуючи практичні аспекти реалізації інтегрованого управління в межах ВАТ «РЖДстрой», все ж таки, відзначаємо недостатньо розвинений його науково-дослідний блок, блок централізованої підготовки кадрів, недостатньої ефективний механізм залучення інвестиційних коштів.

Аналіз основних характеристик існуючих форм об'єднань підприємств, їх недоліків та позитивних рис [5–6] дозволяє обрати форму концерну як таку, яка найбільшим чином відповідає потребам розвитку будівництва в галузі залізничного транспорту. Концерн – це форма об'єднання (як правило, багатогалузевого) самостійних підприємств, пов'язаних за допомогою системи участі в капіталі, фінансових зв'язків, договорів про спільність інтересів, тісного виробничого співробітництва.

Серед умов формування будівельно-монтажного концерну: 1) внутрішній та зовнішній попит на будівельно-монтажні роботи та продукцію об'єднання; 2) готовність та можливість діяльності в складі об'єднання (формування моделі стратегічного партнерства).

Що стосується попиту на будівельно-монтажні роботи та продукцію об'єднання, то він може мати вигляд внутрішнього та зовнішнього. Внутрішній попит – це потреби вітчизняного залізничного транспорту в новому будівництві, реконструкції та ремонті промислових та виробничих об'єктів, залізничної та логістичної інфраструктури, житлових об'єктів та об'єктів соціального призначення (нові швидкісні магістралі (пасажирські та вантажні), термінали, логістичні центри, промислові підприємства, виробничі об'єкти господарств залізниць, житлові будинки тощо). Зовнішній попит формується з потреб вітчизняних суб'єктів, які належать як до галузі транспорту, так і інших галузей. Потенційні потреби цього ринку значні та пов'язані з розвитком транспортної інфраструктури країни відповідно до світових вимог. В перспективі можливий вихід на ринок вітчизняного житлового та промислового будівництва. Задоволення внутрішнього та зовнішнього попиту на послуги та продукцію будівельно-монтажного концерну залежить від ефективності реалізації таких основних видів діяльності: підготовка будівельної ділянки; розбирання та знесення будівель; здійснення земельних робіт; будівництво будівель та споруд; здійснення загальнобудівельних робіт; будівництво залізничних магістралей, автомобільних шляхів; монтаж інженерного устаткування будівель та споруд; здійснення електромонтажних робіт; здійснення ізоляційних робіт; здійснення санітарно-технічних робіт; оренда будівельних машин та обладнання; проектування виробничих приміщень, включаючи розміщення машин та обладнання тощо.

Розглянемо другу умову формування будівельно-монтажного концерну – готовність та можливість діяльності в складі об'єднання. Необхідно відмітити, що до складу концерну входять декілька видів суб'єктів: перші ті, які історично входили до виробничого блоку будівельного комплексу (БМЕУ, БМП, заводи залізобетонних конструкцій тощо), та ті, включення яких в концерн є необхідним та доцільним з огляду на сферу та масштаби його діяльності. Для останніх стає важливим розуміння доцільності участі в складі об'єднання та готовності працювати у взаємозв'язку з іншими суб'єктами взаємодії. Можливість діяльності в складі об'єднання таких суб'єктів визначається вирішенням завдань внутрішньо корпоративного управління узгодженістю інтересів, серед яких наступні:

- Завдання горизонтального внутрішньокорпоративного узгодження інтересів, яке має місце при горизонтальній формі взаємодії учасників об'єднання та передбачає максимізацію критерію ефективності організацій, інтегрованих в концерн. Межі узгодження інтересів пов'язані з потоками капіталу, обсягами поставок ресурсів і товарів, рух яких відбувається в межах об'єднання. Параметрами управління виступають обсяги внутрішньо корпоративного фінансування та товарообігу. В якості критеріїв ефективності узгодження виступають прибутки організацій, що входять до складу концерну. Механізм горизонтального узгодження інтересів реалізується в неієрархічній полікорпоративній системі у разі, коли міжкорпоративні взаємодії обумовлюються взаємною зацікавленістю суб'єктів. Характеристикою ефективності взаємодій є критерій, який кількісно виражає сукупний додатковий ефект всіх АЕ від участі у взаємодіях.

- Завдання вертикального внутрішньо корпоративного узгодження інтересів, яке має місце при вертикальній формі взаємодії учасників об'єднання та передбачає максимізацію критерію ефективності управлінського ядра та підприємств-учасників. Область узгодження охоплює потоки інвестицій, інновацій, інформації в межах об'єднання. Механізм вертикального узгодження інтересів реалізується в ієрархічній корпоративній системі у разі, коли центри – органи управління об'єднання – координують діяльність належних до них організацій – активних елементів (АЕ) – за допомогою своїх впливів, а керовані АЕ, здійснюючи їх реалізацію, одночасно вирішують завдання оптимізації власних критеріїв.

Однією з вагомих причин формування організаційної структури управління будівельним потенціалом залізничного транспорту України у формі концерну є збільшення фінансового забезпечення потреб будівельного комплексу залізничного транспорту, у тому числі забезпеченості реалізації будівельних проектів.

Світовий досвід доводить існування декількох схем фінансування крупних будівельних проектів на залізничному транспорті: 1) традиційна модель фінансування, яка включає фінансування або за рахунок державних коштів, або за рахунок власних джерел фінансування залізниць; 2) державно-приватне партнерство, у вигляді концесії, концепції контракту життєвого циклу. Прогресивні форми фінансування будівельних проектів залізничного транспорту пов'язані з реалізацією державно-приватного партнерства. Основними напрямками проектів державно-приватного партнерства в розвитку залізничного транспорту є: оновлення та модернізація основних виробничих фондів; розвиток інформаційно-керуючих систем; модернізація та впровадження дистанційно діагностуємих і мало обслуговуваних пристроїв автоматики, сигналізації, телемеханіки, зв'язку, електропостачання; розвиток комплексних систем, що забезпечують

безпеку залізничних перевезень; розширення пропускної здатності основних напрямів мережі залізниць, завершення заходів з інтеграції з інфраструктурою міжнародних транспортних коридорів; розширення існуючих і будівництво нових залізничних підходів до великих промислових районів, родовищам, портів та аеропортів; реконструкція і розвиток прикордонних залізничних станцій для забезпечення безперешкодного пропуску поїздів у міжнародному сполученні та створення умов для проведення прикордонного та митного огляду, посилення залізничних підходів до існуючих і споруджуваних морським портам; розвиток швидкісного (160–200 км/год) і високошвидкісного (250–350 км/год) пасажирського руху.

Визначають чотири типи взаємодії держави і бізнесу у сфері транспорту: 1) контракти підряду (на управлінням об'єктом і на оренду об'єкта); 2) концесії (відновлення, експлуатація та передача об'єкта (ROT); відновлення, оренда та передача об'єкта (RLT); будівництво, відновлення, експлуатація, передача об'єкта (BROT)); 3) нові проекти (будівництво, оренда та передача об'єкта (BLT); будівництво, експлуатація та передача об'єкта (BOT); будівництво, володіння та експлуатація об'єкта (BOO); оренда об'єкта; приватне будівництво та експлуатація об'єкта); 4) продаж активів (повна та часткова приватизація). Джерела фінансування будівельних проектів з модернізації та розвитку залізничного транспорту можна представити таким чином: 1) бюджетні джерела фінансування (належать до зовнішніх джерел) надаються в процесі виконання державою своєї основної функції щодо забезпечення розвитку галузей народногосподарського комплексу; 2) внутрішні (власні) джерела фінансування – це, насамперед, амортизація основних виробничих фондів і нерозподілений прибуток. Крім того, внутрішніми, відносно приналежності джерел формування до складу будівельно-монтажного концерну, необхідно вважати кошти фінансових установ, які входять до його складу і які надають кошти у вигляді кредитів на більш вигідних умовах ніж сторонні фінансові установи; 3) зовнішні джерела фінансування – кошти замовників та кредити вітчизняних та міжнародних банківських та фінансових установ.

Важливим та одночасно достатньо складним моментом при організації будівельно-монтажного концерну залізничного транспорту є розробка його фінансової та організаційно-управлінської структури. Принципова схема організації будівельно-монтажного концерну залізничного транспорту наведена на рис. 1.



Рис. 1. Принципова схема організації будівельно-монтажного концерну залізничного транспорту України

Структура управління будівельно-монтажного концерну залізничного транспорту наведена на рис. 2.

Принципова відмінність запропонованої структури управління від існуючої на сьогоднішній час полягає у тому, що в її склад входять такі суб'єкти, як банк, фінансові установи, юридичні фірми, підприємства маркетингових та логістичних послуг, науково-дослідні установи.

Пропонуємо основним суб'єктом виробничо-промислового блоку будівельно-монтажного концерну залізничного транспорту визначити ВАТ «Укрзалбуд», створення якого є доцільним в аспекті реалізації законодавства України про реформування залізничної галузі. Створене та функціонує відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», ВАТ «Укрзалбуд» має створити шість філіалів у вигляді будівельно-монтажних трестів (за кількістю залізниць) та промислового трест. У склад будівельно-монтажних трестів увійдуть усі структурні підрозділи, функції та обов'язки яких полягають у виконанні та наданні будівельно-монтажних послуг – БМЕУ, БМП, містобудівний та електромонтажний потяг тощо. До складу промислового тресту увійдуть промислові підрозділи будівельного комплексу залізничного транспорту – заводи залізобетонних та металокопункцій, Роменський завод "Буддеталь" та сміттєпереробний завод. До виробничо-промислового блоку будівельно-монтажного концерну мають можливість увійти інші підприємства, які здійснюють діяльність в галузі виробництва будівельних

матеріалів, у тому числі ті, які спеціалізуються на будівельних матеріалах для залізничного транспорту. Можливо розглянути можливість включення, наприклад, таких Товариств, як ВАТ «Коростенський завод залізобетонних шпал», ВАТ «Гніванський завод Спецзалізобетон», ДП «Рава-Руський шпалопросочувальний завод» та ДП «Старокостянтинівський завод залізобетонних шпал», реорганізувавши їх в акціонерні товариства.

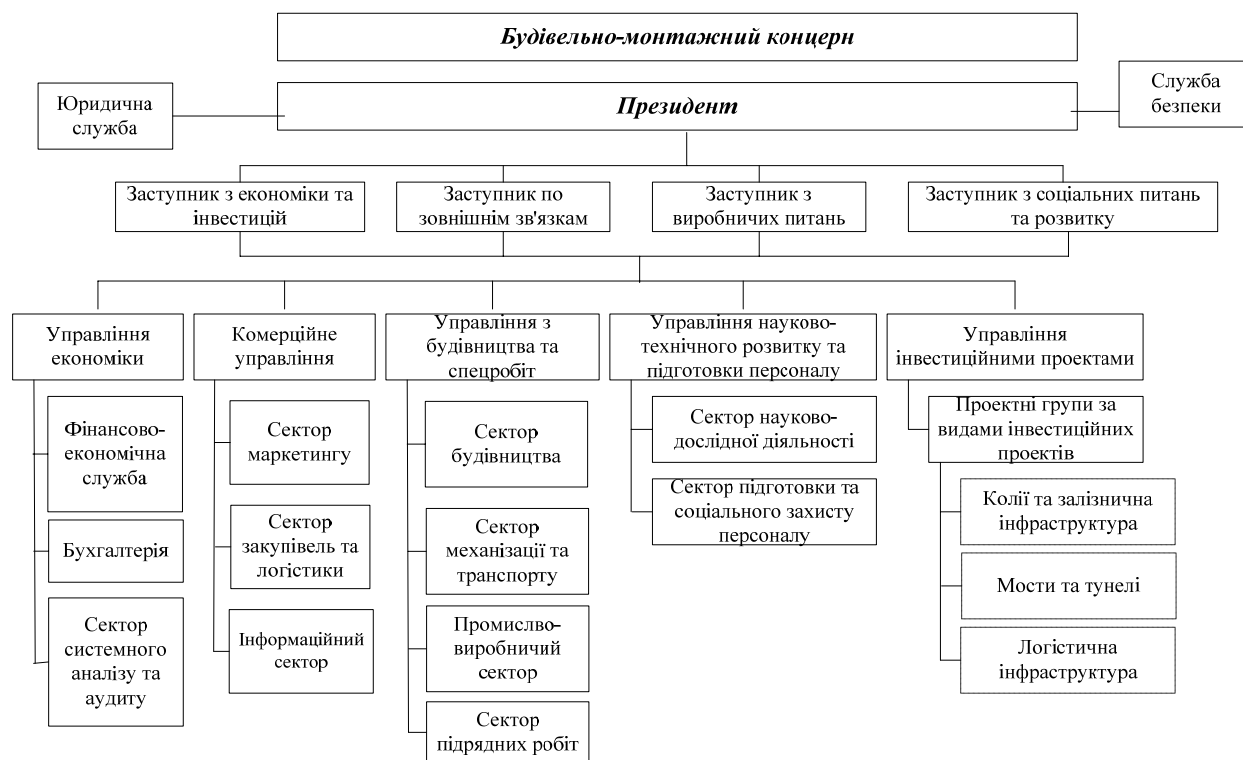


Рис. 2. Структура управління будівельно-монтажного концерну залізничного транспорту

Фінансово-інвестиційний блок будівельно-монтажного концерну представлений банківськими установами, страховими компаніями та іншими фінансово-інвестиційними установами.

Науково-дослідний блок представлений проектними науково-дослідними організаціями, які здатні забезпечити розробку та супроводження експлуатаційної фази інвестиційного проекту зі спорудження та обслуговування будівельних об'єктів інфраструктури залізничного транспорту.

Запропонована структура управління будівельно-монтажним концерном має матричний характер, де не тільки поєднуються горизонтальне та вертикальне види управління, але й здійснюється проектне управління. Його об'єктом є особливим чином організований комплекс робіт, спрямований на вирішення певної задачі чи досягнення певної мети, виконання якого обмежене у часі та пов'язано зі споживанням конкретних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Основна ідея такого управління полягає в передачі одній особі – керівнику проекту, повноважень та відповідальності за планування, оперативне управління, фінансування виконання робіт за проектом.

Методологічні аспекти формування та функціонування будівельно-монтажного концерну вимагають зосередження уваги на принципах його діяльності, серед яких:

- прозорість, збалансованість та передбачуваність політики об'єднання;
- скоординована та ефективна інвестиційна політика;
- збільшення ефективності взаємодії, у тому числі при вирішенні виробничо-технологічних, кадрових, фінансових та комерційних питань за рахунок узгодженості цілей, скоординованості бізнес-процесів та ресурсів суб'єктів взаємодії;
- взаємодія об'єднання з органами влади;
- оптимізація інформаційних потоків, інформаційна відкритість учасників (програми інформатизації, введення електронного документообігу, створення баз даних, систем управління знаннями);
- інтеграція планування та виконання, формування стратегії в процесі інтерактивної взаємодії суб'єктів;
- максимально можлива участь учасників об'єднання в практичній реалізації будівельних проектів залізничного транспорту, але відкритість до співпраці з зовнішніми суб'єктами ринку тощо.

Висновок. Таким чином, в аспекті системно-інтеграційного підходу до управління розвитком будівельного потенціалу залізничного транспорту України запропоновано організаційну структуру

управління будівельним комплексом, що дозволить збільшити ефективність діяльності та конкурентоспроможність суб'єктів інтеграційного об'єднання та дозволить реалізовувати крупні будівельні проекти в залізничній галузі.

Література

1. Дикань В.Л. Конкурентоспособность и экономическая стабильность предприятий в промышленно-финансовых группах (методологические аспекты) : дис. ... доктора экон. наук : 08.02.03 / Владимир Леонидович Дикань. – К., 1996. – 438 с.
2. Бараш Ю.С. Управление железнодорожным транспортом страны / 2-е вид., перераб. и доп. Бараш Ю.С. – Днепропетровск, 2006. – 259 с.
3. Дикань В.Л. Механизм створення залізнично-транспортно-промислової групи в сучасних умовах розвитку залізничного транспорту України / В.Л. Дикань, М.В. Кондратюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 13–18.
4. Підлісний П. Теоретичні та практичні підходи до створення вертикально інтегрованої системи господарського управління на залізничному транспорті / П. Підлісний, М. Чеховська // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 58–62.
5. Егорова А.В. Институциональные основы интеграционного взаимодействия субъектов хозяйствования : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Егорова А.В. – Саратов. – 2008. – 23 с.
6. Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление: научное издание / Пушкарь А.И., Жуков Ю.Е., Пилипенко А.А. – Харьков: изд-во «Кроссруд», 2006. – 440 с.

Надійшла 09.10.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

УДК 339.166.5(075.8)

В. О. ШПИЛЬОВА, В. О. МИШЕНКО
ПВНЗ «Європейський університет» Черкаська філія

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблеми та перспективи розвитку інтелектуальної власності в Україні. Обґрунтовується необхідність розвитку страхування інтелектуальної власності.

The problems and perspectives of developing of intellectual property in Ukraine are considered. The necessity of developing of intellectual property insurance is motivated.

Ключові слова: інтелектуальна власність, нематеріальні активи, перспективи розвитку, страхування інтелектуальної власності.

Утвердження інноваційної моделі економічного зростання та інтеграція України в Європейське Співтовариство потребують суттєвого піднесення ролі та значення національного інтелектуального капіталу, активізації процесів входження держави у міжнародні структури, які регулюють відносини інтелектуальної власності, здобуття членства у Світовій організації торгівлі, забезпечення участі в Угоді про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) тощо.

Аналіз засвідчує, що на сьогодні в Україні зроблено важливі кроки на шляху формування та розвитку інституту інтелектуальної власності, створення відповідного законодавчого поля, гармонізованого з міжнародними вимогами.

Водночас, на думку багатьох вітчизняних фахівців, законодавство України з питань інтелектуальної власності лише продекларувало перетворення інтелектуальних продуктів на товари, що мають споживну вартість та суспільну потребу, але не запровадило ефективного механізму комерціалізації відносин інтелектуальної власності, чітких "правил гри" у цій сфері, що робить встановлені на сьогодні норми фактично недієздатними. На думку вітчизняних фахівців, серйозною проблемою, яка гальмує інноваційний розвиток нашої держави та входження її до Світової організації торгівлі, є відсутність дієвого захисту майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності та належної виконавчої інфраструктури щодо реалізації наявного законодавства.

Концепція розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності, затверджена урядом України у червні 2002 р., передбачає:

- вирішення питань удосконалення науково-методичного та нормативно-правового забезпечення ідентифікації та оцінки об'єктів права інтелектуальної власності;
- створення дієвого механізму боротьби з порушенням прав у сфері інтелектуальної власності, виготовлення і розповсюдження контрафактної продукції;
- підвищення відповідальності осіб, винних у порушенні цих прав, удосконалення оціночної діяльності у сфері інтелектуальної власності;

- розвиток системи взаємодії центральних та місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій щодо захисту прав інтелектуальної власності; покращання інформаційного забезпечення діяльності у цій сфері;

- розвиток міжнародного співробітництва тощо.

Україна є членом Бернської конвенції з охорони літературних і художніх творів, членом Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) та учасником 15 із 26 універсальних міжнародних конвенцій і договорів у цій сфері. Згідно з довгостроковою програмою ВОІВ щодо створення глобальної інформаційної мережі WIPONET з метою задоволення потреб вітчизняних та зарубіжних споживачів у патентній інформації та відповідно до "Програми розвитку державної системи охорони інтелектуальної власності в Україні на 2001–2004 рр." у 2002 р. у країні створено спеціальну базу даних "Винаходи в Україні", яка охоплює патентну інформацію з 1993 р.

У Цивільному кодексі України визначений правовий режим майнових прав щодо відносин інтелектуальної власності.

Відповідно до новітніх тенденцій розвитку відносин інтелектуальної власності законодавство України дозволяє формувати статутний фонд підприємств за рахунок майнових прав інтелектуальної власності.

Відповідно до ст. 4 Національного стандарту № 1, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440, оцінка майна та майнових прав проводиться з дотриманням таких принципів:

- 1) корисності (майно має цінність лише за умов його здатності задовольняти потреби потенційних власників або користувачів);
- 2) попиту і пропозиції (врахування співвідношення попиту та пропозиції);
- 3) заміщення (врахування поведінки покупців на ринку, які не сплачують за придбання майна суми, більшої за мінімальну ціну майна такої самої корисності);
- 4) очікування (вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигід, які очікуються від володіння, користування та розпорядження ним);
- 5) внеску, граничної продуктивності (врахування впливу на вартість об'єкта оцінки факторів виробництва, пропорційної їхньому внеску у загальний дохід);
- 6) найбільш ефективного використання (врахування залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найефективнішого використання).

Згідно із законодавством України право власності на будь-який об'єкт інтелектуальної власності документується договорами між замовником і виконавцем; патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин; свідоцтвами на знаки для товарів і послуг, на твори науки, літератури і мистецтва, у тому числі на програмний продукт та інформаційну базу даних, науково-технічну інформацію; ліцензійними договорами на часткову або повну передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності; часткою статутного фонду у вигляді об'єктів права інтелектуальної власності певної юридичної особи; статтею "Нематеріальні активи" балансу юридичної особи тощо.

У 2004 р. Верховна Рада України ініціювала створення Фондації українських винаходів, завданням якої є фінансування за рахунок коштів державного бюджету впровадження винаходів, виходячи з реальних потреб ринку, отримання максимального позитивного ефекту та уникнення розпорошення державних коштів. Фондація покликана стати важливою складовою інноваційної інфраструктури країни, здатною забезпечити стимулювання винахідництва в Україні.

Водночас процес формування інституту інтелектуальної власності в Україні пов'язаний з низкою проблем, що позначається на розвитку науково-технологічного потенціалу та стримує становлення нової інноваційної моделі вітчизняної економіки, а саме:

I. Проблеми регулювання відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності при створенні об'єктів інтелектуальної власності: специфікація прав власності на результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, що фінансуються за рахунок держбюджету або через державні заклади; забезпечення патентної чистоти продуктів інноваційної діяльності; колективне управління авторським та суміжними правами тощо.

II. Проблеми придбання та оплати майнових прав на використання об'єктів інтелектуальної власності, комерційного використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів: нерозвиненість інститутів, що забезпечують комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності; передача на комерційних засадах прав на об'єкти інтелектуальної власності; розвиток франчайзингу, трансферу технологій за кордон, налагодження системи інноваційного аудиту; формування життєздатного та ефективного інноваційного ринку, венчурного капіталу, сучасних форм кооперації інноваційного бізнесу (технополісів, технопарків); удосконалення механізму оцінки і передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

III. Проблеми забезпечення надійної та ефективної охорони та захисту прав інтелектуальної власності, економіко-правового стимулювання розвитку індустрії інформаційних технологій, у т. ч. відсутності узгодженої цілісної системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності, дієвих механізмів захисту від піратства.

Загально визнано, що створення інтелектуального продукту та надбання прав на об'єкти інтелектуальної власності потребують відносно довгострокового інвестування. Водночас національний капітал все ще орієнтований на короткострокові схеми самозростання. Суттєвими для України є також проблеми виробництва контрафактної продукції, удосконалення механізмів функціонування ринку інтелектуальної власності, методики вартісної оцінки прав на її об'єкти тощо.

Однією з актуальних проблем формування цивілізованого ринку прав на об'єкти інтелектуальної власності в Україні є проблема піратства та поширення контрафактної продукції.

Вітчизняні оператори ринку вважають, що вартість реалізованої комп'ютерної техніки в Україні за рік становить близько 400 млн дол.; програмне забезпечення становить 30–35 % від вартості цієї техніки. Таким чином, у країні щороку реалізується програмного забезпечення на суму близько 120–140 млн дол. Легальний ринок (ввезення з дозволу правовласників та реалізація відповідно до чинного законодавства), за різними оцінками, становить 25–35 млн дол. Ринок нелегального програмного забезпечення оцінюється приблизно в 100 млн дол. щороку. Втрати бюджету від недоодержання податків, тільки за ПДВ, становлять 20 млн дол. на рік, а недоодержані бюджетом митні збори – майже 2 млн грн за рік.

У 2001 р. Україна була занесена до списку першочергових зарубіжних країн, які не здійснюють належного захисту прав інтелектуальної власності. У лютому 2002 р. Міжнародний альянс захисту інтелектуальної власності відніс Україну до однієї з найнебезпечніших країн-піратів.

Водночас, на думку багатьох вітчизняних дослідників, санкції, які застосовуються у зв'язку з цим до України, не мають під собою достатніх підстав, оскільки Україна не входить у першу десятку країн з найвищими абсолютними обсягами виробництва піратської фонографічної продукції. Втрати світового виробництва програмного забезпечення внаслідок українського піратства у 2000 р. становили 0,25 %.

У 2002 р. Україна виконала всі вимоги українсько-американської програми спільних дій щодо боротьби з піратством у сфері оптичних носіїв інформації. Успіхи, досягнуті Україною у вирішенні цієї проблеми, були зазначені впливовою міжнародною організацією ІБРІ, у звіті якої за 2002 р. було зазначено, "Україна вже не є головним виробником нелегальних оптичних дисків у Східній Європі. Активізація діяльності щодо правового захисту інтелектуальної власності на ринках уже дає певні результати. Зростання рівня легального продажу свідчить про те, що ситуація поліпшується".

З метою реалізації законодавчих норм щодо попередження, виявлення, припинення та розслідування правопорушень у сфері інтелектуальної власності в Україні функціонують спеціальні підрозділи у Міністерстві внутрішніх справ України, Службі безпеки України, Державній митній службі України, діяльність яких спрямована на недопущення виробництва та розповсюдження на території України контрафактної продукції.

У травні 2003 р. в Україні було затверджено "Програму скоординованих дій правоохоронних та контролюючих органів по боротьбі з незаконним виробництвом, розповсюдженням і реалізацією аудіо- і відеопродукції, компакт-дисків та інших об'єктів інтелектуальної власності", основними напрямками діяльності якої є удосконалення правових норм і стандартів та запровадження організаційних заходів, спрямованих на легалізацію виробництва та розповсюдження продукції, на яку поширюються права інтелектуальної власності.

Найважливішими напрямками розв'язання зазначених проблем є такі:

1. Подальша трансформація вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності з урахуванням кращого світового досвіду, його гармонізація з міжнародними нормами та стандартами.

2. Вдосконалення національної системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності з урахуванням міжнародно визнаних норм та принципів упровадження дієвого механізму реалізації цих норм і запобігання несанкціонованому використанню об'єктів інтелектуальної власності.

3. Створення необхідних передумов для функціонування цивілізованого ринку об'єктів права інтелектуальної власності, впровадження ефективного механізму комерціалізації інтелектуальної власності та новітніх форм її використання (франчайзингу, передачі під заставу, опційних угод, лізингових і рейтингових договорів), нормативного забезпечення оцінки вартості нематеріальних активів.

4. Стимулювання створення та швидкого введення до господарського обігу нових об'єктів права інтелектуальної власності, комерціалізація запатентованих науково-технічних досягнень; державна підтримка винахідництва, новаторства та творчої інтелектуальної праці.

5. Інформаційне забезпечення діяльності у сфері інтелектуальної власності, розвиток патентно-інформаційної бази, комплектування фондів національної патентної документації в регіонах, підключення до глобальної інформаційної мережі WIPONET згідно з довгостроковою програмою ВОІВ, створення національної системи підготовки та перепідготовки фахівців у сфері інтелектуальної власності.

6. Активізація процесів створення недержавних організацій з питань охорони прав інтелектуальної власності, сприяння громадським ініціативам правовласників, зацікавлених у охороні та захисті своїх прав, формування у населення правової культури, поваги до прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Основними функціями цих організацій є сприяння розвитку високоризикових наукових досліджень та комплексної дослідницької інфраструктури. Забезпечуючи узгодження інтересів основних суб'єктів відносин інтелектуальної власності, ці організації є важливими складовими сучасної системи відносин у сфері інтелектуальної власності.

Важливим напрямом удосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності, забезпечення фінансової стабільності установ, які займаються інноваційною діяльністю, розвитку венчурного бізнесу, стимулювання НТП, зростання довіри до суб'єктів інноваційного процесу, поступової інтеграції України до світової системи господарювання та зміцнення конкурентних позицій вітчизняних суб'єктів господарювання є розвиток страхування інтелектуальної власності та приведення цієї галузі у відповідність до світових стандартів. На сучасному етапі розвитку інституту інтелектуальної власності об'єктами страхування є такі випадки:

- порушення прав творця та власника об'єктів інтелектуальної власності;
- неотримання патенту або винагороди за використання об'єктів інтелектуальної власності;
- угоди про конфіденційність та ліцензійні угоди купівлі-продажу об'єктів інтелектуальної власності;
- кредити під заставу інтелектуальної власності;
- права авторів та суміжні права тощо. Специфіка страхування об'єктів інтелектуальної власності пов'язана зі значними ризиками, що виникають при здійсненні нововведень, придбанні патентних ліцензій, у тому числі організаційними, трансляційними, податковими, інфляційними, кредитними ризиками, ризиком нежиттєздатності, пов'язаним із інноваційною природою інтелектуальної власності тощо. Водночас унікальність та неповторність результатів інтелектуальної творчої діяльності, нерозвиненість ринку інтелектуальної власності, відсутність належного інформаційного забезпечення викликають значні труднощі при оцінці нематеріальних активів, не дають змоги формалізувати та уніфікувати процедури страхування, встановити середній рівень ризику тощо.

У країнах Європи страхування інтелектуальної власності почало розвиватись із 60–70 років ХХ ст. Спочатку цей вид страхування захищав:

- осіб, які володіли патентами, від збитків, викликаних порушенням патентних прав;
- страхувальників від претензій щодо порушення патентних прав, висунутих держателями патентів.

З часом страхування інтелектуальної власності стало забезпечувати відшкодування судових витрат, викликаних відповідними судовими розглядами.

На сьогодні в Європі страхування інтелектуальної власності здійснюють швейцарська компанія "SwissRe", французька компанія "GroupamaMutuelle", d'Assurance, андеррайтери Ллойда; "Hiscox". У США таку діяльність здійснює компанія "VenturePrograms". Значну активність у цій сфері виявляє також англійський брокер "Glencairn". При цьому більша частина премії припадає на США, в яких страхування інтелектуальної власності поширено серед компаній, що виробляють зброю, харчові продукти та фармацевтичні вироби.

Істотна невизначеність, притаманна сфері інтелектуальної діяльності, призводить до дуже обережного підходу страхових компаній, які діють у цій сфері.

На думку фахівців, страхування інтелектуальної власності в Європі та США може бути поділено на два основні типи страхових покриттів:

- страхування судових витрат;
- страхування захисту вартості патенту.

При цьому значного поширення набуло страхове покриття зі страхування судових витрат у справах відповідача і менш поширеним є покриття зі страхування судових витрат позивача; ще рідше компанії страхують захист вартості патенту.

Як правило, судові витрати становлять значні, інколи шестизначні суми, і стягуються з осіб, які програли справу.

Страхове покриття із захисту вартості патенту може мати 2 форми:

- страхове покриття з захисту майбутніх доходів;
- страхове покриття з захисту витрат на дослідницькі роботи та роботи з розвитку.

Подібному страховому покриттю, як правило, віддають перевагу фармацевтичні компанії. Таким чином, на сьогодні є ціла низка проблем, пов'язаних із захистом прав та економічних інтересів суб'єктів інноваційного процесу, створенням належних соціально-економічних умов для розвитку цивілізованого ринку інтелектуальної власності, забезпеченням трансферу сучасних технологій, міжнародного обміну інформацією та знаннями; їх вирішення сприятиме пришвидшенню просування вітчизняної економіки у загально цивілізаційному руслі становлення високорозвиненого інформаційного суспільства та зростання добробуту населення.

Водночас необхідно врахувати, що соціогуманістичний вимір економіки знань передбачає врахування не лише соціально-економічних (зростання добробуту, прибутковості, довговічності нововведень), а й національно-духовних аспектів розвитку інноваційного суспільства, пов'язаних із прогресивністю та демократичністю нових ідей та духовним збагаченням нації.

Література

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця; Ін-текон. прогнозування. – К. : Фенікс, 2003.

2. Захист прав інтелектуальної власності в контексті вступу до СОТ : [навч. посіб.] / За ред. В.Т. Пятницького. – К. : UEPLAS: K.I.C: УАЗТ, 2001.
3. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика : [наук.-практ. вид. у 4 т.] / За ред. О.Д. Святоцького. – К. : Ін Юре, 1999.
4. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Иванова Н.И. – М. : Наука, 2002.
5. Концепція розвитку національної системи правової охорони інтелектуальної власності / Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 4.
6. Наука та інноваційна діяльність в Україні: 36. ст. – К. : Держкомстат України, 2004.

Надійшла 10.10.2012; статтю представляє д. е. н. Шпильова В. О.

УДК 656.078:658

Н. В. ЯКИМЕНКО

Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

УПРАВЛІННЯ КОМПОНЕНТАМИ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Надано визначення потенціалу економічного зростання, розкрито сутність адаптивно-когнітивного підходу до управління потенціалом економічного зростання залізничного транспорту.

Defined of potential for economic growth, revealed adaptive-cognitive approach to the management of potential growth of rail transport

Ключові слова: потенціал, економічне зростання, управління.

Актуальність дослідження. Концепція стійкого розвитку ґрунтується на трьох основних складових: економічній, соціальній і природній. Якість економічного зростання виявляється в різних сферах економічного і соціального життя суспільства і може бути представлена наступними характеристиками: 1) зростання якості чинників виробництва – вимірюється показниками технічної (натуральними показниками продуктивності) і техніко-економічної (продуктивність праці, фондівіддача, продуктивність первинних ресурсів) ефективності; 2) зростання якості вироблюваних в економіці товарів і послуг – вимірюється технічними характеристиками і споживацькими властивостями продукції, її конкурентоспроможністю на світовому ринку; 3) прогресивні структурні зміни; 4) соціальна результативність зростання – зростання рівня і якості життя населення, більш справедливий розподіл результатів економічного зростання і поліпшення (або принаймні не погіршення) стану навколишнього середовища. Все це говорить про те, що в сучасних умовах потенціал економічного зростання орієнтований на досягнення якості зростання і тому базується на поліпшенні (модернізації) всіх своїх структурних компонентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах центральною проблемою стабільного функціонування і розвитку залізничного транспорту є забезпечення стійкого економічного зростання. Це є надзвичайно важким завданням в існуючих умовах господарювання, що потребує ефективного управління економічним потенціалом підприємств галузі. В наш час існує значний інтерес до категорії «економічний потенціал». Серед авторів, які її досліджують Абалкін Л.І., Головкова Л.С., Горбунов Е.П., Лапін Є.В., Петрович Й.М. [1–6] та інші. Питання економічного зростання викликають в економічній науці великий інтерес і особливу гостроту в результаті того, що виявилася суперечність між зростанням виробництва матеріальних благ і нестримним виснаженням природних ресурсів, супроводжуваним забрудненням навколишнього середовища. Для світової спільноти новий підхід до розуміння сутності економічного зростання виявляється значущим з точок зору вирішення суперечності між виробництвом і споживанням, бурхливого розвитку науково-технічного прогресу, зростання чисельності населення, нерівного економічного стану країн, і в той же час прагнення держав збільшення капіталу в своїй економіці. Науковцями, які цікавляться аспектами забезпечення та управління економічним зростанням соціально-економічних систем, є Р. Нельсон, Р. Нуреев, К. Микульський [7–9] та інші.

Однак наукова література оминула увагою питання управління потенціалом економічного зростання, що вимагає встановлення його сутності, компонентів та розкриття принципів та інструментарію управління ним. Тому метою статті є розробка теоретичних положень управління компонентами потенціалу економічного зростання залізничного транспорту.

Викладення основного матеріалу. В трактуванні економічного зростання обов'язково присутні якісні і кількісні сторони цього поняття. Перша відображає в динаміці зміни обсягів вироблюваного продукту (суспільного, національного), друга – здібності економічної системи задовольняти потреби, що ростуть. Ці сторони обов'язково взаємозв'язані, і зв'язок цей достатньо складний. Якість економічного зростання виявляється в різних сферах економічного і соціального життя суспільства і може бути представлена наступними характеристиками: зростання якості чинників виробництва та якості вироблюваних в економіці товарів і послуг; прогресивні структурні зміни; соціальна результативність зростання. Потенціал економічного зростання орієнтований на досягнення якості зростання і тому базується

на поліпшенні (модернізації) всіх своїх структурних компонентів. Потенціал економічного зростання – це динамічна система компонентів середовища соціально-економічної системи, які при перетворенні з можливостей в капітал забезпечують прирощення результатів.

Економічне зростання визначається рядом чинників, які широко вивчаються в економічній літературі. Разом з чинниками досліджуються джерела, крапки і полюси економічного зростання, що говорить про необхідність дослідження категоріального апарату структурних компонентів потенціалу економічного зростання

Під чинниками економічного зростання в економічній теорії розуміють ті явища і процеси, які визначають можливості збільшення реального об'єму виробництва, підвищення ефективності та якості зростання. По суті чинники економічного зростання – це причини, що породжують економічне зростання. Найбільш часто зустрічаються наступні варіанти класифікації чинників економічного зростання: прямі і непрямі; кількісні та якісні; особисті та речовинні; екстенсивні та інтенсивні; економічні, політичні та соціальні; наукові, технічні та ресурсні та ін. Проте наявність цих чинників ще не гарантує існування економічного зростання, що говорить про існування першопричин та імпульсів економічного зростання. Перші і слід розглядати як джерела. Джерела економічного зростання – це такі соціально-економічні, політичні і психологічні елементи економічної системи, які поодиноці або в сукупності здатні генерувати імпульси зростання, дія яких на сферу суспільного виробництва може привести до певної зміни системної якості та, як наслідок, до зміни основних макроекономічних показників.

Імпульси, що впливають на чинники виробництва, можуть згенеруватися джерелами окремої соціально-економічної системи (моносистемні джерела), джерелами, утвореними унаслідок взаємодії різних економічних систем (полісистемні джерела) і джерелами, сформованими в результаті глибокої інтеграції в її інституційному середовищі (інституційні джерела). Імпульси до економічного зростання можуть з'являтися і в результаті глобальних змін природного і техногенного характеру (позасистемні). Існує генератор імпульсів, який дозволяє цим імпульсам бути реалізованими. До генераторів імпульсів відносять галузі, підприємства, види діяльності. Як первинну одиницю генераторів імпульсів слід розглядати бізнес-процес. Основними бізнес-процесами – генераторами економічного зростання на вітчизняному залізничному транспорті – слід вважати вантажні перевезення і надання залізничної інфраструктури для здійснення перевезень; пасажирські перевезення в дальньому сполученні; пасажирські перевезення в приміському сполученні; послуги вокзалів і пасажирських станцій; перевезення високошвидкісними поїздами; обслуговування рухомого складу; НЮКР, управління інтелектуальною власністю, консалтингові послуги; виробництво будівельних матеріалів; передача електроенергії і технологічне приєднання до мереж; операторська діяльність; логістична діяльність.

Таким чином, потенціал економічного зростання визначається джерелами, імпульсами і генераторами економічного зростання. Зв'язки між даними елементами представлено на рис. 1.

Розглянемо компоненти потенціалу економічного зростання стосовно залізничного транспорту.

При розробці стратегії економічного зростання залізничного транспорту необхідно взяти до уваги, що на початковому етапі формування ринкової економіки в Україні стала домінувати ментальна межа «індивідуалізм», де орієнтація робиться на особу, здійснюється індивідуальний контроль, ведеться облік особистого внеску і оплата згідно ньому. З часом стало посилюватися значення кар'єрного зростання, заснованого не на знайомстві і сімейних зв'язках, а виключно на особистих здібностях. Дану тенденцію необхідно враховувати, відзначаючи осіб, у яких переважає індивідуальна ментальність. Працівників з колективістською психологією доцільно використовувати на ділянках, де застосовуються специфічні методи управління, з акцентом на колективну працю, колективну відповідальність і контроль, при використанні бригадної форми організації праці і його оплати. Схильність до співпереживання в межах колективу допоможе підвищити корпоративну культуру, закріпити діалогічні міжособові відносини.

Більшість авторитетних фахівців в області бізнесу погоджується з тим, що організації, як і нації, мають свою культуру. Принципами побудови корпоративної культури, які направлені на забезпечення економічного зростання на залізничному транспорті, є: створення такої системи найму, навчання і стимулювання персоналу, при якій співробітники розділяють мету організації і мотивовані на їх досягнення; постійне підвищення професійного рівня керівників вищої і середньої ланки, а також решти співробітників; організація безперервного обміну інформацією між працівниками для формування уявлення про поточний стан компанії і зміну ситуації в режимі реального часу; розподіл влади і делегування співробітникам повноважень, необхідних для оперативного і адекватного подолання проблемної ситуації; поєднання командної роботи з особистою відповідальністю співробітника за досягнення поставленої мети; постійний аналіз поточної ситуації і розробка програми швидкого реагування на кризову ситуацію.

Інституційна складова є вагомим елементом потенціалу економічного зростання на залізничному транспорті, так як сучасні інституційні проблеми негативно впливають на розвиток галузі. Проведення реформ на залізничному транспорті потребує створення нового інституційного середовища, здатного в першу чергу, вирішити проблеми ефективного розвитку галузі в умовах ринку, зокрема, потребує уваги питання розбудови конкурентних відносин. Разом з цим потребують вирішення на інституціональному рівні такі завдання: 1) формування державної інвестиційної політики, спрямованої на забезпечення

інвестиційними ресурсами процесів реформування; 2) удосконалення системи державного регулювання та управління у зв'язку з комерціалізацією функціонування галузі залізничного транспорту; 3) удосконалення економічних відносин із споживачами транспортних послуг, суміжними видами транспорту, державою, регіонами, а також внутрішньогалузевих економічних відносин; 4) комерціалізація транспортної діяльності залізниць й окремих підприємств залізничного транспорту як одне з джерел залучення інвестицій.

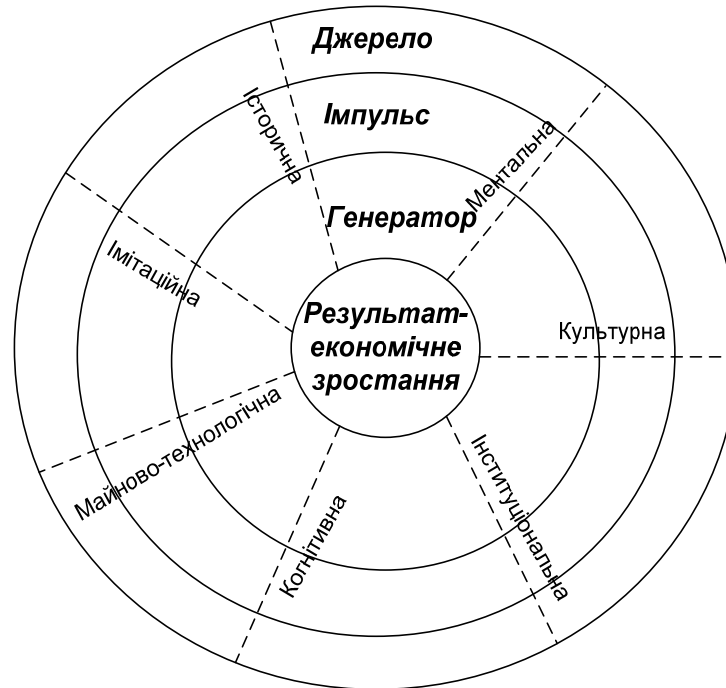


Рис. 1. Компоненти потенціалу економічного зростання

В наш час все більше уваги приділяється знанням як найбільш вагомому чиннику економічного зростання, про що свідчить формування нової економіки – економіки знань, в якій роль когнітивної діяльності, знань зростає і розширює свої межі. Для залізничного транспорту когнітивний потенціал реалізується при інформатизації, автоматизації транспортного виробництва, а також, в найближчій перспективі, в розробці і просуванні інтелектуальних транспортних систем.

Ресурсно-технологічні елементи потенціалу економічного зростання залізничного транспорту мають значну питому вагу в структурі потенціалу галузі. В наш час спостерігаються негативні тенденції, що обумовлено високим рівнем спрацьованості основних засобів виробництва на залізничному транспорті, який сягає 80–90 % та низькими темпами оновлення. Загалом застарілою є певна частина інфраструктури залізничної галузі (вокзали, станції, готелі, засоби зв'язку та керування рухом тощо). Для вирішення цих проблем необхідно дослідити передовий досвід та більше уваги приділити застосуванню досвіду щодо якості послуг, впровадженню інновацій, управління персоналом.

Серед основних стратегічних завдань менеджменту на залізничному транспорті в світлі представлених проблем є ефективно управління потенціалом економічного зростання. Серед найбільш популярних сучасних теоретичних моделей управління: концепція управління соціально-економічними системами на основі методології гомеостата, нейрофізіологічна і нейрокібернетична антропоморфна концепція управління, системно-інтегрована концепція стратегічного управління підприємством, ресурсно-орієнтовані концепції стратегічного розвитку, концепції конкурентної боротьби, вартісно-орієнтовані концепції Value Based Management та концепція побудови збалансованих систем показників. В даний час активним напрямом і об'єднуючим представлені концепції є системоорієнтований менеджмент, який направлений на розкриття цілісності об'єкту і забезпечуючих її механізмів, на виявлення багатоманітних типів зв'язків складного об'єкту і зведення їх в єдину теоретичну картину.

В умовах швидко змінної ситуації, як у зовнішньому середовищі, так і внутрішньому потрібен особливий підхід до організації системи управління суб'єктами господарської діяльності, що обумовлено існуючою для них необхідністю гнучко реагувати на зміни і адаптуватися до них з метою запобігання кризової ситуації і продовження успішного функціонування. Даний підхід є механізмом адаптивного управління. Крім того, складності аналізу процесів ухвалення управлінських рішень в таких умовах обумовлені рядом особливостей, а саме: багатоаспектністю процесів, що відбуваються, і їх взаємозв'язком; відсутністю достатньої кількості інформації про динаміку процесів; мінливістю характеру процесів в часі тощо. Через вказані особливості для аналізу і управління соціально-економічними системами в даний час

широко застосовується когнітивний підхід, який дозволяє побачити і усвідомити логіку розвитку подій при великій кількості взаємозалежних чинників. Об'єднуючи три ключові організаційні ресурси – людей, процеси і технології, когнітивне управління являє собою, з одного боку, сукупність інструментів або технологічну схему, придатну для будь-яких теорій управління і дозволяючи зберегти, відфільтрувати, проаналізувати та ефективно використати знання з практики. З іншою – ця управлінська стратегія є організаційною схемою для практичної реалізації ідеї виявлення, структуризації, збереження знань і обміну ними. В першу чергу, когнітивний менеджмент пов'язаний з організаційним знанням, яке є постійно змінним поєднанням структурованого досвіду, цінностей, контекстуальних відомостей і осянь і служить основою для оцінки і засвоєння інноваційного досвіду та інформації. Це свідчить про необхідність застосування адаптивно-когнітивного управління, яке відрізняється специфічним інструментарієм (рис. 2).

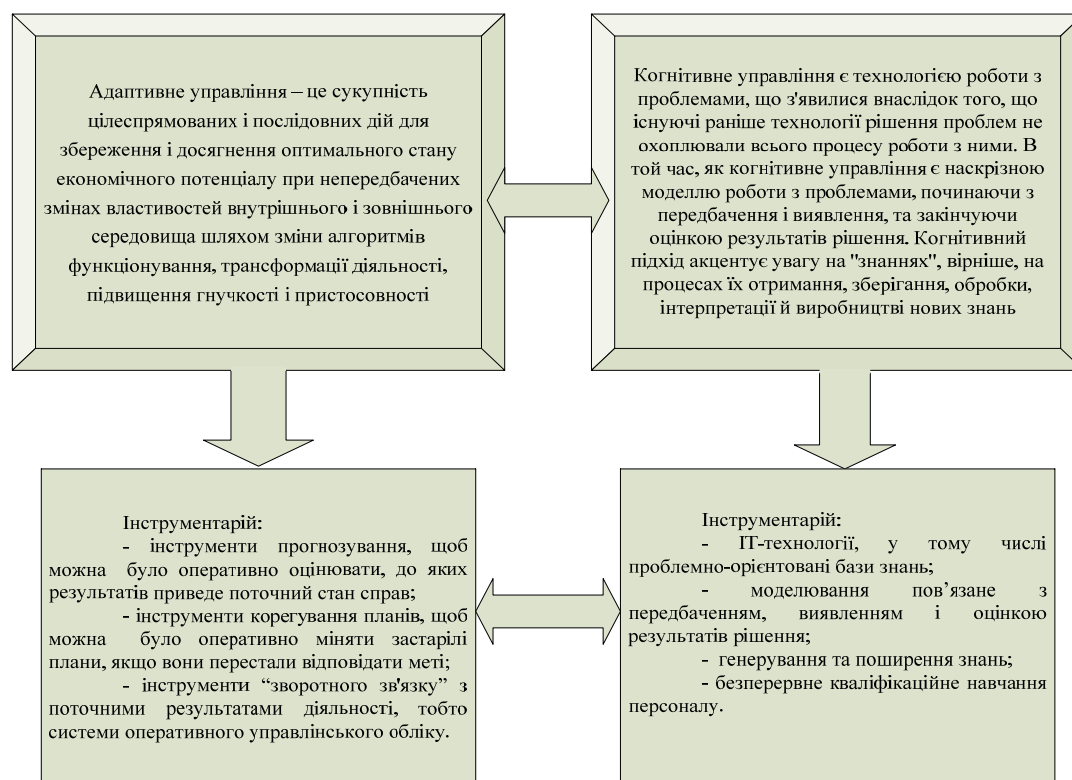


Рис. 2. Сутність адаптивно-когнітивного підходу управління потенціалом економічного зростання залізничного транспорту

При розробці концепції управління потенціалом економічного зростання слід враховувати наступні положення, що його характеризують: 1) потенціал економічного зростання є динамічною характеристикою і виявляється тільки в процесі його використання; 2) використання потенціалу економічного зростання повинне супроводжуватися постійним його приростом; 3) процеси використання і нарощування потенціалу є безперервними і доповнюють один одного.

Зважаючи на те, що цілі та завдання економічного зростання залізничного транспорту пов'язані з прирощенням результатів як кількісних, так і якісних (збільшення обсягів перевезень, знань, покращення якості трудового життя тощо) вважаємо, що метою управління економічним потенціалом економічного зростання є його покращення, що призведе до прирощення результатів діяльності, тобто його модернізація, а завданнями виступають: по-перше, інтенсифікація джерел зростання (наприклад, організація транзитних перевезень, розробка інновацій, що можуть бути впроваджені в інших галузях), по-друге, активізація імпульсів економічного зростання (виявлення резервів зростання для залізничного транспорту), по-третє, гуманізація результатів, що обумовлено необхідністю забезпечення якості зростання.

Загалом модель управління потенціалом економічного зростання має включати чотири вектори (напрями) модернізації економічного потенціалу залізничної галузі, послідовна реалізація яких дозволяє створити передумови для підвищення його ефективності, конкурентоспроможності і переходу економіки галузі і системи управління в якісно новий стан:

- вектор оновлення транспортного виробництва (структури, устаткування, технологій) і вдосконалення структури виробничих відносин, виробничої логістики і технологічних ланцюжків;
- вектор оновлення нормативного середовища (розробка нових норм і вимог до організації транспортного виробництва, технічних умов і стандартів, показників якості та ін. (або їх «імпорт» з інших систем), що забезпечують створення рівних умов конкуренції);

- вектор вдосконалення організаційних структур і методів управління, їх орієнтація на досягнення нової якості управління процесами економічного і суспільного розвитку;

- вектор трансформації системи традиційних цінностей і мотивації, досягнення їх нових характеристик і нової «філософії» управління, адекватної новому стану економіки і суспільства.

Специфічними функціями адаптивно-когнітивного управління на залізничному транспорті слід вважати:

- адаптацію інструментарію управління (у тому числі процеси ідентифікації інновацій, корегування рішень) до специфіки роботи залізничного транспорту та управління галуззю, а також до ринкових умов господарювання;

- адаптацію ресурсів і процесів підприємств залізничного транспорту до вимог інноваційного розвитку галузі;

- моніторинг середовища підприємств залізничної галузі з метою виявлення резервів, перспективних нововведень;

- впровадження інформаційних технологій управління, у тому числі формування баз даних, що містять інструменти управління потенціалом економічного зростання галузі;

- моделювання стратегій зростання залізничного транспорту;

- генерацію та розвиток знань на підприємствах галузі.

Пропонуємо визначити три типи механізмів управління потенціалом економічного зростання що:

- відтворюють потенціал;

- оновлюють потенціал;

- нарощують потенціал.

В основі кожного з механізмів відповідний інструментарій, так забезпечення відтворення потенціалу залежить від ефективного управління ресурсами, механізм оновлення у більшому ступені залежить від інструментарію управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, а механізми нарощення потенціалу від інструментарію управління трансформаційними процесами в галузі, причому ці процеси можуть стосуватись як сфери виробництва, так і сфери управління.

Висновок. Таким чином, розглянуто теоретичні основи управління потенціалом економічного зростання залізничного транспорту, що ґрунтується на адаптивно-когнітивному підході, тобто має специфічні функції та інструментарій, який дозволяє реалізувати потенціал економічного зростання в даних умовах мінливого ринкового середовища.

Література

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Абалкин Л.И. – М. : Экономика, 1987. – 189 с.
2. Головкова Л.С. Методологічні проблеми вимірювання потенціалу підприємства / Л.С. Головкова // Фондовый рынок. – 2007. – № 35. – С. 32–36.
3. Горбунов В. Экономический потенциал развитого социализма / В. Горбунов // Вопросы экономики, 1981. – № 9. – С. 17–25.
4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД Университетская книга”, 2002. – 310 с.
5. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
6. Економіка виробничого підприємництва : [навч. посібник] / За ред. Й.М. Петровича. – [3-є вид., випр.]. – К. : Знання, 2002. – 405 с.
7. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 474 с.
8. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : [учеб. пособ.] / Р.М. Нуреев. – [2-е изд.]. – М. : Норма, 2008. – 370 с.
9. Социально-экономические модели в современном мире и путь России / под общей ред. К.И. Микульского. – М. : Экономика, 2005. Т.1–2. –911 с.

Надійшла 10.10.2012; рецензент: д. е. н. Дикань В. Л.

РОЗВИТОК СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто періодизацію становлення та розвитку систем управління якістю продукції підприємств, від правильного розуміння якої залежить успішність роботи підприємства та його конкурентоздатність.

The article deals with periods of formation and development of quality management systems products of enterprises, the correct understanding of which depends the success of the company and its competitiveness.

Ключові слова: якість, управління, система управління якістю, розвиток.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації ринку питання якості виходить на перший план для всіх учасників не тільки вітчизняного, а й світового ринку. Лише високоякісна продукція може бути конкурентоспроможною і забезпечити виробникові належне місце на ринку. Ефективність управління полягає у безперервному поліпшенні якості продукції та застосуванні працюючих систем управління якістю, використанні теоретичних знань та практичних здобутків, орієнтації на споживача, швидкому реагуванні керівництва організації на ринкові зміни.

Успішне практичне використання систем управління якістю на виробництві невідривно зв'язане з ретельним вивченням і глибоким аналізом теоретичних знань у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основну увагу питанням підходів до еволюції створення та розвитку систем управління якістю приділяли наступні вітчизняні і зарубіжні вчені: Ю.П. Адлер, Р.А. Бичківський, С.А. Варакута, А.Г. Гребінников, Ф. Йогансон, А.М. Кузьмін, Д. Крослід, В.А. Лapidус, В.С. Момот, Ю.Е. Полозов, С. Парк, В.М. Рябченко, А. Редзюк, І.І. Сахарцева, Р.О. Толпежников, А.К. Фейгенбаум, С.Е. Шепетова та інші. Проте дане питання потребує подальшого дослідження та конкретизації етапів розвитку систем управління якістю продукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз підходів до становлення та розвитку систем управління якістю продукції підприємств та їх узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування тих чи інших поглядів на управління якістю було зумовлене розвитком суспільного виробництва, з урахуванням його потреб та інтересів, а також існуючими соціально-економічними умовами. Економічна реальність має тісний, багатограний, складний та мінливий зв'язок з теоретичними узагальненнями, що передбачає ретельний аналіз суспільно-політичних, історичних, національних та культурологічних факторів розвитку людства. Необхідно зазначити, що існує багато підходів до розвитку та способів періодизації систем управління якістю [1, с.365].

Е.М. Карпенко та С.Ю. Комков пропонують наступні етапи періодизації систем управління якістю.

Перший етап відповідає початковим стадіям розвитку системного підходу в управлінні взагалі, коли з'явилася перша більш менш структурована система менеджменту – система Тейлора (1905). Для забезпечення успішного функціонування системи Тейлора в управлінській персонал підприємства були введені перші професійні спеціалісти у сфері якості – інспектори (в Росії – технічні контролери). Діяла система мотивацій персоналу з підвищення якісного рівня роботи, функціонували вимоги встановлені в технічних умовах (ТУ), виконання яких перевірялося при прийомальному контролі.

Другий етап розвитку систем управління якістю пов'язаний з відходом від продуктивного принципу і переходом до процесно-орієнтованого управління, при якому об'єктом управлінських дій ставали якісні параметри виробничих процесів. В цей період (починаючи з 20-х до 50-х рр. ХХ ст.) активно велися розробки методів статистичного контролю якості, формувався інструментарій вибіркового контролю. Ускладнювалися задачі у сфері якості, що вирішувалися конструкторами, технологами і виробничими робочими, оскільки всі вони постійно стикалися з питаннями варіації і мінливості і повинні були знати, якими методами можливо досягнути їх зменшення.

Третій етап пов'язаний з появою в 1950-і рр. концепції тотального контролю якості – ТQC. Найбільшого поширення вона досягнула в Японії, де розвивалася з великим акцентом на застосування статистичних методів і залученням персоналу в роботу так званих “гуртків якості”. На даному етапі з'явилися документовані системи якості, що встановлювали відповідальність і повноваження, а також визначали взаємодію у сфері якості всього керівництва підприємства, а не тільки спеціалістів служб якості. Все більше уваги приділялось навчанню персоналу.

Четвертий етап пов'язаний з розпочатим в 1970–1980-х рр. переходом від системи ТQC до системи всезагального менеджменту якості (TQM). В цей час з'явилася серія нових міжнародних стандартів на системи якості, зокрема МС ISO 9000. Головна цільова направленість системи якості, що побудована на основі стандартів серії ISO 9000, – це забезпечення якості продукції, що вимагає замовник, і представлення йому доказів здатності підприємства дану якість підтримувати.

П'ятий етап розвитку систем управління якістю почався в 90-х рр. ХХ ст. У зв'язку з тим, що підприємства при здійсненні свого функціонування стали у все більшій мірі враховувати інтереси суспільства, з'явилася нове покоління стандартів якості серії ISO 14000, що встановлюють вимоги до

системи менеджменту з точки зору захисту навколишнього середовища і безпеки продукції [2, с.97].

Сичко В.Є. періодизацію ділить на чотири перекриваючі і продовжуючі фази. **Фаза відбракування** почалась разом з появою ремесла і ввійшла в практику окремих майстрів, що перевіряли свою власну роботу, покупців, які ретельно перебирали вироби, щоб зробити покупку. В 70-х рр. XIX ст. у військовому виробництві з'явилась ідея стандартної якості, при якій вироби збирались з взаємозамінних деталей. Значний внесок в розвиток даної фази внесли американські автомобілебудівники Г. Леланд, і Г. Форд, яким належать ідеї роботи з калібрів і створення збірного конвеєра. Тейлор Ф. запропонував концепцію наукового менеджменту, кадрового менеджменту і наукового нормування праці.

Фаза управління якістю починається з 20-х рр. XX ст. і пов'язана з ім'ям американського дослідника В. Шухарта, що запропонував використовувати контрольні карти – інструмент, що дозволяє не тільки знайти і видалити браковані вироби до їх відвантаження покупцю, але і збільшити вихід придатних виробів в технічному процесі. Другим з досягнень цієї фази стало створення аудиторської служби з якістю, яка шляхом контролю невеликих вибірок з партії деталей перевіряла працездатність системи забезпечення якості на виробництві.

Фаза постійного підвищення якості починається з 1950 р. Демінга Е. з Дж. Джураном розробив для японської промисловості програму забезпечення якості, головна ідея якої полягає в тому, що основа якості продукції – це якість праці і якісний менеджмент на всіх рівнях. Програма базувалась на удосконаленні системи в цілому, на неопосередкованій участі керівництва компанії в проблемах якості, навчанні всіх працівників компанії зверху донизу методам забезпечення якості, наголос робився на мотивації працівників на якісну працю. Це дозволило одночасно підвищити якість і знизити затрати на виробництво.

Фаза планування якості стала зароджуватися в середині 1960-х рр. як розвиток ідей попередніх фаз в розрізі більш повного задоволення потреб споживачів і пов'язана, з однієї сторони, з розвитком теорії надійності виробу, і з другої – з широким впровадженням обчислювальної техніки в процесі розробки виробів. Основу концепції даної фази складають наступні: більша частина дефектів виробів закладається на стадії розробки із-за недостатньої якості проектних робіт; перенесення центру важкості робіт на математичне моделювання властивостей виробів і процесів їх виробництва; покупцю необхідно надати високу якість за прийнятну ціну, яка постійно знижується, так як конкуренція на ринках дуже висока. Ця фаза знаходиться тільки на стадії зародження і концепція до кінця не сформувалась. В перспективі повинна наступити фаза екології якості.

Огвоздін В.Ю. схиляється до наступних етапів розвитку систем управління якістю.

1-й етап – зародження і розвиток окремих елементів управління якістю в аспекті управлінської діяльності на підприємстві, по мірі її розвитку.

2-й етап – інтеграція окремих елементів управління якістю, виділення його в самостійне направлення робіт в межах управління підприємством, перехід до комплексного управління якістю. Розробка і застосування перших версій міжнародних стандартів ІСО-9000 в управлінні якістю.

3-й етап – тотальне управління якістю, коли якість, яку вимагає замовник, будучи основою конкурентоспроможності, стає головною метою і основним фактором, що визначає всі напрями діяльності підприємства, коли розвивається і стимулюється участь всього персоналу в забезпеченні якості.

4-й етап – розвиток і впровадження організаційно-технічних підходів до управління якістю: розробка програми неперервного удосконалення діяльності (кайдзен); використання методики “шість сигм”, що направлена на досягнення “нуля дефектів”; впровадження системи 5S і системи тотального обслуговування обладнання (TPM – Total Productive Maintenance); застосування методу аналізу причин і наслідків відмов – FMEA (Failure Mode Effect Analysis).

5-й етап – подальший розвиток і використання стандартизації в управлінні якістю. Новий і глобальний підходи прийняті в країнах-членах ЄС, направлені на встановлення єдиних вимог до продукції, а також на забезпечення довіри до виробників, випробувальних лабораторій і органів зі сертифікації продукції.

6-й етап – розвиток управління якістю з врахуванням галузевих особливостей підприємства шляхом розробки і застосування галузевих національних, а потім і міжнародних стандартів з створення системи якості. Такі системи можуть базуватися на стандартах ISO 9000, принципах ХАССП (Hazard Analysis and Critical Control Points – аналіз ризиків і критичні контрольні точки) і принципах GMR (Good Manufacturing Practice – правильна виробнича практика) [2, с.95].

В історії розвитку документованих систем якості, мотивації, навчання і партнерських відносин можна виділити п'ять етапів і представити їх у вигляді п'яти зірок якості.

1. Перша зірка відповідає початковим етапам системного підходу, коли з'явилася перша система – система Тейлора (1905 р.).

2. Друга зірка. В 1924 р. в БЕЛЛ Телефоун Леборетриз була створена група під керівництвом д-ра Р.Л. Джонса, яка заклала основи статистичного управління якістю. Це були розробки контрольних карт, виконані В. Шухартом, перші поняття і таблиці вибіркового контролю якості, розроблені Г.Ф. Доджем і Г.Г. Ромінгом.

3. Третя зірка В 1950-і роки була висунута концепція Тотального управління якістю (TQC) (автор – А. Фенгенбаум). Розвиток системного, комплексного управління якістю в Радянському Союзі (КАНАРСПИ).

4. Четверта зірка. В 1970–1980 роки почався перехід від всезагального управління якістю до всезагального менеджменту якості (TQM). В цей час з'явилася серія нових міжнародних стандартів на системи якості – стандарти ISO 9000 (1987 р.), що справили суттєвий вплив на менеджмент і забезпечення якості.

5. П'ята зірка. В 1990-і роки посилюється вплив суспільства на підприємства, а підприємства стали все більше враховувати інтереси суспільства. Це призвело до появи стандартів ISO 14000, що встановлювали вимоги до системи менеджменту з точки зору захисту навколишнього середовища і безпеки продукції [3, с.231].

Отже, можна виділити шість етапів розвитку систем управління якістю (рис. 1).

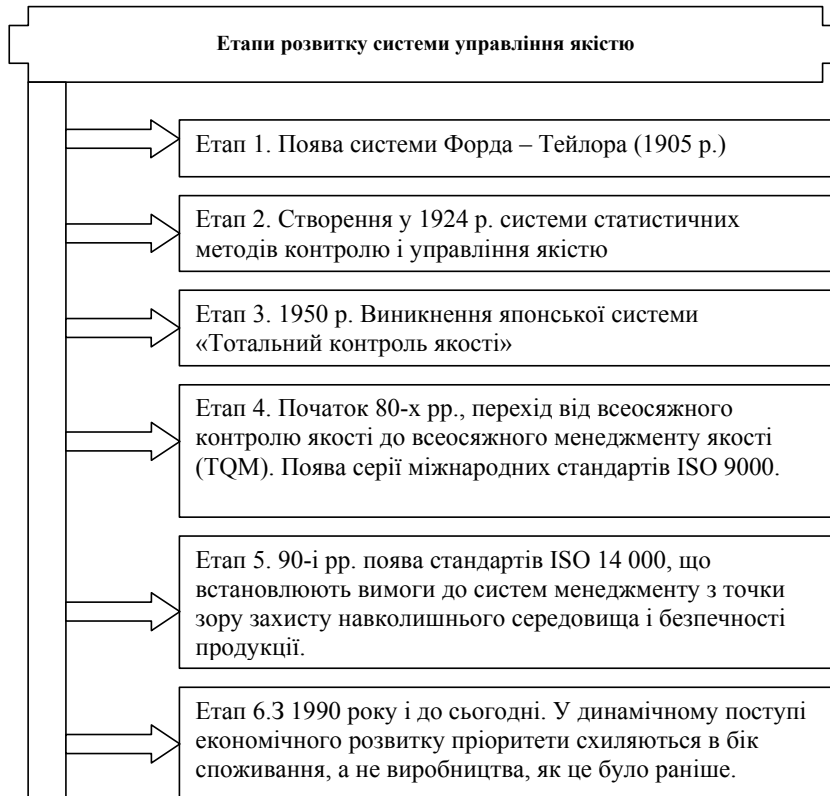


Рис. 1. Етапи розвитку системи управління якістю

Загальний менеджмент якості наголошує на безперервному процесі удосконалення якості, який забезпечують всі служби й підрозділи підприємства. Управління якістю здійснюється на всьому життєвому циклі створення продукції, відбувається запобігання, а не усунення дефектів, орієнтація на споживача, висока мотивація праці та постійне навчання працівників, дотримання безпечності та екологічності виробництва.

Також доцільно виділити шостий етап управління якістю, який розпочався в 1990 році і триває нині. У динамічному поступі економічного розвитку пріоритети схиляються в бік споживання, а не виробництва, як це було раніше.

Досліджуючи сучасні тенденції у процесах управління якістю, слід зазначити, що регламентуючою основою системного забезпечення процесів управління якістю служать нормативні документи з технічного регулювання, стандартизації, сертифікації та акредитації. Вони представляють собою створені на основі консенсусу, ухвалені компетентними органами та доступні широкому колу споживачів документи, які встановлюють загальні принципи, правила, характеристики щодо конкретного виду діяльності або її результату.

Сертифікація в Україні залишається майже єдиним засобом підтвердження відповідності, який забезпечує захист споживачів від недоброякісних і небезпечних товарів, що надходять на ринок країни. Варто зазначити, що нині загальмовано перехід від обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності за вимогами технічних регламентів.

Підвищенню якості сприяє узагальнення та адаптація до вітчизняних умов зарубіжного досвіду зі стандартизації, сертифікації та акредитації. Сучасні вимоги до якості конкретизуються в контексті

загальноприйнятих норм підприємницької діяльності, у взаємовідповідальності споживачів, виробників та суспільства в цілому [4, с.57].

Висновки. Періодизація систем управління якістю дає чітке уявлення про шлях формування, розвитку та особливості процесів у підприємствах протягом тривалого часу. Необхідно зазначити, що теоретичні напрацювання у сфері управління якістю зумовлені потребами в нових методах ведення господарства та пристосування підприємств до зовнішнього середовища в умовах зростаючої конкуренції.

Також важливу роль у розвитку систем управління якістю відіграють стандартизація, сертифікація та акредитація. Стандарти безпосередньо регламентують набір конкретних показників якості товарів та послуг, які характеризують істотні для кожного виду продукції властивості.

Література

1. Балановська Т.І. Еволюція розвитку управління якістю / Т.І. Балановська, З.П. Борецька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – № 168. – Ч. 2. – С. 362–367.
2. Пархоменко В.М. Еволюція систем управління якістю: діалектичний підхід / В.М. Пархоменко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 1(51). – С. 93–99.
3. Шаповал М.І. Менеджмент якості : [підручник] / М.І. Шаповал. – К. : Тов-во “Знання”, КОО, 2007. – 471 с.
4. Бурбела О.В. Розвиток систем управління якістю продукції в Україні / О.В. Бурбела, Ю.О. Шалагай // Економічний простір. – 2011. – № 49. – С. 55–60.

Надійшла 11.10.2012; статтю представляє д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 330.342.24

В. І. ІВАЩЕНКО

ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана"

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

В статті наводиться механізм визначення й реалізації національних природно-економічних переваг України перед іншими державами. Вказуються засоби розбудови високотехнологічної економіки. Описуються напрямки та інструменти переведення економіки України з третього до шостого технологічного укладу. Обґрунтовується необхідність участі держави у створенні транснаціональних компаній. Наводяться організаційно-експертні заходи стабілізації економіки.

The article highlights the mechanism of determination and implementation of national natural and economic advantages of Ukraine to other countries. It indicates means of building high-tech economy. It describes directions and tools to transfer Ukraine's economy from the third to sixth class of technology. It grounds the necessity of participation of government in creation of transnational companies. It exemplifies organizational expertise measures of economic stabilization.

Ключові слова: технологічний уклад, гудвіл, інноваційний проект, аукціонний продаж.

Постановка проблеми. Становлення України як самостійної держави значно активізувало вітчизняні наукові дослідження способів входження національної економіки до системи міжнародних координат та формування її власного місця в нинішній Європі й світі. Але якими б різними не були ці способи – всі вони, так чи інакше спрямовані на розбудову високотехнологічної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад у формування високотехнологічної економіки внесли С. Глазьев, В. Геєць, Б. Кузык, В. Семиноженко, Ю. Яковец та інші вчені. Так, С. Глазьев дослідив періоди домінування, країни лідери, ядро, ключовий фактор та організацію виробництва шести технологічних укладів, що характеризують технологічний рівень економіки країни [1]. Результати цього дослідження представлені в таблиці 1.

Водночас В. Геєць визначив і застосував показники національної статистики для оцінки ступеня домінування в країні технологічного укладу [2]. В. Семиноженко довів неефективність спрямування інноваційних засобів виробництва у сектори економіки з низьким рівнем технологій [3]. Б. Кузык і Ю. Яковец уточнили ядро 6-о технологічного укладу [4].

Постановка завдання. Сформована за даними табл. 1 й викладена на рисунку 1 динаміка змін технологічних укладів наглядно свідчить, що в період 2020–2025 рр. в США, країнах ЄС та Японії домінуватиме економіка шостого технологічного укладу.

Водночас сьогоденний технологічний рівень економіки України характеризують дані, що наведені в таблиці 2 [2].

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що в Україні виробляється 57,9 % продукції, що відноситься до третього технологічного укладу – виробництво послуг залізничного транспорту й продукції чорної металургії, теплоенергетики і неорганічної хімії; споживання вугілля, універсального машинобудування і

електроенергії. Економіку третього технологічного укладу розвинуті країни пройшли в післявоєнні 40-і роки 20-го століття.

Таблиця 1

Сутнісно-хронологічна характеристика технологічних укладів

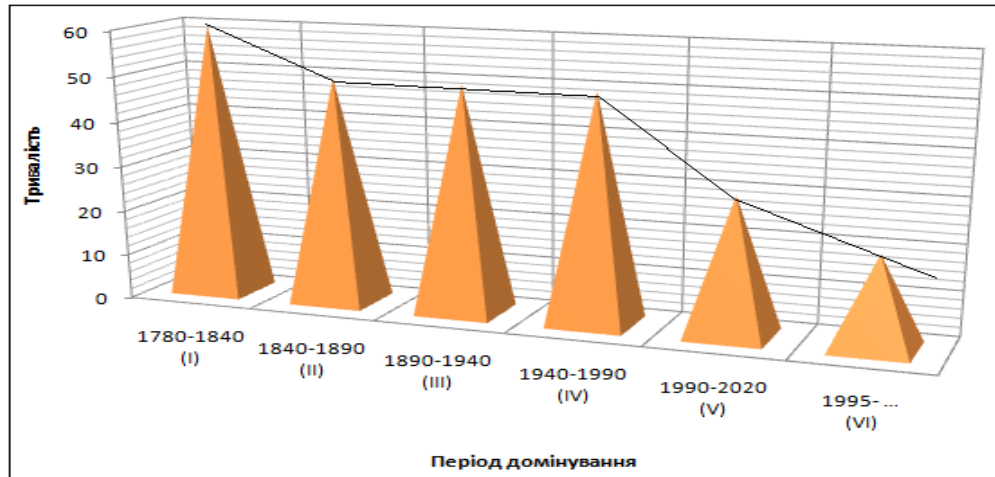


Рис. 1. Динаміка змін технологічних укладів

Таблиця 2

Характеристика технологічного рівня економіки України

№ п/п	Показники	Технологічний уклад			
		3-й	4-й	5-й	6-й
1	Обсяг виробництва продукції	57,9%	38%	4%	0,1%
2	Фінансування наукових розробок	6%	69,7%	23%	0,3%
3	Витрати на інновації	30%	60%	8,6%	0,4%
4	Інвестиції	75%	20%	4,5%	0,5%
5	Капітальні вкладення у технологічне переозброєння й модернізацію	83%	10%	6,1%	0,9%

Четвертий технологічний уклад, що включає розвиток органічної хімії і полімерних матеріалів, кольорової металургії, нафтопереробки, автомобілебудування, точного машинобудування і приборобудування, традиційного ВПК, електронної промисловості, автоперевезень та широкого споживання нафти і природного газу в економіці України присутній на 38 %. В розвинутих економіках цей уклад вичерпав себе ще в середині 70-х років 20 століття.

П'ятий технологічний уклад, який включає в себе відтворення складної обчислювальної техніки, сучасних видів озброєнь, програмного забезпечення, продукції авіаційної промисловості, телекомунікаційних мереж, робототехніки та нових матеріалів в економіці України присутній лише на 4%. І це тоді, коли в розвинутих економіках він стає вчорашнім днем.

Стосовно шостого технологічного укладу, що фрагментарно реалізується в космічній і авіаційній промисловості, у розгорнутому вигляді ще не розроблений [5]. У найближчі 10 років його основу становитиме " не стільки мікроелектроніка, скільки наноелектроніка, фотоніка і фото інформатика" [4]. В економіці України цей технологічний уклад присутній менш ніж на 0,1 %. Але самим страшним є не його відсутність, а те, що сьогодні Україна витрачає 83 % капітальних вкладень на придбання технічних засобів виробництва 3-го технологічного укладу й фінансує 69,7% наукових і 60 % інноваційних розробок 4-го технологічного укладу.

Таким чином, Україна витрачає гроші на розробку засобів виробництва, які в передових країнах давно утилізуються. Виникає питання, які ж тоді інновації виготовлятимуться такими засобами виробництва принаймні в найближчі 10–15 років їхньої амортизації? Виходить, що Україна свідомо закладає майбутню економіку не вище 3-го технологічного укладу. А 75 % інвестицій у розвиток 3-го технологічного укладу – хіба це не планомірне перетворення держави у всесвітню територію для утилізації? І все це на фоні сьогоdnішнього домінування в розвинутих країнах технологій 5-го й формування 6-го укладу.

Безперспективною економічною політикою є також спрямування 49 % імпортованих інноваційних

засобів виробництва у сектор низьких технологій 3-го укладу, 27 % – у сектор середніх технологій 4-го укладу і лише 11 % – у сектор високих технологій 5-го укладу [3].

Усе це завідомо унеможлиблює економічний розвиток держави в майбутньому. З урахуванням 30-річного періоду змін технологічного укладу нам streбується за таких умов 90 років, щоб досягти лише 5-го його рівня. Але ж держави-лідери увесь цей період стоять на одному місці аж ніяк не збираються. Проте жодна політична сила за час перебування у владі в останні 20 років не декларувала безперспективність економічного розвитку держави.

З урахуванням сьгоднішніх намірів України ввійти у найближчі 10 років до двадцятки найбільш потужних економік світу [6, с. 8] основним завданням держави має стати розбудова високотехнологічної економіки.

На що ж повинна спрямувати свої зусилля держава для вирішення цього завдання? Відповідь на це питання знайдемо у визначенні організації виробництва економіки 6-го технологічного укладу – "на крупний і малий бізнес та державне регулювання" [1]. Держава має зорієнтувати національну економіку на реалізацію природно-економічних переваг України перед іншими країнами. В умовах економічної ситуації, що склалася, це означає відмову України від поступального нарощення окремих секторів економіки на користь переведення всіх її галузей із третього до шостого технологічного рівня.

Результати дослідження. Існує два ринкових шляхи спрямування крупного і малого бізнесу в сторону 6-го технологічного укладу. Перший шлях пов'язаний з поступальним переміщенням національної економіки в сторону 6-го технологічного укладу, тобто пов'язаний з поступальним доганянням розвинутих економік держав-лідерів, а другий – зі стрибковим переміщенням національної економіки із 3-го на 6-й технологічний уклад, водночас з високо технологічне розвинутими економіками держав-лідерів.

Ураховуючи, що обрання одного з цих шляхів має стати місією держави, вдамося до їхнього SWOT-аналізу.

Обрання шляху поступального переміщення національної економіки в сторону 6-го технологічного укладу забезпечить кредитну підтримку України з боку держав-лідерів. Нас з радістю будуть кредитувати під закупку орієнтованих на утилізацію засобів виробництва 3-го й 4-го технологічних укладів – завідомо не даючи жодного шансу заробляти у майбутньому на торгівлі конкурентоспроможною продукцією, штовхаючи Україну до віддачі запозичень своїми природними ресурсами. Не дивлячись на безперспективність цього шляху Верховна Рада України возвела його в ранг Закону "Про загальнодержавну і комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій", який хоч і гіпотетично, але зобов'язав уряд до 2013 року наростити обсяги виробництва 5-го технологічного укладу до 12 %, тоді як 6-го технологічного укладу лише до 3%.

Проте у 10-річний термін перемістити національну економіку з 3-о на рівень 6-о технологічного укладу можливо лише стрибковим способом. Водночас при його обранні Україна має бути готовою до того, що сприяти створенню собі конкурента ніхто не буде. У зв'язку з цим її основною задачею стає унеможливлення фінансово-економічного тиску з боку світових держав-лідерів і забезпечення надходжень на територію України технологій 6-го укладу.

Для унеможливлення фінансово-економічного тиску з боку світових держав-лідерів – Україна має перейти від політики приватизації державного майна до політики аукціонної продажі інвестиційне привабливого природно-економічного гудвілу країни у складі, так називаємо, об'єктів великої приватизації. Суть цієї політики полягає у створенні з кожним переможцем аукціону спільного транснаціонального підприємства (далі – ТНП) на умовах: а) дольової участі кожної зі сторін 50:50 та норми голосування питань з формування складу менеджменту 51:49, на користь переможця аукціону; б) сплати статутного фонду ТНП: переможцем аукціону – державним об'єктом, купленим разом з інвестиційно привабливим природно-економічним гудвілом країни за ціною, визначеною на аукціоні (в обсязі аукціонної покупки); Україною – грошовими коштами, вирученими від продажі державного об'єкту разом з інвестиційне привабливим природно-економічним гудвілом країни (в розмірі аукціонної виручки).

Для залучення об'єктів великої приватизації разом з інвестиційне привабливим природно-економічним гудвілом країни необхідно створити, перш за все, міністерство інноваційної політики й покласти на нього функції щодо:

1) Підготовки і проведення аукціонної продажі державних об'єктів разом з інвестиційне привабливим природно-економічним гудвілом країни на умовах: (а) формування стандартного техніко-економічного обґрунтуванням інвестиційних проектів та складу їхніх експертів; (б) попереднього піару інвестиційних проектів у світі; (в) організація подання пропозицій учасниками аукціону щодо правок, доповнень, застережень й уточнень інвестиційних проектів в частині шляхів і засобів оновлення за технологіями 6-го укладу основних фондів державного об'єкту, виставленого на продаж разом з інвестиційне привабливим природно-економічним гудвілом країни.

2) Здійснення передпродажної експертизи виставленого на аукціон державного об'єкту разом з інвестиційне привабливим природно-економічним гудвілом країни – на умовах його оцінки за п'ятьма синтетичними показниками, що застосовуються у світовій практиці: рівень загальноекономічного розвитку регіону, включаючи природно-ресурсний, промислово-виробничий і сільськогосподарський потенціал;

рівень розвитку об'єктів інфраструктури регіону, включаючи будівельний потенціал, транспортні лінії та мережі зв'язку; рівень забезпеченості регіону кваліфікованою робочою силою; рівень розвитку банківської й комерційної інфраструктури регіону; рівень криміногенних, екологічних та політичних ризиків.

3) Здійснення контролю за оновленням основних фондів ТНП на підставі технологій 6-го укладу, а якщо у світі таких ще немає, то 5-го укладу – переможцем аукціону у період і в обсязі, що були указані в інноваційному проекті.

4) Забезпечення реінвестування переможцем аукціону у розміщення інфраструктурних виробництв 6-го технологічного укладу на території України –100% грошових коштів, сплачених Україною до статутного фонду, а при їх недостатності, ще, й коштів, отриманих у формі прибутку ТНП.

5) Забезпечення державного й координації муніципального інвестування у будівництво й надання виробничих приміщень для розміщення і забезпечення всім необхідним – бізнес-інкубаторів, які сприятимуть прискоренню комерціалізації й індустріалізації наукових розробок та інтернаціоналізації інноваційних процесів; центрів трансферу технологій, що здійснюватимуть купівлю-продаж ліцензій, патентів, технічної документації, зразків машин, товарних знаків промислових виробів і виробничо-технологічного досвіду, а відповідно й експертизу новацій, технологічний і патентний аудит інновацій, управління інтелектуальною власністю, оцінку вартості інтелектуального продукту, що передається у якості вкладу до статутного фонду, правову допомогу у випадку порушення прав власника інтелектуального продукту тощо; технопарків і технополісів, які забезпечуватимуть формування техніко-технологічних платформ з виробництва інновацій.

6) Спрямування дій центральних і місцевих органів влади на формування інноваційних програм і кластерів, а також впровадження інформаційної системи пошуку й обробки інформації в мережі Інтернет і утворення на її базі національної інтелектуальної мережі з відтворення інновацій, єдиної для всіх суб'єктів інноваційних процесів, здійснюваних в Україні.

7) Спрямування крупного і малого бізнесу на розбудову високотехнологічної економіки звільненням експорту відтворених на території України інновацій 6-го технологічного укладу від оподаткування, на період утримання ними статусу інновації у світовому масштабі, а також пільгового оподаткування реінвестицій у розширення виробництва таких інновацій.

8) Підготовка спеціалістів, здатних забезпечити інвестиційну привабливість природно-економічного гудвілу країни й здійснити розбудову економіки 6-го технологічного укладу – за магістерськими програмами, що охоплюють мікро- і макрорівні сфери інноваційної діяльності: (а) рівень формування, розвитку й уречевлення матерії як субстрату економіки; (б) рівень безпосереднього відтворення інновацій підприємствами, установами й організаціями; (в) національний рівень організації, менеджменту й державної підтримки інноваційної економіки. При цьому магістри мають оволодіти традиційними способами оцінки інноваційного розвитку; методами прогнозування та форсайту змін технологій з відтворення інновацій; не легалізованими технологіями управління інноваційними командами, що базуються на засобах гіпнозу й захисту від маніпуляцій і негативних інформаційних впливів, без володіння якими вони будуть беззахисним об'єктом маніпуляцій з боку економічних конкурентів.

9) Забезпечення відкритої продажі акцій держави у статутному фонді ТНП протягом одного року з моменту повного виконання переможцем аукціону, взятих на себе інвестиційних зобов'язань.

При цьому експертизу інноваційних проектів доцільно проводити у три етапи незалежною групою експертів, що виступають арбітрами зі спірних питань по добору провідних фахівців і методів контролю в області досліджень і нововведень.

Перший етап експертизи здійснюється до виставлення інноваційного проекту на аукціон. При цьому – визначається потенційний вплив інноваційного проекту на соціальне, економічне й екологічне середовище; дається попередня оцінка прогнозу витрат і можливих ефектів інноваційного проекту у середньостроковій перспективі; ув'язуються методи і час контролю результатів інноваційного проекту з науково-технічною політикою на державному рівні.

На цьому етапі оцінюється зміст і форма реалізації інноваційного проекту та науковий потенціал його розробників. Зміст і форма реалізації інноваційного проекту оцінюються за показниками: а) чіткість викладу задуму – чітко, нечітко; б) чіткість формулювання дій і цілей – чітко, нечітко; в) глибина дослідження оціночних характеристик – на рівні фундаментального, міждисциплінарного (системного) чи прикладного дослідження; г) науковий заділ по сформульованій проблемі – достатній або лише описаний в публікаціях, авторських свідоцтвах і патентах; д) науково-методичне обґрунтування способу реалізації інноваційного проекту – достатнє, суттєве, недостатнє; ж) новизна формулювання проблеми – уперше сформульована, науково обґрунтована, несе в собі оригінальність підходу до реалізації і/або розвитку інноваційного проекту, відоме науці й не містить оригінальних підходів до її вирішення; з) ступінь розробки програми реалізації інноваційного проекту – достатня, не достатня, відсутня; е) науковий потенціал розробників інноваційного проекту – достатній, сумнівний, не достатній.

На другому етапі експертизи інноваційного проекту оцінюються пропозиції, доповнення й уточнення шляхів і засобів оновлення за технологіями 6-го укладу основних фондів державних об'єктів, у складі яких аукціонне продається інвестиційне привабливий природно-економічний гудвіл країни – надані

кожним із майбутніх учасників аукціону, з одночасним внесенням експертами коректив у виставлений на продаж інноваційний проект. Висновки експертів по відхиленні пропозиціям, доповненням і уточненням, наданим майбутніми учасниками аукціону обґрунтовуються і в упорядкованому виді додаються до скорегованого інноваційного проекту.

Результати експертизи цього етапу мають розглядатися як робочі – залишати за майбутніми учасниками аукціону право подачі своїх обґрунтувань хибності експертів щодо відхилення чи включення до інноваційного проекту тієї чи іншої пропозиції, доповнення або уточнення.

На третьому етапі експертизи інноваційного проекту експертна комісія допрацьовує кінцевий (аукціонний) варіант інноваційного проекту разом з експертами і фахівцями майбутніх учасників аукціону й визначає його індивідуальний рейтинг за формулою: $R = r_1 + r_2 + r_3$, де R – загальний рейтинг інноваційного проекту; r_1, r_2 – коефіцієнти, що враховують новациє ємність інноваційного проекту та реальність її перетворення майбутнім переможцем аукціону у проектний термін в основні фонди; r_3 – коефіцієнт корекції сумарної оцінки r_1 і r_2 . Коефіцієнт r_1 обчислюється через призму обсягу оновлення основних фондів на технологіях 6-го укладу за умов виконання інноваційного проекту; виробничих можливостей оновлених основних фондів на технологіях 6-го укладу; побічних ефектів від оновлення основних фондів на технологіях 6-го укладу; впливу на прогрес у даній або суміжних галузях. Коефіцієнт r_2 обчислюється через призму інноваційного потенціалу майбутнього переможця аукціону; наявності інтелектуального капіталу й публікацій за технологічними задачами інноваційного проекту; коректності розподілу задач інноваційного проекту за етапами, результатами і термінами реалізації.

У зв'язку з обмеженістю життєвого циклу інновацій й економічною не рівнозначністю здійснюваних у різний час витрат і одержуваних результатів на даному етапі експертизи описується метод корегування (збільшення) вартості аукціонного інноваційного проекту за результатами його виконання менеджментом, що призначається переможцем аукціону. При цьому коефіцієнт приведення вартості інноваційного проекту розраховується за формулою: $K_t = (1 + Nd)^{tr}$. Де: Nd – процентна ставка (норматив) дисконтування; tr – розрахунковий рік приведення витрат і результатів; t – рік приведення витрат і результатів до розрахункового. Цей метод корегування вартості аукціонного інноваційного проекту називають "процент на процент" – він означає, що усі наступні, після першого, визначення чистої поточної вартості аукціонне надбаного інноваційного проекту, здійснюються з урахуванням скорегованих раніше сум.

На цьому етапі експертизи інноваційного проекту оцінюються також ризики й визначається потенціальна комерційна, бюджетна й народногосподарська його ефективність.

Комерційна ефективність інноваційного проекту враховує його фінансові наслідки для безпосередніх учасників, що представляють собою співвідношення їхніх фінансових витрат і результатів, що забезпечують необхідну норму прибутковості. Вона розраховується як в цілому за інноваційним проектом, так і за видами діяльності (далі – i) кожного з її t -кроків його реалізації. Показник кількісної її оцінки – потік реальних грошових коштів від інвестиційної й операційної діяльності, що обчислюється за формулою: $\Phi_i(t) = \Pi_i(t) - Q_i(t)$, де $\Pi_i(t)$ – притік грошових коштів; $Q_i(t)$ – відтік грошових коштів.

Бюджетна ефективність інноваційного проекту враховує його фінансові наслідки для державного й місцевих бюджетів. Її оцінюють за показником бюджетного ефекту (далі – Bt) на t -кроці реалізації інноваційного проекту, що розраховується за формулою: $B(t) = D(t) - P(t)$, де $D(t)$ – доход відповідного бюджету від реалізації інноваційного проекту; $P(t)$ – видатки відповідного бюджету на реалізацію інноваційного проекту.

Народногосподарська ефективність інноваційного проекту враховує соціально-політичні наслідки підвищення конкурентоспроможності держави: вихід на світовий ринок технологій; надходження іноземних інвестицій, кредитів і позик; доходи від імпортих мит; збільшення ринкової вартості земельних ділянок, будинків й іншого майна; зменшення витрат на ліквідацію аварій і надзвичайних ситуацій, сплату штрафів й санкцій за невиконання екологічних нормативів і санітарних норм тощо.

Разом з тим на аукціоні мають продаватися лише ті інноваційні проекти, що пройшли три етапи експертизи. При цьому переможцем аукціону визнається той інвестор, який запропонує найкращу ціну.

Реальною мотивацією інвесторів до взяття на себе зобов'язань оновити основні фонди ТНП на технологіях 6-го укладу є інвестиційне привабливий природно-економічний гудвіл країни – природно-економічні переваги України перед іншими державами. Це означає аукціонний продаж гудвілу в складі інноваційних проектів має бути безпосереднє пов'язаний з місією держави, метою якої є забезпечення стрибкового переміщення національної економіки з сьогоднішнього 3-го на 6-й технологічний уклад.

Однією з інвестиційних переваг природно-економічного гудвілу України є найзручніший маршрут перевезень вантажів і пасажирів між Європейськими й центрально-східними Азійськими країнами при насиченості транзитної території великою кількістю аеродромів, залізничних колій, автомобільних доріг та річних і морських шляхів з портами.

Реалізація цього виду природно-економічного гудвілу потребує створення, щонайменше, 4-х спільних ТНП на базі таких державних об'єктів, як Державіаслужба України, Укрфлот, Укрзалізниця та Укравтодор.

З урахуванням світового досвіду й вимог Ради ЄЕС щодо державного контролю за об'єктами інфраструктури бачиться доцільним попереднє виділення й закріплення у державній власності об'єктів інфраструктури з правом відкритого доступу до них аукціонно утвореного ТНП. До об'єктів інфраструктури відносяться:

1. Державіаслужба України – наземна сфера зі злітними смугами; радіолокаційне, навігаційне, освітлювальне аеродромне обладнання; джерела живлення з трансформаторними підстанціями тощо.

2. Укрфлот – фарватерні маршрути; причали; радіолокаційне, навігаційне й маякове обладнання тощо.

3. Укрзалізниця –

3.1 наземна сфера (земельний покрив);

3.2 колії та колійні місця, включаючи запасні шляхи (без ліній, що розташовані в депо, ремонтних майстернях чи локомотивних ангарах, а також приватних (відомчих) ліній і запасних шляхів); спеціальні насипи, дренажні канали й поглиблення, кам'яні поглиблення й водопропускні труби, облицювальні стіни, установки для захисту бічних нахилів тощо; пасажирські й товарні платформи; огорожі, живопліт і забори; протипожежні смуги; оснащення для обігрівання пунктів; переїзди і т.п.; захисні екрани від снігу;

3.3 інженерні споруди, включаючи мости; трубні й інші інженерні шляхопроводи; тунелі, підпірні стіни та споруди захисту проти лавин, падаючих каменів тощо;

3.4 рівні переїздів і роз'їздів, включаючи обладнання безпеки дорожнього руху;

3.5 верхня будова колій, включаючи рейки, рейки з жолобком, контр рейки; шпали й прокольні балки; малі освітлювальні прилади для колії; баласт, включаючи мілке каміння й пісок; пункти, роз'їзди тощо; поворотні платформи й транспортери (крім тих, що призначені виключно для локомотивів);

3.6 шляхи доступу пасажирів і вантажів, включаючи доступ дорогою;

3.7 обладнання безпеки, сигналізації й телекомунікаційних систем на відкритій колії, станціях і сортувальних станціях, включаючи установки й енергоблоки для отримання, перетворення й розподілення електричного струму для живлення обладнання безпеки, сигналізації й телекомунікації; будівлі та споруди для установок й енергоблоків; колійні гальма;

3.8 освітлювальне обладнання для транспорту та забезпечення безпеки руху;

3.9 установки й споруди перетворення й передачі електричної енергії до поїздів для забезпечення їхнього руху, включаючи електричні підстанції; кабелі сполучення підстанцій; контактні кабелі, проводи й засоби енергозабезпечення;

3.10 будівлі й інвентар, що використовуються апаратом управління залізничною інфраструктурою (офіси залізниць).

Другою інвестиційне привабливою природно-економічною перевагою України є велика кількість родючого чорнозему й прекрасні кліматичні умови для вирощування сільськогосподарської продукції. Реалізація цього виду гудвілу streбує створення вертикально інтегрованих ТНП замкнутого циклу (щонайменше, по одному в кожній з 25 областей України), у складі кожного з яких мають бути:

а) виробники сільгосптехніки, транспортних засобів, комплексів переробки й упаковки сільгосппродукції, запчастин, аграрних технологій, сім'яних матеріалів, продуктів харчування тощо;

б) супермаркет з продажу продукції ТНП, розміщений в обласному центрі та/або в іншому мегаполісі;

в) лізингова, кредитна і страхова компанії з надання послуг покупцям товарів, робіт і послуг (у тому числі й під заставу оренди їхніх пайових земельних сертифікатів, урожаїв тощо);

г) сільськогосподарські фірми з обробки й експлуатації піхотних земель, орендованих у селян, а також переробки й упаковки вирощеної на них продукції;

д) сільськогосподарські товариства з вирощування, переробки й упаковки продукції тваринництва;

е) підприємства-утримувачі сільгосптехніки та транспортних засобів;

ж) провайдери, що здійснюють послуги на ринку землі.

Інвестиційне привабливим гудвілом України є також великі залежи вугілля, марганцевих і титанових руд, ртуті, графіту, вогнетривких і формувальних глин, сірки, урану, каоліну, сировини для виробництва скла, кам'яного й бурого вугілля, будівельних матеріалів та газу.

Україна посідає одне з провідних місць у світі за видобутком залізної руди і виробництва сталі та продукції нафтохімії. Тут розвинуті лісова, деревообробна й целюлозно-паперова промисловість; виробництво будівельних матеріалів, стружко-деревинних плит, скло- і фарфоро-фаянсових виробів.

В Україні зосереджено потужний трансмагістральний газопровід з газосховищами на західних кордонах та нафтопровід між Росією й ЄЕС з виходом до Чорного моря і недобудованим в Одесі нафтотерміналом; трубопровідна система подачі рідких міндобрих до морського порту на Чорному морі; внутрішньодержавні нафто- і газотрубомережі.

Україна має замкнутий цикл розвинутого виробництва сучасних літаків і космічних ракет.

Вся територія України насичена різноманітними рекреаційними ресурсами – природними лісами, мінеральними водами й лікувальними грязями, водоймищами та південним морським узбережжям. На фоні прекрасних кліматичних умов це інвестиційне привабливо для туризму, відпочинку, санаторно-курортного лікування.

В Україні розвинуті оптоволоконні й цифрові телекомунікаційні мережі; високий рівень кваліфікації програмістів, науковців і персоналу робітничих професій; велика кількість потужних іноземних банків.

Реалізація інвестиційне привабливих видів гудвілу України у складі інноваційних проектів стане можливою лише при виконанні державою трьох умов:

1) Виведення країни з фінансової кризи шляхом погашення системної заборгованості суб'єктів економіки [7].

2) Впровадження єдиної інформаційної системи управління інноваціями у мережі Інтернет в режимі on-line.

3) Чітке законодавче визначення видів економічної і політичної корупції й заходів призупинення свавілля злочинних угруповань, чиновників, суддів і політиків, пільг щодо оподаткування інновацій і розбудови в Україні техніко-технологічних платформ їхнього виробництва; виключне формування державного і місцевих бюджетів на підставі цільових інноваційних програм; участь органів державного управління у забезпеченні інноваційного розвитку економіки держави.

Висновки. Таким чином переміщення національної економіки у 10-річний термін з 3-о на рівень 6-о технологічного укладу здійснюється стрибковим способом. Його суть зводиться до залучення високих технологій на територію країни шляхом аукціонної продажі інвестиційно-привабливого гудвілу України у складі об'єктів великої приватизації та державного регулювання ринковими методами формування малого й крупного бізнесу. Без цього технології рівня 6-о технологічного укладу на територію України не надійдуть.

Література

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М. : ВлаДар, 1993.
2. Геєць В.М. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В.М. Геєць // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – 7 квітня.
3. Семиноженко В. Какой уклад – такая и экономика... / В. Семиноженко // Персональный сайт Владимира Семиноженко. – 27 травня 2004 року. – <http://www.semynozhenko.org.ua/documents/2004/5/227.html>
4. Кузык Б.Н. Россия-2050. Стратегия инновационного прорыва / Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. – М. : Экономика, 2004. – 632 с.
5. Глобализационные процессы и диалог цивилизаций // Материалы международного научно-практического семинара "Прикладные аспекты глобализации". – М. : Издательский дом "Новый век", 2001.
6. Послання Президента України Віктора Януковича до Українського народу (з Експертною доповіддю НІСД «Україна ХХІ століття. Стратегія реформ і суспільної консолідації») / [укладач А. В. Єрмолаєв]. – К. : НІСД, 2010. – 128 с.
7. Івашенко Ю.В. Механізм залучення комерційних банків до інвестування економіки в умовах фінансової кризи / Ю.В. Івашенко // Вісник НБУ. – 2010. – № 1.

Надійшла 12.10.2012; статтю представляє д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 630*6:504

А. І. КАРПУК

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ЛІСОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЛІСОКОРИСТУВАННЯ

В статті розглянуто екологічну модель лісокористування в системі відносин лісгосподарських підприємств і лісового бізнесу. Запропоновано принципи та критерії, якими мають керуватися лісові підприємства для отримання статусу екологічно відповідального лісокористування.

The article considers the ecological model of forest use in the system of relations of forestry and forest business. It is proposed the principles and criteria that forest enterprises have to take into account for the receiving the status of ecological and responsible of forest use.

Ключові слова: екологічне лісокористування, лісове господарство, лісовий бізнес.

Вступ. Останнім часом проблема відповідального лісового бізнесу виноситься на глобальний рівень дискусій. Так, її обговорюють такі авторитетні організації, як Світова організація торгівлі, Європейській Союз, Всесвітній банк, Продовольча і сільськогосподарська організація об'єднаних націй. Як правило, обговорення стосується питання, який вплив справляє лісовий бізнес на лісові екосистеми та місцеве населення. Це обумовлено тим, що з року в рік площа світових лісів скорочується, значні обсяги деревини нелегального походження надходять в комерційний обіг, вирубуються незаймані ліси та ін.

Країни ЄС та Північної Америки відреагували на ці процеси, прийняттям низки заходів з укріплення лісового законодавства, поліпшення управління в лісовому секторі і торгівлі лісовою продукцією. Зокрема, ЄС, в рамках програми FLEGT, прийняті заходи, які запобігають проникненню на ринок деревини сумнівного походження. В США були прийняті поправки до закону Лейсі, які передбачають кримінальну відповідальність за ввезення на територію держави продукції рослинного походження з будь-якої країни, отриманої незаконним шляхом. За цим законом імпортери повинні уважно відслідковувати походження деревини. Дія закону розповсюджується на ввезення не тільки сировини, але і на всю продукцію з деревини в тому числі пиломатеріали, меблі, дерев'яні плити, целюлозу, папір і картон, а також на не деревні та харчові ресурси лісу.

Внаслідок цих процесів лісові компанії, які здійснюють діяльність на глобальних ринках почали впроваджувати особисту екологічну політику, в тому числі і на просторах України. Очікується, що реалізація екополітики забезпечить легалізацію походження деревини, збереження біорізноманіття лісів, невичерпного лісокористування та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку екологічного лісокористування в Україні є не новою. Багато вітчизняних вчених досліджували різні аспекти екологічної політики у сфері лісових відносин. Зокрема, відомий український вчений О.І. Фурдичко [1] дослідив критерії та індикатори сталого розвитку лісокористування та їх застосування в Україні. Не менш відомий вітчизняний науковець І.М. Синякевич [2] багато уваги у своїх дослідженнях приділив еколого-економічним аспектам лісової політики, дослідив еколого-економічні механізми регулювання лісокористування. Ряд вчених [3–4] займалися проблемою сертифікації лісів в Україні. Вони виявили необхідність вдосконалення національного лісового законодавства до вимог лісової сертифікації, розробили механізми сертифікації лісів в Україні.

У публікаціях Всесвітнього фонду дикої природи [5–7] російськими вченими обґрунтовується необхідність здійснення особистої екологічної політики лісопромислових компаній, що позитивно впливає на лісову галузь, поліпшує практику екологічного управління лісами. В Україні, на жаль, і досі не розроблено екологічної політики у сфері лісокористування, яка б взаємно стимулювала виробничу діяльність лісгосподарських підприємств та лісового бізнесу на засадах сталого розвитку.

Об'єкт та методика досліджень. Об'єктом дослідження є еколого-економічні аспекти екологічної політики лісових підприємств. У проведеному дослідженні були використані методи аналізу, синтезу, узагальнення та графічного відображення.

Виклад основного матеріалу. Державні та недержавні лісові компанії поступово усвідомлюють вагомість екологічного фактору і намагаються ширше використовувати його у виробничій діяльності. Це потребує удосконалення законодавства, державного управління і контролю в лісовому секторі, а також стимулювання розвитку відповідального лісового бізнесу, здатного компенсувати недоліки державної політики у сфері лісокористування. В останньому мається на увазі, що компанія, яка прагне до ведення відповідального бізнесу повинна проводити особисту екологічну політику, забезпечену відповідними кадрами і бюджетом, бути відкритою і прозорою. Необхідна також регулярна оцінка виконання екологічних обов'язків незалежною стороною [5].

Зрозуміло, що впровадження подібної політики супроводжується певними витратами. Проте вони будуть компенсуватися. По-перше, здійснення екополітики та її підтвердження незалежною стороною ще більше відчиняє двері вітчизняним виробникам деревинної продукції на ринок ЄС. По-друге, інвестори будуть розглядати як великий позитив впровадження такої політики, а отже можна очікувати збільшення інвестицій у лісовий комплекс країни. По-третє, у зв'язку з наявністю дефіциту сертифікованої продукції, особливо в целюлозно-паперовому і будівельному секторах, ряд великих споживачів активно почали впроваджувати системи закупівлі тільки так званих перехідних лісоматеріалів («перехідні лісоматеріали» – деревина, заготовлена компаніями, які як мінімум мають систему відслідковування походження деревини і підтвердження її легальності). Статус «перехідних лісоматеріалів» продукція компанії отримує тільки за умови зовнішнього аудиту діяльності її дочірніх підприємств, а також успішної реалізації екологічної політики. Очікується, що використовувати екологічне маркування зможуть всі екологічно відповідальні лісопромислові компанії України, за умов дотримання всіх правил екологічної політики.

В свою черг, великі покупці, що перебувають в Глобальній мережі з торгівлі сертифікованою деревиною, готові вже зараз орієнтуватися на фактор наявності у підприємства екологічної політики. Практично всі значні європейські та північноамериканські лісопромислові компанії за останнє десятиріччя виробили свою політику у сфері навколишнього середовища і неухильно слідує їй. Якщо до розробки екологічної політики залучають авторитетні екологічні організації, які користуються заслуженим впливом у світі, то довіра до підприємства зростає, і компанія отримує визнання покупців [5, 7].

Наявність екологічної політики є проявом відповідальності бізнесу, але одночасно і невід'ємною вимогою будь-якої системи сертифікації (ISO14001, FSC або PEFC) слідувати принципам та критеріям екологічного лісокористування. Це стосується тих лісопромислових компаній, стратегія розвитку яких орієнтується не тільки на внутрішній, але й на зовнішній екологічно чуттєвий ринок. Саме вони в сучасних економічних умовах України формують попит, а також володіють відповідними ресурсами (кадровими, фінансовими, технічними) для розробки і впровадження екологічної політики. Ці компанії в значній мірі

визначають пріоритети розвитку всього вітчизняного лісового комплексу, завдяки співпраці з численними партнерами в середині країни й за її межами.

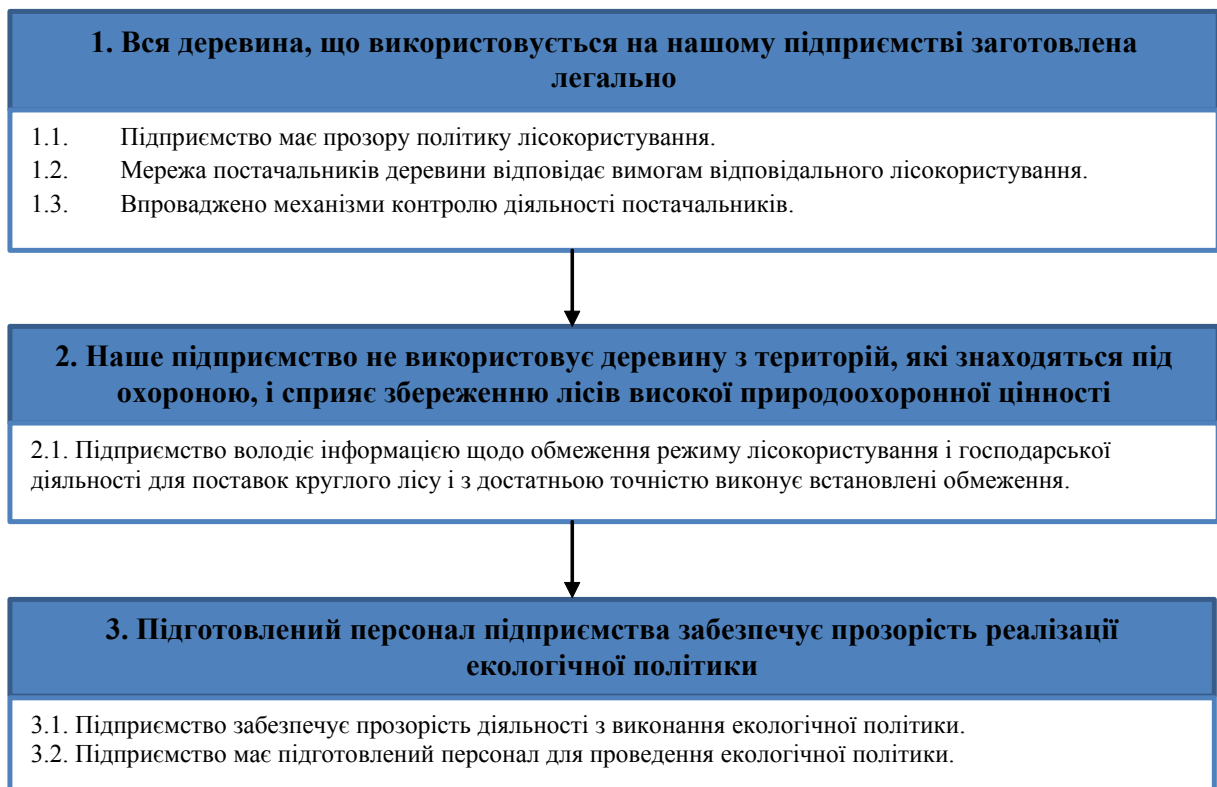


Рис. 1. Принципи та критерії екологічної політики лісового бізнесу.

Аналіз екологічної політики провідних міжнародних лісових компаній, таких як Stora Enso, Ikea, UPM Куммеле дав змогу визначити основні принципи і критерії, якими мають керуватись вітчизняний лісовий бізнес (рис. 1). Проте для сталого розвитку лісокористування в Україні, запровадження екологічної політики лісопромислових підприємств недостатньо. Необхідно, щоб частку відповідальності у виробництві екологічної продукції взяли на себе лісогосподарські підприємства.

Політика екологічної відповідальності має бути впроваджена у взаємодії: державні лісові господарства – лісовий бізнес. Тільки так можна досягти найкращої практики екологічного лісокористування. Впровадження екологічної політики за цією моделлю має відбуватися поступово, в два етапи (рис. 2). На першому етапі лісогосподарські підприємства і лісовий бізнес декларують напрями розвитку екологічної політики, затверджують план її реалізації, призначають відповідальних осіб на підприємстві щодо реалізації екологічних заходів, визначають бюджет на фінансування екологічної політики, організують відкритий доступ до інформації всіх зацікавлених громадських організацій.

На другому етапі лісовим бізнесом безпосередньо впроваджуються механізми контролю поставок деревини, оптимізація постачальників відповідно до вимог екологічної політики. Завершується весь цей процес відповідним підтвердженням незалежною аудиторською компанією. У випадку, коли третя сторона підтверджує виконання компанією її плану дій з реалізації екологічної політики, продукція такої компанії набуває статусу перехідних матеріалів.

Щодо лісогосподарських підприємств, то вони на цьому етапі реалізують програму невичерпного лісокористування, проводять сертифікацію лісів. В умовах недостатнього контролю лісокористування з боку держави лісова сертифікація стає одним із інструментів гарантії сталого лісокористування, яка, з однієї сторони, сприяє вдосконаленню системи лісоуправління, а з іншої – забезпечує доступ споживача до сертифікованих лісоматеріалів.

Держава має сприяти розвитку екологічного лісокористування насамперед у підпорядкованих їй лісогосподарських підприємств. Зокрема, на період впровадження двох етапів екологічної політики в лісогосподарських підприємствах пропонується зменшити податок на прибуток на 2–3%. Для приватних лісових компаній обов'язковою умовою має стати перевірка легальності походження закупленої деревини. Невиконання цієї вимоги повинно супроводжуватися накладанням штрафних санкцій. Крім того, безумовною умовою впровадження екополітики має бути відкритість процесу та взаємодія із громадськістю, залучення незалежної аудиторської компанії, яка підтверджує відповідність екологічної політики визначеним параметрам. В якості незалежної сторони щодо відповідності принципам екологічної політики

може бути акредитована міжнародна система сертифікації (FCS, PFFC) або Глобальна мережа з торгівлі сертифікованою деревиною. Також такими компаніями в Україні, крім спеціалізованих тільки на лісовому аудиті, можуть бути компанії, які мають більш ширшу спеціалізацію, зокрема, визнані у світі PriceWaterHouse Coopers, Ernst&Yang та ін. Кожний етап впровадження екологічної політики на підприємстві має супроводжуватись відповідним екологічним звітом, розміщеним на сайті компанії з відкритим доступом для перегляду всіх зацікавлених сторін.

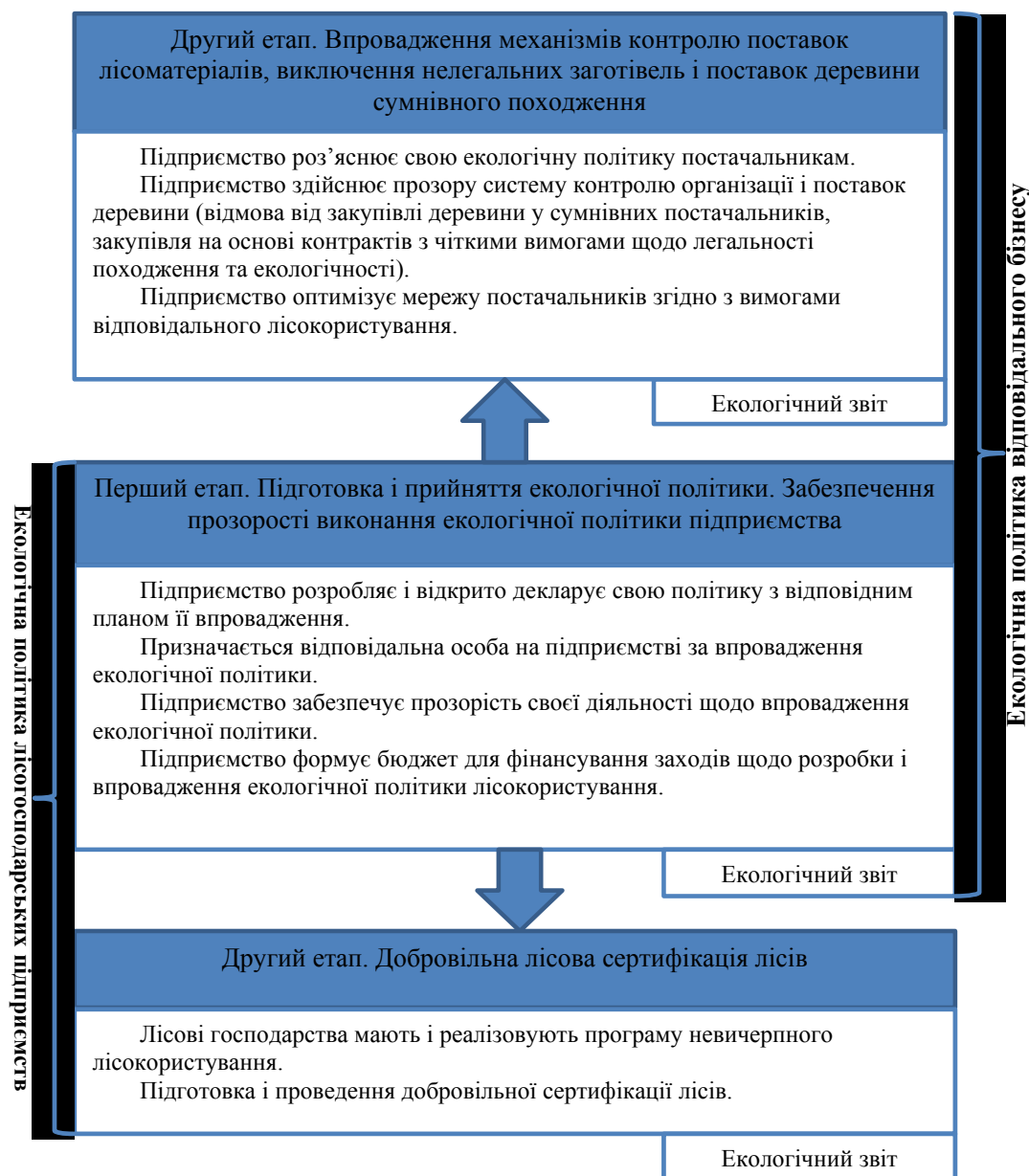


Рис. 2. Екологічна політика лісокористування в системі відносин "лісові господарства – лісовий бізнес"

Як засвідчує світовий досвід, екологічна політика лісових підприємств – важлива складова сталого розвитку і задача найближчого майбутнього в Україні. Проблема екологічного лісокористування в системі відносин лісове господарство-лісовий бізнес потребує всебічного аналізу і подальшого вивчення. Зокрема, є необхідність у розробці додаткових критеріїв у відповідності до принципів екологічної політики державних лісогосподарських підприємств і лісового бізнесу.

Впровадження в практику лісового комплексу механізмів екологізації виробництва сприятиме формуванню позитивного іміджу вітчизняних лісових підприємств як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, підвищенню конкурентоспроможності лісової продукції на екологічно чутливих ринках, поліпшенню інвестиційної привабливості лісової галузі, інноваційному оновленню виробництва, зменшенню нелегального обігу лісопродукції тощо. Таким чином, екологізація виробництва на рівні лісове господарство-лісовий бізнес дозволить вирішити комплекс економічних, соціальних й екологічних проблем, а тому безперечно повинна мати підтримку і з боку держави.

Література

1. Критерії та індикатори сталого розвитку лісової галузі України. Методичні рекомендації з питань ведення та управління лісовим господарством / [за ред. акад. УААН О.І. Фурдичка]. – К. : Нора-прінт, 2003. – 138 с.
2. Лісова політика: теорія і практика у контексті економічних, екологічних та соціальних проблем лісокористування / [Синякевич І.М., Соловей І.П., Врублевська О.В.] ; під ред. І.М. Синякевича. – Л. : Піраміда, 2008. – 611 с.
3. Кравець П.В. Критерії та індикатори сталого управління лісами України / П.В. Кравець, П.І. Лакида // Наук. вісник УкрДЛТУ : зб. наук.-техн. праць. – Львів : УкрДЛТУ. – 2002. – Вип. 12.7. – С. 146–158.
4. Лавров В.В. Проблеми запровадження інституту лісової сертифікації в Україні: умови розвитку та узгодження міжнародних та національних нормативно-правових рамок / В.В. Лавров, Г.В. Бондарук // Науковий вісник. – 2004. – Вип. 14.2. – С. 109–115.
5. Птичников А.В. Экологическая политика лесопользования и лесообеспечения для российских лесопромышленных компаний / А.В. Птичников // Устойчивое лесопользование. – 2003. – № 2. – С. 20–26.
6. Предложения по экологической политике лесопромышленных компаний в области лесопользования и лесообеспечения. – М. : Всемирный Фонд дикой природы, 2003. – 90 с.
7. Лесная сертификация и экономика лесопользования / [Артемьев И., Блейкелли А., Птичников А., Парк Д.] // Устойчивое лесопользование. – 2006. – № 2(10). – С. 39–46.
8. Шматков Н. Закон Лейси и его роль в борьбе с незаконными рубками / Н. Шматков // Устойчивое лесопользование. – 2009. – № 2(21). – С. 8–11.

Надійшла 13.10.2012; рецензент: д. е. н. Чорний Г. М.

УДК 007:351.746 (477)

К. І. БСЛОУСОВА

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, м. Київ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПИТАННЯ

У статті розглянуто поняття та сутність інформаційної безпеки на державному рівні. Досліджено сучасний стан інформаційної безпеки в державі та концептуальні підходи у комплексі взаємозв'язаних проблем інформаційної безпеки.

The concept and essence, of information security at the state level is considered. The present state of information security in the state and conceptual approaches in a complex of the interconnected problems of information security is researched.

Ключові слова: інформаційна безпека, забезпечення, держава, проблеми.

Актуальність досліджень. Сучасний стан і тенденція розвитку економічних процесів доводять, що інформація пронизує практично всі сфери економіки, в тому числі і світової економіки та ринкової кон'юнктури будь-якої держави, набуває все більшої динамічності та значущості, відрізняється змінюваністю. Проблема інформаційної безпеки держави є достатньо складною та багатогранною, отже її слід розглядати лише у взаємозв'язку з іншими проблемами, які мають більш високий або такий самий порядок важливості. До таких проблем відноситься проблема забезпечення національної безпеки. В цьому зв'язку, розгляд питання інформаційної взаємодії суб'єктів господарювання не буде повним без дослідження питання безпеки інформації. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій безпосередньо впливає на передачу та розповсюдження інформації як у просторі, так і в часі та у викривленні інформаційного поля.

Відсутність єдиного універсального механізму, що забезпечує захист інформації від зовнішніх і внутрішніх загроз та адаптацію до змін зовнішнього середовища зумовлює необхідність системного дослідження інформаційної безпеки держави в цілому та її складових.

Аналіз останніх публікацій. В наукових виданнях [1–4; 13–16; 22–23; 26] та нормативних законодавчих актах [5–7; 9–12; 17–21; 24–25; 27–30] можна спостерігати, що існує доволі багато визначень інформаційної безпеки, але відсутня єдина думка щодо трактування цього поняття.

Багатьом складовим безпеки інформації взагалі не приділено уваги. Здебільшого в законодавчих і нормативних актах наводяться загальні положення і терміни, які до інформаційних відносин неможливо застосувати без врахування специфіки суб'єкта господарювання. Результатом ігнорування є неможливість застосування багатьох чинних законів для регулювання інформаційних відносин. Неможливо застосовувати без додаткових застережень до інформації засоби захисту цивільних прав, хоча інформація сама є об'єктом права власності. Зміни, що вносяться до існуючих законів, або законопроектів, не в змозі здійснити своїм змістом виправлення недоліків існуючого законодавства в сфері інформації та уточнення його положень.

Мета статті полягає у визначенні певних характеристик забезпечення інформаційної безпеки на державному рівні і дослідженні концептуальних питань інформаційної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Зростає вразливість сучасного інформаційного суспільства від недостовірної, а іноді і шкідливої інформації, її несвоєчасного надходження, промислового шпигунства, комп'ютерної злочинності. Проблема забезпечення безпеки суб'єкта інформаційних відносин, захисту їхніх законних інтересів, при використанні інформаційних систем, а також інформації, яка в них зберігається й обробляється, безупинно зростає. Отже, в умовах глобального інформаційного суспільства без кордонів чільне місце посідає інформаційна безпека.

Інформаційна безпека з позицій системного підходу дозволяє побачити відмінність наукового розуміння цієї проблеми від повсякденного. В повсякденному житті вона розуміється лише як необхідність боротьби з відтоком закритої інформації, а також з розповсюдженням хибної та ворожої інформації. Осмислення нових інформаційних небезпек у суспільстві ще тільки починається. Інформатизація суспільства всіх сфер життя, з одного боку, та необхідність постійного і надійного захисту інформації – з іншого, потребують детального вивчення питань забезпечення інформаційної безпеки на державному рівні [18].

Інформаційна безпека є складним, системним багаторівневим явищем, на стан і перспективи розвитку якого мають безпосередній вплив зовнішні і внутрішні чинники. Суб'єктами відносин у галузі забезпечення інформаційної безпеки є державні органи влади й управління, юридичні особи всіх форм власності, фізичні особи, а також іноземні держави та органи, іноземні громадяни та групи громадян.

Стан захищеності інтересів держави залежить від внутрішніх і зовнішніх загроз.

До загроз в інформаційній сфері належать [30]:

- прояви обмеження свободи слова та доступу громадян до інформації;
- поширення засобами масової інформації культу насильства, жорстокості, порнографії;
- комп'ютерна злочинність та комп'ютерний тероризм;
- розголошення інформації, яка становить державну та іншу, передбачену законом таємницю, а також конфіденційної інформації, що є власністю держави або спрямована на забезпечення потреб та національних інтересів держави;
- намагання маніпулювати суспільною свідомістю, зокрема, шляхом поширення недостовірної, неповної або упередженої інформації.

Кожна з таких загроз може бути розгорнута в систему загроз більш низького рівня й більш конкретного змісту, які можуть бути описані математичними моделями.

Діяльність у галузі інформаційної безпеки повинна бути регламентована системою законодавчих і підзаконних актів, нормативних і нормативно-технічних документів.

Управління у сфері інформаційної безпеки держави повинне базуватися як на методах адміністративного управління, так і на нових методах, у т.ч. які ґрунтуються на ліцензуванні і сертифікації. Вони дозволяють створити такі умови, які виключають таку роботу в галузі інформаційної безпеки некомпетентних організацій і спеціалістів, а також використання технічних засобів, що не відповідають встановленим вимогам захищеності.

Для того, щоб вирішити питання інформаційної безпеки, необхідно розв'язати цілий комплекс взаємозв'язаних проблем. Ці проблеми умовно можна поділити на такі групи: концептуальні, нормативні, технічні і організаційні.

Концептуальні проблеми інформаційної безпеки, яка є невід'ємною частиною системи формування національної безпеки України лежать у площині формування стратегічних інформаційних ресурсів, тому що в інформаційній інфраструктурі держави тією чи іншою мірою задіяні значні людські, фінансові, матеріальні ресурси, які за своїми обсягами наближаються до деяких галузей економіки.

З урахуванням розвитку інформатизації суспільства, проникнення інформаційних технологій в усі сфери життя суспільства необхідно передбачити перехід від принципу забезпечення безпеки інформації до принципу забезпечення інформаційної безпеки.

В суспільстві все більше набувають значення інформаційні технології, що лежать в основі багатьох управлінських, соціальних процесів. Подібні технології відіграють значну роль в єдиних системах енергопостачання, системах руху повітряним і залізничним транспортом. При проектуванні інформаційних технологій необхідно враховувати фактор ризику і докладати зусилля для його мінімізації або по-іншому забезпечити інформаційну безпеку.

Інформаційна безпека може розглядатися у широкому і вузькому розуміннях. У вузькому – як безпека інформації, у широкому – це стан захищеності як від загроз безпеки інформації, так і від загроз нанесення шкоди інформаційним технологіям. Інформаційна безпека як особливий стан інформації, яким забезпечується збереження визначених політикою безпеки властивостей інформації, має три основні характеристики: конфіденційність, цілісність і доступність. Конфіденційність належить до захисту чутливої інформації і програмного забезпечення. Доступність – це забезпечення доступності інформації і основних послуг для користувачів в потрібний для нього час. Цілісність – це захист точності і повноти інформації і програмного її забезпечення.

Невід'ємною складовою інформаційної безпеки є інформаційне поле, яке потребує постійного поповнення інформаційними ресурсами та інфраструктури їхнього зберігання. Воно має особисті, багато в

чому відокремлені зовнішні інформаційні зв'язки, своє методологічне, математичне, програмне та технічне забезпечення.

Сучасне інформаційне поле, як показали досліді, представлене взаємодіючими секторами ділової, юридичної, спеціалізованої та споживчої інформації, а також блоком сільових комунікацій і електронних угод

Інформаційна безпека є складовою загальнодержавної безпеки, що характеризує стан захищеності національних інтересів держави в інформаційній сфері від зовнішніх та внутрішніх загроз. Інформаційна складова є обов'язковою практично всіх сфер людської діяльності: гуманітарно-технічної, військової. Забезпечення інформаційної безпеки є абсолютно необхідною умовою стабільного розвитку суспільства тому, що:

– по-перше, інформаційні відносини і процеси пронизують усі інші відносини і процеси, що мають місце в суспільстві, тому інформаційна безпека як складова входить у всі інші підсистеми національної безпеки;

– по-друге, система зовнішніх і внутрішніх загроз інформаційної безпеки має комплексний характер;

– по-третє, в сучасних умовах, коли різноманітні інформаційні технології і процеси, засоби обчислювальної техніки інтенсивно й у масовому порядку запроваджуються в багатьох галузях діяльності людини, питання інформаційної безпеки набувають самостійного суспільного значення [31].

Якщо проаналізувати згаданий вище комплекс джерел загроз, то з нього випливає, що всі вони базуються на достатньо об'єктивних і реальних фактах, а їхня реалізація може нанести конкретну реальну шкоду державі і окремим особам.

Офіційну оцінку значущості й системної сутності інформаційної безпеки як невід'ємної складової національної безпеки України надано у Законі України «Про основи національної безпеки України» [12].

Основними складовими інформаційної безпеки є внутрішні та зовнішні складові. Перша складова інформаційної безпеки характеризується відсутністю історичного, політичного та соціального досвіду життя у правовій державі, що стосується процесу практичної реалізації конституційних прав та свобод громадян, в тому числі в інформаційній сфері. Посилення організованої злочинності та збільшення кількості комп'ютерних злочинів, зниження рівня правової освіти громадян, що суттєво ускладнює підготовку трудових ресурсів для використання новітніх технологій, в тому числі інформаційних, виступають загрозами внутрішній складовій інформаційної безпеки. Таким джерелом можна вважати відставання нашої держави від розвинутих країн за рівнем інформатизації органів державної влади, юридично-фінансової сфери, промисловості та побуту громадян, а також недостатньої координації діяльності вищого державного керівництва, органів влади та військових формувань в реалізації єдиної державної політики забезпечення національної безпеки. Діяльність іноземних, політичних, військових, економічних та розвідувальних структур в інформаційній сфері, політика домінування деяких країн в інформаційній сфері, діяльність міжнародних терористичних груп, розробка концепцій терористичних війн будь-якими структурами; культурна експансія щодо конкретної країни належать до зовнішньої складової інформаційної безпеки.

На безпеку держави безпосередньо впливають політичні, соціально-економічні та організаційно-технічні фактори. Рівень інформаційної безпеки активно впливає на стан політичної, економічної, оборонної та інших складових національної безпеки України, так як найчастіше реалізація інформаційних загроз – це завдання шкоди політичній, військовій, економічній, соціальній, екологічній сферам.

Забезпечення інформаційної безпеки та труднощі, пов'язані з її реалізацією, зумовлюються зростанням кількості знань та впровадженням новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій. Інформаційні і телекомунікаційні технології забезпечують безпрецедентні можливості для накопичення та використання інформації. Внаслідок цього виникає надзвичайна залежність від нормального функціонування всіх сфер життєдіяльності суспільства та держави: економіки, політики, культури, забезпечення національної, міжнародної безпеки. Це посилює значущість забезпечення інформаційної безпеки на державному рівні, підвищує роль діяльності, спрямованої на її забезпечення, передусім у контексті активізації процесів євроатлантичної інтеграції України.

Забезпечення інформаційної безпеки є багатоаспектною, різноплановою та ресурсомісткою діяльністю, одним з аспектів якої є вжиття заходів щодо створення сучасної технологічної основи забезпечення безпеки, тобто розв'язання комплексу проблем, пов'язаних з захистом інформації та інформаційних ресурсів, забезпеченням безпеки інформаційного обміну, впровадженням цілісної системи захисту інформації. Технічні заходи, спрямовані на забезпечення безпеки інформації та захисту національних інформаційних ресурсів обумовлюють ефективність функціонування системи захисту інформації, яка досягається завдяки впровадженню комплексу взаємно узгоджених та взаємодоповнюючих правових, організаційних заходів.

Надійність і безпеку інформаційного обміну, захист державної таємниці, конфіденційної інформації в державі дозволяє забезпечити функціонування цілісної системи захисту інформації, а також система захисту інформації допомагає створити необхідні умови для її охорони.

В Україні активно проводяться роботи щодо впровадження необхідних сучасних і надійних

засобів захисту інформації в спеціальних інформаційно-телекомунікаційних системах. Набув широкого розгляду і практично завершений повний цикл теоретичних і практичних робіт зі створення науково-технологічної основи системи захисту інформації з використанням засобів вітчизняного виробництва. При вирішенні цих завдань використані принципи забезпечення захисту інформації та механізми їхньої реалізації, що дозволять передусім забезпечити належний захист інформації в Україні. Узгодженість технологічних рішень, критеріїв та вимог дозволять спростити процедуру інтеграції національної інформаційної інфраструктури до євроатлантичної та впровадити єдність підходів до вирішення завдань інформаційної безпеки.

Рівень загрози буде зростати пропорційно розширенню використання нових інформаційних технологій в управлінні, бізнесі, торгівлі. У зв'язку з поширенням використання в Україні глобальної комп'ютерної мережі Інтернет та з приєднанням до міжнародних систем телекомунікацій нових країн, підвищенням інтелектуального рівня зловмисників зовнішня загроза постійно зростатиме. Через глобальну комп'ютерну мережу Інтернет, що не має державних кордонів, хакери мають несанкціонований доступ до комп'ютерної інформації, а для проведення безподаткових фінансових операцій «відмивання брудних» коштів через електронні банківські системи глобальна мережа створює принципово нові умови, які можуть використовувати кримінальні структури. Тому вже сьогодні необхідною є відповідна координація зусиль щодо забезпечення протидії цьому виду правопорушень.

Розв'язання питань щодо формування і управління процесами суспільної свідомості, виробництва та репродукції інформаційних ресурсів і доступу до них, створення цивілізованого ринку інформаційних продуктів та послуг, реалізації прав громадян на інформацію є ключовими в механізмі забезпечення інформаційної безпеки України.

Найважливішим завданням у розв'язанні питання забезпечення інформаційної безпеки в Україні залишається створення міжвідомчої організації боротьби з комп'ютерною злочинністю, де необхідно організувати контактний пункт для отримання повідомлень про «кіберзлочини» та надання оперативної допомоги жертвам зловмисників, а також організувати лабораторію для проведення лабораторних експертиз. Створена організація може стати місцем для професійної підготовки кадрів з інформаційної безпеки та заснування шкіл безпеки.

Проблема держави полягає в тому, що в державі немає реальних гарантій інформаційної безпеки, відсутній комплекс нормативно-правових актів щодо захисту інформаційних ресурсів та інформаційної інфраструктури. Достатній рівень захищеності інформаційної інфраструктури та інформаційних ресурсів може бути досягнутий лише за результатами чіткого визначення об'єктів інформаційної безпеки України, забезпечення надійного функціонування державних та суспільних інститутів для реалізації практичних заходів забезпечення інформаційної безпеки. Складність розв'язання проблеми інформаційної безпеки, захисту інформаційних ресурсів зумовлена безсистемністю процесів формування інформаційної інфраструктури в країні.

Закони, що діють в цьому напрямі, спрямовані на врегулювання інформаційних відносин, і навіть зі значними змінами та доповненнями непридатні для задоволення потреб сьогодення.

Законодавство в країні не відповідає сучасному рівню розвитку відносин в сфері інформації та не в змозі адекватно вирішувати проблеми, що виникають. Найбільш суттєвими є вади власне інформаційних законів «Про інформацію» [10], «Про державну таємницю» [5], «Про науково-технічну інформацію» [12], «Про захист інформації в автоматизованих системах» [12]. Інші закони носять суто інформаційний характер, тобто мають на меті врегулювання окремих суспільних відносин, що виникають в інформаційній сфері або з приводу інформації.

Інформаційна безпека України та інформаційний суверенітет гарантуються чисельними нормативно-законодавчими актами [5–7, 9–12, 17–22, 28–30], а також міжнародними договорами і конвенціями в галузі свободи слова та інформаційної діяльності, ратифікованими Україною.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Від забезпечення інформаційної безпеки залежить національна безпека держави, а в ході технічного прогресу ця залежність постійно зростає. Забезпечення інформаційної безпеки держави віднесено Конституцією України до найважливіших функцій. Система забезпечення інформаційної безпеки України не виконує повною мірою окремих важливих функцій, а процес інформатизації має стихійний, некерований характер з переважним ухилом у бік використання засобів інформатизації іноземного виробництва. Такими функціями є: неефективність управління її діяльністю, організаційні зміни, що здійснюються в рамках адміністративної реформи, несистемний характер, проведення попереднього функціонального дослідження органів державної влади.

Кризовий стан економіки України, негативні тенденції розвитку національного інформаційного простору та інші чинники зумовлюють ескалацію як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, що може призвести до значних витрат політичного, економічного, воєнного та іншого характеру, завдати шкоди юридичним особам, громадянам України та державі в цілому.

Інформаційна безпека держави може бути реалізована лише за умови створення ієрархічної організаційної структури і орієнтування на вітчизняну і виробничу інфраструктуру.

Література

1. Ярочкин В.И. Информационная безопасность : [учебное пособие] / Ярочкин В.И. – М. : Междунар. отношения, 2000. – 400 с.
2. Крюков О.І. Інформаційна безпека держави в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Крюков О.І. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2doc/1/10.pdf>
3. Баранов А.А. Права человека и защита персональных данных / Баранов А.А., Брыжко В.М., Базанов Ю.К. – К. : Государственный комитет связи и информации Украины, 2000. – 280 с.
4. Жданов І. Можливі підходи до визначення основ державної політики забезпечення інформаційної безпеки України / І. Жданов // Матеріали до круглого столу «Безпека інформації в інформаційно-комунікаційних системах». – К., 2001. – С. 25.
5. Про державну таємницю : Закон України від 21 січня 1994 р. № 3855-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
6. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України від 18 липня 1995 р. № 532-95 від 16 січня 1997 р. № 3/97- ВР//
7. Про затвердження інструкції про порядок, зберігання і використання документів, справ, видань та інших матеріальних носіїв інформації, які містять конфіденційну інформацію, що є власністю держави : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 листопада 1998 р. № 1893 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
8. Брижко В.М. Правовий механізм захисту персональних даних : [монографія] / За заг. ред. М.Я. Швеца та Р.А. Калюжного. – К. : Парламентське видавництво, 2003. – 360с.
9. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах : Закон України від 05.липня 1994 р. № 80/94 – ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
10. Про інформацію : Закон України від 2 жовтня 1992 р. № 2657-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
11. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV // ВВР України. – 2003.– № 39. – С. 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
12. Інформаційне законодавство: Збірник законодавчих актів: у 6 т. / За заг. ред. Ю.С. Шемшученка, І.С. Чіжа. – К. : ТОВ «Вид-во «юридична думка», 2005. – С. 328 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
13. Мастяниця Й.У. Інформаційні ресурси України: проблеми державного управління / Мастяниця Й.У., Сосін О.В., Шиманський Л.Є. – К., 2002. – 200 с.
14. Актуальні проблеми інформаційної безпеки України / Національна безпека і оборона. – 2001. – №1. – С. 40–43.
15. Базанов О.Ю. Щодо реєстрації, ідентифікації фізичних осіб та захисту персональних даних / О.Ю. Базанов, В.М. Брыжков // Правова інформатика. – 2004. – № 4. – С. 38–48.
16. Таратухін С. Право на інформацію та інформаційна безпека / Таратухін С. – 1998. – № 2. – С. 42–44.
17. Про внесення зміни до Положення про державну митну службу України : Указ Президента України від 25 квітня 2002 р. № 382/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
18. Про заходи щодо захисту інформаційних ресурсів держави : Указ Президента України від 10 квітня 2000 р. № 582/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
19. Про затвердження Порядку організації та забезпечення режиму секретності в органах державної влади, органах місцевого самоврядування, на підприємствах, в установах і організаціях : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.10.03 № 1561-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
20. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV // ВВР України. – 2003.– № 39. – с. 351.
21. Про затвердження Правил забезпечення захисту інформації в інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних системах : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 березня 2006 р. № 373.
22. Постільга В.Є. Правовий статус конфіденційної інформації за законодавством України / В.Є. Постільга // Зб. наук. праць Правове регулювання економіки. – К. : КНЕУ. – 2003. – № 4.– С. 191–192.
23. Спепанов Е.А. Информационная безопасность и защита информации : [учеб. пособие.] / Спепанов Е.А. – М. : Междунар. отношения, 2001. – 304 с.
24. Про міжвідомчу комісію з питань інформаційної політики та інформаційної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України : Указ Президента України від 22 січня 2002 р. № 63/2002.
25. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 31 жовтня 2001 р., Про заходи щодо вдосконалення державної інформаційної політики та забезпечення інформаційної безпеки України : Указ Президента України від 6 грудня 2001 р. № 1193/2001.
26. Олійник О.В. Проблеми удосконалення захисту інформаційних ресурсів у процесі розширення міждержавного співробітництва / О.В. Олійник // Юридична Україна. – 2005. – №11. – С. 50–56.

27. Про затвердження Концепції технічного захисту інформації в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 08 жовтня 1997 р. № 1126 .

28. Про затвердження Положення про порядок здійснення криптографічного захисту інформації в Україні : Указ Президента України від 22 травня 1998 р. № 505/98.

29. Про затвердження Положення про технічний захист інформації в Україні : Указ Президента України від 27 вересня 1999 р. № 1229/1999.

30. Про невідкладні заходи щодо забезпечення інформаційної безпеки України : Указ Президента України від 24 квітня 2008 р. № 377/2008.

31. Василюк В.Я. Інформаційна безпека держави : [курс лекцій] / В.Я. Василюк, С.О. Климчук // – К. : КНТ, Видавничий дім «Скіф», 2008. – С. 136.

Надійшла 14.10.2012; статтю представляє к. е. н. Ковальчук С. В.

УДК 338.432:631.95

І. В. ВЛАСЕНКО

Вінницький національний аграрний університет

АГРАРНЕ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Результати досліджень показали, що незважаючи на започаткування Урядових програм розвитку аграрного сектору, погіршуються показники продовольчої безпеки України. Доведено, що у 2009 році в Україні за більшістю основних видів забезпечення продовольством, фактичне споживання знаходилося нижче раціональних норм. Введення в економічний оборот земельних ресурсів, зміна структури виробників на користь великих підприємств, державна пріоритетність аграрного напрямку розвитку, пільгове оподаткування дають змогу уряду прогнозувати нарощення до 2015 року виробництва зерна до 80 млн т, олійних культур – 15 млн т, м'яса – 5,7 млн. т у живій масі та 18 млн т молока.

The results of researches showed that without regard to establishment of the Governmental programs of development agrarian to the sector, the indexes of food safety of Ukraine get worse. It is well-proven that in 2009 in Ukraine on most basic types of food an actual consumption was below rational norms. Introduction to economic оборот of the landed resources, change of structure of producers in behalf on large enterprises, state priority of agrarian direction of development, favourable tax treatment will give an opportunity of government to forecast an increase 2015 to of production of grain to 80 million t, oil-bearing cultures is 15 million t, meat is 5,7 million in living mass and 18 million t milk t.

Ключові слова: продовольча безпека країни, землекористування, реформування агросфери, продукти харчування, продовольча безпека.

Постановка проблеми. Декларування конституційних прав громадян на право власності на землю, визнання землі товаром і водночас обмеження прав громадян стосовно розпорядження земельними ділянками сільськогосподарського призначення нині не створило реального господаря землі, а лише зумовило хаос в сільськогосподарському виробництві в частині використання земельних ділянок. Україна має потужний природно-ресурсний потенціал. Лише земельний фонд становить 5,7 території Європи, з яких 42,8 млн га (майже 71 %) займають землі сільськогосподарського призначення. В результаті реформування 51,4 % цих земель передано у приватну власність 7 млн селян, з яких на сучасному етапі майже 6,6 млн оформили державні акти на право власності на земельні ділянки. Більшість селян (4,6 млн) передали землю в оренду сільськогосподарським підприємствам, інші в основному виросують сільськогосподарську продукцію на присадибних ділянках.

Стан вивчення проблеми. Станом на 01.01. 2011 року в Україні на базі колишніх 11 930 сільськогосподарських підприємств створено 34 715 нових агроформувань ринкового типу з них: товариства з обмеженою відповідальністю – 7934; приватні підприємства – 5831; сільськогосподарські виробничі кооперативи – 1022; акціонерні товариства – 723; фермерські господарства – 11946 та інші форми господарювання. Земельним реформам на теренах України приділяють увагу багато науковців [1–10]. Проте активним залишається питання забезпечення населення продуктами харчування. Зосередження виробництва у господарствах населення й недостатня кількість агропідприємств, які б постачали продукцію через маркетингові канали, в цілому негативно впливають на формування необхідних обсягів товарної продукції на загальнодержавному і регіональному рівнях. Процес розвитку економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та організаційно-правовими формами ринкової інфраструктури стримується через низький рівень закупівлі сільськогосподарської продукції за прямими угодами, заготівельними й переробними підприємствами, комерційними структурами через біржову торгівлю, торгові дома тощо; відсутність інтервенційних закупівель аграрної продукції (рослинництва і тваринництва) державними структурами.

Завдання та методика досліджень. Завданням статті було вивчити можливості землекористування агросферою України в забезпеченні власного продовольчого ринку. З метою оцінки стану продовольчої безпеки використовували «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», щодо відповідності умовам продовольчої безпеки, які визначено Міністерством економіки в наказі № 60 від 02.03.2007 року

Результати досліджень. Останніми роками намітилася стійка тенденція до зростання частки сільськогосподарських підприємств у виробництві сільськогосподарської продукції. Певний внесок до стійкості такої тенденції додає зростання у 2008–2011 роках кількості агрохолдингових формувань. Як правило, це вертикально-інтегровані підприємства (виробництво, переробка й торгівля), які через дочірні сільськогосподарські підприємства орендують по 30 тис. га і більше сільськогосподарських угідь. Нині існує близько 100 таких агроформувань. З 2011 року простежується додаткове поживлення інтересу великого бізнесу до аграрної сфери економіки, що мотивоване збереженням спеціальних режимів оподаткування, завершенням процесів земельної реформи та започаткуванням ряду Урядових програм: «Зерно України», «Відродження скотарства» та інших. Результати досліджень показали, що незважаючи на започаткування Урядових програм розвитку аграрного сектору, погіршуються показники продовольчої безпеки України. Баланс споживання основних продуктів харчування (табл. 1) свідчить, що у 2009 році в Україні за більшістю основних видів продовольства фактичне споживання знаходилося нижче раціональних норм.

Таблиця 1

Показник достатності споживання продуктів харчування на особу на рік, кг

Продукти	Раціональна норма	Фактичне споживання у 2009 р.	Показник достатності споживання
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	101,0	111,7	1,11
М'ясо і м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо)	80,0	49,7	0,62
Молоко і молокопродукти (у перерахунку на молоко)	380,0	212,4	0,56
Риба і рибодукти	20,0	15,1	0,76
Яйця, шт.	290	272	0,94
Овочі та баштанні	161,0	137,1	0,85
Плоди, ягоди та виноград	90,0	45,6	0,51
Картопля	124,0	133,0	1,07
Цукор	38,0	37,9	0,99
Олія рослинна всіх видів	13,0	15,4	1,19

Найбільше відставання фактичного споживання від раціонального спостерігалось по плодах, ягодах і винограду на 49%, молоку і молокопродуктах – на 44, м'ясу і м'ясопродуктах – на 38, рибі та рибодуктах – на 24%.

За даними Державної служби статистики України (колишнього Держкомстату України) у структурі виробництва валової продукції сільського господарства за 2010 рік частка сільськогосподарських підприємств становила лише 45%. Значна частка (55%) виробництва сільськогосподарської продукції господарствами населення (на присадибних і дачних ділянках з приєднанням польових наділів після земельного реформування) пояснюється інституціональною схильністю населення України до власного виробництва продуктів харчування (таблиця 2).

Таблиця 2

Обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції за категоріями виробників

Продукція	2010 р.		2015 р.	
	Валове виробництво – всього, млн т*	у т.ч. господарства населення, %	Валове виробництво – всього, млн т**	у т.ч. господарства населення, %***
Зернові	39,2	24,2	80,0	10,3
Олійні	10,0	13,3	15,0	7,5
Картопля	18,7	97,4	20,0	86,4
Цукрові буряки	13,7	7,9	25,0	6,0
Овочі	8,1	88,1	8,5	81,0
Плоди і ягоди	2,2	87,0	3,5	73,0
Молоко	11,2	80,3	18,0	42,5
М'ясо ВРХ	0,4	75,8	1,6	41,4
М'ясо свинини	0,6	55,6	2,2	31,3
М'ясо птиці	1,0	19,5	1,8	14,7
Яйця, млрд шт.	17,0	39,9	17,5	15,0

* Дані Держслужби статистики України.

**" 3 матеріалів програми дій Уряду України.

***" Прогноз профільних відділів Президії НААН.

Отже, введення в економічний оборот земельних ресурсів, зміна структури виробників на користь великих підприємств, державна пріоритетність аграрного напряму розвитку, пільгове оподаткування дадуть змогу уряду прогнозувати нарощення до 2015 року виробництва зерна до 80 млн. т, олійних культур – 15 млн т, м'яса – 5,7 млн. т у живій масі та 18 млн т молока. Основний приріст продукції очікується саме у великих сільськогосподарських підприємствах. Разом з тим частка господарств населення у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції залишатиметься значною і до 2015 року. Особливо у виробництві картоплі, овочів, фруктів, молока та м'яса великої рогатої худоби. За таких умов формувати й проводити сприятливу аграрну політику можливо лише із використанням державної системи моніторингу виробництва продуктів харчування. Незважаючи на те, що значну частку (55%) виробництва сільськогосподарської продукції складають господарства населення, але низьким залишається рівень матеріально-технічного й фінансового забезпечення вітчизняних аграріїв. За даними НБУ, у лютому 2011 року процентні ставки за кредитами для сільського господарства становили 13,2 % при середньому рівні по економіці України 12,2 %. Через низький рівень оплати праці гострою проблемою для агросектору є нестача кваліфікованих кадрів. Головним провісником відродження села має бути саме молодь. Але вона поки що не поспішає туди повертатися, віддаючи перевагу роботі у великих мегаполісах, райцентрах, а іноді навіть і за кордоном. До того ж, і та молодь, яка вступає до сільськогосподарських начальних закладів, у переважній більшості не повертається до рідного села. Питання наявності молодих спеціалістів на селі стає дедалі актуальнішим тому, що це є одним з головних напрямів забезпечення національної безпеки країни.

Висновки та пропозиції. Незважаючи на наявність Закону України «Про продовольчу безпеку України», майже повністю зруйнована або відсутня система знань широких верств населення, дітей та молоді про проблеми продовольчого забезпечення. Неприпустимо низьким є рівень знань населення з питань раціонального харчування, його обізнаності щодо ризиків, які пов'язані з нераціональним харчуванням.

Необхідним є здійснення цілеспрямованої державної політики щодо забезпечення продовольчої безпеки України, пріоритетами якої буде створення ринку земель сільськогосподарського призначення (з урахуванням принципу, що земля – не лише товар, а й виробничий комплекс з унікальними властивостями).

Високий рівень бідності населення і встановлений низький прожитковий мінімум не забезпечують можливості раціонального харчування, що призводить до підвищеного споживання більшістю населення жирів, вуглеводів та недостатнього споживання білків, овочів і фруктів.

Особливу увагу приділити введенню в економічний оборот земельних ресурсів, зміні структури виробників на користь великих підприємств, та державному пріоритету аграрного напряму розвитку агросфери в забезпеченні продовольчої безпеки

Література

1. Баранчик І.І. Стабільне вітчизняне виробництво – надійний фактор продовольчої безпеки України / І.І. Баранчик // Економіка АПК, 2001. – № 1. – С.10–14.
2. Береговий М. Шляхи формування світової та національної продовольчої безпеки / М. Береговий // Бухгалтерія в сільському господарстві, 2002. – № 1. – С. 23–30.
3. Лукінов І.І. Про стратегію трансформування АПК та забезпечення продовольчої безпеки України / І.І. Лукінов, П.Т. Саблук // Економіка України. – 2000. – С. 62–81.
4. Хорунжий М.Й. Продовольча безпека: соціально-економічна суть, стан і показники / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 146–152.
5. Шевчук О.В. Сучасні тенденції розвитку ринку продовольчих товарів в Україні / О.В. Шевчук // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 9–16.
6. Янків М. Аграрна реформа як чинник продовольчої безпеки України / М. Янків // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 22–26.
7. Бурденюк В. Земельні реформи на теренах України. Чого вчать здобутки та прорахунки? / В. Бурденюк // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 1. – С. 16.
8. Шафранська Л. Консолідація земельних ресурсів та земельні банки. Чим обґрунтовується доцільність їх функціонування? / Л. Шафранська // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 11. – С. 19.
9. Шафранська Л. Про найактуальніші аспекти досвіду німців в управлінні земельними ресурсами / Л. Шафранська // Землевпорядний вісник. – 2010. – № 12. – С. 19.
10. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К. : Консультант, 2008. – 572 с.

Надійшла 15.10.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ АВІАБУДІВНОЇ ТА КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Представлено стан та передумови розвитку авіабудівної та космічної галузей економіки України, їх спільні риси. Вказано шляхи підтримки аерокосмічної галузі та перспективні напрямки застосування її потенціалу для підвищення ефективності суспільного виробництва.

The state and pre-conditions of development of aircraft building and space industries of economy of Ukraine and their general lines are presented. The ways of support of aerospace industry and perspective directions of application of its potential are indicated for the increase of efficiency of public production.

Ключові слова: розвиток, авіабудування, космічна промисловість, потенціал, передумови розвитку.

Постановка проблеми. Проблема раціонального використання і відтворення створеного раніше потенціалу наукоємних галузей, зокрема, аерокосмічної, залишається актуальною вже тривалий час, не знаходячи свого розв'язання. Розв'язати проблему вкрай важливо, оскільки деградація цього ядра української промисловості пов'язана з важко передбачуваними наслідками деіндустріалізації держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Російський економіст В.А. Губарев розглядає загальні перспективи розвитку наукоємних галузей у країнах світу, а О.С. Сіроткін та А.І. Уткін аналізують роль держави у підвищенні конкурентоспроможності наукоємних галузей. Українські економісти В.В. Сенченко і Т.М. Велентейчик приділяють увагу передумовам розвитку космічної галузі України. Актуальними питаннями економічної політики держави у науково-технологічній сфері цікавляться Б.А. Маліцький, І.О. Булкін, І.Ю. Єгоров, Л.П. Кавуненко, В.П. Соловйов та ряд інших вітчизняних фахівців.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення передумов та перспектив розвитку аерокосмічної галузі промислового комплексу України.

Основні результати дослідження. Однією з наукоємних галузей є аерокосмічна (поряд з виробництвом комп'ютерів і конторського обладнання, електронних засобів комунікацій, фармацевтичною промисловістю), за результатами розгорнутого дослідження, проведеного ОЕСР (Організацією економічного співробітництва та розвитку) [2, с.3]. Перед випуском продукції у аерокосмічній галузі багато уваги приділяється НДДКР. Наведемо огляд розвитку авіабудівної і космічної галузей України, що об'єднуються спільними умовами розвитку:

- досвід у випуску продукції;
- технічна компетенція;
- стабільність фінансового стану;
- диверсифікація виробництва;
- сталий кадровий склад;
- ефективність витрат і організований збут.

Авіабудівна галузь України є перспективною і стратегічно важливою галуззю. У світі лише 9 країн, включаючи Україну, виробляють літаки у повному циклі. Дана галузь представлена підприємствами: Харківське державне авіаційне виробниче підприємство, Київський завод «Авіант» та ДП «Завод №410 цивільної авіації», які об'єднано у державний авіабудівний концерн «Антонов». Нарощування обсягів виробництва літаків матиме позитивний супутній ефект в авіаційному сегменті галузей приладобудування та будівництва двигунів. Авіаційні двигуни в Україні будують підприємствами Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро «Прогрес» ім. академіка О. Г. Івченка і «Мотор-Січ». Авіаційне приладобудування представлено Харківським агрегатним конструкторським бюро Харківського машинобудівного заводу «ФЕД». Розглянемо випуск літаків марки «Ан» в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість літаків, випущених Україною за 2002–2010 рр. [5]

Виробник	Марка літака	Кількість
ХДАВП	Ан-140	11
	Ан-74	4
ДП «КиАЗ«Авіант»	Ан-124	2
	Ан-32	7
Спільне виробництво ДП «КиАЗ«Авіант» та ХДАВП	Ан-148	1
		1
ДП «Антонов»		
Разом		26

Замовниками були Україна (12 літаків), Лівія (3), Азербайджан (3), Єгипет (1), ОАЕ (1), Судан (1). Найбільшим був попит на літаки Ан-140 (11) і Ан-32 (7). РФ не була споживачем готових літаків у цей

період, але закупляла авіаційне обладнання. Загалом клієнтська база користувачів літаків українського виробництва і ринок збуту звужуються.

Світовий парк літаків марки «Ан» застарілий (табл. 2), вони виходять з експлуатації, що на фоні незначного експорту нових літаків загрожує погіршенням стану авіабудівної і супутніх галузей промисловості.

Таблиця 2

Цивільне використання літаків марки «Ан» у світі у 2005–2010 рр. [5]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальна кількість літаків марки «Ан» у цивільному використанні у світі, од.	1128	1149	1125	1100	980	900
У тому числі кількість літаків марки «Ан» (Ан-140, Ан-148), од.	15	15	16	17	16	16

Загальне скорочення використання літаків марки «Ан» з 1128 одиниць у 2005 р. до 900 одиниць у 2010 р. відбулось переважно завдяки зменшенню парку застарілих літаків у світі за 2006–2010 рр.: Ан-24 – на 32,8%, Ан-32 – на 21,4%, Ан-28 – на 19,1% і Ан-12 – на 18,4% (за даними ACAS – AirCraft Analytical System). Основні світові авіаперевізники під час кризи модернізують свої флоти і підвищують їх ефективності, зокрема у 2009 р. темпи зниження кількості використання літаків даної марки становили 10,4%.

За даними Державного авіабудівного концерну «Антонов», на світовому ринку є потреба у 240 літаках Ан-158 і у 300 літаках Ан-148. Тому за 2011–2015 рр. [6] Державний концерн планує виробляти 92 літаки Ан-148 та Ан-158 від 6 до 24 одиниць на рік. Але варто зважати і на конкуренцію у цій галузі з боку іноземних виробників нових моделей регіональних літаків: у Росії ВАТ «Воронезьке акціонерне літакобудівне товариство» планує налагодити повний цикл виробництва літака Ан-148 (2011–2014 рр. планується будівництво 72-х літаків Ан-148), а також серійне виробництво Sukhoi Super Jet (SSJ), у Японії Mitsubishi Regional Jet (MRJ), у Китаї Asian Regional Jet (ARJ), у Канаді інноваційний літак CSeries компанії "Bombardier", в Індії Indian Regional Jet (IRJ), у Південній Кореї 90-місний турбогвинтовий регіональний літак.

Вітчизняна авіабудівна галузь має обмежені можливості для виходу на світові ринки, що підтверджується незначними обсягами експорту авіаційних товарів. У 2007 р. обсяг їх експорту склав рекордний розмір у 252,5 млн дол., а імпорт – 86,7 млн дол. США. У кризові 2008–2010 рр. експортні поставки скоротилися [6].

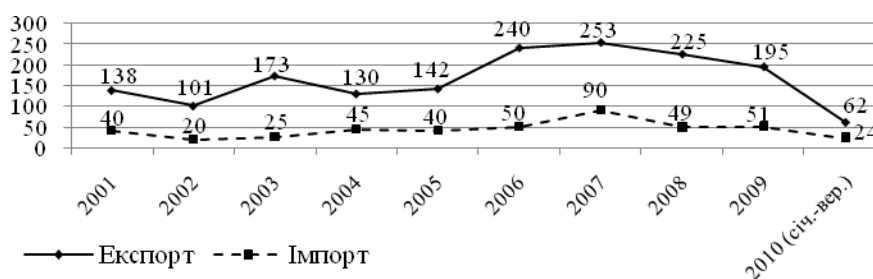


Рис. 1. Зовнішня торгівля України аерокосмічними товарами у 2001–2010 рр., млн дол. США. Джерело: [6]

У структурі експорту цих товарів переважає авіаційне обладнання, а не нові літаки. Основними споживачами експорту цих товарів були США, Азербайджан, Російська Федерація, Єгипет, Ємен, Німеччина.

Виконання існуючих контрактів на будівництво літаків є сумнівним у зв'язку з системною кризою авіабудування України, а також більшість з 56 замовлень на 2009–2013 рр. оформлено у формі меморандумів, що ставить під сумнів їх реалізацію. 27 грудня 2008 р. Розпорядженням Кабінету Міністрів України №1656-р була схвалена Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р. щодо структурних перетворень і приватизації підприємств галузі зі збереженням державного впливу. [7] Метою Стратегії є реформування галузі і залучення додаткових інвестицій.

У січні 2010 р. було прийнято Закон України №2515 «Про внесення змін у деякі закони щодо державної підтримки літакобудівної галузі» [4], яким до 2016 р. передбачено податкові пільги для літакобудівної галузі (звільнення від сплати ПДВ на імпорт проміжної продукції, від земельного податку). Метою прийняття закону є виконання зобов'язань перед замовниками літаків (Лівією, Російською Федерацією, Китаєм, Індією).

Отже, Україні від колишнього Радянського Союзу залишилися майже усі базові ланки авіавиробництва. Підприємства авіабудування мають високу капітало-, наукоємність, схильні до кооперації,

їх виробничий цикл є тривалим, тут зосереджені значені трудові ресурси (у 2009 р. близько 72 тис. чол.) Перевагою майже усіх українських літаків є нижча від світової ціна, проте низькою є і продуктивність праці у галузі. Існують і інші проблеми, з якими стикається авіабудування України: жорстка конкуренція на світовому ринку, недостатня кількість замовлень на внутрішньому ринку, брак вільних коштів і непристосованість до ринкових вимог загалом, значна частка імпортних запчастин і комплектуючих у виробництві (75–80%) [5].

Авіаційна та космічні галузі у національному господарстві тісно пов'язані. В Україні ситуація з космічною галуззю є дещо оптимістичнішою. Розглянемо її докладніше.

Україна є однією з 6 країн-лідерів у космічній галузі та має технології виробництва супутників і пускових установок, їх запуску і управління. Космічна промисловість значима як для підвищення промислового потенціалу і престижу держави, так і для її населення, хоча замовниками космічної техніки є переважно уряди та їх агенції (Національне космічне агентство України). Це зумовлене переходом космічних технологій у побут, створенням великої кількості робочих місць, скороченням ринку озброєнь у світі і випередженням авіаційно-космічною промисловістю інших галузей за темпами розвитку. Космос використовується у комерційних, наукових і військових цілях і Україна бере участь у світовому процесі його дослідження.

Після розпаду Радянського Союзу Україна отримала у спадок третину промислово-космічного потенціалу. Закони України «Про космічну діяльність» (1996), «Про державну підтримку космічної діяльності» (2000) [4] і ряд указів президента свідчать про пріоритетність космічної діяльності для держави. Згідно з дорученням Прем'єр-міністра України від 9 червня 2008 р. № 31802/0/1-08 [7] розроблено Проект Концепції реалізації державної політики України у сфері космічної діяльності на період до 2030 р.

При Кабінеті Міністрів України 29 лютого 1992 р. Указом Президента [8] створено Національне космічне агентство України (НКАУ) (з 9 грудня 2010 р. «Державне космічне агентство України»), у структурі якого перебувало 30 наукових організацій, установ, конструкторських бюро, промислових підприємств і військових частин («Комунар», «Хартрон», НДІ радіовимірювань, Харків; ДП «КБ «Південне» і ВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», Дніпропетровськ; ЦКБ, завод «Арсенал», «Київприлад», Київський радіозавод; Євпаторійський центр дальнього космічного зв'язку, АР Крим). За Указами Президента від 22 липня 1997 р., 15 вересня 1998 р. і 29 травня 1999 р. Агентство отримало статус спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері космічної діяльності. У 2010 р. підприємствами сфери контролю НКАУ вироблено і реалізовано продукції на 2,2 млрд грн, (вироблено на 5%, а реалізовано на 8% більше, ніж у 2009 р.) Реальні значення показників також зростали. Середньомісячна зарплата за 2010 р. зросла на 20,5%. НКАУ підписала 38 міждержавних і міжвідомчих угод з 16 країнами. Головні завдання «Державного космічного агентства України»:

- організація космічної діяльності України на її території і за її межами;
- розробка державної політики дослідження і використання космосу у мирних цілях;
- співробітництво з іншими державами та міжнародними організаціями.
- підвищення національної безпеки країни за допомогою космічних засобів.

Найвідоміша космічна продукція України: космічні апарати «Січ», «АУОС»; ракети-носії «Зеніт-2», «Циклон-3», «Дніпро»; системи прицілювання ракет, апаратура систем керування для космічних комплексів «Союз», «Прогрес», «Протон»; апаратура стикування «Курс» для Міжнародної космічної станції; об'єкти наземної інфраструктури (радіотелескоп РТ-70, мережа спостережень геофізичних явищ тощо). Україна співпрацює з Росією (Морський старт, Дніпро, Сухопутний старт), Китаєм (Сухопутний старт), Бразилією (Циклон 4), ЄС (Європейськими комісією і космічною агенцією – Аврора, Галілео, GMES, FLPP, VEGA, Бістро-2, Бістро-3).

Верховна Рада кожні п'ять років затверджує Національну космічну програму України (табл. 3).

Отже, четверта Програма націлена на реалізацію нової моделі провадження космічної діяльності України на основі гармонізації досягнутого рівня космічних технологій і підвищення ефективності їх практичного використання кінцевим споживачем.

Розглянемо перспективи розвитку аерокосмічної галузі промисловості України.

Авіабудування України потребує активізації інноваційної та інвестиційної діяльності та пошуку міжнародних партнерів і споживачів. Розробляється модель створення спільного підприємства із Російською Федерацією, що реалізовуватиме спільну політику виробництва, комплектування, маркетингу і продажів [5].

Першочергові заходи для нарощення експортного потенціалу галузі:

1. Популяризація інформації про конкурентні переваги сучасних українських літаків регіонального призначення (енегоефективність, надійність системи літака, ресурс двигунів) порівняно з іноземними аналогами.

2. Доступність для покупців і потенційних інвесторів інформації про діяльність державного авіабудівного концерну «Антонов»: регулярний незалежний аудит діяльності концерну і оприлюднення результатів на Інтернет-сайті, розміщення кварталних, річних, бухгалтерських звітів відповідно до міжнародних стандартів (досвід компанії «Сухой», Об'єднаної авіабудівної корпорації РФ); оприлюднення даних про замовлення та виробництво літаків (досвід компанії "Airbus" та "Boeing"); розміщення реклами у державних виданнях.

Характеристика Національних космічних програм України

Мета і реалізація програми	
1994–1997 рр.	<p><i>Мета:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) закладення правової бази космічної діяльності; 2) збереження наукового та виробничого потенціалу у космічній галузі; 3) сприяння входженню України на міжнародні ринки космічних послуг. <p><i>Реалізація:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) приєднання до міжнародних космічних агентств: Комітет ООН з мирного дослідження космічного простору (COPUOS), Світовий Комітет з космічних досліджень (COSPAR), Світова Організація супутникового дослідження Землі (CEOS), Міжнародна Федерація Астронавтики (IAF), Координаційний міжвідомчий комітет з питань забруднення космічного простору (IADC); 2) угоди про співробітництво з РФ, США, Китаєм, Бразилією, Індією (меморандуми з 23 державами); 3) запуск першого супутника незалежної України «Січ-1».
1998–2002 рр.	<p><i>Мета:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) законодавче встановлення основних засад реалізації національної космічної діяльності; 2) формування внутрішнього ринку космічних послуг; 3) входження на міжнародні космічні ринки з вітчизняними товарами та послугами; 4) інтеграція України у міжнародну космічну спільноту; 5) створення наземної космічної інфраструктури, розгортання багатофункціонального національного орбітального угруповання космічних засобів. <p><i>Реалізація:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) виведено на навколосезну орбіту науково-дослідний космічний апарат «Океан-О»; 2) введено в експлуатацію «Зеніт-2», «Зеніт-3SL», «Дніпро».
2003–2007 рр.	<p><i>Мета:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) реалізація єдиного державного підходу до питання космічної діяльності; 2) ефективне використання науки і технологій; 3) зміцнення виробничого потенціалу. <p><i>Реалізація:</i></p> <p>Виведені на навколосезну орбіту науково-дослідницький супутник «Січ-1М», мікросупутник дистанційного зондування «Мікрон» (МС-1-ТК), супутник дистанційного зондування «EgyptSat-1».</p>
2008–2012 рр.	<p><i>Мета:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) посилення української космічної індустрії; 2) реалізація міжнародних програм; 3) збереження власного науково-технологічного потенціалу; 4) створення сприятливих умов для гармонійного розвитку можливостей галузі <p><i>Реалізація:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) космічний апарат дистанційного зондування Землі "Січ-2" доставлений на пускову базу «Ясний»; 2) виготовлення і випробування ракети-носія «Циклон-4» з наземним обладнанням; 3) укладено контракт на будівництво комунікацій і споруд на пусковому центрі Алкантара (Бразилія); 4) перший етап льотних випробувань апаратури для ракети-носія «Циклон-4»; 5) 3 пуски ракети-носія «Дніпро» з виведенням чотирьох космічних апаратів іноземного виробництва; 6) виготовлено і доставлено на космодром Уоллопс (США) виріб для ракети-носія «Таурус-2»; 7) підготовка ракети-носія «Зеніт-3SLБФ» з розгінним блоком «Фрегат-СБ» («Наземний старт»); 8) реорганізовано міжнародну компанію «Морський старт»; 9) підписано контракт про створення Національної супутникової системи зв'язку «Либідь»; 10) розробка системи координатно-часового та навігаційного забезпечення України; 11) введена в експлуатацію комплексна система захисту інформації; 12) виготовлена двоканальна криогенна приймальна система у рамках підготовки радіотелескопу РТ-70.

3. Надання гарантій стосовно проведення вчасного і швидкого технічного обслуговування українських літаків за межами України або СНД шляхом укладення аутсорсингових контрактів на їх технічне обслуговування. Це спричинить зростання експорту літаків.

4. Визначення основних характеристик нових моделей літаків або модифікацій вже існуючих, які є визначальними для операторів. Налагодження співпраці з потенційними замовниками нових українських літаків для оптимізації їх виробництва.

5. Залучення світових лізингових компаній до консультування з приводу розширення можливостей виконання замовлень з виробництва літаків у напрямку переходу до його серійності. Світовий досвід підтверджує значний і стійкий попит на літаки з боку таких компаній, замовниками транспортних літаків у майбутньому можуть бути транспортні компанії "US Post", "DHL" тощо.

6. Тісна інтеграція вітчизняних авіавиробників у світове виробництво та постачання літаків шляхом кооперації діяльності, зростання експорту авіаційних товарів.

7. Зміцнення іміджу України як авіабудівної держави шляхом постійної участі продукції авіабудівної галузі на світових виставках, авіасалонах, форумах.

8. Остаточна рекапіталізація київського заводу цивільної авіації «Авіант» і Харківського державного авіаційного виробничого підприємства.

9. Створення спільного підприємства з авіабудівною галуззю Російської Федерації на взаємовигідних умовах. Завдання підприємства: впровадження спільної виробничої, маркетингової, збутової, постачальницької політики, координація інтеграційних процесів.

Україна має високий потенціал у найважливіших напрямках космічної техніки, а також здійснює практичну діяльність на світовому ринку космічних послуг і має у цій галузі перспективи. За дорученням Прем'єр-міністра України від 09.06.2008 р. №31802/0/1-08 [7] розроблено Проект Концепції реалізації державної політики України у сфері космічної діяльності на період до 2030 р., опрацьовується План заходів її реалізації на 2013–2017 рр. Мета: ефективний вплив космічної діяльності на вирішення актуальних завдань суспільства і держави всередині країни і у міжнародному співробітництві. Заходи:

1. Посилення державної підтримки інвестиційного іміджу космічної галузі.
2. Розвиток космічних технологій, вдосконалення і створення ракетно-космічної техніки, одержання нових знань та їх перенесення в реальний сектор економіки, у сферу національної безпеки і оборони.
3. Підвищення науково-технічного потенціалу держави, освітнього рівня населення.
4. Ефективна промислова політика і модернізація виробництва, що сприятиме комерціалізації космічної діяльності. Оптимізація і концентрація виробничих (досвід Росії).
5. Зміна форми власності шляхом акціонування і корпоратизації низки державних підприємств, причому управління акціями має здійснювати ДКАУ.

6. Поглиблення міжнародного співробітництва галузі. Створення інноваційних структур у науково-технічній та виробничій сферах (україно-російське співробітництво). [3].

У напрямку реалізації Концепції уже проектується чи розробляються:

- супутник оптично-електронного дослідження Землі «Січ-2М» (запуск у 2012 р.);
- геостационарний супутник зв'язку «Либідь» (запуск у 2013 р.);
- супутник дистанційного зондування Землі з оптико-електронним телескопом «Січ-3-0»;
- супутник радіолокаційного дистанційного зондування Землі високого розрізнення «Січ-3-Р»;
- український супутник зв'язку «Либідь-М»;
- український Місячний орбітальний зонд «Укрселена»;
- український супутник наукового призначення для досліджень іоносферних ефектів «Попередження»;
- супутник наукового призначення для моніторингу механізмів взаємодії «Інтербол-Прогноз»;
- космічний ракетний комплекс «Циклон-4»;
- ракети-носії «Маяк 12», «Маяк 22», «Маяк 23»;
- авіаційний космічний ракетний комплекс «Світязь»;
- «Авіаційний космічний ракетний комплекс Оріль»;
- «Безпілотний повітряно-космічний транспортний літак багаторазового використання «Сура»;
- ОТРК Сапсан для Ракетних військ України (координатор ДКАУ);
- участь у міжнародних програмах (РФ, США, Європейське космічне агентство): Морський старт, МАКС, Taurus II, МКС, Наземний старт, VEGA, Циклон-4, надання послуг дальнього космічного зв'язку.

У результаті реалізації Концепції планується: сформувати конкурентоздатну і диверсифіковану ракетно-космічну галузь; присутність українських підприємств на світовому ринку космічних послуг; тривале функціонування на орбіті космічних апаратів дистанційного зондування Землі і телекомунікаційних супутників; проведення наукових космічних досліджень (наприклад Місяця і навколomisячного простору); створення систем виведення («Повітряний старт»); міжнародна космічна діяльність у Балтійсько-Чорноморському басейні; входження у національні і міжнародні науково-промислові структури [1].

Висновки. Зростання попиту на літаки цивільного використання, яким відповідають деякі марки літаків українського виробництва, та скорочення парку літаків марки «Ан» у зв'язку з виходом з експлуатації переважно літаків застарілих марок супроводжується скороченням виробництва вітчизняних літаків починаючи з 2007 р. Проте для зміни такої не вигідної для України ситуації у нас є науково-виробничий потенціал, реалізації якого приділяється увага з боку держави, а також іноземних партнерів. Стан космічної галузі знаходиться у кращому становищі, проте результати виробництва цієї галузі доцільно більшою мірою спрямовувати для потреб внутрішнього ринку.

Загалом, одним з ефективних напрямків подолання економічної кризи в Україні є структурна перебудова промисловості на ґрунті інтенсивного розвитку виробництва наукомісткої продукції, до переліку якої відноситься продукція авіабудівної та космічної галузей. Вона у ринкових умовах створює об'єктивні передумови підвищення ефективності суспільного виробництва на основі ресурсозбереження і екологічності. Збільшення власного виробництва наукомісткої продукції сьогодні значною мірою залежить від ширшого використання новітньої техніки і технології, сучасних форм організації управління виробництвом, від запровадження дієвого ринкового механізму господарювання.

Література

1. Алексєєв Ю.А. Рівень розвитку космічної галузі України відповідає світовому / Ю.А. Алексєєв // Image.ua : міжнародний діловий журнал. – 2011. – № 2. – С. 16–19.
2. Бурлака Г.Г. Наукомістки виробництва / Бурлака Г.Г. – К. : Манускрипт, 1995. – 168 с.
3. Палагін О.В. Особливості організації процесів створення і просування інновацій на основі сучасних інформаційних технологій / О.В. Палагін, В.В. Сенченко, В.П. Соловійов // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 9. – С. 31–34.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://niss.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrexport.gov.ua>.
7. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kmu.gov.ua/>.
8. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://president.gov.ua/>.

Надійшла 16.10.2012; рецензент: д. е. н. Соловійов В. П.

Підп. до друку 29.11.2012. Ум. друк. арк. 28,45. Обл.-вид. арк. 17,28
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 881

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
