

ISSN 2226-9150

**1.2013**

**Науковий журнал**

---

# **ВІСНИК**

**Хмельницького  
національного  
університету**

**Економічні науки**

---

**Хмельницький 2013**

# ВІСНИК

## Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання  
Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6  
([http://vak.org.ua/docs//prof\\_journals/journal\\_list/whole.pdf](http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf))

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

### Хмельницький, 2013, № 1 (196)

---

**Засновник і видавець:** Хмельницький національний університет  
(до 2005 р. – Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)  
**Founder and Publisher:** Khmelnytsky national university, Khmelnytsky, Ukraine  
(until 2005 – Technological university of Podillya, Khmelnytsky, Ukraine)

**Головний редактор** Скиба М. Є., заслужений працівник народної освіти України,  
член-кор. АПН 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. Гесць 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 № 6 від 23.01.2013**

**Адреса редакції:** редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"  
Хмельницький національний університет  
вул. Інститутська, 11,  
м. Хмельницький  
Україна, 29016

**☎** (038-22) 2-51-08  
**e-mail:** visnyk\_khnu@rambler.ru

**web:** <http://visniktup.narod.ru>  
<http://vestnik.ho.com.ua>  
[http://library.tup.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm)

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)  
Бюлетень ВАК №1, 2010

© Хмельницький національний університет, 2013  
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2013

---

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

<b>В. С. ПІДГІРНА</b> ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	7
<b>Г. В. БІЛОКОНЕНКО</b> ІНСТРУМЕНТИ ДІАГНОСТУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	12
<b>О. С. ВОРОНІНА</b> СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА .....	19
<b>Г. Я. ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, Т. І. ДАНЬКО</b> ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА .....	24
<b>І. А. ЧОРНОВІЛ</b> ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	27
<b>Л. Д. ВОРОБІЙОВА, Л. А. КВЯТКОВСЬКА</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ .....	31
<b>А. О. СУЛІМ-ТИМОВТИ</b> ПРОГНОЗУВАННЯ ТРУДОВИХ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТА МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	35
<b>О. В. ШТОВБА</b> ОБґРУНТУВАННЯ РІВНЯ МАСШТАБНОСТІ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО БРЕНДУ «ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ» .....	40
<b>С. А. ЯРЕМКО, Т. А. КОСТУНЕЦЬ</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАСОБАМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ «ІС: ПІДПРИЄМСТВО» НА ОСНОВІ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ .....	44
<b>О. В. КОВАЛЕНКО</b> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	50
<b>Г. І. РЗАЄВ</b> НАПРЯМИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ВПЛИВУ ДИНАМІЧНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА .....	55
<b>ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ</b>	
<b>Н. В. БУГАС</b> ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	58
<b>В. Ф. ЗАЛУНІН, М. О. БОРОДІН, Ю. І. ШЕЛЕПУН</b> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ КЕРІВНОГО СКЛАДУ ТА СЛУЖБОВЦІВ .....	62
<b>Ю. А. БУРЕНКО</b> МОТИВАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА .....	67
<b>В. В. ДРУЖИНИНА, Ю. В. ГОРЯНА</b> ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД .....	70

---

<b>О. Ю. САМБОРСЬКА, Е. А. КІРСЬВА, М. В. ХАЛАМЕНДИК</b> РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ ПІДГОТОВКИ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ .....	76
--	----

### **ОБЛІК ТА АУДИТ**

<b>Л. Г. ДОНЧАК</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ЯК СКЛАДОВИХ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА .....	82
---	----

<b>Г. В. БЛАКИТА, Л. А. МАЙСТЕР, А. О. ЛУКІНА</b> ПИТАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ .....	85
---	----

<b>Л. Г. КЕМАРСЬКА</b> ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ .....	88
---	----

<b>Т. П. СМОРЖАНЮК</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ДЕБИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ УПРАВЛІННЯ .....	95
---	----

<b>О. М. КУДИРКО, С. Г. ШАФІЄВА</b> ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ .....	102
---	-----

<b>Т. М. ЧЕБАН</b> ДОХОДИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	105
--	-----

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

<b>Г. А. УТКІНА, С. В. ТКАЛІЧЕНКО</b> СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ЯК ОСНОВА ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ .....	112
--	-----

<b>Ю. В. СИВОПЛЯС</b> ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ВНУТРІШНІХ ІННОВАЦІЙ ПРОЕКТУ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	116
---	-----

<b>Н. Г. БАЗАВЛУК</b> ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН .....	120
--	-----

<b>М. В. ШАРКО, Н. А. АДВОКАТОВА</b> СИСТЕМНАЯ КЛАССИФІКАЦІЯ ТЕРМІНОЛОГІЧЕСКОГО АППАРАТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ .....	125
--	-----

### **ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

<b>Р. І. ЛОПАТЮК</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	134
--	-----

<b>Т. В. ФУТАЛО</b> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ .....	137
---	-----

<b>О. В. ЯРІШ</b> ФУНКЦІОНУВАННЯ ІСІ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ .....	144
--	-----

<b>О. С. КРАВЧЕНКО, О. С. БРАГІНА</b> ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «БЮДЖЕТУВАННЯ» .....	149
<b>О. В. КОРНІЄНКО</b> ПОСТКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ .....	154
<b>О. О. РАЗБОРСЬКА, А. В. ТАРАНЮК</b> РЕФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ .....	157
<b>О. Ф. АНДРОСОВА, Ю. О. ГАННИЧ, Я. Ю. ДЕМ'ЯНЕНКО</b> РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ .....	162
<b>Т. Г. РЗАЄВА</b> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: НАПРЯМИ ТА ЗАВДАННЯ .....	165
<b>Х. Л. ЧЕРЕВКО</b> ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ .....	168
<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ</b>	
<b>О. С. ВОСКОБОЄВА</b> МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	172
<b>Л. В. ІРЖАВСЬКА</b> ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	177
<b>Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. М. ХОМЕНКО</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКА КОЛІС .....	180
<b>ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ. АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ</b>	
<b>І. І. ТАРАСОВА, О. О. КАШИНА</b> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ .....	185
<b>О. А. КОВЕНСЬКА</b> РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ЗОНИ (НА ПРИКЛАДІ СЕЗ «КУРОРТОПОЛІС ТРУСКАВЕЦЬ») .....	188
<b>І. А. ЦИНАЛЄВСЬКА</b> ІНСТРУМЕНТАРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКСПОРТЕРІВ ЗА КОРДОНОМ .....	193
<b>ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ</b>	
<b>С. І. ТОДОРЮК</b> СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ .....	199
<b>М. Г. АКУЛОВ, Я. О. МАТВІЙЧУК</b> СТАНОВЛЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МЕЗОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ .....	203

---

<b>С. В. КОЗЛОВСЬКИЙ, В. В. СЕМЕНЕНКО, С. Р. МАЦЬКОВА</b> СТІЙКІСТЬ ТА СТАБІЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ .....	208
<b>А. В. КОСТРУБИЦЬКА</b> МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ У ПОЛІТИЧНИХ КАМПАНІЯХ .....	212
<b>М. О. МАЛАКСІАНО</b> ВИБІР СТРАТЕГІЇ РЕМОНТІВ І ЗАМІН СКЛАДНОГО ОБЛАДНАННЯ, ЩО ФУНКЦІОНУЄ В УМОВАХ НЕПОСТІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ .....	215
<b>О. О. БОЙКО</b> АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РОЗВИТКУ СОСПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ .....	221
<b>О. Ю. САЛАМАЦЬКА</b> МІСЦЕ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ .....	225
<b>Я. В. ЧЕРНИКОВА</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МИРОВОГО УГОЛЬНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦІЇ .....	229
<b>Г. І. БАШНЯНИН, Б. В. КУЛЬЧИЦЬКИЙ, Л. Я. ГОНЧАРУК, А. І. ТЕСЛЯ</b> СОЦІАЛІЗАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ТИПИ ТА ЇХ ЕЛАСТИЧНІСТЬ .....	235
<b>С. І. СЕРГІЙЧУК, П. М. КАРАСЬ, Л. О. ГРИШИНА</b> ПРОВІДНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	240
<b>І. М. ГРИЩЕНКО, Т. М. ВЛАСЮК, Д. А. МАКАТЬОРА</b> МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ІМІДЖЕВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ .....	245
<b>М. П. ВОЙНАРЕНКО, О. М. КОСТЮК</b> СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ СУЧАСНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА .....	253

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658.155

В. С. ПІДГІРНА

Львівський національний університет імені Івана Франка

### ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті обґрунтовано суть і структуру фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємства та розроблено підходи щодо посилення його дієвості в умовах ринкового господарювання.*

*The fundamentals and structure of the financial mechanism of providing profitable business are justified and approaches to enhance its effectiveness in conditions of market economy are developed.*

*Ключові слова: фінансовий механізм, господарська діяльність, прибуток, підприємство, фінансова політика.*

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки ринкового типу потребує активізації економічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, і, відповідно, розроблення ефективного фінансового механізму забезпечення їхньої прибутковості.

Упродовж останніх років в Україні принципово змінилися умови функціонування підприємств. Водночас проблеми кардинального підвищення рівня конкурентоспроможності товаровиробників обумовлюють необхідність формування фінансово-економічних засад їх господарської діяльності на базі активізації внутрішнього економічного потенціалу. Проте можливості такого підходу є обмеженими і забезпечити сталий економічний розвиток вітчизняних підприємств на перспективу можна винятково за умов здійснення реформування їх фінансового механізму в напрямі застосування перспективних форм і методів оптимального співвідношення власних та залучених фінансових ресурсів, що формують фінансову базу прибуткової господарської діяльності.

Посилення дієвості такого фінансового механізму виступає ключовою детермінантою інтенсифікації темпів господарської діяльності підприємств, а також особливою підвалиною вирішення сучасних проблем їх економічного розвитку. За таких обставин теоретичне обґрунтування основних напрямів концептуальних основ формування фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємств є особливо актуальним та своєчасним дослідженням.

Результати адаптації суб'єктів господарювання до економічної самостійності, набуття досвіду роботи у конкурентному ринковому середовищі дають змогу сформувати умови застереження нестабільних фінансових ситуацій та до збільшення кількості високорентабельних підприємств.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у розроблення фундаментальних основ фінансового механізму функціонування підприємства зробили зарубіжні економісти: А. Гроппелі, П. Друкер, Р. Манн, Э. Майер, Ф. Котлер, А. Кульман, М. Колчина, Е. Нікбах, Ж. Перар, М. Портер, П. Самуельсон.

Наукові пошуки у цьому напрямі висвітлені в сучасній вітчизняній економічній літературі, зокрема, у працях В.В. Буряковського, І. Бланка, О.Д. Василика, С. Довбні, О. Ковалюка, М. Крупки, Г. Кірейцева, В. Опаріна, О. Онисько, А. Поддєрьогіна, В. Плиси, О. Павловської, Ю.Б. Слободяника, В. Федосова, С. Юрія та інших авторів.

Метою статті є обґрунтування й розроблення теоретико-методичних основ формування та дієвості фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із перших досліджував категорію фінансового (фінансово-кредитного) механізму М.А. Пессель. Він визначив фінансово-кредитний механізм інтенсифікації суспільного виробництва як "частину єдиного механізму ... господарювання – сукупність методів, за допомогою яких використовується дія економічних законів ... І чим глибше вони пізнані та більш правильно застосовуються, тим більш ефективні рішення органів господарського керівництва, тим більш дієве використання фінансів та кредиту" [8, с. 23].

Г.В. Базарова зазначала: "Фінансово-кредитний механізм – складова частина економічного механізму управління народним господарством. Це сукупність форм і методів організації фінансово-кредитних відносин та їх використання в інтересах ... розширеного відтворення, утримування та розвитку невиробничої сфери і задоволення інших суспільних потреб" [10, с. 17].

Обидва ці визначення містять єдиний головний аспект – провідна роль держави полягає у функціонуванні фінансово-кредитного механізму.

Пізніше робилися спроби розглядати відокремлено поняття фінансового та кредитного механізму. Так, В.І. Самаруха зазначав: "В системі економічних відносин слід розглядати фінансовий і кредитний механізми не тільки у взаємозв'язку, але і окремо. При цьому не варто ототожнювати фінансові та кредитні відносини ... фінансовий механізм являє собою гнучку ланку господарського механізму і включає в себе

економічні показники, важелі, прийоми та методи, які забезпечують створення, розподіл та використання сукупного суспільного продукту і національного доходу, госпрозрахункову діяльність первинних виробничих ланок” [11].

Аналіз визначень фінансового механізму, запропонованих різними авторами, дозволяє узагальнити їх за різними ознаками. Так, деякі автори визначають фінансовий механізм як сукупність форм, методів, важелів та інструментів (О.Д. Василик, В.М. Федосова, В.М. Суторміна, Н.Є. Заєць, М.К. Фісенко, Т.Є. Бондар, О.П. Кириленко, П.С. Нікольський) [2, 12]. Інші вбачають у фінансовому механізмі системні ознаки і визначають його як систему управління фінансами (А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Н.В. Колчина) [9, с. 18]; систему дії фінансових важелів (І.Т. Балабанов) [9]; систему фінансових норм, методів, важелів та інструментів (О.М. Ковалюк) [5, с. 22]. Б.О. Райзберг, Л.М. Лозовський, О.Б. Стародубцева вважають фінансовий механізм складовою господарського механізму [12, с. 12]. В.П. Москаленко, О.В. Шипунова зазначають, що з метою більш раціонального та ефективного управління економікою підприємства в сучасних умовах господарювання необхідно поєднати економічний та фінансовий механізми в єдиний фінансово-економічний механізм підприємства. А поняття “фінансово-економічний механізм” ці автори визначають як найважливішу складову господарського механізму, що відображає сукупність фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів та відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [6, с. 35].

Необхідно зазначити, що фінансовий механізм являє собою складну систему, яка складається з підсистем. Щодо кількості та складу цих підсистем, то погляди сучасних економістів дещо відрізняються один від одного. Так, деякі автори (О.О. Воєводін, А.М. Жилкіна) відокремлюють дві підсистеми: механізм управління фінансовими відносинами і механізм управління грошовими фондами [12, с. 11]. В.М. Опарін подає фінансовий механізм як взаємодію організаційної структури, фінансового забезпечення, фінансового регулювання та важелів впливу (стимулів та санкцій) [7]. Багато авторів (В.В. Буряковський, А.М. Поддєрьогін, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін та ін.) структуру фінансового механізму вбачають у співіснуванні п'яти основних підсистем: фінансових методів, фінансових важелів, правового забезпечення, нормативного забезпечення, інформаційного забезпечення [1, 12, с. 11–12].

Таким чином, з аналізу досліджень, присвячених фінансовому механізму, стає зрозумілим, що на сьогодні сформувалося достатньо чітке визначення цього терміна. В той же час, різні автори виділяють різні аспекти при визначенні фінансового механізму: структурний склад; систему заходів, направлених на використання об'єктивно існуючих грошових відносин; сукупність методів, за допомогою яких використовується дія економічних законів суспільства; сукупність форм, методів та важелів управління фінансовими відносинами. Проте, якщо узагальнити дослідження різних науковців у сфері фінансового механізму, то виявляється, що під фінансовим механізмом розуміють сукупність методів і форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток розподільчих та перерозподільчих відносин, або форму організації відносин у сфері фінансів, кредиту, грошового обігу.

Важливі висновки щодо дослідження сутності та значення визначення фінансового механізму наводить О.М. Ковалюк. Вона зазначає, що існує багато фінансових механізмів, які необхідно розрізняти. Наприклад, поняття «механізм організації фінансів» та «фінансовий механізм організації» не є тотожними, оскільки перше визначає сукупність форм і методів, за допомогою яких упорядковують фінанси і фінансову діяльність, а друге – сукупність фінансових форм і методів, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток підприємства, установи, галузі [4, с. 51–59].

Реалізація кінцевих цілей фінансово-господарської діяльності досягається за допомогою участі в цьому процесі якісно різномірних факторів впливу, та може бути досягнута через систему механізмів (механізм управління фінансовими відносинами, механізм управління грошовими фондами, механізм забезпечення конкурентоспроможності, механізм ціноутворення, лізинговий механізм тощо). Іншими словами, те, що позначається терміном «фінансовий механізм підприємств», насправді є механізмом у механізмі. Цей висновок уявляється принципово важливим, тому що він виключає одномірний і спрощений підхід до проблеми дослідження фінансового механізму підприємств.

На сьогодні даний механізм розглядається як фінансовий механізм забезпечення прибуткової діяльності підприємства, як наявність інструментарію фінансових засобів, дія якого визначається фінансовою політикою підприємства і регламентується правовим, нормативним та інформаційним забезпеченням й спрямована на формування й регулювання фінансових потоків, що створюють необхідні умови та забезпечують здійснення господарської діяльності підприємства [5, с. 22].

Дієвість інструментарію фінансового механізму повинна реалізуватися у створенні необхідних фінансових умов ринкового господарювання підприємств.

Також кількісна сторона фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємства повинна реалізуватись у формуванні необхідних обсягів фінансових ресурсів для фінансування всіх видів господарської діяльності, а якісна – забезпечувати цільове спрямування дії його методів і важелів на рух фінансових потоків, що створюють умови для зростання прибуткової діяльності та зміцнення фінансового стану підприємства (рис.1).



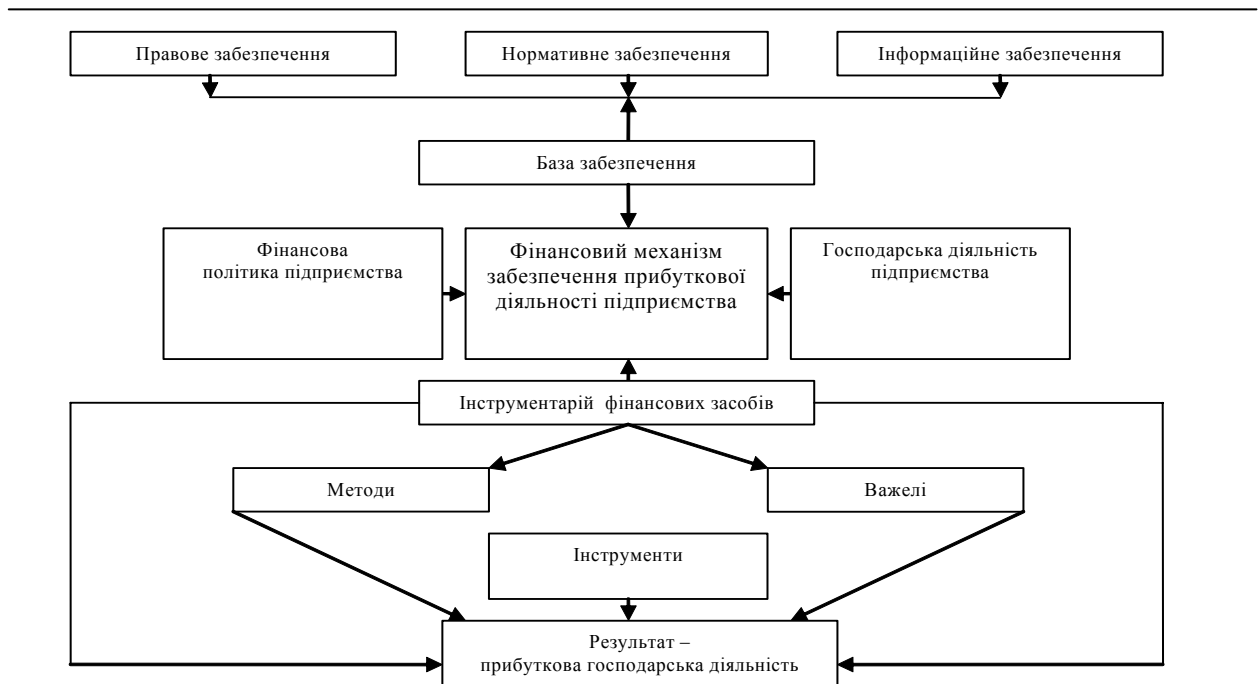


Рис. 1. Структура фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємства

Основними умовами реалізації функціонального призначення фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємства є:

- рівень захисту прав колективу, чітке розмежування відповідальності власників і керуючого персоналу, розвиток механізмів корпоративного управління;
- створення системи захисту договорів і зміцнення контрактного права;
- рівень інвестиційної привабливості підприємства;
- чіткий взаємозв'язок між структурними підрозділами підприємства;
- забезпечення доступу до необхідної управлінської інформації власникам, інвесторам та кредиторам [3, с. 7].

Зміст специфічних ознак фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємства полягає в дієвості його фінансових методів та важелів, які використовують низку інструментів, що в системному зв'язку доповнюють один одного, здійснюється вплив на забезпечення кінцевого фінансового результату всіх видів господарської діяльності.

Прибуток є найважливішим показником, який узагальнено характеризує господарську діяльність підприємства. Саме розрахункова основа прибутку сприяє тому, що на його величину впливає рівень понесених витрат, які порівняно з отриманим доходом дають підставу стверджувати про прибуткову чи збиткову діяльність суб'єктів господарювання.

Формування прибутку в системі господарської діяльності понад середній рівень в сучасних умовах функціонування суб'єктів господарювання взагалі не можна пояснити, ґрунтуючись на одній із догматичних теорій, оскільки прибуток є результатом впливу значної кількості внутрішніх і зовнішніх чинників, які постійно змінюються. Тому в ринкових умовах визначальним критерієм функціонування підприємства є не тільки мета отримання прибутку від господарської діяльності, а й факт його отримання. Саме цей факт підтверджує рівень фінансової спроможності ділової одиниці та її конкурентоспроможності. Головне призначення прибуткової господарської діяльності підприємства в умовах ринкового середовища ілюструє рис.2. [3, с. 9].

За повідомленням Державної служби статистики України чистий прибуток великих і середніх підприємств за січень-червень 2012 року становив 3,207 млрд грн. Згідно з повідомленням, цей показник не враховує результат діяльності банків (січень-червень 2012 року банки закінчили з прибутком – 1,568 млрд грн) і бюджетних установ [13].

За інформацією Держстату, основний обсяг прибутку в першому півріччі 2012 року забезпечили підприємства сфери транспорту та зв'язку – 5,676 млрд грн, промислові підприємства – 2,355 млрд грн і підприємства сфери торгівлі – 2,328 млрд грн.

Основну суму збитків за підсумками січня-червня 2012 року показали підприємства, що здійснюють операції з нерухомістю, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям – 6,242 млрд грн; підприємства, що надають комунальні та індивідуальні послуги, а також здійснюють діяльність у сфері культури та спорту – 1,965 млрд грн. У сфері сільського господарства, мисливства, лісового господарства зафіксовано збиток – 70,8 млн грн, при тому що 89,7% підприємств цієї сфери за звітний період завершили з позитивним фінансовим результатом (75,9 млн грн) (табл.1).

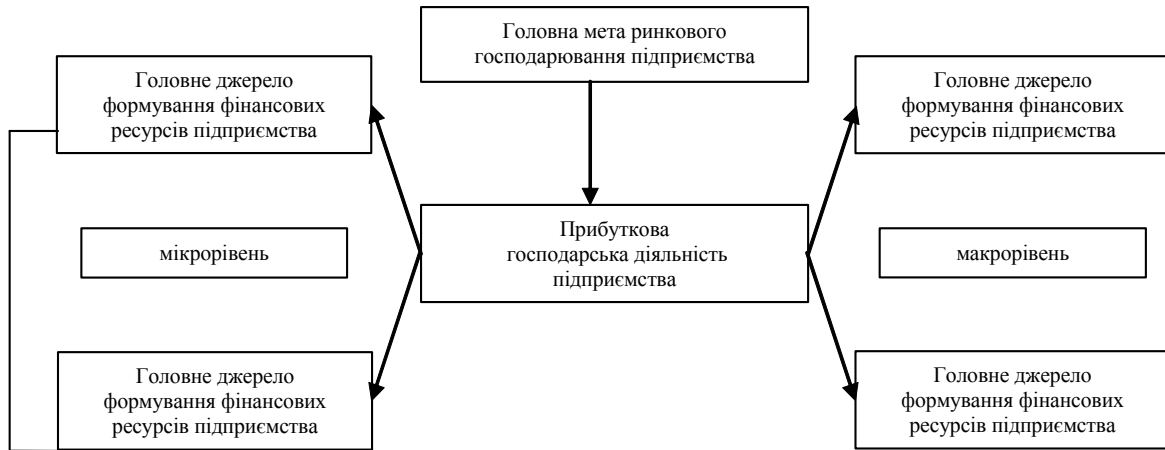


Рис. 2. Прибуткова господарська діяльність в системі реалізації мети функціонування підприємства

Таблиця 1

**Фінансові результати господарювання за галузями економічної діяльності  
за січень-червень 2012 року (млн. грн.)**

Галузі	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
<b>Усього<sup>1</sup></b>	<b>3206,7</b>	<b>57,5</b>	<b>61386,9</b>	<b>42,5</b>	<b>58180,2</b>
у тому числі сільське господарство, мисливство, лісове господарство	-70,8	89,7	75,9	10,3	146,7
промисловість	2355,4	54,7	33763,9	45,3	31408,5
будівництво	-202,1	50,9	1027,9	49,1	1230,0
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2328,1	63,4	11697,7	36,6	9369,6
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	-787,4	51,7	1304,4	48,3	2091,8
оптова торгівля посередництво в оптовій торгівлі	3454,1	66,6	9052,2	33,4	5598,1
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	-338,6	59,3	1341,1	40,7	1679,7
діяльність готелів та ресторанів	-254,1	49,9	180,3	50,1	434,4
діяльність транспорту та зв'язку	5676,2	51,6	9115,6	48,4	3439,4
фінансова діяльність	1695,8	68,4	2295,4	31,6	599,6
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг	-6242,3	58,8	2876,5	41,2	9118,8
освіта	42,3	66,3	56,1	33,7	13,8
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-138,9	51,6	52,3	48,4	191,2
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-1964,7	42,8	238,3	57,2	2203,0

Джерело: дані Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Загалом, як повідомляє Держстат, зі збитком січень-червень 2012 року завершили 42,5% великих і середніх підприємств країни, при цьому сума збитку становила 58,18 млрд грн.

Отже, аналіз прибутковості українських підприємств за січень-червень 2012 року показав, що близько половини суб'єктів господарювання здійснюють збиткову діяльність, але загалом по країні фінансовий результат усіх підприємств є позитивним.

Однак, незважаючи на нестійкий рівень отримання чистого прибутку суб'єктами господарювання України, вони володіють достатніми резервами мобілізації фінансових ресурсів, що підтверджує їх спроможність здійснювати прибуткову діяльність за налагодженого функціонування фінансового механізму.

Отже, основними параметрами фінансової політики в сфері забезпечення прибуткової діяльності підприємства є визначення поля дії фінансового механізму і його складових елементів на предмет реалізації зазначеної мети. Звідси стратегія зміцнення ресурсного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності підприємств повинна передбачати:

1) створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов шляхом формування інформаційної бази даних з питань законодавства, наявності потенційних клієнтів, конкурентного середовища, науково-технічних розробок для зміцнення економічних потужностей суб'єктів господарювання;

2) здійснення реструктуризації підприємств на основі запровадження передових інноваційних технологій ресурсозбереження з урахуванням особливостей їх потенціалу;

3) широкий розвиток партнерських зв'язків, насамперед з питань постачання сировини, на основі формування територіальних комплексів з врахуванням ресурсних можливостей домогосподарств;

4) посилення галузевої спеціалізації з наступним кооперуванням виробництва, зміцнення на цій основі максимально ефективного використання їхніх конкурентних переваг.

**Висновки.** Прибуток підприємств є одним із вагомих індикаторів функціонування всієї економіки, тому забезпечення прибуткової роботи підприємств є першочерговим завданням не лише для підприємства в цілому, але й для регіональних та загальнодержавних органів влади.

Аналіз роботи підприємств в Україні протягом 2012 року дозволив дійти висновку, що спостерігається тенденція зменшення прибутковості, яка пов'язана з недостатньо ефективною фінансовою політикою на підприємствах, також не раціональним використанням їхнього виробничого потенціалу і наявних видів ресурсів. Це потребує нових підходів до розв'язання проблеми забезпечення прибутковості.

Таким чином, цілеспрямований вплив фінансового механізму забезпечення прибуткової діяльності підприємства відбувається в тісному взаємозв'язку всіх його складових елементів, дія яких керується фінансовою політикою підприємства, а результат характеризують показники рівня прибуткової діяльності.

## Література

1. Буряковський В.В. Фінанси підприємств : [учбовий посібник] / Буряковський В.В., Кармазін В.Я., Каламбет С.В. ; під ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2000. – 246 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів / Василик О.Д. – К. : НІОС. – 2000. – С. 104.
3. Вудвуд В.В. Фінансовий механізм забезпечення прибуткової діяльності підприємства : автореф. дис. кан. екон. наук : 08.00.08 / Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – К., 2011. – 20 с.
4. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму / О.М. Ковалюк // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 51–59.
5. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : [наук. моногр.]. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2002. – С. 22.
6. Москаленко В.П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова ; Под научной редакцией В.П. Москаленко. – Сумы : Изд-во "Довкілля", 2003. – 176 с.
7. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія) : [навч. посібник] / Опарін В.М. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
8. Пессель М.А. Финансово-кредитный механизм интенсификации общественного производства / Пессель М.А. – М. : Финансы, 1977. – С. 23.
9. Фінанси підприємств : [підручник] / Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г. та ін. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 18.
10. Роль финансов в социально-экономическом развитии страны / Под ред. Г.В. Базаровой. – М., 1986. – с.17.
11. Самаруха В.И. Формирование и развитие финансового механизма автотранспортных предприятий / Самаруха В.И. – Иркутск : Изд-во Иркут. ун-та, 1990. – 152 с.

12. Слободяник Ю.Б. Фінансовий механізм функціонування підприємств пасажирського автотранспорту в сучасних умовах : [монографія] / Слободяник Ю.Б. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 158 с.  
 13. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Лопатинський Ю. М.

УДК 65.012:65.016

Г. В. БІЛОКОНЕНКО

Харківський національний економічний університет

## ІНСТРУМЕНТИ ДІАГНОСТУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

*В роботі проаналізовано та узагальнено підходи до вимірювання та діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації, запропоновано застосування прецедентного аналізу в якості інструменту діагностування розвитку.*

*In the article, approaches to measure and diagnose socio-economic potential's progress are analyzed and generalized, precedent analysis as a diagnosing tool is proposed.*

*Ключові слова: діагностування соціально-економічного потенціалу, прецедентний аналіз проблемних ситуацій розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації.*

### Постановка проблеми

Актуальність теми обумовлено зміною пріоритетів, які сьогодні забезпечують виробничій організації конкурентні переваги. Кожен спосіб господарювання створює свій особливий механізм функціонування, що забезпечує виконання поставлених перед ним завдань у розвитку виробничих організацій. Соціально-економічний потенціал виробничої організації виступає базисом і одночасно результатом її соціально-економічного розвитку. Розглядаючи соціально-економічний потенціал (далі – СЕП) як систему, що включає структурні елементи різної природи і способів використання (табл.1), пов'язані між собою взаємозв'язками координації та субординації [2, 6, 13, 15, 18, 22], а також враховуючи динамізм їх взаємодії, представляється необхідним застосування знань та досвіду експертів.

Таблиця 1

Підходи до формування елементного складу потенціалу виробничої організації

Автори	Структурні елементи потенціалу виробничої організації																																							
	менеджменту	організаційної структури	організаційної культури	інформаційний	соціальних мереж	управлінський	організаційно-технічний	виробничо-технологічний	матеріально-технічний	ресурсний	Майновий	відтворення	інноваційний	інвестиційний	фінансовий	інфраструктурний	логістичний	науково-технічний	екологічний	маркетинговий	ринковий	конкурентний	зв'язків з оточенням	трудолий	кадровий	освітньо-професійний	інтелектуальний	соціальної інфраструктури	кадрової політики	соціальної політики	забезпеченості та захищеності	організації праці	мотиваційний	зайнятості	розвитку колективу					
Коршунова [1]							Е	Е							Е									С			С													
Лапін [2]						Е	Е						Е												Е															
Федонін [3]		Е	С	Е	Е	Е					Е	Е	Е	Е	Е			Е	Е	Е	Е																			
Козирева [4]		С	С	С	С	Е	Е						Е	Е	Е			С	Е						С			С	С	С										
Соклакова [5]						Е	Е	Е							Е	Е		Е							Е															
Отенко [6]						Е	Е	Е					Е	Е	Е			Е						Е																
Ісаєва [7]						Е	Е	Е							Е	Е		Е	Е	Е	Е	Е														Е				
Куньов [8], Леоненко [9]						С	С					С	С	С				С	Е					С			С	Е												
Мінаєва [10]						Е	Е	Е							Е			Е	Е	Е	Е	Е			Е															
Антонова [11]			С	С	С	Е	Е					Е	Е	Е				С	Е					С				С												
Воронкова [12]						Е	Е					Е	Е	Е				Е					Е	Е													Е			
Дуванова [13]				Е			Е	Е	Е			Е	Е	Е			Е	Е	Е	Е	Е	Е			Е															
Посидкіна [14]						Е	Е	Е				Е	Е	Е				Е							С	С				С	С	С								
Жигунова [15]	Е					Е	Е	Е			Е	Е	Е	Е	Е			Е	Е	Е	Е	Е		Е		Е														
Керженцев [16]				Е		Е	Е					Е	Е	Е							Е			Е																
Коваль [17]			С									С						С	С	С	С	С	С			С	С	С		С	С	С					С	С	С	
Чебанова [18]			С	Е			С	Е			С	Е	С	Е	Е			С	Е	Е	Е	Е	Е		С	Е														
Арістархов [19]						Е	Е	Е	Е	Е		Е	Е	Е									Е		Е	Е														
Божко [20]				Е	Е	Е												С	Е					Е												С	С		С	
Макарова [21]						Е	Е					Е	Е	Е											Е														С	Е
Білоконенко [22]	С	Е	С	С	Е	С				Е		С	Е	Е	Е	Е	Е	Е	Е	Е	Е	Е		С	Е													С	Е	

Умовні позначення до таблиці 1:

С – соціальна складова потенціалу виробничої організації;

Е – економічна складова потенціалу виробничої організації.

Як бачимо, СЕП виробничої організації, розвиток якого досліджується, постає складним різноплановим явищем, сутність якого формує не випадковий набір елементів [15], що за думками різних авторів можуть відноситися як до соціальної, економічної складових потенціалу виробничої організації, або мати соціально-економічну спрямованість (через зміну поглядів на модель виробничої організації в умовах інформатизації та інтелектуалізації та необхідність врахування інтересів працівника – інтелектуального капіталіста). Проте елементний склад СЕП для кожної виробничої організації буде індивідуальним/унікальним (та формуватися/складатися під впливом екзогенних та ендогенних факторів) [22].

Проведений аналіз різних точок зору на елементний склад через необхідність застосовувати адекватні серед наявних інструменти діагностування розвитку СЕП, підтверджує припущення про занадто велику увагу, що приділяється дослідженню матеріальної та організаційної компонент забезпечення соціальної складової. Проте майже не вимірюється та діагностується потенціал розвитку колективу [16, 19], та потенціал міжособистісної, міжгрупової взаємодії [23] та взаємодії між працівником та професійними групами – лише в контексті потенціалу організаційної культури, що може стати предметом для подальших наукових досліджень. Специфіка цих структурних елементів полягає в тому, що вони реалізуються індивідуальними та/або колективними акторами по відношенню до такого ресурсу, що має економічну цінність в умовах економіки знань, проте майже не вимірюється метричними величинами.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Існує цілий ряд досліджень, присвячених питанням вимірювання та оцінювання потенціалів організації, так за складеним довідково-бібліографічним відділом Донбаського державного технічного університету рекомендаційним бібліографічним показником (2000–2012 рр.) за напрямом дослідження «Потенціал підприємства» [24] лише за працями українських науковців та практиків налічується понад 400 джерел. При проведенні дослідження різними вченими тих чи інших показників, що характеризують СЕП виробничої організації на різних стадіях, з'ясувалось, що все-таки переважна кількість економістів, які займаються цими питаннями обмежуються оцінкою лише часткових показників. Але такий підхід не може вважатися науково обґрунтованим, оскільки діагностування розвитку СЕП виробничої організації навіть за широким колом розрізнених часткових показників не дозволяє зробити однозначного висновку щодо рівня його розвитку. Це стає можливим лише за умов використання інтегральних підходів, серед яких можна виділити:

- методики оцінки ефективності управління СЕП машинобудівних підприємств [1] та рівня розвитку СЕП залізничного комплексу [18], що враховують соціальну та економічну спрямованість управління та соціально-економічні інтереси суб'єктів управління та зацікавлених осіб;

- система комплексних та локальних показників оцінки розвитку СЕП [4, 14], розрахованих з використанням таксономічного методу (оскільки застосування кількісних та якісних показників за складовими СЕП потребує стандартизації вихідних даних - що є предметом для подальших наукових досліджень);

- оцінювально-аналітична система [6], яка включає систему показників, параметрів потенціалу, критеріїв та індикаторів стану процесів змін потенціалу, комплекс процедур і методів його аналізу та оцінки;

- оцінки рівня використання сукупного потенціалу з урахуванням доповнюваності та взаємозамінності його елементів [25];

- багатокомпонентна система оцінки комплексного потенціалу [15], що враховує цілі і завдання оцінки, інтереси користувачів її результатів, вибір сукупності елементів, напрямків оцінки, відмінність застосовуваних методик, що дозволяє підвищити ступінь її об'єктивності і достовірності;

- управлінська діагностика економічного потенціалу та оцінка рівня соціально-економічного [26] та соціального розвитку [13]; в якості додаткової (за умов корегування вихідних показників) можливе використання моделі діагностики рівня потенціалу машинобудівного підприємства на засадах урахування ключових потенціалоутворювальних чинників [27].

Оскільки апарат оцінювання об'єктивної компоненти СЕП [6, 22] є досить розвиненим, залежно від мети, поставлених завдань, глибини, та інформаційної підтримки діагностування розвитку СЕП, може бути обрано будь-яку з них або сформовано унікальний для окремої виробничої організації діагностичний апарат (що включає стратегічну діагностику ресурсного потенціалу в цілому, діагностику в продуктовому розрізі, функціональну діагностику, а також оперативну діагностику ресурсів по видах і функціях діяльності [28]).

Проте існуюча проблема оцінювання суб'єктивної компоненти за складовими СЕП виробничої організації, спонукає зосередитися на дослідженні соціальної природи економічної діяльності. В цій області вже розроблено та може бути застосовано наступний інструментарій: кількісні індикатори [29] або показники соціомісткості [30]; показники оцінки соціального потенціалу [4, 14, 17, 31, 32]; певною мірою соціальний потенціал залежить від соціально відповідального управління, що вимірюється та оцінюється за

показниками ефективного соціально відповідального управління [33]; методикою оцінки якісного індексу соціальних інвестицій [34]; показниками, що відображають зміну потенціалу соціальної відповідальності [35]; інтегральною оцінкою рівня соціального розвитку вітчизняних підприємств [35]; узагальнюючі показники соціалізаційної ефективності економічних систем [36]. Розгляд цих показників в динаміці дозволяє оцінити реальні можливості розвитку виробничої організації для підтримки високого рівня доходів та якості життя персоналу організації. Тому інструментарій оцінювання соціальної компоненти є сенс доповнити показниками рівня життя та якості життя персоналу виробничої організації [37, 38].

Слід зауважити, що досить розвинутий аналітичний апарат проведення діагностичного дослідження розвитку СЕП виробничих організацій (в якому, це було припущено раніше, домінують матеріальна та організаційна компоненти забезпечення соціальної складової) спирається у більшості випадків на дані звітності підприємств, а інформація щодо подій, які спричинили зміни у цих даних по періодах закладено лише по критеріях форм звітності або відображено у щорічних звітах виробничих організацій. Тому інформаційний супровід та прикладний методичний інструментарій діагностування розвитку СЕП виробничої організації потребує вдосконалення, використовуючи досвід і можливості міждисциплінарного підходу.

#### **Постановка завдання**

Метою статті є аналіз, узагальнення та вдосконалення методичного забезпечення діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації.

#### **Результати дослідження**

Соціально-економічна система будь-якого рівня управління (а СЕП виробничої організації відноситься саме до них) є надзвичайно складною системою, структура і функції якої описуються різними ознаками, що надають числову і нечислову інформацію для моделювання та аналізу. Гостро постає проблема аналізу даних соціологічних опитувань, аналізу співвідношення соціальної та економічної складових (оскільки результати соціального розвитку об'єктів в економіці найчастіше виражаються не метричними величинами) [39]. У процесі розробки програм соціологічних досліджень неможливо уникнути вирішення проблеми обробки їх результатів, які часто представлені порядковими й номінальними ознаками, а також оцінки їх достовірності. Технологією розробки управлінського рішення в економіці передбачається аналіз і діагностика стану соціально-економічної системи за її описовими ознаками, розробка прогнозу розвитку соціально-економічної ситуації за складними ознаками, експертні оцінки основних варіантів управлінських дій, їх обробка, ухвалення рішень відповідною особою, розробка плану дій, його контроль і аналіз результатів розвитку ситуації після управлінської дії.

Загальний зміст діагностики СЕП полягає в тому, що оцінюється відповідність основних компонент (соціальної та економічної), що формують СЕП виробничої організації: структурних елементів, зв'язків між ними, які можуть бути відображені будь-яким способом, найчастіше – у вигляді процесів та функцій, а також чинників структуроутворення, можливостей розвитку, та на цій основі визначається наявність або відсутність структурних дисфункцій (патологій). Зокрема, в частині діагностування елементного складу передбачається виконання дій за наступними етапами: визначення складових та структурних елементів; встановлення комплексних емпіричних ознак, які розкривають зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації (за структурними елементами); конкретизація емпіричних ознак до рівня індикаторів, що характеризують зміст структурних елементів; вибір шкали вимірювання індикаторів (шкали експертних оцінок). Але діагностування СЕП виробничої організації ускладнюється у зв'язку з неповним урахуванням ознак, які мають цілісно описувати його стан та розвиток, відсутності інструментів виявлення конструкції взаємозв'язків між різними ознаками для встановлення основних чинників, які забезпечують розвиток СЕП.

Тобто, при всій досконалості напрацьованого математичного інструментарію областю застосування таких методів залишаються порівняно прості об'єкти управління з очевидними властивостями (які добре формалізуються). На практиці ж типовими є об'єкти управління, які формалізуються погано. Їх властивості апріорі погано відомі або динамічно змінюються в процесі функціонування [41, 42]. У силу недостатності знань про об'єкт і середовище, в якому він функціонує, спроби отримати точну модель поведінки такого об'єкта не представляються можливими. Однак управління такими об'єктами представляє не менший інтерес і є не менш важливим, ніж управління добре формалізованих об'єктів.

Соціологічний підхід і методи аналізу дозволяють всебічно досліджувати приховані від зовнішнього сприйняття процеси і соціальні деформації, які обумовлюють всі види економічної поведінки; їх вплив на інтереси, потреби, цінності, якість життя і життєві стратегії працівників (сукупної робочої сили). Саме суб'єктивні чинники розкривають вплив особистісних характеристик учасників економічних процесів, їх соціально-психологічні, соціокультурні, раціональні та ірраціональні поведінкові реакції, тощо. При цьому важливо враховувати вплив не тільки об'єктивних чинників (на що активно спираються економісти), але і ще більш складних, прихованих від зовнішньої фіксації суб'єктивних факторів, що піддаються соціологічному виміру. Особливості кількісного та якісного опису процесів реалізації соціально-економічних інтересів працівника (колективу, виробничої організації) (в умовах економіки знань) та проблемні ситуації в розвитку СЕП виробничої організації, може бути досліджено за допомогою синтезу сучасних методичних рекомендацій з системного аналізу, управління соціальними та економічними

системами, теорії прийняття рішень, соціології. Цей матеріал доцільно об'єднувати з орієнтацією на практичні проблеми, які необхідно вирішувати керівникам виробничих організацій.

Саме тому, для проведення діагностичного дослідження СЕП виробничої організації повинні існувати свої методичні підходи, та відповідні евристичні та емпіричні процедури, засновані на рефлексивному аналізі реального власного досвіду, які дозволять приймати адекватні, економічно вигідні, соціально орієнтовані рішення з метою нормалізації проблемної ситуації. Проведення діагностичного дослідження за допомогою методу прецедентів дозволяє визначити напрямки змін, які необхідно здійснити для розвитку СЕП виробничої організації (колективу, працівника), його компонент, структурних елементів, зв'язків між ними.

Прецедент виступає інструментом прийняття рішень, планування і прогнозування оптимальних результатів діяльності, що враховують ефективність зразків власної та інших культур [43]. Прецедент – це опис проблеми або ситуації в сукупності з детальним зазначенням дій, що вживаються в даній ситуації або для вирішення даної проблеми [41], а міркування на основі прецедентів (CBR – Case-Based Reasoning) [44] є підходом, що дозволяє виявити подібність між заданими об'єктами і, завдяки перенесенню на основі цього подібності фактів і знань, справедливих для одного об'єкта, на інший менш вивчений об'єкт, визначити спосіб вирішення завдань або передбачити нові факти і знання, використовуючи або адаптуючи розв'язання вже відомої задачі. Парадигма CBR [44] об'єднує декілька методів організації, відновлення та індексування знань, збережених у вигляді прецедентів, таких як міркування, зроблені за зразком (Exemplar-based reasoning); міркування, зроблені на порівнянні випадків (Case-based reasoning); міркування за наявним прикладом (Instance-based reasoning); міркування, зроблені за аналогією (Analogy-based reasoning).

Як інструмент діагностування (що діє за принципом монографічності), у загальному випадку прецедент може включати наступні компоненти: опис задачі (проблемної ситуації); розв'язання задачі (діагноз проблемної ситуації та рекомендації особи, що приймає рішення); результат (або прогноз) застосування рішення. У більшості випадків для подання прецедентів достатньо простого параметричного подання [45]:

$$CASE = \langle x_n, X_n, R \rangle, \quad (1)$$

де  $x_n$  – множина параметрів ситуації, яка описує даний прецедент;  $n$  – кількість параметрів для опису прецеденту,  $X_n$  – множина областей допустимих значень відповідних параметрів,  $R$  – рішення (діагноз, рекомендації). Додатково може бути поданий опис результату застосування знайденого рішення, коментарі. Прецедент може мати як позитивний, так і негативний результати реалізації рішення (щоб уникнути подібних випадків у майбутньому). Якщо потрібно, можуть бути збережені обґрунтування рішень та їх альтернативи.

Існує багато способів представлення прецеденту: параметричні (записи в бази даних виробничої організації), факти, складні структури посилань, об'єктно-орієнтовані; спеціальні (у вигляді структур, дерев, графів, логічних формул, предикатів, фреймів тощо); розв'язання проблемної ситуації може бути представлено або у вигляді простого переліку необхідних дій з вказівкою дат початку і закінчення (або без них), або у вигляді докладного плану проекту.

Формалізовано сукупність множин прецедентів може бути представлено у наступному вигляді [46]:

$$DSS = \langle CASE, RULE, M, E \rangle, \quad (2)$$

де  $CASE$  – множина прецедентів прийняття рішень у проблемних ситуаціях;  $RULE$  – множина правил прийняття рішень у проблемних ситуаціях, що включає підмножини: правил класифікації прецедентів; правил поповнення описів прецедентів; вирішальних правил адаптації рішень до поточної ситуації;  $M$  – множина методів пошуку рішень, що дозволяють отримати відображення множини альтернатив у множині векторних оцінок ефективності рішень;  $E$  – множина критеріїв оцінки ефективності варіантів рішень.

Проблема подання прецеденту – це насамперед проблема рішення, що зберегти в прецеденті, знаходження відповідної структури для опису змісту прецеденту і вибору способу організації та індексування бази знань прецедентів для ефективного пошуку та багаторазового використання.

Слід зауважити, що дотепер цей інструмент отримав найбільше розповсюдження лише в юридичних, філологічних та технічних науках. Хоча за своєю природою прецедентний аналіз є інструментом діагностичного дослідження. В практиці економіки та управління виробничими організаціями можна назвати лише конкретні випадки його прикладного застосування (табл. 2):

У застосуванні такого підходу можна визначити наступні переваги:

1) більш висока точність та якість діагностування за рахунок використання попереднього (успішного чи невдалого) досвіду розв'язання проблемної ситуації;

2) вихідна інформація має природне походження, оскільки прецедент описує те, що дійсно відбувалося, замість штучних, гіпотетичних можливих рішень.

**Досвід реалізації прецедентного підходу в економіці та управлінні виробничими організаціями**

Місце, час	Прикладна сфера	Джерело
Москва, 2000	Дослідження та діагностування кадрового потенціалу та організації, управління персоналом	І. Залюбовський [47]
Санкт-Петербург, 2001	Формалізований опис проблемних ситуацій в процесі управління вертикально-інтегрованою компанією нафтогазової галузі	І. Димковець [48]
Москва, 2008	Рекомендації щодо вдосконалення корпоративних процедур (в контексті неформальних комунікацій) на основі прецедентного аналізу	С. Андрейкін [49]
Новочеркаськ, 2008	Моніторинг ресурсів розвитку виробничих систем (у т.ч. аналіз стану ресурсів розвитку та знань про «поведінку» ресурсів)	Є. Трушкін [42]
Харків, 2008	Дослідження можливостей застосування теорії прецедентів при розв'язанні проблем управління людськими ресурсами проектів	Д. Лисенко [50]
Харків, 2010	Формування компетентнісного резерву на підприємстві з використанням методу прецедентів	Є. Стрельчук [51]
Уфа, 2011	Розробка системи підтримки прийняття колективних рішень при управлінні взаємодіючими процесами виконання будівельних підрядних робіт на основі технології управління знаннями	Р. Нізамутдінова [46]

Прецедентний аналіз не має обмежень за кількістю прецедентів, що спостерігаються, тривалістю проведення дослідження.

Відповідно, сформований за наявними прецедентами кадастр (або бібліотека/база прецедентів) виробничої організації стане своєрідним «часописом» (біографією) розвитку її соціально-економічного потенціалу залежно від обсягу збереженої (накопиченої) інформації, способу її представлення, існуючих обмежень до застосування, а у разі необхідності може бути використаний як інструмент моніторингу СЕП виробничої організації.

**Висновки**

У роботі проведено аналіз та узагальнення підходів до вимірювання та діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації; досліджено та визначено особливості побудови та практичного використання інструментів діагностування розвитку за складовими соціально-економічного потенціалу, обґрунтовано застосування прецедентного аналізу в якості інструменту діагностування. Перспективними є подальші наукові дослідження щодо розробки апарату прецедентів за складовими та компонентами соціально-економічного потенціалу виробничої організації.

**Література**

1. Коршунова Н.Г. Управление социально-экономическим потенциалом машиностроительного предприятия [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.Г. Коршунова. – Екатеринбург, 2000. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-sotsialno-ekonomicheskim-potentsialom-mashinostroitelno-go-predpriyatiya>
2. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : [монография] / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Козирева О.В. Соціально-економічна спрямованість інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О.В. Козирева. – Харків, 2005. – 22 с.
5. Сохлакова И.В. Управление потенциалом развития современного предприятия [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И.В. Сохлакова. – Москва, 2005. – Режим доступа : [http://www.dissercat.com/content/upravlenie-potentsialom-razvitiya-sovremennogo-predpriyatiya?\\_openstat=cmVmZXJ1bi5jb207bm9kZTthZDE7](http://www.dissercat.com/content/upravlenie-potentsialom-razvitiya-sovremennogo-predpriyatiya?_openstat=cmVmZXJ1bi5jb207bm9kZTthZDE7)
6. Отенко І.П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.П. Отенко. – Луганськ, 2006. – 37 с.
7. Исаева Н.С. Управление потенциалом конкурентоспособности предприятий химической отрасли на основе аддитивного подхода: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Н.С. Исаева. – Казань, 2007. – 27 с.
8. Леоненко Е.А. Управление социально-экономическим потенциалом в российских драгмейкерах [Электронный ресурс] / Е.А. Леоненко // Электронное научное периодическое издание МГУ им. Н.П. Огарева. – 2008. – № 1. – Режим доступа : <http://sisupr.mrsu.ru/2008-1/pdf/16-leonenko.pdf>
9. Кунев С.В. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе



управления его социально-экономическим потенциалом (на материалах фармацевтической отрасли) : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)» / С.В. Кунев. – Мичуринск, 2007. – 23 с.

10. Минаева О.А. Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.А. Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с.

11. Антонова Г.А. Ресурсний потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі: теоретико-прикладні аспекти / Г.А. Антонова. // Науковий вісник нац. ун-ту ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 3 (46). – С. 23–27.

12. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 (94). – С. 77–82.

13. Дуванова Ю.Н. Управление экономическим потенциалом промышленного предприятия на основе социально-ориентированных инноваций: на примере предприятий сахарной промышленности Воронежской области: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ю.Н. Дуванова. – Воронеж, 2009. – 26 с.

14. Посилкіна О.В. Актуальні аспекти оцінки соціально-економічного потенціалу фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, О.А. Яремчук, О.Ю. Горбунова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 1 (3). – С. 39–44.

15. Жигунова О.А. Методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени докт. экон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / О.А. Жигунова. – Екатеринбург, 2010. – Режим доступа : <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a518.php>

16. Керженцев Ф.А. Развитие методов оценки экономического потенциала промышленных предприятий (на примере предприятий промышленности строительных материалов) : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ф.А. Керженцев. – Самара, 2010. – 23 с.

17. Коваль О.О. Планування соціального потенціалу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Коваль. – К., 2011. – 22 с.

18. Чебанова О.П. Розвиток соціально-економічного потенціалу залізничного комплексу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.П. Чебанова. – Харків, 2011. – 22 с.

19. Аристархов П.В. Разработка элементов механизма управления экономическим потенциалом промышленного предприятия в условиях модернизации [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / П.В. Аристархов. – Челябинск, 2012. – Режим доступа : [http://www2.susu.ac.ru:8001/file/abstract/aristarhov\\_pavel\\_valeryevich.doc](http://www2.susu.ac.ru:8001/file/abstract/aristarhov_pavel_valeryevich.doc)

20. Божко В.М. Маркетинговий потенціал: сутність, складові та взаємозв'язок з економічним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / В.М. Божко // Економічний форум. – 2012. – № 1. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc\\_gum/ekfor/2012\\_1/29.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/ekfor/2012_1/29.pdf)

21. Макарова Г.С. Прогнозування величин економічного потенціалу будівельних підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Г.С. Макарова // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4, Т.1. – С. 27–31. – Режим доступа : [http://library.tup.km.ua/pdf/visnyk\\_tup/2012/\(190\)2012-4-volume1-e.pdf](http://library.tup.km.ua/pdf/visnyk_tup/2012/(190)2012-4-volume1-e.pdf)

22. Білоконенко Г.В. Сутність та зміст соціально-економічного потенціалу виробничої організації [Електронний ресурс] / Г.В. Білоконенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії і практики – 2012. – № 3 (19). – С. 80–98. – Режим доступа : <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2012/EUPMG312/Belokon.pdf>

23. Сардак О.В. Специфіка потенціалу HR-взаємодії підприємств в умовах ринкової економіки [Електронний ресурс] / О.В. Сардак // Режим доступа : <http://icp-ua.com/ru/spetsifika-potentsialu-hr-vzaemodii-pidpriemstva-v-umovakh-rinkovoy-ekonomiki>

24. Боровенська К.О. Потенціал підприємства: рекомендаційний бібліографічний покажчик (2000–2012 рр.) / К.О. Боровенська, О.А. Українцева. – Алчевськ : ДонДТУ, 2012. – 86 с.

25. Соколов А.В. Потенциал промышленного предприятия: оценка и управление с системных позиций (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи) : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.В. Соколов. – Кемерово, 2007. – 23 с.

26. Колесникова Е.Ю. Управление потенциалом социально-экономического роста предприятия : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е.Ю. Колесникова. – Воронеж, 2007. – 24 с.

27. Мельник О.Г. Полікритеріальні системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств на

засадах бізнес-індикаторів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Г. Мельник. – Львів, 2010. – 43 с.

28. Семёнов А.А. Диагностика эффективности развития и функционирования интегральных промышленных структур [Электронный ресурс] / А.А. Семенов // «Труды МГТА: электронный журнал». – 2011. – Вып. 20. – Режим доступа : [http://www.e-magazine.meli.ru/Vipusk\\_20/279\\_v20\\_Semjonov.doc](http://www.e-magazine.meli.ru/Vipusk_20/279_v20_Semjonov.doc)

29. Zhang J. Social Capacity Indicators for Environmental Management: a Case Study in Transport [Электронный ресурс] / J. Zhang, A. Fujiwara // Journal of International Development and Cooperation. – 2005. – №. 2, Vol.11. - pp.51-65. - Режим доступа : [http://ir.lib.hiroshima-u.ac.jp/metadb/up/kiyo/AN10482914/JIDC\\_11-2\\_51.pdf](http://ir.lib.hiroshima-u.ac.jp/metadb/up/kiyo/AN10482914/JIDC_11-2_51.pdf)

30. Гилилов М.В. Методы и инструменты оценки инновационной деятельности хозяйствующих субъектов : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. екон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями» / М.В. Гилилов. – Ярославль, 2012. – 25 с.

31. Воронкова Н.В. Социальный потенциал организации (социологический анализ) : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. соц. наук : 22.00.08 «Социология управления» / Н.В. Воронкова. – М., 2007. – 24 с.

32. Скляр Е.Н. Управление социальным потенциалом российских промышленных предприятий и оценка уровня его развития [Электронный ресурс] / Е.Н. Скляр, И.О. Зверкович. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1835>

33. Степанова О.В. Організаційно-економічні основи соціально відповідального управління промисловими підприємствами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (виробництво машин та устаткування; хімічне виробництво)» / О.В. Степанова. – Суми, 2008. – 21 с.

34. Шихвердиев А.П. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс] / А.П. Шихвердиев, А.В. Серяков // Вестник НИЦ корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 4. – Режим доступа : <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-4/9/9.htm>

35. Клепиков Д.М. Методика интегральной оценки состояния социальной ответственности предприятия [Электронный ресурс] / Д.М. Клепиков, Л.В. Пасечникова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1 (41). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4013>

36. Сичова Н.В. Стратегія соціального розвитку підприємств торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.В. Сичова. – К., 2009. – 23 с.

37. Башнянин Г.І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Л.Я. Гончарук. – Львів : Новий Світ. – 2000. – С. 44–109.

38. Жулина Е.Г. Формирование и развитие качества трудовой жизни: теория, методология исследования, социально-экономическое управление : автореф. дис. на соискание учен. степени докт. екон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / Е.Г. Жулина. – Саратов, 2011. – 44 с.

39. Томах В.В. Управління якістю трудового життя персоналу промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.В. Томах. – Харків, 2008. – 20 с.

40. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика: [наукове видання] / Л.М. Малярець. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с.

41. Карпов Л.Е. Адаптивное управление по прецедентам, основанное на классификации состояний управляемых объектов [Электронный ресурс] / Л.Е. Карпов, В.Н. Юдин // Труды Института системного программирования РАН. – Режим доступа : <http://citforum.ru/consulting/BI/karpov/>

42. Трушкин Е.В. Мониторинг ресурсов развития производственных систем в корпоративном управлении [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. екон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / Е.В. Трушкин. – Новочеркасск, 2008. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/monitoring-resursovr-zavitiya-proizvodstvennykh-sistem-v-korporativnom-upravlenii>

43. Шарнаускене Т.В. Прецедент как феномен социокультурной реальности (социально-философский анализ) [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. философ. наук : 09.00.11 «Социальная философия» / Т.В. Шарнаускене. – М., 2012. – Режим доступа : <http://iph.ras.ru/uplfile/asp/autoreferat/Sharnauskene.pdf>

44. Aamodt A., Plecza E. Case-Based Reasoning: Foundational issues, methodological variations a system approaches // AI Communications. 1994 – Vol.4 – №1 – pp. 39–59.

45. Варшавский П.Р. Методы правдоподобных рассуждений на основе аналогий и прецедентов для интеллектуальных систем поддержки принятия решений / П.Р. Варшавский, А.П. Еремеев // Новости искусственного интеллекта. – 2006. – № 3. – С. 39–62.

46. Низамутдинова Р.И. Система поддержки принятия коллективных решений при управлении взаимодействующими деловыми процессами в промышленности : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. техн. наук : 05.13.01 «Системный анализ, управление и обработка информации (в промышленности)» / И.Р. Низамутдинова. – Уфа, 2011. – 19 с.
47. Залубовский И. Место прецедентных экспертных систем в общей структуре инновационного менеджмента [Электронный ресурс] / Игорь Залубовский // «Управление персоналом». – 2000. – №1. – Режим доступа : <http://www.bizeducation.ru/library/management/innov/10/zalubovsky.htm>
48. Дымковец И.И. Организация управления вертикально-интегрированной компанией с использованием критериев финансовой устойчивости : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / И.И. Дымковец. – Санкт-Петербург, 2001. – 24 с.
49. Андрейкин С.С. Прецедентный анализ неформальных коммуникаций в корпоративном управлении: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. соц. наук: 22.00.08 «Социология управления» / С.С. Андрейкин. – Москва, 2008. – 22 с.
50. Прецедентный метод формирования команды проекта / [Д.Э. Лысенко, И.В. Чумаченко, Ю.С. Выходец, В.П. Пономаренко] // Системи обробки інформації. – 2008. – № 3(70). – С. 168–170.
51. Прецедентный подход в формировании компетентностного резерва / [Е.А. Стрельчук, Д.Э. Лысенко, И.В. Шостак, Е.Г. Кириленко] // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. – 2010. – № 2 (43). – С. 139–143.

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Українська Л. О.

УДК 658.15

О. С. ВОРОНІНА

Харківська національна академія міського господарства

## СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

*У статті розглянуто основні принципи формування системи управління енергозбереженням на підприємствах житлово-комунального господарства на основі закордонного і вітчизняного досвіду. Представлено структуру управління енергоспоживанням на підприємствах житлово-комунального господарства. Запропоновано методичний інструментарій для оцінки енергоефективності підприємства.*

*In article the basic principles of formation of a control system by energy saving at housing and communal services enterprises on the basis of foreign and domestic experience are considered. The structure of management an energy consumption at housing and communal services enterprises is presented. The methodical tools for an assessment of power efficiency of the enterprise of housing and communal services are offered.*

*Ключові слова: управління енергозбереженням, енергетичний менеджмент, енергоспоживання, енергетичний моніторинг.*

### Вступ

Питання підвищення енергоефективності як у сфері виробництва, так і споживання набуває все більшого значення. Визнання важливості енергії як ресурсу, який вимагає такого ж менеджменту, як будь-який інший вартісний продукт, є головним першим кроком до поліпшення енергетичної і екологічної ефективності і зниження витрат підприємствами житлово-комунального господарства.

Проблеми управління енергозбереженням на підприємствах досліджувалися в наукових працях багатьох видатних вчених: Бабіч В.І. [5], Злобіна А.А. [1], Романова Г.А. [3], Савина К.Н. [4] та інших, але проблема формування системи управління енергозбереженням на підприємствах житлово-комунального господарства (ЖКГ) на сьогодні потребує подальшого вдосконалення. Аналіз літератури [1–8] свідчить про відсутність єдиного підходу до рішення даної проблеми.

### Постановка завдання

Метою роботи є формулювання науково-методичних рекомендацій щодо формування системи управління енергозбереженням, практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності енергозбереження на підприємствах ЖКГ.

### Результати дослідження

Енергетичний і екологічний менеджмент є фінансовими інструментами, які можуть забезпечити підприємствам економію засобів за рахунок проведення грамотної політики закупівлі і використання природних ресурсів і утилізації відходів виробництва [1]. Необхідною умовою успішної реалізації енергетичної політики на рівні підприємства є присвоєння проектам підвищення енергетичної ефективності рівного статусу з проектами модернізації виробничої технології [3].

Досягнення реального поліпшення енергетичної і екологічної ефективності підприємств повинно ґрунтуватися не лише на технічних рішеннях, але і на досконалішому управлінні. Історично підприємства ЖКГ звертають більшу увагу задоволенню потреб виробничого процесу в енергії і не надають особливого

значення ефективності її передачі і використання. У зв'язку з цим в структурі будь-якого підприємства управління виробничою експлуатацією, технічним обслуговуванням і ремонтом енергетичного устаткування здійснює або головний енергетик, або енергослужба через відділ головного енергетика (ВГЕ).

Поняття енергетичного менеджменту – це синонім управління енергоспоживанням. Шляхом впровадження енергоменеджменту можна отримати детальнішу картину споживання енергоресурсів, що дозволить виробити оцінку проектів економії енергії, що плануються для впровадження на підприємстві ЖКГ [4].

Енергетичний менеджмент починається з призначення на підприємстві відповідальної особи – енергетичного менеджера. На цьому ж етапі формулюються основні цілі і передбачувані результати на подальші декілька років [8].

Основні обов'язки енергетичного менеджера полягають в наступному [5]:

- участь у складанні карти споживання енергії на підприємстві;
- збір даних по споживанню паливно-енергетичних ресурсів з використанням лічильників і контрольно-вимірної апаратури;
- складання плану установки додаткових лічильників і контрольно-вимірної апаратури;
- збір даних по потоках сировини, паливно-енергетичних ресурсів і наданих послугах;
- розрахунок ключових даних по підвищенню ефективності використання енергії – в цілому і по окремих послугах;
- визначення, локалізація і впровадження заходів з економії енергії, що не вимагають інвестицій або з мінімальними інвестиціями;
- локалізація, оцінка і визначення пріоритетності заходів з економії енергії, що вимагають більш крупніших інвестицій;
- участь у складанні схеми зупинки устаткування і варіантів енергозабезпечення для випадків аварійного припинення енергопостачання;
- інформування персоналу підприємства про діяльність з енергетичного менеджменту і заходів, що направлені на економію енергії;
- впровадження нових технологій на існуючих і нових енергоносіях для підвищення енергоефективності виробництва;
- участь в розробці бізнес-планів і виробничої стратегії підприємства ЖКГ нарівні з іншими керівниками.

На рис. 1 представлена зразкова схема управління підприємством ЖКГ за участю служби енергоменеджменту.

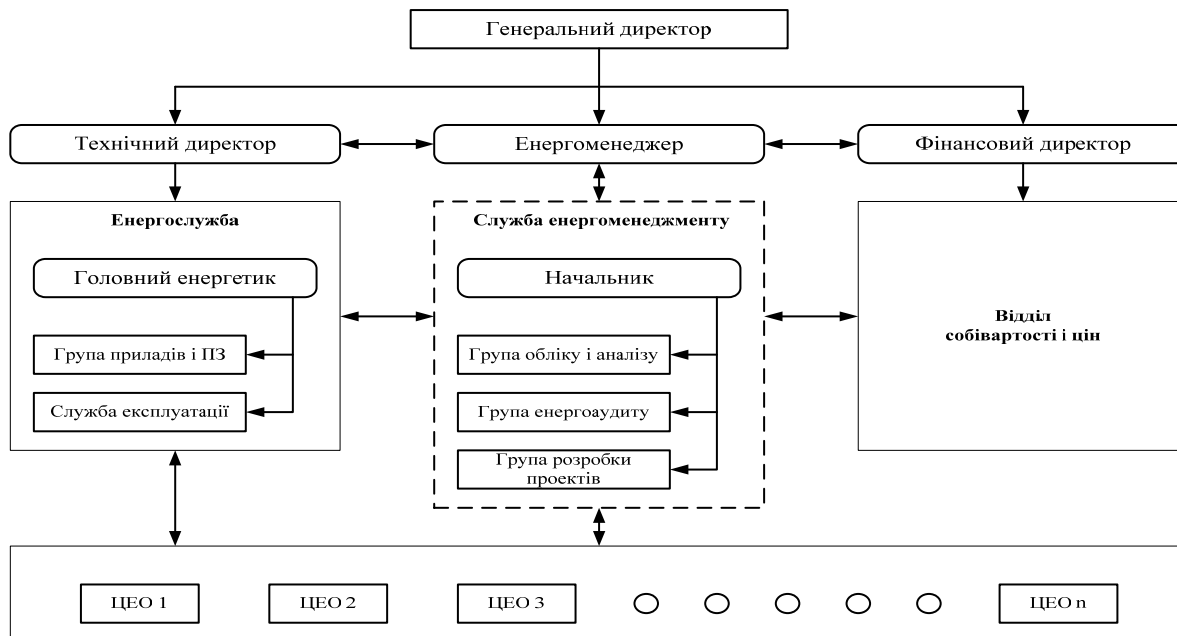


Рис. 1. Структура управління енергоспоживанням

Для того, щоб успішно працювати в області енергетичного менеджменту, фахівець повинен володіти:

- інженерною освітою;
- досвідом управління виробництвом і робочими групами;
- досвідом управління проектами;
- організаторськими здібностями;

– здатністю переконувати і розуміти мотивацію вчинків людей.

Крім того, йому необхідно:

– відстежувати рішення місцевої влади, що стосуються даного виробництва, екології, споживання енергії, і т.ін.;

– знати виробників енергетичних послуг і обладнання;

– знати технологію виробництва, організації збуту;

– добре розуміти концепцію енергетичного менеджменту і енергетичної ефективності;

– володіти економічними знаннями, знати принципи формування бюджету підприємства і методи розробки бізнес-планів в області енергетичної ефективності.

Енергетичний менеджер зобов'язаний стежити за змінами в області енергетичної політики і супутніх аспектах, наприклад, нового законодавства з оподаткування, субсидій, технології, захисту довкілля і т.ін.

Складання детального енергетичного балансу для всього підприємства ЖКГ на етапі впровадження енергетичного менеджменту, можливо, буде важким. В цьому випадку можна зосередитися на попередньому підрахунку споживання енергії найбільш важливими установками і системами [7]. Всі види енергії (електроенергія, газ, мазут, вода і т.ін.) мають бути враховані, так само як споживання води. По можливості при складанні карти споживання енергії енергетичному менеджеру має бути надана допомога з боку енергетичного аудитора. Надалі міра деталізації і точності може бути підвищена.

На етапі впровадження енергетичного менеджменту на підприємстві складання енергетичного балансу підприємства, можливо, буде складним. В цьому випадку можна зосередитися на попередньому підрахунку споживання енергії найбільш важливими установками і системами. Всі види енергії (електроенергія, газ, мазут та інше) мають бути враховані, так само як споживання води. По можливості при складанні карти споживання енергії енергетичному менеджеру має бути надана допомога з боку енергетичного аудитора. Надалі ступінь деталізації і точності може бути підвищена.

Показання основних лічильників і інших приладів та систем обліку і контролю необхідно знімати щодня або не рідше ніж один раз на тиждень для отримання даних по загальному споживанню газу, електроенергії, води і т.д. За наявності додаткових лічильників необхідно перевірити, чи встановлені вони в необхідних місцях. Зняття показань додаткових лічильників робиться щодня, щонеділі або щомісячно залежно від рівня споживання енергії.

Необхідно проводити збір даних за об'ємом виробництва і по використанню сировини. Якщо споживання енергії повністю залежить від певних параметрів, наприклад, від якості вихідних матеріалів або температури повітря, то ці параметри мають бути взяті до уваги або навіть змінені – там, де це можливо.

На пізніших етапах буде необхідна установка додаткових лічильників і контрольно-виміральної апаратури.

На етапі аналізу даних енергетичний менеджер робить розрахунок ключових даних (у тому числі питомих споживання енергії на одиницю виробленої продукції) по підприємству в цілому і для окремих особливо енергоємних установок і систем. Ці дані можуть бути використані для порівняльного аналізу з метою вивчення дії заходів з енергозбереження на вищезазначені параметри і обсяг виробництва (часто питомих споживання енергії різко зростає при скороченні виробництва).

Енергетичний менеджер може користуватися розрахунковими даними в якості «індикатору» для швидкого реагування в разі раптового зростання рівня споживання енергії. Для цього доцільно розробити математичну модель споживання енергії, що враховує обсяг виробництва та інші важливі параметри. Використовуючи дану модель, можна зробити порівняння розрахункового і дійсного рівня споживання енергії.

Великі проекти з раціонального використання енергії мають бути проаналізовані з врахуванням пріоритетності виконання заходів і складений план діяльності на рік [6]. Дуже важливо, щоб заходи щодо енергетичного менеджменту не стали одноразовими.

Після проведення первинного енергоаудиту і побудови карти споживання енергії мають бути проконтрольовані основні показники споживання енергії, і на основі їх аналізу будуть заплановані першочергові заходи з підвищення енергоефективності. Після впровадження першочергових заходів витрати енергії знов вимірюються, аналізуються, плануються і впроваджуються наступні заходи, цей процес досить тривалий.

Завдання енергетичного менеджера організувати справу так, щоб вказаний цикл повторювався знову і знову. Лише в цьому випадку зміна умов роботи підприємства, впровадження нових енергозберігаючих технологій не виводитимуть підприємство ЖКГ з енергетично ефективного режиму.

В якості системи енергоменеджменту можна застосувати метод цільового енергетичного моніторингу (ЦЕМ), що позитивно зарекомендував себе у всьому світі.

Метод цільового енергетичного моніторингу розроблений і широко застосовується на великих промислових підприємствах Західної Європи і США як одна з частин загальної структури управління підприємством. По оцінках Британського агентства з енергоефективності, впровадження ЦЕМ знижує поточні витрати на енергоресурси в грошовому вираженні на 10–20% без додаткових витрат на модернізацію технології. Найчастіше впровадження ЦЕМ рекомендується як першочерговий захід в

комплексній програмі по підвищенню енергоефективності [2].

Метод ЦЕМ вимагає чіткої організаційної структури, відповідальної за його функціонування. Ядром такої структури виступає найчастіше відділ енергетичного менеджменту, а периферійними ланками – центри енергетичного обліку.

За загальними принципами побудови ЦЕМ підприємство розбивається на окремі центри енергетичного обліку (ЦЕО). Приклади окремих центрів обліку наведені нижче:

- великі енергоспоживачі (печі, казани, технологічні лінії і установки);
- підрозділи підприємства (цехи, відділення, ділянки);
- будівлі, що окремо стоять;
- системи (опалювання, вентиляція, кондиціонування; підготовки стислого повітря, освітлення);
- підприємство в цілому.

Ділення підприємства на окремі ЦЕО може проводитися різними способами, проте від правильності організації цього етапу залежить загальна ефективність роботи ЦЕМ. Дуже велика кількість ЦЕО зробить систему ЦЕМ громіздкою і малооперативною, а надмірне укрупнення ЦЕО призведе до великої погрішності в оцінці параметрів енергоспоживання. Кожен з виділених ЦЕО є відособленим споживачем, основною характеристикою якого служить кількість спожитого енергоресурсу даного виду за обліковий період. Ці відомості регулярно збираються зі всіх ЦЕО в кінці кожного облікового періоду і надходять у відділ енергоменеджменту.

Проте даних з енергоспоживання ще недостатньо для проведення аналізу енергоефективності. На додаток по кожному ЦЕО збираються дані по чинниках, що впливають на енергоспоживання. Такими чинниками можуть бути:

- 1) об'єм виробленої продукції або послуг у фізичному вираженні;
- 2) вихід вторинного енергоресурсу (для котельних, компресорних, насосних);
- 3) кількість градусо-днів (для систем опалювання, вентиляції, кондиціонування); градусо-дні – кліматичний параметр для оцінки необхідної кількості тепла для опалювання. Позначається DD (від англ. «Degree Days»). За будь-який період часу розраховується по формулі

$$DD_N = \sum_{i=1}^N (t_0 - t_{cp}^i) | t_0 > t_{cp}^i \tag{1}$$

де  $N$  – кількість днів в періоді;  $t_0$  – базова зовнішня температура (температура, вище якої відсутня необхідність в опаленні);  $t_{cp}^i$  – середньодобова зовнішня температура  $i$ -го дня. У підсумку беруть участь лише ті дні, коли  $t_{cp}^i < t_0$ . Базова температура залежить від кліматичних особливостей даного регіону і від прийнятих будівельних стандартів на ізоляцію будівель.

На рис. 2 наведений приклад функціонування і взаємодії всіх складових енергоменеджменту підприємства.



Рис. 2. Функціонування енергетичного моніторингу на підприємстві

Для оцінки поточного стану управління енергоспоживанням рекомендуються спеціальні бенчмарк-тести (таблиця 1, 2). З їх допомогою проводиться аналіз, чи є в підприємства достатній «заділ» для швидкого і безболісного впровадження ефективного енергетичного менеджменту.

Таблиця 1

Визначення стану енергоменеджменту та його результати		Оцінка
Категорії та характеристики		
<i>Енергетична політика</i>		
Наявність постійно діючого плану як частини стратегії підприємства		4
Формальна програма, що не відноситься до вищого пріоритету		3
Внутрішня програма, розроблена енергетичним менеджером		2
Існують окремі направлення, але вони не оформлені в програму		1
Відсутність окремої політики		0
<i>Організація</i>		
Енергоменеджмент має чітку структуру, процедуру і відповідальність		4
Існує посада енергоменеджера, який відповідає за енергоспоживання		3
Існує людина, що за сумісництвом виконує обов'язки енергоменеджера		2
Функції енергоменеджера виконуються різними людьми нерегулярно		1
Немає енергетичного менеджменту		0
<i>Інформаційні зв'язки енергоменеджера</i>		
Налажені формальні та неформальні канали спілкування		4
Звітність перед керівництвом і контакт з головними споживачами		3
Контакт зі споживачами тільки через адміністрацію підприємства		2
Тільки формальна звітність		1
Немає ні звітності, ні контактів зі споживачами		0
<i>Методи аналізу інформації</i>		
Повна реалізація методу цільового моніторингу		4
Розрахунок питомих норм без показників енергоефективності		3
Тільки облік спожитих енергоресурсів за приладами обліку		2
Тільки облік оплати енергоресурсів за рахунками постачальників		1
Немає обліку енергії		0
<i>Навчання і інформація з енергозбереження</i>		
Постійно діюча інформаційна програма серед всіх категорій працівників		4
Періодичні курси та інформаційні акції для персоналу		3
Спеціальні курси для групи енергоменеджменту		2
Окремі тематичні засідання керівного складу		1
Немає заохочування енергетичної ефективності		0
<i>Інвестиційна політика</i>		
Заступництво керівництва і «зелена вулиця» енергетичним проектам		4
Енергетичні проекти підтримуються нарівні з іншими		3
Підтримуються, як правило, короткострокові інвестиції в енергетику		2
Підтримуються тільки низько вартісні проекти		1
Немає інвестицій в енергетичну ефективність		0

Таблиця 2

Інтегральні показники		
Оцінка	Стан	Рекомендації
22–24 відмінно	Енергетичний менеджмент має найвищий пріоритет на вашому підприємстві. Продовжуйте роботу, але пам'ятайте: самозаспокоєність небезпечна.	Намагайтеся бути в курсі передових досягнень в енергозберігаючих технологіях і управлінні енергоспоживанням. Впровадьте їх в свою практику.
19–21 добре	Енергетичний менеджмент цікавить підприємство в цілому, але керівництво відносить управління енергоефективністю скоріш до технічних питань, ніж до загального менеджменту.	Перегляньте базові аспекти організації, включіть ефективне управління енергоспоживанням в пріоритетні напрямки з контролю витрат. Удосконаліть структуру і процедуру енергоменеджменту.
13–18 посередньо	Енергетичний менеджмент носить непослідовний характер. Керівництво вважає, що управління енергією – інженерно-технічна задача. Потенціал енергоменеджера використовується слабо.	Головна задача – підняти престиж енергоменеджера, впровадити у практику усі аспекти цільового моніторингу, підвищив тим самим віддачу його роботи.
7–12 погано	Є елементи енергетичного менеджменту, що реалізуються, ймовірно, в різних групах, зайнятих, в основному, експлуатацією обладнання. Можливості енергоменеджменту використовуються слабо.	Необхідно виявити основні перешкоди, що заважають розвитку системи енергоменеджменту, і усунути їх. Потрібні істотні зусилля з інтеграції енергоменеджменту в структуру управління підприємством.
0–6 дуже погано	Енергетичний менеджмент відсутній або знаходиться в зачатковому стані. Підприємство несе втрати від неефективного використання енергії – можливо 20% і більше від її вартості.	Дія: необхідно планомірно налагоджувати систему управління енергозбереженням в усіх її аспектах: технічному оснащенні, створенні структури і процедури, навчанні персоналу.

### Висновок

Енергоменеджмент стає невід'ємною частиною системи модернізації підприємства житлово-комунального господарства. Успішне введення енергетичного менеджменту у великій мірі залежить від відношення до нього керівництва підприємства. Відчутні результати можуть бути отримані лише в тому випадку, якщо керівництво проявляє ініціативу. Необхідно планомірно налагоджувати систему управління енергозбереженням у всіх її аспектах: навчанні персоналу, технічному оснащенні підприємств, створенні структури і процедури енергоменеджменту.

### Література

1. Злобин А.А. Потенциал энергосбережения и его реализация / А.А. Злобин, В.Н. Курятов, Г.А. Романов. // Энергоназор и энергоэффективность. – 2003. – № 3. – С. 76–81.
2. Пособие по курсу «Основы целевого энергетического мониторинга» / [разработан компанией March Consulting Group, Великобритания]. – М., 1997. – 39 с.
3. Романов Г.А. Повышение энергоэффективности и перспективы энергоменеджмента / Г.А. Романов // Журнал «Энергосбережение». – М. : ООО ИИП «АВОК-ПРЕСС», 2009. – №5. – С. 5–8.
4. Савин К.Н. Энергоменеджмент как инструмент управления качеством ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве / К.Н. Савин // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 12 (Ч. 2). – С. 428–431.
5. Синицын С.А. Организация системы энергоменеджмента на предприятии / С.А. Синицын, В.И. Бабич // Научно-технический журнал «Энергобезопасность и энергосбережение». – 2009. – № 6. – С. 29–38.
6. Энергосбережение выходит на первый план / РДИЭ-новости. Информационный бюллетень. – 1999. – № 1.
7. ETSU and Cheriton Technology Management Limited (1993) Investment Appraisal for Industrial Energy Efficiency, Guide 69, ETSU, Harwell, Oxfordshire OX11 0RA. (Инвестиционная оценка промышленной энергоэффективности).
8. Practical tips for energy saving in the rubber processing industry. – Good Practice Guide No 262, Energy Efficiency Best Practice Program, ETSU, Great Britain – Crown copyright 1999.

Надійшла 27.12.2012; рецензент: д. е. н. Торкатюк В. І.

УДК 630.651

Г. Я. ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК, Т. І. ДАНЬКО

Національний університет «Львівська політехніка»

## ЗАСАДИ ФІНАНСУВАННЯ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*В статті розглянуто джерела фінансування лісового господарства України та зарубіжних країн, формування фінансових ресурсів лісогосподарських підприємств та принципи їх фінансування, види лісової політики в лісах різного призначення.*

*In this article the sources of financing of forestry economy in Ukraine and foreign countries, forming of financial resources of forestry economy and principles their financing, forms of forestry policy in the different forests are considered.*

*Ключові слова: лісові ресурси, фінансування, лісове господарство, принципи, лісова політика, державний бюджет.*

**Постановка проблеми.** В Україні склалася складна екологічна ситуація, яка зумовлена неефективною антропогенною діяльністю. Важливу роль у стабілізації і покращенні стану навколишнього природного середовища відіграють лісові ресурси, оскільки вони виконують ряд екологічних, економічних та соціальних функцій. Разом з тим, лісові ресурси також зазнають негативного антропогенного впливу внаслідок їх надмірної експлуатації, нераціонального використання, забруднення промисловими викидами, радіоактивними елементами тощо. Однією з важливих причин нераціонального використання лісових ресурсів є недосконалість фінансового механізму, нестача фінансових ресурсів на лісовідновлення та проведення інших екологічно орієнтованих заходів.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми фінансового забезпечення лісового господарства розглядалися в працях таких вчених, як А.М. Дейнека, Я.В. Коваль, Є.В. Мішенін, І.М. Синякевич, М.В. Римар та багатьох інших. Водночас дана проблематика потребує подальших досліджень і пошуку шляхів розв'язання.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення засад фінансування лісового господарства.

Для досягнення поставленої цілі виникає потреба у таких завданнях:

- розглянути джерела фінансування лісового господарства в Україні;
- розкрити суть фінансових ресурсів лісогосподарських підприємств;
- висвітлити шляхи фінансування лісового господарства в європейських країнах;
- розкрити принципи фінансування галузі.



**Виклад основного матеріалу.** Згідно з Лісовим кодексом фінансування заходів з відтворення, охорони, поліпшення якісного складу лісів здійснюється за рахунок [1]:

- державного бюджету і власних коштів підприємств лісового господарства щодо лісів державної власності;
- місцевого бюджету і власних коштів підприємств лісового господарства щодо лісів комунальної власності;
- власних коштів власників лісів щодо лісів приватної власності.

При цьому в лісах державної власності основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств, а частка бюджетного фінансування є вкрай низькою і постійно зменшується. Для розширеного відтворення лісових ресурсів слід застосовувати й інші джерела фінансових ресурсів. Так, фінансові ресурси лісгосподарських підприємств – це грошові нагромадження, які формуються за рахунок власних, залучених і позичених джерел, спрямовуються на виробничі і невиробничі потреби, стимулювання працюючих, виконання зобов'язань, а також на розширене відтворення, охорону лісів та посилення їх екологічних функцій (рис. 1).

Слід відмітити, що не всі зазначені джерела фінансових ресурсів наразі застосовуються в Україні, проте в зарубіжних країнах вони поширені і активно використовуються з метою фінансового забезпечення галузі (лізинг, екологічне страхування, кошти спеціальних лісових фондів та інші).



Рис. 1. Джерела формування фінансових ресурсів лісгосподарських підприємств

Оскільки лісові ресурси відіграють важливу роль в забезпеченні еколого-економічної безпеки, то фінансування лісового господарства повинно здійснюватися на наступних принципах [2; 3]:

- фінансування витрат на розширене відтворення і утримання лісових ресурсів природоохоронного значення за рахунок бюджетних коштів;
- однаково справедлива політика фінансування відтворення лісів різних форм власності, що передбачає виділення з державного бюджету коштів на однакових умовах для фінансування лісовідновлення та інших заходів незалежно від форми власності лісового господарства;
- уникнення зустрічних грошових потоків в процесі фінансування лісового господарства, тобто недоцільно і нерационально перераховувати грошові кошти від лісгосподарських підприємств до державного бюджету і навпаки, тому це слід враховувати в процесі побудови системи фінансування галузі;
- державного фінансування заліснення непридатних для сільського господарства земель, створення полезахисних насаджень та інших природоохоронних лісів;
- самофінансування простого відтворення лісових ресурсів власниками лісу в лісових насадженнях, в яких частка стиглих і перестійних деревостанів не менша, ніж у нормальному лісі. Так, власники лісів, в яких висока питома вага стиглих деревостанів, повинні за рахунок власних коштів фінансувати заліснення вирубаних лісових ділянок;
- фінансування з державного бюджету пріоритетних заходів, які стосуються підвищення екологічних, економічних і соціальних функцій лісів та передбачені державними програмами;
- пільгове кредитування підприємств, коли їх діяльність спрямована на стале ведення лісового

господарства. Так, за кордоном видаються кредити під низькі відсотки і на тривалий період на лісовідновлення та інші заходи;

- пільгове оподаткування діяльності, яка спрямована на відтворення, охорону лісів.

Слід зазначити, що бюджетне фінансування є своєрідною платою суспільства за виконання лісом екологічних та соціальних функцій, і воно застосовується не тільки в Україні, а й у інших державах. Так, країни Європи здійснюють значну фінансову підтримку лісового господарства, розмір якої залежить від економічного розвитку країни, екологічних чинників. Основними джерелами фінансування лісового господарства є власні кошти підприємств, а також кошти спеціальних фондів, дотації і субсидії з державного бюджету на природне чи штучне відновлення, догляд за лісом, боротьбу з шкідниками і хворобами, захист від стихійних явищ, будівництво доріг та інше. Державна фінансова підтримка здійснюється у вигляді прямого бюджетного фінансування екологічних заходів або шляхом заохочення приватних інвесторів такими інструментами як податкові пільги, пільгові позики та інше.

Так, в Ірландії держава протягом 15 років з часу посадки лісу здійснює виплати фермерам для компенсації їх витрат [4]. Крім того, з державного бюджету покривається 85 % загальних витрат фермерів на заліснення, а для інших суб'єктів – до 70 %. Дані виплати здійснюються в два етапи: 75 % одразу на посадку і 25 % – 4 роки після її проведення. При цьому держава регулює мінімальний розмір посадки – 2 га для хвойних і 0,5 га для листяних порід [4]. Крім лісовідновлення з державного бюджету Ірландії можуть теж надаватися дотації на будівництво лісових доріг, придбання техніки для рубки, переробки і трелювання лісу.

У Франції для створення додаткових джерел фінансування лісового господарства існує Національний лісовий фонд, кошти якого формуються за рахунок справляння спеціального податку за продаж продукції, виготовленої з деревини [4]. Кошти фонду витрачаються лише на відтворення, охорону і захист лісів. Крім того, для посадки і відтворення лісу держава надає позику під 0,25 % річних на 30 років; з бюджету видаються кошти на будівництво лісових доріг, закупівлю саджанців (50 % їх вартості), захист лісів від тварин, проведення рубок догляду в молодняках (в розмірі 40 % сукупних витрат) та заліснення сільськогосподарських земель фермерами [3; 4].

У Бельгії виділяються субсидії на заліснення низькопродуктивних сільськогосподарських земель (за кожні 3 га заліснених ділянок), штучне чи природне відтворення на площі понад 0,5 га. Держава компенсує витрати на догляд за лісом упродовж перших 5 років, а також втрату прибутку сільськогосподарських виробників через заліснення земель впродовж 5 років.

В Італії створений спеціальний фонд підтримки лісового господарства завдяки оподаткуванню спеціальним податком продукції з паперу в розмірі 0,6–3 % ціни реалізації. В Швеції для фінансування створення лісових культур, їх відновлення і будівництва лісових доріг введений спеціальний податок у розмірі 0,8 % від вартості лісового майна. Крім того, частина доходу лісовласників, яка направляється на фінансування лісовідновлення, не підлягає оподаткуванню. Лісовому господарству з бюджету надаються субсидії на лісовідновлення, посадку лісу, захист від шкідників, будівництво доріг та інше.

Як видно, зарубіжні країни здійснюють значну фінансову підтримку лісового господарства незалежно від форми власності лісів, яка спрямована на забезпечення сталого ведення лісового господарства. При цьому бюджетні кошти спрямовуються на конкретні цілі. Слід зазначити, що в Україні також повинно зберігатися бюджетне фінансування лісовирощування, оскільки лісистість в Україні є значно нижчою, ніж в Європі. З державного бюджету повинні фінансуватися природно-заповідні ліси, ліси, забруднені радіонуклідами, важко доступні ліси, де низька лісистість і високий ризик (степові, гірські райони), а також заліснення непридатних для сільського господарства земель.

Залежно від природнокліматичних умов знаходження лісових ресурсів, потреби суспільства в певних функціях лісів та інших чинників повинні проводитися різні види лісової політики та відповідно використовуватися різні джерела фінансування [5]:

1) Соціоекологічна лісова політика, яка спрямована на збереження лісів з метою посилення їх екологічних і соціальних функцій. Така політика проводиться у багатьох країнах Європи з високими доходами населення (Німеччина, Італія). В Україні така політика може здійснюватися в регіонах, де низька лісистість (Донецька, Дніпропетровська, Миколаївська та інші області), які радіоактивно забруднені, в гірських лісах тощо. В таких лісах рубки будуть мати обмежене значення і в основному проводитимуться для підтримання їх в нормальному стані, а ліси переважно будуть використовуватися в природоохоронних, рекреаційних цілях, тому доходи лісовласників будуть незначними, і вони не зможуть фінансувати лісгосподарські заходи в необхідних обсягах. Для реалізації такого виду лісової політики держава повинна застосовувати такі інструменти як бюджетне фінансування, пільгове оподаткування, пільгове довгострокове кредитування тощо;

2) Багатоцільова лісова політика, яка передбачає комплексне використання і відтворення лісових ресурсів. Така політика проводитиметься на лісових землях, які мають значну частку експлуатаційних лісів, і в них здійснюватимуться всі види рубок, а також лісовідновлення. При цьому всі види користування лісом не повинні суперечити один одному, тобто рубки повинні здійснюватися в науково обґрунтованих обсягах, екологічно безпечними способами щоб не погіршити екологічні функції лісів та стан навколишнього середовища. Держава повинна слідкувати за станом лісокористування в таких лісах і застосовувати такі

інструменти лісової політики, як санкції за нераціональне лісокористування, дозволи, плата за спеціальне використання лісових ресурсів, оренда, податки та інше. Основним джерелом фінансування лісокультурних робіт повинні бути власні кошти підприємств.

3) Моноцільова лісова політика, яка пов'язана з вирощуванням плантацій швидкоростучих деревин порід з метою задоволення потреб суспільства в лісопродукції. Проте швидкорослі культури не повинні витіснити корінні насадження, оскільки останні характеризуються більш позитивним впливом на навколишнє середовище. Інструментами даного виду лісової політики є податки, санкції, дозволи, оренда та інше.

4) Лісова політика пасивного лісокористування, яка застосовується там, де ліси екологічно недоступні, несприятливі кліматичні умови, тому політика спрямована на їх охорону. Такі ліси в майбутньому будуть також джерелом деревини, а для їх охорони і збереження повинні застосовуватися наступні інструменти: бюджетне фінансування, субсидії, дотації, звільнення від оподаткування, інвестування тощо.

#### Висновки

1. Лісові ресурси виконують екологічні, економічні та соціальні функції. Водночас в Україні є низька лісистість, а лісокористування здійснюється нераціонально, лісокультурні роботи фінансуються в недостатньому обсязі.

2. Основним джерелом фінансування лісового господарства України є власні кошти підприємств, а частка бюджетного фінансування низька. Це веде до недостатніх обсягів лісовідновних робіт.

3. Країни Європи здійснюють значну державну підтримку лісового господарства, яка здійснюється у вигляді прямого фінансування і шляхом пільгового оподаткування, кредитування та ін.

4. В Україні також повинне зберігатися бюджетне фінансування галузі, зокрема заліснення непридатних для сільського господарства земель, природоохоронних лісів та лісів, які мають обмежене експлуатаційне значення.

#### Література

1. Про внесення змін до Лісового кодексу України: Закон України від 8 лютого 2006 року / Урядовий кур'єр. – 2006. – 18 квітня. – С. 3–25.
2. Мельник С. Принципи реформування лісового господарства України / С. Мельник // Регіональна економіка. – 2001. – № 4. – С. 215–221.
3. Снякевич І.М. Лісова політика : [підруч.] / І.М. Снякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2005. – 224 с.
4. Grayson A.J. Private Forestry Policy in Western Europe / Grayson A.J. – Wallingford: Cab International. 1993. – 329 p.
5. Лісова політика: теорія і практика : [монографія] / [Снякевич І.М., Соловій І.П., Врублевська О.В. та ін.] ; за ред. І.М. Снякевича. – Львів : ЛА „Піраміда”, 2008. – 612 с.

Надійшла 27.12.2012; рецензент: д. е. н. Римар М. В.

УДК 338.124.4: 334.716

І. А. ЧОРНОВІЛ

Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського

### ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*У статті розглянуто різні наукові, методичні видання та проаналізовано підходи до кількості, послідовності етапів проведення діагностики кризового стану підприємства, а також до конкретизації їх змісту. Запропоновано авторський підхід щодо змісту та послідовності діагностики кризового стану підприємства, який дає змогу оптимізувати даний процес в сучасних умовах господарювання.*

*The article deals with different scientific and methodological publications and analyzes approaches to the number sequence of stages of diagnostics crisis enterprises and also to specify their content. An author approach to the content and sequence diagnostic crisis of the Enterprise, which enables optimizing the process under present management conditions.*

*Ключові слова: діагностика кризового стану, ранні ознаки кризи, дискримінантний аналіз, банкрутство.*

**Вступ.** Сучасні умови господарювання формують високі вимоги до оцінки діяльності господарюючих суб'єктів. Тому для багатьох підприємств особливої актуальності та важливості набуває проблема аналізу і прогнозування свого фінансового стану, розробки й прийняття правильних рішень при перших симптомах настання кризи на підприємстві. Для того, щоб запобігти виникненню кризи на підприємстві та подальшої ймовірності банкрутства необхідно проводити своєчасну діагностику підприємства. Слід зазначити, що незважаючи на значні і продуктивні дослідження діагностики банкрутства єдиної точки зору на зміст, кількість етапів та послідовність діагностики кризового стану на підприємстві не

існує. У зв'язку з цим розглянемо різні наукові погляди на етапи проведення діагностики кризового стану на підприємстві та запропонуємо свою етапність проведення діагностики, яку доцільно застосовувати на практиці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам діагностики кризового стану підприємства присвячено ряд праць вітчизняних і зарубіжних економістів, насамперед О.М. Скібіцького, Р.В. Федоровича, О.М. Загородної, В.М. Серединської, Л.А. Лахтіонової, Л.О. Лігоненко, В.О. Василенко, Е.М. Короткова, А.А. Беляєва, Д.В. Валового, С.М. Іванюта та ін. Проте серед науковців немає єдиної думки щодо підбору та використання тих чи інших методик при діагностиці кризового стану на підприємстві. Тому, незважаючи на зростаючий інтерес науковців до різних аспектів діагностики кризового стану підприємств, велика кількість проблем, пов'язаних з вибором оптимальних етапів діагностики кризового стану для окремих об'єктів діагностування залишається недостатньо вирішеними та потребують подальших досліджень.

Метою статті є розглянути різні наукові погляди на етапи проведення діагностики кризового стану на підприємстві та запропонувати свою етапність проведення діагностики, яку доцільно застосовувати на практиці.

**Викладання основного матеріалу.** Діагностика кризового стану підприємства є передумовою успішності антикризового управління, тому важливим є те, наскільки ефективно та грамотно вона буде здійснена, що, в свою чергу, залежить від визначення змісту та етапності її проведення.

На сьогодні в наукових та методичних виданнях розглядається багато різних підходів до кількості та послідовності етапів проведення діагностики кризового стану підприємства, а також до конкретизації їх змісту. Так, Скібіцький О.М. вважає, що логічно виокремити п'ять етапів в процесі діагностики кризи розвитку підприємства, зокрема: створення інформаційної бази дослідження; діагностика кризового стану і загрози банкрутства; прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства; дослідження й оцінка потенціалу виживання підприємства; узагальнення результатів діагностики кризи [7, с. 155].

Федорович Р.В., Загородна О.М., Серединська В.М. рекомендують проводити діагностику банкрутства у розрізі семи етапів: аналіз фінансових результатів діяльності підприємства; аналіз активів підприємства; аналіз джерел активів підприємства; аналіз вартості капіталу; аналіз фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності підприємства; аналіз грошових потоків підприємства; аналіз потенційного банкрутства суб'єктів господарювання [8, с.45].

Лахтіонова Л. А. при розгляді змісту діагностики акцентує увагу на десяти етапах, а саме: загальній оцінці фінансового стану підприємства; аналізі фінансової стійкості; аналізі платоспроможності та ліквідності; аналізі грошових потоків; аналізі ефективності використання капіталу; аналізі кредитоспроможності підприємства; оцінці виробничо-фінансового левериджу; аналізі ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства; прогнозі фінансових показників діяльності підприємства; аналізі фінансового стану неплатоспроможних підприємств і запобіганню їхньому банкрутству; стратегічному аналізі фінансового ризику та шляхах його зниження [4, с.178-179].

У роботі Лігоненко Л.О., запропоновано здійснювати діагностику банкрутства шляхом шести етапного визначення таких компонентів, як параметрів кризового фінансового стану підприємства; дослідження причин та розвитку кризи; прогнозування розвитку підприємства під подальшим впливом негативних чинників; прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загроз банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу; дослідження та оцінка потенціалу виживання підприємства; формулювання кінцевого висновку про масштаби кризового стану підприємства [5, с. 126].

Подібну за суттю структуру пропонує Василенко В.О., який виділяє чотири етапи діагностики кризового стану [2, с.389]: аналіз фінансового стану підприємства; прогноз розвитку ринкової ситуації; виявлення ознак можливих негараздів з фірмою; своєчасне виявлення причин і основних факторів, що сприяють розвитку кризових ситуацій.

Група авторів у складі Короткова Е.М., Беляєва А.А., Валового Д.В. виділяють два етапи діагностики кризи: встановлення належності об'єкта до певного класу чи групи об'єктів; виявлення відмінностей об'єкта, який діагностується від об'єктів його класу шляхом порівняння його фактичних параметрів із базовими [1, с. 119 ].

Іванюта С.М. пропонує такі етапи діагностики кризового процесу: визначення кола осіб, які будуть проводити діагностику, розподіл між ними функціональних обов'язків; аналіз організаційної будови і структури управління підприємством його внутрішньогосподарських зв'язків; оцінювання ресурсного потенціалу; створення інформаційної бази; вибір методів діагностики, показників-індикаторів; діагностика процесу розвитку кризи в цілому по підприємству; експрес-аналіз фінансового стану та загрози банкрутства; прогнозування, обговорення, узгодження результатів дослідження; оцінювання потенційних можливостей виживання підприємства; формування висновків та їх документальне оформлення [3, с.118].

Проте, запропоновані науковцями власні підходи щодо змісту та послідовності діагностики банкрутства є відмінними від загальнодержавної методики діагностики кризового стану, яка затверджена Наказом Міністерства економіки від 26.10.2010 №1361 «Про внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства,

фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [6]. Дані методичні рекомендації передбачають проведення діагностики ймовірності банкрутства за наступною схемою, яка включає п'ять етапів її реалізації: загальна характеристика підприємства; оцінка підприємства з позиції неплатоспроможності; оцінка резервів підвищення ефективності функціонування підприємства та відновлення його платоспроможності; аналіз виявлення ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; загальні висновки та рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства.

Отже, існують різні погляди на зміст, кількість етапів та послідовність діагностики кризового стану підприємства, але досліджені нами підходи не можна визначити як повноцінні, завершені та ефективні. Наприклад, у методиці Федорович Р.В., Загородної О.М., Серединської В.М., вказується лише необхідність аналізу потенційного банкрутства суб'єктів господарювання, а за якими саме методами його здійснювати не вказують. Такий недолік відноситься і до методики, яку пропонує Лахтіонова Л.А., оскільки не вказує, яким саме чином проводити стратегічний аналіз фінансового ризику.

Так, на нашу думку, доцільним є виділення такого етапу діагностики банкрутства підприємства, як проведення діагностики ранніх ознак кризового стану, яка дасть змогу на ранніх стадіях виявити симптоми кризової ситуації та причини виникнення кризи на підприємстві. При чому керівництво має звертати увагу на такі ознаки і при стабільній роботі підприємства, коли глибока діагностика взагалі не передбачається.

Отже, система діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства включає ряд етапів, які логічно продовжують один одного та дозволяють зробити висновок про існування загроз в діяльності підприємства та визначити ймовірність його банкрутства. Врахувавши недоліки досліджених нами методик, пропонуємо застосовувати підприємствам в системі антикризового управління таку послідовність діагностики кризового стану на підприємствах: створення інформаційної бази дослідження; аналіз ранніх ознак кризового стану підприємства; діагностика кризового стану і загрози банкрутства; прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства на підприємстві та узгодження результатів діагностики; оцінювання потенційних можливостей виживання підприємства; оформлення документально висновків та рекомендацій щодо подальшого розвитку підприємства. Схема етапів проведення діагностики кризового стану на підприємстві представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема етапів проведення діагностики кризового стану на підприємстві

Перший етап – створення інформаційної бази дослідження. Проведення діагностики вимагає використання певної сукупності внутрішньої та зовнішньої інформації щодо результатів та перспектив діяльності підприємства. Джерелами внутрішньої інформації є фінансова звітність підприємства, а також первинна бухгалтерська і оперативна інформація щодо фінансових зобов'язань підприємства, його дебіторів, наявних товарно-матеріальних запасів та інших ліквідних цінностей, джерел отримання доходів, складу поточних витрат тощо. Для отримання зовнішньої інформації доцільно використовувати публікації у пресі і спеціалізованих виданнях, кон'юнктурні огляди, виступи представників владних структур, публікації проектів законодавчих актів і прогнози рішень уряду, макроекономічну статистику тощо.

Другий етап – аналіз ранніх ознак кризового стану підприємства. Проведення діагностики на цьому етапі доцільно здійснювати в такому порядку: здійснення характеристики ділянок спостереження ззовні і усередині підприємства, які можуть потенційно слугувати причиною виникнення кризи; розроблення індивідуальних індикаторів на ділянках спостереження, які можуть спровокувати кризу; забезпечення інформаційним зв'язком між джерелами інформації та системою раннього реагування – керівниками всіх рівнів; виявлення ознак кризи і експрес-діагностика загрози банкрутства; узагальнення результатів аналізу ранніх ознак кризи на підприємстві.

Якщо на підприємстві не виявлено ознак кризи, на основі узагальнених результатів аналізу, то розробляються рекомендації щодо розвитку сильних сторін та нейтралізації слабких. Якщо ж на цьому етапі виявили ознаки ймовірності кризи на підприємстві, то переходимо до третього етапу діагностики кризового стану на підприємстві.

Третій етап – діагностика кризового стану і загрози банкрутства. Визначення глибини кризового стану підприємства і рівня загрози ситуації банкрутства здійснюється в такому порядку:

1. Аналіз бухгалтерського балансу підприємства, під час якого здійснюється економічна оцінка структури, динаміки майна підприємства та джерел його утворення, тобто необхідно звернути увагу на наступні показники: динаміка валюти балансу та його структура, наявність та джерела власних коштів, структура кредиторської заборгованості та ін.

2. Фундаментальний (поглиблений) аналіз кризових явищ і загрози банкрутства. Метою проведення цього етапу є підтвердження і поглиблення висновку щодо фінансового стану підприємства — об'єкту дослідження і загрози його банкрутства.

3. Діагностика на основі бальних методів (рейтингової оцінки);

4. Дискримінантний аналіз (моделі Е.Альтмана, Спрінгейта, Р.Ліса, Конана і Гольдера, У.Бівера, Таффлера і Тішоу, Фулмера та інші);

5. Визначення основних чинників виникнення і (або) поглиблення кризового стану підприємства.

Четвертий етап – прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства на підприємстві та узгодження результатів діагностики. На даному етапі доцільно провести оцінку достовірності і можливих наслідків поглиблення кризи до його останньої фази – банкрутства підприємства та обговорити, узгодити результати проведеної діагностики на попередньому етапі. Це вимагає таких досліджень:

1) оцінка вартості підприємства і його активів (ліквідаційної маси);

2) поглиблений аналіз зобов'язань (боргів) підприємства;

3) перспективна оцінка фінансових наслідків виникнення ситуації банкрутства;

4) узгодження результатів діагностики.

П'ятий етап – оцінювання потенційних можливостей виживання підприємства. Цей етап розширює сферу діагностики і включає в її склад дослідження передумов подолання кризи і виживання підприємства, а саме:

1) оцінка ресурсних передумов виживання підприємства, під якими розуміється сукупність ресурсів, якими володіє підприємство і які можуть забезпечити вихід підприємства із стану кризи;

2) оцінка можливостей розвитку підприємства і підвищення конкурентного статусу; об'єктом дослідження є потенціал (тобто нереалізовані можливості) підприємства;

3) аналіз стану зовнішнього середовища і її сприятливості для виходу підприємства із стану кризи. Об'єктом дослідження є стан зовнішнього середовища підприємства, макро- і мікроекономічної кон'юнктури.

Отже, прогнозування можливих змін зовнішнього середовища і ринкової ситуації є необхідною інформаційною передумовою для формування висновків щодо напрямку розвитку кризи. Якщо очікуються позитивні зміни, тобто надія на локалізацію кризи або самостійний вихід з неї, інакше найбільш ймовірно посилення кризи, прискорення його поглиблення. Це, відповідно, скорочує час і посилює потребу в ухваленні дієвих рішень, направлених на подолання кризових явищ.

Шостий етап – оформлення документально висновків та рекомендації щодо подальшого розвитку підприємства. Проведення діагностики завершується формуванням загального висновку (звіту), в якому узагальнюються результати проведеної роботи.

Загальний звіт за наслідками діагностики в систематизованому вигляді містить всі отримані результати дослідження, а саме: характер прояву кризових явищ і їх вплив на діяльність підприємства; вірогідність виникнення ситуації банкрутства і його тимчасові параметри; ступінь кризи і його масштаби; причини і чинники, які зумовили виникнення кризових явищ і сприяють підприємству в подоланні кризи; прогноз щодо розвитку зовнішнього оточення і ринкової ситуації, характер його впливу на проблеми і можливості підприємства; наявність передумов для виживання і подолання кризових явищ за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів, можливі негативні наслідки подальшого розвитку кризових явищ і процесів для економічних інтересів власників, кредиторів, працівників підприємства.

Отже, декомпозиція процесу діагностики кризи розвитку підприємства дає можливість чітко структурувати процес дослідження, виокремити завдання і об'єкти окремих етапів діагностики, надати керівництву підприємства та іншим користувачам діагностики (власникам, інвесторам, кредиторам)

об'єктивну і повну інформацію для ухвалення управлінських рішень і обґрунтування програми необхідних антикризових заходів.

**Висновки.** Виходячи з наведеного вище, слід зазначити, що дослідження існуючих підходів науковців до послідовності діагностики кризового стану на підприємстві дало змогу визначити основні недоліки даних методик, серед яких найголовнішими є обмеженість та недостатнє обґрунтування. На основі чого, було запропоновано власну систему діагностики, яка включає ряд етапів, що логічно продовжують один одного та дозволяє точно поставити діагноз, виявити причини будь-яких негативних або позитивних показників діяльності підприємства. Така етапність хоча і не може бути ідеальною для всіх підприємств, що пов'язано з індивідуальністю діяльності кожного з них, проте може слугувати основою та прикладом для розробки власної етапності проведення діагностики.

### Література

1. Антикризисное управление : [учеб. для студентов вузов, обучающ. по экон. спец.] / [Э.М.Коротков, А.А.Беляев, Д.В. Валовой и др.] ; под ред. Э.М. Короткова ; Гос. ун-т упр. – М. : ИНФРАМ, 2001. – 432 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / Василенко В.О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Іванюта С.М. Антикризове управління : [навч. посіб.] / Іванюта С.М. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
4. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Лахтіонова Л.А. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Лігоненко Л.О. – К. : КНЕУ, 2001. – 121 с.
6. Про внесення змін до методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затвержені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції : Законодавство України / Наказ від 26.10.2010 №1361] // Інформаційний портал України. – Режим доступу : <http://ua-info.biz/legal/basert/ua-dmejur/index.htm>.
7. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : [навч. посібник] / Скібіцький О.М. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 568 с.
8. Федорович Р.В. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посібник] / Федорович Р.В., Загородна О.М., Серединська В.М. – Тернопіль : ТАНГ, 2001. – 149 с.

Надійшла 17.12.2012; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

УДК 338.512.001.76:621:334.716

Л. Д. ВОРОБЙОВА, Л. А. КВЯТКОВСЬКА

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

*Розглянуто методи управління витратами і можливість реалізації цих методів, розроблено критерії оцінки ефективності управління витратами виробництва, що дозволяє знизити непродуктивні витрати матеріальних, трудових і енергетичних ресурсів, а накопичені на базі економії витрат кошти можуть стати основним джерелом поповнення новітніх технологій і, як наслідок, зростання якості кінцевої продукції та підвищення її конкурентоспроможності.*

*The methods of cost management and the opportunity to implement these methods, criteria are established for the assessment of efficiency of the management of production costs, which allows to reduce the overhead costs of material, labor and energy resources, and the accrued on the basis of the cost savings funds may become the main source of replenishment of the newest technologies and, as a consequence, growth of the quality of the final product and increase its competitiveness.*

*Ключові слова: витрати, конкурентоспроможність, собівартість, ресурси, регенерація, управління, виробництво, ефективність.*

**Вступ.** Сучасні ринкові відносини вимагають зміни поглядів на управління виробничими витратами та постійного контролю за рівнем витрачання ресурсів. Встановлено, що від рівня витрат істотно залежить ефективність функціонування підприємства. Уміння планомірно та раціонально управляти витратами дає можливість збільшувати конкурентоспроможність підприємства, забезпечує розширення ринків збуту продукції та нарощення прибутку.

**Постановка завдання.** В даний час процеси управління виробничими витратами на вітчизняних машинобудівних підприємствах в більшості випадків не володіють необхідним рівнем системності, гнучкості, динамічності. На фоні значного інтересу до впровадження методів управління витратами є ряд проблем теоретико-методичного характеру, наявність яких пояснюється такими обставинами: відсутністю

належної уваги до аналізу зовнішнього середовища бізнесу при структуризації процесів управління виробничими витратами; труднощами при виборі методів управління витратами і реалізація цих методів; недостатньою розробленістю критеріїв оцінки ефективності управління витратами виробництва. Проблема управління витратами актуальна для усіх підприємств національної економіки.

Проте слід зазначити, що витрати вкрай рідко розглядаються як системний об'єкт управління, а рішення у цій сфері зазвичай приймається поспіхом і необгрунтовано, здебільшого як реакція на зміни умов господарювання під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Широке коло питань, пов'язаних із дослідженням проблематики управління витрат на підприємстві, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних економістів: І. Бланка, В. Базилевича, Н. Гури, Ю. Цал-Цалко, І. Сидорова. Дане питання також розглядали зарубіжні економісти: Гарінгтон Емерсон, Чартер Раррісон, Джон Кларк, Джонатан Харріс, Ф. Римайло та інші.

Однак багато теоретичних і практичних питань щодо управління витратами підприємств потребують подальшого дослідження і вдосконалення.

**Результати дослідження.** На сучасному етапі виділяються наступні підходи до вивчення витрат: з позицій теорії трудової вартості, теорії корисності, логістичної теорії. Відповідно до теорії трудової вартості – це витрати на працю. Відповідно до теорії корисності – це витрати на задоволення потреб. Сутність витрат з позицій логістичної теорії – це витрати енергії, у тому числі інтелектуальної та фізичної енергії людини у ланцюгових або сіткових схемах взаємодії. На практиці ці витрати проявляються у вигляді цілеспрямованого руху і використання обмежених ресурсів (природних, фінансових, людських, інвестиційних тощо).

Розглядаючи витрати в аспекті виробничої собівартості, можна констатувати, що в них відображаються всі сторони господарської діяльності підприємств, їх досягнення та недоліки. Рівень собівартості пов'язаний з обсягом і якістю продукції, використанням робочого часу, сировини, матеріалів, устаткування, витратами на оплату праці та інше.

Машинобудівні підприємства, що перейшли на нові умови роботи, самостійно планують величину щорічного зниження собівартості продукції на виробництво. Але це не означає, що показник собівартості втратив своє колишнє значення. Систематичне зниження витрат на виробництво одиниці продукції є і метою, і предметом турботи всього колективу машинобудівного підприємства, оскільки при цьому відбувається зростання прибутку і відповідних джерел подальшого розвитку підприємства.

В сучасних умовах господарювання важливого значення набуває інформація про витрати не тільки загалом по підприємству, а й у перерізі деталізованих об'єктів формування витрат, тобто саме локалізація інформації, відображення у ній стадійності виробництва, характеру витрат, що нарощуються, і є однією з умов якості інформації. Наявність такої інформації необхідна для правильної оцінки економічної ефективності різних організаційних і технічних рішень.

Машинобудівне підприємство характеризується великими витратами на матеріали та оплату праці. Тому в умовах машинобудівного виробництва постає завдання визначення зростаючих нормативних матеріальних і трудових витрат виробництва з врахуванням коефіцієнтів технологічних витрат і регенерації на кожній технологічній операції основного виробничого процесу [4].

Згідно моделі виробничого процесу з регенерацією, напівфабрикати, що поступають на кожну операцію основного виробничого процесу, будучи кондиційними (придатними) на її виході, передаються на подальшу операцію, а витрати кондиційності вважаються відновними або невідновними технологічними витратами.

Вихідними даними для кількісного визначення зростаючих матеріальних і трудових витрат приймаємо:

$k_i$  – нормативний коефіцієнт технологічних витрат на  $j$ -й операції основного виробничого процесу, що виражає відношення різниці між відповідними кількостями вихідного і кондиційного напівфабрикатів цієї операції до кількості вихідного напівфабрикату ( $j=0,1,2,\dots,n$ );

$k'_j$  – нормативний коефіцієнт технологічних витрат (по входу) на  $j$ -й операції регенераційного процесу ( $j=1,2,\dots,L$ );

$r_j$  – нормативний коефіцієнт регенерації на  $j$ -й операції основного виробничого процесу ( $j=0,1,2,\dots,n$ );

$r'_j$  – нормативний коефіцієнт регенерації на  $j$ -й операції регенераційного процесу ( $j=1,2,\dots,L$ );

$\lambda_{j-1}, \lambda_j$  – локальні нормативні матеріальні витрати відповідно на одиницю  $(j-1)$ -ї,  $j$ -ї позиції у грошовому виразі;

$\gamma_{j-1}, \gamma_j$  – локальні нормативні трудові витрати відповідно на одиницю  $(j-1)$ -ї,  $j$ -ї позиції у грошовому виразі;

$n_{j-1}, n_j$  – норма витрат  $(j-1)$ -ї позиції, що входить в одиницю  $j$ -ї утвореної позиції (витрати на одиницю нормування з урахуванням відходів);

$\lambda_j = \sum_{i(j)} n_{i(j)} c_i$ , де  $n_{i(j)}$  – норма витрат  $i$ -ї позиції, що входить на одиницю  $j$ -ї утвореної позиції без

урахування технологічних витрат;



$c_i$  – ціна  $i$ -го матеріального ресурсу.

Зростаючі нормативні витрати з основної заробітної плати на одиницю  $j$ -ї утвореної позиції ( $R_j$ ) з врахуванням регенерації визначаються за формулою:

$$R_j = (\sigma_{j,0} + \sum_{j+1}^n \sigma_{j+1,l}) \cdot \frac{1}{m_{j,n}}, \quad (1)$$

$$\sigma_{j,0} = \sum \gamma_{a-1} \cdot m_{a-1,n} + \gamma_j \cdot m_{j,n} + \sum (m_{pez}) \cdot (\gamma_{pez}); \quad (2)$$

де  $\sigma_{j,0}$  – зростаючі нормативні витрати з основної заробітної плати, що входять в трудові витрати  $m_{j,n}$  одиниць  $j$ -ї позиції;

$$\sigma_{j+1,l} = (\sigma_{j+1} - \sigma_{j,0}) \cdot t_{j+1} - \gamma_{j+1} \cdot m_{j+1,n} (t_{j+1} - t_{j+2}), \quad (3)$$

де  $\sigma_{j+1,l}$  – загальний внесок  $j$ -ї і вхідних побічних позицій в трудові витрати  $j$ -ї позиції;

$t_{j+1}$  – розрахунковий коефіцієнт конкретного ланцюга, що враховує коефіцієнти технологічних витрат і регенерації на ній:

$$t_{j+1} = \frac{k_{j+1} \cdot r_{j+1}}{1 - k_{j+1} + k_{j+1} \cdot r_{j+1}} + \frac{(1 - k_{j+1}) \cdot k_{j+2} \cdot r_{j+2}}{(1 - k_{j+1} + k_{j+1} \cdot r_{j+1}) \cdot (1 - k_{j+2} + k_{j+2} \cdot r_{j+2})} + \dots$$

$$\dots + \frac{1}{1 - k_{j+1} + k_{j+1} \cdot r_{j+1}} \cdot \sum_{\alpha=j+1}^n k_{\alpha} \cdot r_{\alpha} \cdot \prod_{\beta=\alpha-1}^n \frac{1 - k_{\beta}}{1 - k_{\beta+1} + k_{\beta+1} \cdot r_{\beta+1}}, \quad (4)$$

де  $\alpha$  відповідає позиціям, які прямують за  $j$ -ю позицією і з яких позицій, що регенеруються, йдуть на відновлення.

Сума  $\sum_{\beta} (m_{pez})_{\beta} \cdot (\gamma_{pez})_{\beta}$  належать до регенераційних ланцюгів ( $\beta$ ), з яких повертаються відновлені

напівфабрикати на конкретні операції основного виробничого процесу.

Під час визначення витрат по основній заробітній платі коефіцієнти запуску ( $m_{j,n}$ ) усіх позицій, що розглядаються, беруться «по виходу», тобто з врахуванням технологічних витрат на  $j$ -й виробничій операції, оскільки на будь-якій виробничій ділянці оплата праці здійснюється за виготовлену придатну продукцію, а при вході напівфабрикатів на  $j$ -у операцію на ній також можуть виникати витрати, які не оплачуються. В

умовах реального виробництва на ділянці регенерації величина  $\sum_{\beta} (m_{pez})_{\beta} \cdot (\gamma_{pez})_{\beta} \neq 0$ , тому що трудові

витрати, які йдуть на відновлення регенованих позицій, є значнішими, ніж матеріальні витрати на цій ділянці;

$m_{pez}$  – коефіцієнт запуску вхідних позицій на ділянці регенерації (по виходу):

$$m_{pez} = \frac{q_1 q_0}{q_0 (1 - q_1)} \quad \text{або} \quad m_{pez} = \frac{q_1}{q_0} \quad \text{при} \quad k_j = 0 \quad \text{і} \quad r_j = 0, \quad (5)$$

де

$$q_0 = \prod_{\alpha=j}^n (1 - k_{\alpha}), \quad q_1 = \sum_{\beta=1}^n k_{\beta} r_{\beta} \prod_{\alpha=j}^{\beta-1} (1 - k_{\alpha}), \quad q_1' = \sum_{\beta=1}^l k_{\beta} r_{\beta} \prod_{\alpha=1}^{\beta-1} (1 - k_{\alpha}); \quad (6)$$

де  $q_0$  – коефіцієнт виходу придатної продукції в основному виробничому ланцюзі;

$q_1$  – коефіцієнт відновлення технологічних витрат в основному виробничому ланцюзі;

$q_1'$  – коефіцієнт відновлення технологічних витрат у регенераційному ланцюзі.

Таким чином модель для виробничого процесу з регенерації та встановлені залежності дає змогу визначити нормативні матеріальні та трудові витрати кожного напівфабрикату на одиницю кінцевої продукції або на одиницю напівфабрикату вищого порядку з врахуванням коефіцієнтів технологічних витрат і коефіцієнтів регенерації та можливого використання для внутрішньовиробничих логістичних систем [4].

Під системою управління витратами розуміється цілісний комплекс взаємопов'язаних компонентів, який забезпечує оптимальне використання ресурсів на виробництві та підвищує конкурентоспроможність підприємства. Предметом управління витратами є витрати підприємства у всьому їх різноманітті. Першою особливістю витрат як предмета управління є їх динамізм, так як вони знаходяться у постійному русі та зміні. Так, у ринкових умовах господарювання постійно змінюються ціни на сировину, матеріали, комплектуючі деталі й вироби, тарифи на енергоносії і послуги (зв'язок, транспорт і т.д.), оновлюється продукція, переглядаються норми споживання матеріальних і трудових витрат, що впливає на собівартість продукції і рівень витрат. Тому розгляд витрат в статистичній формі скоріш умовно-аналітичний і не відображає їх рівня у реальному житті. Інформацію викривлює і інфляційний процес, який породжує криза.

Друга особливість витрат як предмета управління полягає в їх різноманітності, що вимагає застосування широкого спектра прийомів і методів в управлінні ними. Різноманіття витрат виявляється при їх класифікації і дозволяє виявити ступінь впливу окремих витрат на економічні результати діяльності підприємства, а також оцінити можливість впливу різних заходів на рівень тих або інших витрат і, нарешті, відносити на виріб тільки ті витрати, які необхідні для його виготовлення та реалізації. Не менше важливе і складне завдання – віднесення витрат на виробничі підрозділи і окремі види діяльності підприємства.

Третя особливість витрат полягає у складності їх вимірювання, обліку і оцінки. Абсолютно точних методів вимірювання і обліку витрат не існує, але існує можливість і є доцільність рухатись шляхом уточнення витрат.

Четверта особливість – це складність і суперечливість впливу витрат на економічний результат. Наприклад, підвищити прибуток підприємства можна за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, яке забезпечується підвищенням капітальних витрат на НДДКР, техніку і технологію. Високий прибуток від виробництва продукції нерідко значно скорочується через високі витрати на утилізацію тощо.

Виконання функцій управління в повному обсязі за всіма елементами виробничого процесу складає цикл дії управляючої підсистеми (суб'єкт управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). Суб'єктами управління витратами виступають керівники і фахівці підприємства і виробничих підрозділів (виробництв, цехів, відділів, ділянок). Окремі функції та елементи управління витратами виконуються службовцями підприємства безпосередньо, або за їх активної участі.

Функції управління витратами первинні щодо виробництва, тобто для досягнення певного виробничого, економічного, технічного або іншого результату спочатку потрібно зробити необхідний обсяг витрат. Тому метою управління витратами є правильне визначення величини витрат, що плануються для досягнення певного результату найекономічнішим способом.

Оскільки в умовах ринкової економіки основним результатом діяльності підприємства є прибуток, то критерієм оцінки ефективності управління витратами на промисловому підприємстві є його відношення до суми витрат на виробництво і реалізацію продукції, робіт і послуг. На підприємствах система управління витратами має бути включена у розробки економічної політики, яка поєднує обґрунтоване ціноутворення, організацію ресурсозбереження, оптимізацію адміністративно-управлінських витрат, розподілу доходів тощо.

У механізмі управління витратами економічні принципи реалізуються через організаційну систему. Організація – найважливіший елемент ефективного управління витратами. Вона встановлює, яким чином на підприємстві управляють витратами, в які терміни, з використанням якої інформації і документів, якими способами. Визначаються місця виникнення витрат, норми витрат і центри відповідальності за їх дотриманням. Розробляється ієрархічна система лінійних і функціональних взаємозв'язків керівників і фахівців, що беруть участь в управлінні витратами, яка має бути сумісна з організаційною і виробничою структурою підприємства.

Отже, система управління витратами передбачає структурування внутрішнього середовища підприємства шляхом виокремлення в ньому центрів відповідальності, а саме: центру управління, центрів виручки (грошових надходжень), центрів прибутку, центрів витрат. Центром управління виступає керівництво підприємства (адміністрація). Центрами виручки є маркетингові (збутові) підрозділи, які відповідають лише за обсяги й ціни реалізації продукції. Центри прибутку виробляють та реалізують вироблену продукцію і несуть відповідальність за собівартість, ціни та прибуток. Центри витрат не здійснюють реалізацію і відповідають лише за собівартість та дотримання нормативів витрат [1].

Виокремлення у складі підприємства центрів відповідальності полегшує постановку цілей підсистемам управління. Ця управлінська процедура здійснюється у формі бюджетування та на основі диференціації функцій підрозділів відповідно до характеру й обсягів їх відповідальності. Бюджети підрозділів можуть мати різну побудову, періодичність складання та контролю, різну календарну деталізацію. Для більшості підприємств доцільно формувати річні бюджети з помісячною деталізацією основних показників і виробничі бюджети на цикл виробництва для визначення їх реальної прибутковості або збитковості.

Під час розробки бюджетів необхідно використовувати класифікацію витрат на постійні і змінні, наявну на підприємстві нормативну базу, тобто адаптовані до конкретних умов норми виробітку, виробничих затрат тощо.

Слід зазначити, що аналіз витрат як елемент функції контролю й оперативного коригування рішень допомагає оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, виявити резерви зниження витрат на виробництві, зібрати інформацію для підготовки планів і ухвалення раціональних управлінських рішень у сфері витрат.

Таким чином, управління витратами – це динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Прямий зв'язок «витрати – ціни» має структуровані особливості. Крім того, завдання управління витратами має вирішуватися на усіх рівнях управління, як на рівні підприємства, так і в місцях утворення витрат. У структурних підрозділах слід шукати додаткові ресурси зниження поточних витрат, а на рівні підприємства – впроваджувати стратегію ефективного ресурсозбереження у довгостроковій перспективі.

**Висновки.** Розглянуто процес ефективного управління витратами, досліджено модель визначення матеріальних та трудових витрат виробничих процесів з регенерацією, яка дає змогу отримувати достовірніші дані про нормативні та трудові витрати виробництва на будь-яких операціях технологічного процесу, що використовує дегенерацію, точніше й більш обґрунтовано планувати потреби підприємства у виробничих ресурсах, що дає можливість економії ресурсів та більш ефективніше управляти витратами підприємства.

Запропоновано здійснювати управління витратами на основі структуризації внутрішнього середовища підприємства шляхом виокремлення в ньому центрів відповідальності та бюджетування і аналізу ефективності реалізації стратегій управління як в кожному з них окремо, так і синтезувати загальні результати на рівні підприємства.

### Література

1. Гречан А.П. Роль системи управління витратами в забезпеченні ефективності функціонування підприємства / А.П. Гречан, Н.Й. Радіонова // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 3 (53). – С. 43–45.
2. Горелкіна А.Л. Оптимізація системи управління витратами / А.Л. Горелкіна // Державне управління. – 2006. – № 2. – С. 251–255.
3. Мініна Є.О. Формування моделі управління витратами машинобудівного підприємства / Є.О. Мініна // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2010. – № 11 (153). – С. 49–51.
4. Мороз Л.І. Формування інноваційних підходів та моделей управління матеріальними витратами виробничих процесів з регенерацією / Л.І. Мороз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 668. – С. 352–358.
5. Турило А.М. Управління витратами підприємства : [навчальний посібник] / Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. – К. : ЦНЛ, 2006. – 120 с.

Надійшла 17.12.2012; рецензент: д. е. н. Дідур С. В.

УДК 06.051:06.046.2

А. О. СУЛІМ-ТИМОВТІ

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ

## ПРОГНОЗУВАННЯ ТРУДОВИХ, ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ТА МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Розроблено відповідну методику, яка дозволяє уточнювати необхідні ресурси стосовно планування трудових та матеріальних витрат при виконанні проектів різної складності командою виконавців з їх різним рівнем компетентності (інтелектуальний ресурс). Запропонований підхід дозволяє спрогнозувати мінімально необхідний (раціональний) кошторис проекту при визначеній ймовірності прогнозу та запобігти простоїв, зумовлених недостатнім фінансуванням.*

*A method which allows specifying the necessary resources for planning labor and material costs in carrying out projects of varying complexity by team of performers with their different levels of competence (intellectual resource) is proposed. The proposed approaches allows predicting of the project minimum necessary (rational) estimate at certain probability forecast and prevent downtime caused by insufficient funding.*

*Ключові слова: проект, трудові, інтелектуальні та матеріальні ресурси, команда проекту, елементи, внутрішнє середовище, проектно-орієнтована організація.*

### Постановка проблеми

В проектно-орієнтованих організаціях, для яких виконання проектів є основною сферою діяльності, суттєвими показниками ефективності роботи стають якісне планування та відповідне виконання проекту у встановлені терміни та із запланованими витратами. При цьому потреби ринкової економіки сучасної України, організаційної культури та технологій виконання проектів вимагають підвищення ефективності використання трудових, інтелектуальних та матеріальних ресурсів. Як свідчить сучасна практика, фактичні

витрати при виконанні проектів можуть перевищувати нормативні на 40%, а недостатня обґрунтованість доцільного та якісного складу команди проекту в більшості випадків супроводжується перевищенням тривалості виконання проектів.

Для ефективного вирішення задач планування проектів, які пов'язані із оцінкою та визначенням трудових ресурсів проектно-орієнтованих організацій виникає потреба в якісній, достовірній та своєчасній інформації щодо рівня розвитку внутрішнього середовища та кількісно-якісного складу команди проекту. Тому було запропоновано методику, яка спрямована на розробку інструментарію щодо оцінки впливу внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації при використанні наявних ресурсів організації.

#### Мета статті

Метою статті є розробка методики оцінки трудових, інтелектуальних та матеріальних ресурсів проектно-орієнтованої організації з урахуванням рівня розвитку внутрішнього середовища при плануванні проектів.

#### Основний розділ

Методики оцінки трудових, інтелектуальних та матеріальних ресурсів проектно-орієнтованої організації з урахуванням рівня розвитку внутрішнього середовища, яка повинна враховуватися на стадії планування проектів, складається із декількох етапів.

На першому етапі виконується аналіз елементів внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації [1]. Аналіз здійснюється на основі запропонованої оцінки щодо кожного з елементів внутрішнього середовища та наукового підходу щодо оцінки наявного потенціалу команди проекту (рис. 1).



Рис. 1. Аналіз і оцінка елементів внутрішнього середовища проектно-орієнтованих організацій (I етап)

Оцінку першого елемента внутрішнього середовища проектно-орієнтованих організацій «Організаційна зрілість з управління проектами» ( $x^1$ ) запропоновано здійснювати за допомогою таблиці 1.

Для оцінки другого елемента проектно-орієнтованих організацій «Проектний офіс» ( $x^2$ ) також було запропоновано визначати рівень за наявними ознаками властивостей організації. Нижче в таблиці 2 наведено формування показнику цього елемента.

Третім елементом внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації, який в найбільшій мірі залежить від людського чинника і тому містить найбільший ризик точного визначення кількісної оцінки, являється елемент «Команда проекту (потенціал)» ( $x^3$ ).

Для розрахунку даного елемента була використана модель компетенцій [2].

Для такої оцінки були використані математичні апарати на основі нечітких множин та факторного аналізу щодо різної кількості кандидатів у команду проекту з урахуванням їх базових компетенцій («Навички», «Знання», «Здібність», «Особисті якості», «Цінності та мотиви», «Тайм-менеджмент», «Інтелект» та «Творчість») і з подальшим визначенням потенціалу можливих варіантів складу команди проектів згідно з даними робіт [3, 4].

Результатом такої обробки являються матеріали, які дозволяють оцінити якості кожного з кандидатів з метою його ефективного використання у команді проекту.

Усі знайдені дані щодо визначення трьох елементів внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації вводяться до таблиці 3.

Таблиця 1

Ознаки властивостей елемента «Організаційна зрілість з управління проектами»,  $x^1$ 

№ пп	Ознаки властивостей	Наявність (+) відсутність(-)	Кількісна оцінка
Рівень 1 (загальна методологія)			
1.1	Окремі практики успішних проектів		0,2 < x <sub>1</sub> ≤ 0,2
1.2	Часткова зацікавленість управління проектами		
1.3	Розуміння керівництвом організації загальної користі від управління проектами		
1.4	Навчання окремих співробітників		
1.5	Єдина термінологія		
1.6	Загальний облік проектів		
Рівень 2 (загальні процеси)			
2.1	Бачення особистої та загальної користі від використання управління проектами		0,2 < x <sub>1</sub> ≤ 0,4
2.2	Підтримка загальної методології на всіх рівнях		
2.3	Наявність загальної методології управління проектами		
2.4	Наявність системи контролю проектів		
2.5	План розвитку персоналу в галузі управління проектами		
2.6	Наявність проектного офісу		
Рівень 3 (єдина методологія)			
3.1	Балансування ступеню формалізації управління проектами		0,4 < x <sub>1</sub> ≤ 0,6
3.2	Постановка процедури накопичення кращих практик		
3.3	Шаблони проектів		
3.4	Архів		
4.1	Рівень 4 (бенчмаркінг)		0,6 < x <sub>1</sub> ≤ 0,8
5.1	Рівень 5 (постійне удосконалення)		0,8 < x <sub>1</sub> ≤ 1

Таблиця 2

Ознаки властивостей елемента «Проектний офіс»,  $x^2$ 

№ пп	Ознаки властивостей	Наявність (+) відсутність(-)	Кількісна оцінка
1	2	3	4
Рівень 1 (загальна методологія)			
1.1	Наявність внутрішньофірмових стандартів супроводу проектів		0 ≤ x <sub>1</sub> ≤ 0,2
1.2	Наявність окремих процедур з УП		
1.3	Навчання окремих співробітників		
1.4	Єдина термінологія		
Рівень 2 (загальні процеси)			
2.1	Інформаційні технології управління проектами		0,2 < x <sub>1</sub> ≤ 0,4
2.2	Наявність програмних засобів з управління проектами		
2.3	Наявність інформаційної системи з управління проектами		
2.4	Наявність серверу		
Рівень 3 (єдина методологія)			
3.1	Створення баз даних тощо		0,4 < x <sub>1</sub> ≤ 0,6
3.2	Архів		
3.3	Підвищення кваліфікації співробітників		
3.4	Система звітів в організації		
4.1	Рівень 4 (бенчмаркінг)		0,6 < x <sub>1</sub> ≤ 0,8
5.1	Рівень 5 (постійне удосконалення)		0,8 < x <sub>1</sub> ≤ 1

## Кількісна оцінка внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації

№ пп	Властивості елементів	Діапазон значень	Максимальна оцінка	Загальна оцінка
1	2	3	4	5
1. Організаційна зрілість з управління проектами, $x^1$				
1.1	1 рівень (загальна методологія)	$0 \leq x_1 \leq 0,2$	0,2	
1.2	2 рівень (загальні процеси)	$0,2 < x_1 \leq 0,4$	0,4	
1.3	3 рівень (єдина методологія)	$0,4 < x_1 \leq 0,6$	0,6	
1.4	4 рівень (бенчмаркінг)	$0,6 < x_1 \leq 0,8$	0,8	
1.5	5 рівень (постійне удосконалення)	$0,8 < x_1 \leq 1$	1	
2. Проектний офіс, $x^2$				
2.1	1 рівень (внутрішньофірмові стандарти супроводу проектів)	$0 \leq x_2 \leq 0,2$	0,2	
2.2	2 рівень (інформаційні технології управління)	$0,2 < x_2 \leq 0,4$	0,4	
2.3	3 рівень (бази даних та шаблони типових рішень)	$0,4 < x_2 \leq 0,6$	0,6	
2.4	4 рівень (бенчмаркінг)	$0,6 < x_2 \leq 0,8$	0,8	
2.5	5 рівень (постійне удосконалення)	$0,8 < x_2 \leq 1$	1	
3. Потенціал команди проекту, $x^3$				
3.1	Низький	$0 \leq x_3 \leq 0,3$	0,3	
3.2	Достатній	$0,31 < x_3 \leq 0,6$	0,6	
3.3	Високий	$0,61 < x_3 \leq 1$	1	

Другим етапом розрахунку стає визначення інтегрального показника  $X$  рівня розвитку внутрішнього середовища проектно-орієнтованої організації (рис. 2) [5].



$X$  – інтегральний показник рівня розвитку внутрішнього середовища;

$N$  – середнє значення величин;

$\varphi_i$  – розраховуються за апроксимаційними формулами (3) функції відповідних незалежних змінних.

Рис. 2. Оцінка рівня розвитку внутрішнього середовища (II етап)

$$\left. \begin{aligned}
 \varphi_1 &= 230,82d_1^4 - 165,56d_1^3 + 41,506d_1^2 - 4,4172d_1 + 0,6547; \\
 \varphi_2 &= 3,696x_1^4 - 7,292x_1^3 + 5,0659x_1^2 - 1,2507x_1 + 0,5376; \\
 \varphi_3 &= -4836,4d_2^4 + 3330,5d_2^3 - 837,9d_2^2 + 90,616d_2 - 3,047; \\
 \varphi_4 &= 0,78x_2^3 - 1,1047x_2^2 + 0,5946x_2 + 0,3769; \\
 \varphi_5 &= 452,23c_1^3 - 137,06c_1^2 + 12,94c_1 + 0,1601; \\
 \varphi_6 &= -1,682x_3^3 + 2,896x_3^2 - 1,0403x_3 + 0,4195
 \end{aligned} \right\} (1)$$

з коефіцієнтами кореляції 0,92...0,99 та коефіцієнтами детермінації 0,86...0,98.

Аналіз вищевказаних статистичних матеріалів показав, що враховані проекти, які стали основою вихідних статистичних матеріалів, суттєво відрізнялися одне від одного складністю робіт, кількісним та якісним складом виконавців і, як наслідок – трудовитратами. При цьому, зі збільшенням вказаних характеристик наростала різниця між запланованими та фактичними трудовими і матеріальними витратами на виконання проектів (рис. 3). На підставі цього, вказані проекти були розділені на типи «умовно прості» та «умовно складні».

Отже, різниця  $\Delta v$  між запланованими та фактичними трудовитратами для «умовно простих» проектів складала:

$$\Delta v = 27,1 \times 10^3 \times e^{-12,16 \times X + 0,0204 \times n}, \quad (2)$$

а для «умовно складних»:

$$\Delta v = 52,5 \times 10^2 \times e^{-8,52 \times X + 0,0504 \times n}, \quad (3)$$

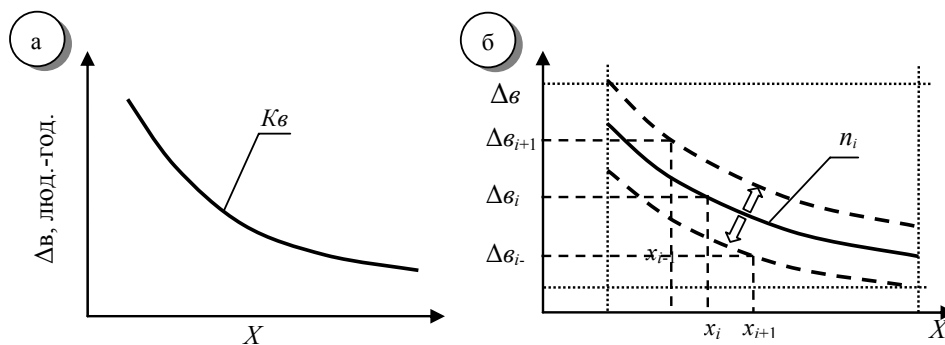
де  $\Delta v$  – зміни трудовитрат за проектом внаслідок впливу внутрішнього середовища, люд.-год.;  
 $n$  – кількісний склад команди проекту.

Тоді, очікувані витрати за проектами на етапі їх планування коректно мають визначатися формулою:

$$B_o = B_n + \Delta v, \quad (4)$$

де  $B_n$  – нормативні трудовитрати;

$\Delta v$  – розраховується за виразами (2) та (3).



а – модель; б – взаємодії параметрів системи (III етап):

де  $\Delta v$  – зміни трудовитрат за проектом внаслідок впливу внутрішнього середовища, люд.-год.;  
 $K_v$  – крива відповідності.

Рис. 3. Трудовитрати за проектом – внутрішнє середовище

Використання рівняння (4) з урахуванням середнього рівня заробітної плати та її середньої долі в собівартості послуг дає можливість визначити раціональний фонд оплати праці та відповідний бюджет організації.

### Висновок

На основі аналізу різниці між фактичними та нормативними витратами на виконання проектів проектно-орієнтованими організаціями, з урахуванням інтегрального показника рівня розвитку їх внутрішнього середовища, кількісного складу команд проекту та ризику неповноти вказаної оцінки й використанням методів факторного аналізу та проведення віртуального експерименту розроблено алгоритм планування трудових, інтелектуальних та матеріальних ресурсів виконання відповідних робіт. Це дозволило адекватно оцінювати витрати на етапі планування проектів для конкретної команди виконавців, підвищити якість діяльності, раціоналізувати використання робочого часу та одержати значний економічний ефект.

### Література

1. Сивопляс Ю.В. Забезпечення стратегії проектно-орієнтованих організацій шляхом створення умов для реалізації внутрішніх інновацій проекту. / Ю.В. Сивопляс, А.О. Сулім-Тимовті // Вісник Хмельницького національного університету, 2010. – № 3. – Т. 2. – С. 73–76.

2. Трифонов И.В. Основные подходы к оценке и развитию базовых компетенций команды проекта / И.В. Трифонов, А.А. Сулим-Тимовти // Строительство, материаловедение, машиностроение. – Днепропетровск : ПГАСА, 2009. – Вып.48. – Ч. 2. – С. 174–179.

3. Трифонов И.В. Кількісна оцінка компетенції членів команди проекту на основі методу нечітких множин / І.В. Трифонов, В.Г. Расчубкін, А.О. Сулім-Тимовті // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – №8. – С. 8–13.

4. Трифонов И.В. Визначення потенціалу команди проекту при її формуванні / І.В. Трифонов, А.О. Сулім-Тимовті // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – № 6–7. – С. 29–33.

5. Сулім-Тимовті А.О. Урахування ризику неповноти опису при визначенні рівня розвитку проектно-орієнтованої організації з використанням спланованого розрахункового експерименту / А.О. Сулім-Тимовті, А.М. Должанський // Строительство, материаловедение, машиностроение. – Днепропетровск : ГВУЗ «ПГАСА», 2011. – Вып. 58. – С. 674–679.

Надійшла 09.01.2013; рецензент: д. е. н. Петренко В. О.

УДК 659.121

О. В. ШТОВБА

Вінницький національний технічний університет

## ОБҐРУНТУВАННЯ РІВНЯ МАСШТАБНОСТІ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО БРЕНДУ «ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

*На основі конкурентного аналізу встановлено, що науково-освітній бренд «Вінницький національний технічний університет» доцільно формувати за національним рівнем масштабності на ринку наукових досліджень та регіональним рівнем на ринку освітніх послуг.*

*The carried competitive analysis proves that scientific-educational brand "Vinnytsia National Technical University" should be formed on national market of scientific researches and on regional market of educational services.*

*Ключові слова: науково-освітній бренд, брендинг, університет, цільовий регіон.*

### Вступ та постановка задачі дослідження

Сьогодні між українськими університетами посилюється конкуренція. Найгостріша конкуренція відбувається за бюджетне фінансування навчання студентів та за абітурієнтів-контрактників. Менш явною є конкуренція за фінансування наукових досліджень із загального фонду Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України (МОНМС), за гранти Державного фонду фундаментальних досліджень, а також за ліцензії чи дозволи на ту чи іншу діяльність, наприклад, за рішення про відкриття нових спеціальностей бакалаврату, магістратури та аспірантури, спецрад із захисту дисертацій, факультетів підвищення кваліфікації тощо. Крім того, університети конкурують за науково-педагогічні кадри, а також за ресурси фірм-виробників, які передають своє обладнання, програмне забезпечення, макети та зразки продукції для проведення лабораторних робіт та наукових досліджень.

За умов жорсткої конкуренції університети намагаються використовувати різноманітні підходи в боротьбі за ресурси [1]. Все частіше університети застосовують технології маркетингу [2–4], серед яких провідною стає брендинг [5–10]. Бренд освітнього закладу створює довготривалі конкурентні переваги, які за однакових об'єктивних умов забезпечують надходження додаткових ресурсів. Ресурси, що отримує університет, є платою за надані нематеріальні послуги (освітні та наукові), тобто за довірчі блага, адекватна експертиза якості яких можлива лише після достатньо тривалого часу після початку їх експлуатації [3]. Придбання таких нематеріальних послуг завжди для замовника (абітурієнта, міністерства, грантодавача тощо) пов'язано з певним ризиком. Тому під час вибору виконавця освітніх чи наукових послуг замовник потребує різноманітної інформації про університет, про його здатність забезпечити належну якість майбутнього довірчого блага. Одним з головних чинників, що впливають на прийняття рішень з вибору університету є його бренд – він сьогодні для багатьох абітурієнтів важливіший за такі раціональні фактори, як зміст навчальних програм, організація навчального процесу, лабораторна база, рівень викладачів тощо [8].

Першим етапом створення бренду є формування його профілю, адекватного можливостям та потребам організації. Однією з важливих класифікаційних ознак для формування профілю бренду є масштабність, яка віддзеркалює територіальну розповсюдженість бренду, його цільовий регіон [11]. Метою статті є обґрунтування доцільного рівня масштабності науково-освітнього бренду «Вінницький національний технічний університет». Визначення цього рівня здійснюється за об'єктивними даними щодо конкурентного середовища Вінницького національного технічного університету в науковій та освітній діяльності. На відміну від робіт [5–10], в яких університет розглядається як освітній бренд, в нашому дослідженні Вінницький національний технічний університет аналізується як об'єкт наукового-освітнього брендингу. Таке поєднання обумовлено тим, що в сучасних умовах наукові здобутки стають важливим



сигналом про якість університету для абітурієнтів та роботодавців, від них залежать репутація університету та його диплому [12].

### Об'єкт дослідження

Назва «Вінницький національний технічний університет» стала офіційною з 21 серпня 2003 р. відповідно до Указу Президента України №868/2003. Вінницький національний технічний університет пройшов такий шлях:

- 1960 р. – загальнотехнічний факультет Київського технологічного інституту харчової технології;
- 1961 р. – загальнотехнічний факультет Київського політехнічного інституту;
- 1964 р. – Вінницький філіал Київського політехнічного інституту;
- 1974 р. – Вінницький політехнічний інститут;
- 1994 р. – Вінницький державний технічний університет.

Вінницький національний технічний університет складається з 47 кафедр, які згруповано у 8 навчально-наукових інститутів. В університеті за 32 спеціальностями навчаються 7500 студентів, з них біля 320 іноземних громадян з 25 країн. В аспірантурі та докторантурі за 19 спеціальностями навчається більше 100 науковців. В університеті функціонує 5 спеціалізованих вчених рад (2 докторські та 3 кандидатські), які здійснюють експертизу дисертацій з 12 наукових спеціальностей. Університет має сучасну матеріально-технічну базу: 12 навчальних корпусів, 6 студентських гуртожитків, легкоатлетичний стадіон з футбольним полем, спортивні майданчики, льодовий палац, спортзали, їдальню, бібліотеку, клуб, медичний пункт, профілакторій, оздоровчо-спортивний табір. Усі навчальні корпуси, гуртожитки, їдальня, бібліотека, спортивний комплекс та університетський парк розташовані в одному мікрорайоні площею біля 25 га.

Вінницький національний технічний університет протягом 2010–2012 рр. посів 19–24 місце серед університетів України за рейтингом ЮНЕСКО «Топ-200 Україна». За рейтингом МОНМС, створеним в рамках «Національної системи рейтингового оцінювання вищих навчальних закладів», Вінницький національний технічний університет займає 4 місце серед технічних університетів України.

В медійному просторі імідж університету створюють переважно:

- фахові наукові журнали «Вісник Вінницького політехнічного інституту», «Наукові праці Вінницького національного технічного університету», «Оптико-електронні інформаційно-енергетичні технології», «Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія» і «Sententiae», періодичний збірник праць «Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві»;

- часопис «Імпульс», ключові номери якого розповсюджуються в усіх школах Вінницької області;

- сайт університету <http://vntu.edu.ua>.

За обсягом інтернет-ресурсів за останнім рейтингом Webometrics (липень 2012 р.) Вінницький національний технічний університет займає 38 місце серед українських університетів та 4691 місце серед 11998 університетів світу. Середньомісячна кількість пошукових запитів «Вінницький національний технічний університет» та «ВНТУ» складає 1000 та 8100 в системі Google і 210 та 1200 в системі Яндекс. Щорічний пік запитів припадає на липень (рис. 1), що пов'язано зі вступною кампанією. Вінницький національний технічний університет першим в Україні в 2011 р. запровадив технологію контекстної інтернет-реклами для абітурієнтів в системі Google AdWords [13].



Рис. 1. Динаміка пошукових запитів «Вінницький національний технічний університет» в системі Google

### Конкурентний аналіз наукової діяльності

Вінницький національний технічний університет є акредитованою науковою установою, яка включена до «Загального реєстру діючих в Україні наукових установ». Із 9 вищих навчальних закладів Вінницької області в цей реєстр потрапили 4. За показником «Якість наукової та науково-технічної діяльності» рейтингу МОНМС Вінницький національний технічний університет лідирує серед технічних університетів та займає 3 місце поміж державних університетів усіх профілей. За рейтингом міжнародних наукових публікацій, що увійшли до бази Scopus, серед українських вищих навчальних закладів Вінницький

національний технічний університет займає 34 місце за кількістю публікацій (214 статей), 46 місце за кількістю цитувань (210 посилань) та 46 місце за індексом Хірша ( $h=7$ ) [14].

З наведених фактів видно, що за науковими здобутками Вінницький національний технічний університет вийшов за рамки регіонального лідера – він займає провідні позиції в національному масштабі. Незважаючи на те, що Вінницький національний технічний університет входить в чисельні міжнародні наукові та винахідницькі організації вважаємо, що позиціонувати університет як науковий бренд міжнародного рівня є передчасним з огляду на такі факти:

- за показником «Міжнародна активність» рейтингу МОНМС Вінницький національний технічний університет займає лише 19 місце серед 26 технічних університетів;
- індекс Хірша Вінницького національного технічного університету за даними міжнародної наукометричної бази Scopus дорівнює 7, що приблизно відповідає показнику одного посереднього професора з провідного світового університету (для довідки – індекс Хірша українського науковця з першої сотні національних лідерів за цим показником становить від 25 до 14 [14]).

#### Конкурентний аналіз освітньої діяльності

З освітньої діяльності Вінницький національний технічний університет акредитовано за найвищим в Україні IV рівнем. У Вінницькій області окрім нього освітню діяльність здійснюють ще 8 вищих навчальних закладів. Регіоном для конкурентного аналізу освітньої діяльності оберемо територію, що знаходиться в радіусі біля 150 км від Вінниці. Наш вибір обумовлено двома причинами. По-перше, за такої відстані студенти можуть відвідувати своїх батьків на вихідні. По-друге, якщо розширити аналізовану територію, тоді необхідно враховувати зони впливу численних вищих навчальних закладів Києва, Одеси, Львова, які стають абітурієнтам ближчими, ніж Вінниця. Таким чином, в регіон для конкурентного аналізу увійшли окрім Вінницької області, ще Житомирська і Хмельницька області та Уманський район Черкаської області.

В аналізованому регіоні Вінницький національний технічний університет має 27 конкурентів. Розподіл регіональних конкурентів за галузями знань зведено до табл. 1. Таблицю сформовано за даними [15]. З неї видно, що Вінницький національний технічний університет є регіональним монополістом із підготовки спеціалістів за 5-а напрямкам. Ще за 5-а напрямками у нього майже немає конкурентів у регіоні. За цими 10-а напрямками Вінницький національний технічний університет є монополістом із підготовки спеціалістів у Вінницькій області. Зауважимо, що на 5 із цих 10-и напрямків в 2012 р. суттєво збільшено державне замовлення на підготовку бакалаврів. Середній рівень конкуренції Вінницький національний технічний університет має із машинобудування. Багато конкурентів у Вінницького національного технічного університету за не інженерними напрямками – за природничими науками, а, особливо, за менеджментом та адмініструванням.

Таблиця 1

#### Розподіл регіональних конкурентів Вінницького національного технічного університету

Галузь знань (напрямок підготовки)	Кількість конкурентів					Рівень конкуренції
	Вінницька область	Житомирська область	Хмельницька область	Уманський район	регіон, всього	
Будівництво та архітектура	0	0	0	0	0	Відсутня
Електроніка	0	0	0	0	0	
Енергетика та енергетичне машинобудування	0	0	0	0	0	
Інформаційна безпека	0	0	0	0	0	
Метрологія, вимірювальна техніка та інформаційно-вимірювальні технології	0	0	0	0	0	
Автоматика та управління	0	1	0	0	1	
Електротехніка та електромеханіка	0	0	1	0	1	
Інформатика та обчислювальна техніка	0	1	1	0	2	
Радіотехніка, радіоелектронні апарати та зв'язок	0	1	1	0	2	
Транспорт і транспортна інфраструктура	0	1	1	0	2	
Машинобудування та матеріалообробка	1	1	2	0	4	Середня
Природничі науки	2	3	3	2	10	Висока
Менеджмент та адміністрування	5	5	6	2	18	Дуже висока

З наведених фактів видно, що за здобутками в освітній діяльності Вінницький національний технічний університету займає провідні позиції в підготовці фахівців з інженерних спеціальностей на території в радіусі біля 150 км. За сьогоденного обмеженого фінансування саме цю територію доцільно визначити цільовим регіоном освітньої складової бренда. Площа цього регіону складає біля 70 тис кв. км; в нього потрапили Вінницька, Хмельницька, Житомирська та західна частина Черкаської області.

У Вінницькому національному технічному університеті навчаються студенти та аспіранти не тільки з визначеного цільового регіону, але з більш віддалених територій України та з Еквадору, Азербайджану, Анголи, Китаю, Росію та ще 20 країн. Частка іноземних студентів становить біля 4.5%. Хоча за цим показником Вінницький національний технічний університет поступається в 4–6 разів Гарвардському, Стенфордському, Колумбійському та іншим провідним університетам [16], міжнародний напрямок освітньої діяльності є вкрай важливим для брендингу. Тому за вказаними країнами та вже «приєднаними» віддаленими районами України можна сформувати окремий цільовий регіон бренда з акцентованою політикою залучення абітурієнтів виключно за популярними на тих територіях спеціальностями. Таке рішення обумовлено тим, що майже усі студенти з одного земляцтва навчаються лише за двома-трьома спеціальностями.

### Висновки

В конкурентній боротьбі університети все частіше намагаються використовувати технології брендингу. Побудова бренду університету вимагає величезних фінансових вкладень, тому для їх мінімізації слід максимально врахувати наявні конкурентні переваги вищого навчального закладу. В статті вперше проаналізовано університет як об'єкт науково-освітнього брендингу. На основі конкурентного аналізу встановлено, що науково-освітній бренд «Вінницький національний технічний університет» доцільно формувати за національним рівнем масштабності на ринку наукових досліджень та регіональним рівнем на ринку освітніх послуг. Основний цільовий регіон освітньої частки бренду слід окреслити територію в радіусі 150 км від Вінниці, в яку входять Вінницька, Житомирська, Хмельницька області та Уманський район Черкаської області. Саме в цьому цільовому регіоні можна ефективно реалізувати маркетингову політику «зняття вершків», яка, на нашу думку, є найбільш конкурентоздатною за обмежених фінансових ресурсів університету. Під час реалізації цієї політики слід зосередитись на просуванні освітніх послуг з інженерних спеціальностей.

### Література

1. Боголиб Т.М. Университет как экономическая корпорация (опыт США) / Т.М. Боголиб // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 13–17.
2. Лукашенко М. Маркетинг и PR в учебном заведении / М. Лукашенко // Высшее образование в России. – 2002. – № 4. – С. 32–40.
3. Эфендиев А.Г. Маркетинговая активность вуза на рынке образовательных услуг и рынке труда / А.Г. Эфендиев, И.Г. Кратко, Л.С. Латышова // Российский экономический журнал. – 2004. – № 8. – С. 80–90.
4. Гладкова М. Качество услуг ВУЗа: студенческий взгляд / М. Гладкова // Практический маркетинг. – 2007. – № 5. – С. 30–35.
5. Алексеенко И.А. Роль бренда в стратегии позиционирования вуза на рынке образовательных услуг / И.А. Алексеенко, М.Л. Киреев // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2009. – №2. – С. 313–319.
6. Смирнова Е.А. Факторы брендообразования вуза (на материале публикаций о ВолГУ в Волгоградских СМИ) / Смирнова Е.А., Матвеева А.С. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 8. – 2009. – Вып. 8. – С. 141–147.
7. Попов Г.Ю. Образовательная услуга как объект маркетинга и бренд-менеджмента / Попов Г.Ю. // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2010. – №5. – С. 178–182.
8. Сербиновский Б. Ю. Маркетинговые коммуникации: теоретико-методологические аспекты изменения роли и строительства бренда университета в условиях становления экономики знаний / Сербиновский Б. Ю., Шеффер А.М. // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2010. – №7.
9. Капустина Л.М. Особенности позиционирования на рынке образовательных услуг на примере вузов Екатеринбурга / Капустина Л.М., Жадько Е.А. // Управленец. – 2011. – №9–10. – С. 10–17.
10. Аكوпова Е.С. Бренд как составная часть информационного контура ВУЗа / Аكوпова Е.С., Ванюшкина В.В. // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – №352. – С. 143–145.
11. Штовба О.В. Класифікація товарних брендів / Штовба О.В. // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2005. – №4. – С. 25–33.
12. Розанова Н.М. Вузы в XXI веке: вызов со стороны исследовательской работы / Розанова Н.М., Савицкая Е.В. // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 118–128.
13. Штовба С.Д. Формування потоку абітурієнтів у галузі приладобудування за допомогою Google AdWords [Електронний ресурс] / С.Д. Штовба, О.В. Кисса, О.Є. Шкрабій // Електронні ресурси та

технології: створення, використання, доступ : міжн. інтернет-конференція, 10–17 травня 2011 р. : тези доп. – Вінниця. – Режим доступу : [www.konferencia.voiporr.vn.ua](http://www.konferencia.voiporr.vn.ua).

14. Наука України в дзеркалі наукометричної бази даних SciVerse Scopus. Рейтинги суб'єктів наукової діяльності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jsi.net.ua/scopus/>

15. Освіта.ua. Довідник ВНЗ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/guide>

16. Салми Дж. Создание университетов мирового класса / Джамиль Салми ; [пер. с англ.]. – М. : Изд-во «Весь Мир», 2009. – 132 с.

Надійшла 15.01.2013; рецензент д. е. н. Карачина Н. П.

УДК 004.416.6 (045)

С. А. ЯРЕМКО, Т. А. КОСТУНЕЦЬ  
Вінницький торговельно-економічний інститут

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАСОБАМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ «ІС: ПІДПРИЄМСТВО» НА ОСНОВІ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

*У статті запропоновано концепцію оптимізації управлінської діяльності підприємства на основі реінжинірингу бізнес-процесів з використанням корпоративної інформаційної системи «ІС: Підприємство». Для цього проведено аналітичний огляд сучасних систем керування бізнесом та обґрунтовано вибір найбільш оптимальних для реінжинірингу бізнес-процесів; розглянуто бізнес-процеси конкретного підприємства та здійснено оцінювання рівня управління кожним бізнес-процесом; розроблено рекомендації щодо покращення ефективності управління підприємством з використанням модулів інформаційної системи «ІС: Підприємство».*

*This article presents a concept of optimizing the management on the basis of re-engineering business processes using corporate information system "IC: Enterprise". This Analytical overview of modern control systems business and the choice of the most optimal for business process reengineering, business processes are considered a particular company and by evaluation of the management of every business process, developed recommendations for improving management modules using information system "IC: Enterprise"*

*Ключові слова: бізнес-процес, реінжиніринг, корпоративна інформаційна система, платформа «ІС: Підприємство».*

### Вступ

Успішність діяльності будь-якого підприємства в сучасних умовах залежить від ефективності управління основними бізнес-процесами, що згідно з [1] є послідовністю певних видів діяльності, операцій або транзакцій, які починаються з певного стану і закінчуються реалізацією продукції або послуги для споживача. Тому питання реінжинірингу [2] або перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних покращень у таких головних для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність є актуальною темою наукових досліджень.

Слід також зазначити, що в умовах глобалізації економічних відносин, коли діяльність великих підприємств та корпорацій поширюється на різні регіони та країни світу, необхідною умовою ефективного управління бізнес-процесами стає використання сучасних корпоративних інформаційних систем, оскільки вони відповідають вимогам максимальної доступності даних для користувачів; дозволяють підвищити швидкість оброблення та простоту адміністрування; вирішують проблеми координування задач управління та обліку на більш високому рівні, ніж проста автоматизація та комп'ютеризація таких підсистем у діяльності підприємств.

Питаннями сутності, розробки і впровадження сучасних комп'ютерних технологій у систему управління підприємствами та її перепроєктування займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М.І. Татарчук, В.Л. Плєскач, Н.М. Абдикєєв, С.В. Івахненко, О.А. Зоріна, Л.О. Чорная, Т.В. Безбородова, І.А. Коноплева, М. Хаммер та інші. Роботи цих вчених сприяли удосконаленню систем автоматизації облікових процесів на підприємствах, проте даний напрямок потребує подальшого розвитку з метою покращення автоматизації управлінської діяльності.

### Постановка завдання

Метою роботи є підвищення ефективності управління підприємствами шляхом реінжинірингу бізнес-процесів з використанням модулів корпоративної інформаційної системи «ІС: Підприємство».

Об'єктом дослідження є бізнес-процеси, які відображають господарську діяльність конкретного підприємства.

Під предметом дослідження будемо розуміти методи та засоби реінжинірингу бізнес-процесів з метою оптимізації управлінської діяльності.

Головним завданням будемо вважати розробку рекомендацій щодо підвищення ефективності управління підприємством на базі сучасної корпоративної системи «ІС: Підприємство».

### Результати дослідження

Для того, щоб процес реінжинірингу бізнес-процесів підприємства був ефективним необхідно

здійснювати його на базі інформаційної системи з найбільш оптимальними параметрами та характеристиками. Для вибору такої системи був проведений аналітичний огляд сучасних систем керування бізнесом [3, 4], який дозволив встановити, що найбільш поширеними на сьогодні інформаційними системами для обліку господарських процесів є програмні продукти фірм-розробників «Парус», «Галактика», «1С: Підприємство», «Флагман», «Інфо-бухгалтер» та ін. Основні характеристики зазначених систем представлені у табл.1.

Таблиця 1

## Характеристика сучасних інформаційних систем керування бізнесом

КІС	Тип	Операційна система	Остання версія	Впровадження
«Галактика»	Система стратегічного планування та оперативного управління	Microsoft Windows	8.1 з оновленнями	Поетапне або варіант «коробочки». Тривалість – понад 4-х місяців
«1С: Підприємство»	Технологічна платформа	Microsoft Windows; Linux	8.2.15	Просте, варіант «коробочки»
«Парус»	Система автоматизації управління	Microsoft Windows; Linux	Парус АПК	Поетапне або варіант «коробочки». Тривалість – понад 4-х місяців
«Флагман»	Система автоматизації управління	Microsoft Windows	5.7.5	Просте, варіант «коробочки»
«Інфо-бухгалтер»	Система автоматизації бухгалтерського та податкового обліку	Microsoft Windows	Інфо-бухгалтер УСН	Просте, варіант «коробочки»

Порівняння характеристик сучасних систем керування бізнесом показало, що найбільш оптимальною з точки зору функціональності, технологічності та вимог до впровадження є корпоративна інформаційна система «1С Підприємство». Крім того, серед основних переваг слід зазначити легкий підбір персоналу для роботи в компанії, де впроваджені рішення на базі 1С; низька вартість експлуатації і впровадження; можливість розробки на платформі «1С» власних, у тому числі і не бухгалтерських, рішень для широкого спектру облікових завдань; максимально швидко і якісну підтримку бухгалтерських рішень з боку Компанії «1С». Також слід відмітити, що система містить сукупність модулів для проведення управлінської діяльності у таких сферах:

- управління виробничим підприємством для України;
- управління невеликою фірмою для України;
- управління торговим підприємством для України;
- 1С : Управління торгівлею для України.

Усе зазначене вище, а також те, що найпоширенішим видом діяльності в Україні є торговельна, стало причиною для використання модуля «1С: Управління торгівлею для України» як основи для реінжинірингу бізнес-процесів на прикладі торговельного підприємства ТОВ «ТЕАМ Лтд».

Конфігурація «1С Управління торгівлею 8» дозволяє в комплексі автоматизувати завдання оперативного і управлінського обліку, аналізу і планування торговельних операцій, забезпечивши тим самим ефективне управління сучасним підприємством. При розробці конфігурації був узагальнений досвід застосування рішень на платформі «1С: Підприємство 7.7» у великій кількості торговельних організацій різного масштабу і профілю; враховані побажання користувачів і партнерів.

До основних складових конфігурації входять такі підсистеми:

Управління відносинами з клієнтами, що дозволяє зберігати інформацію про клієнтів та менеджерів, які здійснюють з ними контакти, а також проводити аналіз відносин з клієнтами.

Управління продажами, що реалізує оперативне планування і контроль продажів як в натуральному, так і в грошовому вираженні.

Управління замовленнями покупців, що дозволяє забезпечити найбільш оптимальне розміщення замовлень покупців у замовленнях постачальникам і резервувати товари на складах.

Роздрібна торгівля реалізує операції роздрібною торгівлі з використанням різного торговельного обладнання.

Управління закупівлями дозволяє забезпечити менеджерів торговельного підприємства інформацією, необхідною для своєчасного прийняття рішень про поповнення товарних запасів і оптимізації вартості продукції, що закуповується.

Аналіз цін і управління ціновою політикою, що дозволяє реєструвати і порівнювати ціни постачальників, вибирати оптимального постачальника, мінімізувати витрати на поповнення товарних запасів.

Управління складськими запасами, що реалізує детальний оперативний облік товарів на складах, забезпечує повний контроль товарних запасів підприємства в оптовій і роздрібній торгівлі.

Облік накладних витрат, що передбачає облік різних видів накладних витрат – витрат на транспортування, зберігання, оплату митних зборів і акцизів, послуг як власних, так і сторонніх організацій і т.д.

Управління грошовими коштами, що дозволяє реєструвати всі касові і банківські операції з випискою всіх необхідних документів.

Аналіз даних реалізує систему звітів, що представляють собою потужний і гнучкий засіб для аналізу всіх аспектів торгової діяльності і товарообігу підприємства.

Розглянуті вище можливості підсистем управління бізнес-процесами на основі конфігурації «1С Управління торгівлею 8» дозволять обґрунтовано розробити рекомендації щодо реінжинірингу бізнес-процесів з метою оптимізації управління підприємством на прикладі ТОВ «ТЕАМ Лтд».

Як відомо із [1], бізнес-процеси на підприємстві являють собою послідовність певних дій, операцій, що починаються з певного стану і закінчуються реалізацією продукції або послуги для споживача.

Основні бізнес-процеси ТОВ «ТЕАМ Лтд» пов'язані із торговельною діяльністю у сфері продажу комп'ютерної та оргтехніки та надання послуг щодо її обслуговування. Підприємство ТОВ «ТЕАМ Лтд» зарекомендувало себе на ринку торгівлі комп'ютерної техніки як надійний партнер, що постачає відносно недорогі та належної якості товари. У підприємства є коло надійних оптових постачальників комп'ютерної та офісної техніки зі складів у м. Києві, а також є декілька домовленостей на постачання техніки безпосередньо від виробників. ТОВ «ТЕАМ Лтд» також має постійних клієнтів, які користуються їх послугами щодо обслуговування офісного обладнання.

Проте, останнім часом попит на товари та послуги почав знижуватись, що на думку керівництва пов'язано зі входженням на ринок нових фірм-конкурентів, які реалізують товари за демпінговими цінами. Разом з тим, знижувати ціну на продукцію ТОВ «ТЕАМ Лтд» є невігідним. У зв'язку з цим, постало питання оптимізації управління підприємством шляхом реінжинірингу бізнес-процесів.

З цією метою нами було проведено дослідження бізнес-процесів ТОВ «ТЕАМ Лтд». Нам було надано можливість ознайомитися із первинними документами в середовищі інформаційної платформи «1С: Підприємство», фінансовими звітами та провести опитування працівників підприємства.

На основі розгляду ділової документації та проведеного опитування, було виявлено такі основні бізнес-процеси на ТОВ «ТЕАМ Лтд»:

- планування необхідних ресурсів;
- закупівля товару у постачальників;
- облік матеріальних цінностей;
- транспортування та зберігання товару;
- облік необоротних активів;
- реалізація товару та послуг;
- фінансово-розрахункові операції;
- формування звітності.

В результаті дослідження виявилось, що деякі із цих процесів, такі як наприклад облік матеріальних цінностей, облік необоротних активів, фінансово-розрахункові операції та формування звітності є автоматизованими, а деякі з них, наприклад, планування необхідних ресурсів, закупівля товару у постачальників, транспортування та зберігання товару, реалізація товарів і послуг, автоматизовані лише частково.

З метою оптимізації діяльності підприємства на основі повної автоматизації основних господарських процесів ТОВ «ТЕАМ Лтд» було розроблено блок-схему автоматизованого управління підприємством (рис. 1).

На основі основних бізнес-процесів, які відбуваються на ТОВ «ТЕАМ Лтд», а також враховуючи їх складові, була розроблена схема бізнес-моделі управління підприємством, що повністю відображає господарські процеси на підприємстві (рис. 2).

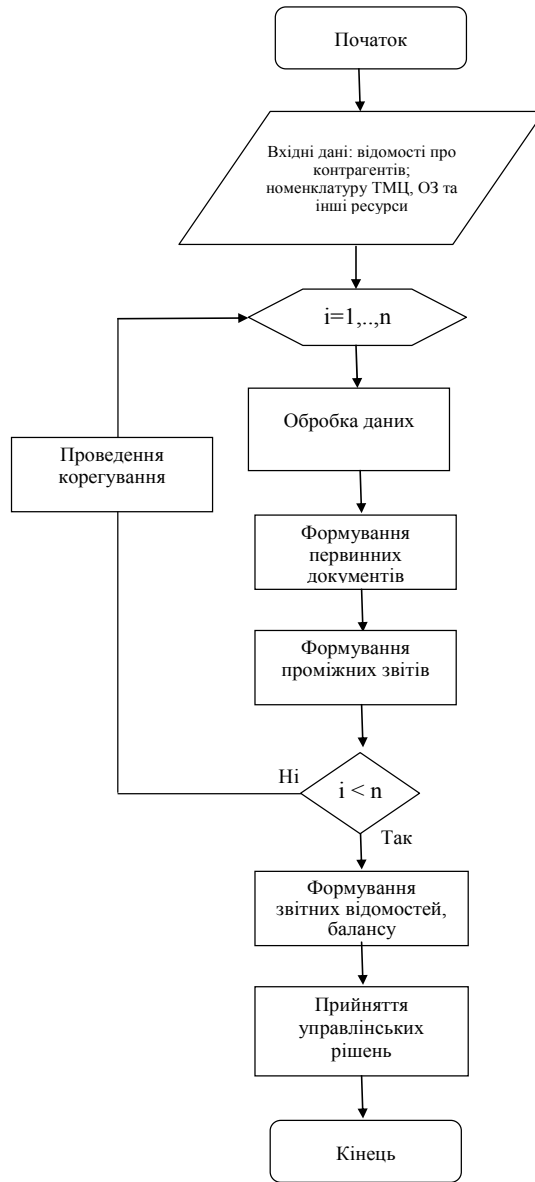


Рис. 1. Блок-схема автоматизованого управління підприємством



Рис. 2. Схема бізнес-моделі управління підприємством

На основі проведеного опитування працівників підприємства було здійснено оцінювання рівня управління кожним бізнес-процесом підприємства. При цьому, спочатку було визначено нормативне значення питомої ваги кожного бізнес-процесу із 100 % усієї сукупності, а потім, згідно з опитуванням, встановлене фактичне значення управління кожним бізнес-процесом на підприємстві. Результати проведеної роботи, представлені у табл. 2.

Таблиця 2

## Результати оцінювання рівня управління бізнес-процесами на ТОВ «ТЕАМ Лтд»

	Нормативна оцінка, %	Фактична оцінка, %
<b>1. Управління стратегією та бізнес-планування</b>	<b>30</b>	<b>15</b>
1.1. Планування торгівлі	20	10
1.2. Оптимізація та відслідковування діяльності підприємства	10	5
<b>2. Управління закупівлею товару</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
2.1. Розрахунки з постачальниками	6	6
2.2. Розрахунки з підзвітними особами	6	6
<b>3. Управління фінансами</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
3.1. Формування касових документів для розрахунків з матеріально-відповідальними особами	4	4
3.2. Створення банківських документів для розрахунків з контрагентами	4	4
3.3. Створення банківських документів на закриття кредиторської заборгованості	4	4
3.4. Створення авансових звітів матеріально-відповідальних осіб	4	4
<b>4. Управління персоналом</b>	<b>14</b>	<b>7</b>
4.1. Менеджмент персоналу	8	1
4.2. Управління тимчасовими даними	3	3
4.3. Формування документів щодо нарахування співробітникам заробітної плати	3	3
<b>5. Управління активами</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
5.1. Облік необоротних активів	7	7
5.2. Облік матеріальних цінностей	7	7
<b>6. Управління торгівлею</b>	<b>14</b>	<b>12</b>
6.1. Управління запасами	3	3
6.2. Управління закупівлею	2	2
6.3. Управління відносинами з покупцями та постачальниками	3	1
6.4. Управління роздрібною торгівлею	6	6

На основі дослідження бізнес-процесів на ТОВ «ТЕАМ Лтд» виявлено, що деякі управлінські процеси реалізуються не у повному об'ємі. Так управління стратегією та бізнес-планування на підприємстві реалізовані лише наполовину від норми (15% з 30%), а також не повністю реалізовано потенціал управління персоналом (7% з 14%) і управління торгівлею (12% з 14%). Вказані факти, а також інші обставини, виявлені в процесі дослідження, дозволили згідно з методикою, запропонованою у [1], що передбачає рейтингове оцінювання та співставлення фактичних і нормативних показників ефективності управління, розробити рекомендації щодо реінжинірингу бізнес-процесів (табл. 3).

Реалізація наведених у табл. 2 рекомендацій щодо реінжинірингу бізнес-процесів з метою підвищення ефективності управління можлива за рахунок впровадження на ТОВ «ТЕАМ Лтд» конфігурації «ІС: Управління торгівлею 8», що дозволить, зокрема, за рахунок підсистеми «Управління відносинами з клієнтами» автоматизувати реєстрацію клієнтів та контактів з ними; використання підсистеми «Управління замовленнями покупців» дозволить оптимальним чином розміщувати замовлення покупців, резервувати товари на складах та реалізувати найбільш ефективну для підприємства стратегію обслуговування замовлень покупців; підсистема «Управління закупівлями» дозволить автоматизувати роботу з постачальниками: створити їх базу, проводити моніторинг цін, формувати план закупівель товару та здійснювати його коригування, забезпечивши таким чином скорочення термінів постачання товару замовникам. Запровадження підсистеми «Аналіз даних» дозволить автоматично формувати систему звітів для аналізу всіх аспектів торгівельної діяльності підприємства та забезпечить покращення їх якості. Підсистема «Моніторинг та аналіз ефективності торгової діяльності» дозволить організувати регулярне формування і доставку керівному складу компанії інформації про поточний стан справ на підприємстві, забезпечивши точність та оперативність інформації, що є основою для прийняття управлінських рішень.



**Рекомендації щодо підвищення ефективності управління підприємством на основі реінжинірингу бізнес-процесів**

№ і зміст питання	Рейтинг фактичний (норма)	Пропозиції щодо оптимізації управління бізнес-процесом
1. Як «ТЕАМ Лтд» враховує інтереси клієнтів, споживачів?	1 (3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Провести дослідження ринку товарів ТОВ «ТЕАМ Лтд» з метою виявлення нових клієнтів.</li> <li>– Впровадити нові інформаційні технології для підвищення якості послуг, що надаються.</li> <li>– Застосувати персональний підхід до кожного клієнта.</li> <li>– Підвищити ефективність роботи відділу маркетингу.</li> <li>– Налаштувати зворотній зв'язок з клієнтами.</li> <li>– Реалізувати систему заохочення персоналу по роботі з клієнтами.</li> </ul>
2. Як «ТЕАМ Лтд» враховує інтереси своїх постачальників і субпідрядників?	1 (3)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розробити базу постачальників та провести їх аналіз.</li> <li>– Створити службу контролю об'ємів замовлень.</li> <li>– Покращити взаємозв'язки з постачальниками та субпідрядниками.</li> <li>– Скоротити терміни постачання товару за укладеними домовленостями.</li> <li>– Укладати довготермінові домовленості про співпрацю.</li> <li>– Сприяти розширенню кола постачальників.</li> </ul>
3. На скільки стратегія, розроблена для «ТЕАМ Лтд», призводить до бажаних результатів?	10(20)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розробити більш детально стратегію розвитку підприємства.</li> <li>– Обов'язково реалізовувати прийняті управлінські рішення.</li> <li>– Проводити навчання менеджерів.</li> <li>– Розробити систему стимулювання за креативні пропозиції, що принесуть реальний прибуток.</li> </ul>
4. В якій мірі проводиться аналіз керівництвом конкретної ситуації, а також процесів діяльності підприємства в цілому?	5 (10)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Здійснювати аналіз необхідно кожного дня і за підсумками року.</li> <li>– Змінити ставлення керівництва від формального до конкретного.</li> <li>– Надавати допомогу і підтримку працівникам, що формують аналітичні звіти.</li> <li>– Постійно покращувати якість аналізу.</li> </ul>
5. Наскільки ефективно здійснюється управління персоналом – рівень компетенції, відповідальності?	1 (8)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Провести реструктурування відділу кадрів шляхом введення автоматизованих робочих місць та використання сучасних інформаційних технологій.</li> <li>– Здійснювати підвищення кваліфікації працівників.</li> <li>– Приймати на роботу молодих спеціалістів, що генерують нові ідеї.</li> <li>– Запрошувати зовнішніх провідних фахівців-практиків для проведення семінарів з метою обміну успішним досвідом розв'язання професійних задач.</li> </ul>

Слід також зазначити, що для підвищення ефективності управління персоналом доцільно використати конфігурацію корпоративної інформаційної системи «ІС: Підприємство» – «Зарплата і Управління Персоналом для України», що дозволить повністю автоматизувати процес набору персоналу від уведення даних до обіймання вакантних штатних посад; відображати потребу в трудових ресурсах, здійснювати пошук нових співробітників за оголошеннями, проводити операції вибору й керування, включаючи кореспонденцію кандидатів. Модуль дає змогу швидко й ефективно вводити й обробляти дані про співробітників, вести історію й повне документування даних.

Разом з тим, успішність проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві залежить не тільки від використання сучасних інформаційних технологій та систем, але як і було зазначено в рекомендаціях, від бажання і волі керівництва, управлінського персоналу та усіх структурних підрозділів виконувати прийняті управлінські рішення для підвищення ефективності функціонування підприємства.

### Висновки

Таким чином, на основі дослідження бізнес-процесів ТОВ «ТЕАМ Лтд» була здійснена оцінка рівня управління підприємством та сформульовано рекомендації щодо підвищення ефективності управління підприємством шляхом реінжинірингу бізнес-процесів на основі використання корпоративної інформаційної системи «ІС: Підприємство». Запропоновано використання таких модулів: «Управління відносинами з клієнтами», «Управління закупівлями», «Аналіз цін і управління ціновою політикою», «Моніторинг та аналіз ефективності торгової діяльності», а також конфігурацію «ІС Підприємство» – «Зарплата і Управління Персоналом для України».

### Література

1. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процесов : [учебник] / Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В. – [2-е изд., испр.]. – М. : Ексмо, 2007. – 592 с.
2. Забуланов А.Б. Реинжиниринг: практические подходы к реорганизации / А.Б. Забуланов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1.
3. Татарчук М.І. Корпоративні інформаційні системи : [навч. посібник] / М.І. Татарчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 291 с.
4. Зоріна О.А. Використання корпоративних інформаційних систем у плануванні, обліку та аналізі діяльності акціонерних товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vlca\\_ekon/2011\\_34/30.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vlca_ekon/2011_34/30.pdf)
5. Фабричников А. Построение эффективной КИС для малых предприятий / А. Фабричников // Корпоративные системы. – 2007. – № 5. – С. 33–38.

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

УДК 338.512

О. В. КОВАЛЕНКО

Запорізька державна інженерна академія

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*У статті проаналізовано системи управлінського обліку витрат на виробництво. Запропоновано застосування найбільш прогресивних систем планування та обліку витрат, до яких належать системи «стандарт-кост» та «таргет-костинг», використання яких дозволить українським виробникам продукції зайняти стійкі позиції на ринку.*

*The article analyses systems for managerial calculation of expenditures for production process. It offers application of the most advanced planning and cost calculation systems, which include «standard cost» and «target costing» systems, which use will help the Ukrainian manufacturers to hold stable positions at the market.*

*Ключові слова: витрати, собівартість, планування витрат.*

### Вступ

Будь-яке підприємство в умовах сьогодення орієнтується на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових: витрат на виробництво і реалізацію, планової ціни одиниці продукції і обсягів реалізації. Оскільки приріст прибутку в промисловості відбувається приблизно на одну третину за рахунок зростання обсягу виробництва і на дві третини за рахунок зниження собівартості продукції, то саме собівартість, тобто шляхи її зниження, є основою вирішення великого кола проблем, пов'язаних з ефективною діяльністю підприємства. Тобто управління собівартістю за своєю сутністю означає управління всією діяльністю підприємства, оскільки охоплює всі сторони виробничих процесів, що відбуваються на підприємстві. Основним завданням управління витратами є пошук шляхів найефективнішого використання наявних обмежених ресурсів за допомогою планування, калькулювання, обліку і контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності.

### Постановка завдання

Вагомий внесок у дослідження проблеми систем управління витратами у різних галузях економіки зробили вітчизняні вчені Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.С. Пушкар, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та ін. Вагомість і значимість аналізу управління витратами та методика його здійснення досліджується у працях С.Б. Бернгольца, М.І. Баканова, О.П. Волкової, В.В. Ковальова, Г.В. Савицької, Д. Фостера, Ч.Т. Хорнгрена, А.Д. Шеремета, А. Яругової та ін.

Отримані протягом багатьох років результати теоретичних і практичних розробок з проблем управління собівартістю промислової продукції мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку витрат і калькулювання собівартості. Проте вимагають практичної реалізації питання удосконалення планування витрат та застосування сучасних концепцій управління витратами промислового підприємства.

Метою дослідження визначено аналіз існуючої системи управління витратами та пошук шляхів її удосконалення в умовах сьогодення.

### Результати дослідження

Управління витратами являє собою складний процес розробки та реалізації управлінських впливів, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства у відповідності з його стратегічними та поточними цілями.

Концептуальні основи управління витратами:

1. Концепція ланцюжка цінностей, що була сформульована М. Портером. Вона базується на необхідності виходу за межі підприємництва з метою ефективного управління витратами і переносить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються за межами підприємства. Тобто концепція ланцюжка цінностей ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами та пропонує враховувати усі механізми, що призводять до витрат, по всьому ланцюжку цінностей в рамках усього набору видів діяльності підприємства.

2. Концепція трансакційних витрат. Ця концепція з'явилася у 90-х роках ХХ століття. Основою цієї концепції є те, що існує два види витрат: виробничі та трансакційні. Трансакційні витрати включають у себе витрати пошуку інформації, ведення переговорів, специфікації і захисту прав власності.

3. Концепція АВС. Вона формалізує облік і аналіз витрат за видами діяльності у частині розподілу накладних витрат на конкретні товари, роботи, послуги. В основі концепції – не стільки рутинне бухгалтерське формування витрат, скільки економічний розрахунок реальної собівартості товарів, робіт, послуг.

4. Концепції стратегічного позиціонування. Їх основна ідея полягає у тому, що до сфери управлінського обліку та аналізу витрат буде додаватися докладна інформація про витрати. І це буде відбуватися ще до початку розробки стратегії компанії, галузі, економіки в цілому [2, с. 326–330].

Вивчення практики діяльності вітчизняних підприємств засвідчує, що в умовах зорієнтованої на ринок економіки наявна система обліку витрат не може задовольнити інформаційні потреби управлінців, оскільки відсутня інтеграція всіх видів обліку для забезпечення менеджерів необхідною інформацією; внутрішньогосподарський облік витрат не ведеться за нормативним методом за місцями їх виникнення і центрами відповідальності; інформація про відхилення фактичних показників від нормативних щоденно не відображається в базах даних ПЕОМ і не використовується в управлінні виробництвом; контроль витрат обмежується ретроспективним контролем фактичної собівартості, коли витратам і перевитратам ресурсів неможливо запобігти [2, с. 327].

Процес управління витратами підприємства можна розглядати як комплекс цілеспрямованих дій, що мають на меті раціоналізацію розміру та структури цих витрат. Такий підхід до трактування даного процесу дозволяє чітко встановити його складові та взаємозв'язки між ними або, інакше кажучи, описати механізм управління витратами на підприємстві [8, с. 164]. Систему управління собівартістю продукції наведено на рис.1.

У вітчизняній економічній теорії і практиці виділяють наступні чинники, що впливають на рівень витрат:

1. Чинники технічного рівня виробництва: впровадження нової прогресивної технології, механізації і автоматизації виробничих процесів, використання нового виду сировини і матеріалів, зміна конструкції і технічних характеристик виробів, впровадження обчислювальної техніки, автоматизованих систем управління.

2. Чинники організації виробництва, праці і управління: розвиток спеціалізації, вдосконалення організації обслуговування і управління виробництвом, поліпшення організації праці, використання основних фондів, матеріально-технічне постачання.

3. Чинники, пов'язані зі зміною об'єму, номенклатури і асортименту продукції, підвищенням її якості, зміною розміщення виробництва [8, с. 162–163].

Для прийняття управлінського рішення загальноовизнаною є класифікація, у якій витрати діляться на постійні та змінні. На основі даних змінних витрат розраховуються граничні витрати, в розрахунку яких укладено практичну проблему розрахунку ефективності виробництва в короткостроковому періоді. Дотепер у нашій країні відкрито статистичну інформацію з виробничих витрат структуровано для планової економіки, а не ринкової. Поділ на постійні та змінні витрати підприємства роблять тільки для внутрішньовиробничих розрахунків, і ці дані є закритими (не підлягають обов'язковому опублікуванню). Обсяги змінних витрат на кожному окремому підприємстві визначають методом прямого рахунку. Постійні витрати найчастіше розподіляються між окремими видами продукції за їх питомою вагою в загальному випуску продукції на підприємстві [3, с. 38, 39]. Однак для підприємства все більш актуальним є не стільки завдання точного і повного визначення собівартості, скільки запобігання невиправданих витрат, яких можна було б уникнути. Вирішенню цього завдання сприяла поява на початку ХХ ст. у США, а потім і в Європі системи «стандарт-кост», яка порівнює фактичні витрати з нормативними. Це привело до формування концепції центрів відповідальності, відповідно до якої витрати не тільки розглядалися в цілому по підприємству, але й диференціювалися за центрами відповідальності із призначенням відповідальних осіб. Термін «норматив» визначається як рівень, розрахований за якимось стандартом (нормою) і відповідний необхідному, бажаному або можливому. Норматив встановлюють, виходячи із заздалегідь обумовлених

витрат матеріалів, робочого та машинного часу, накладних та інших витрат на виробництво. В основі системи «стандарт-кост» лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями витрат, які розглядаються як твердо встановлені ставки для того, щоб привести фактичні витрати у відповідність зі стандартами шляхом умілого керівництва підприємством. При виникненні відхилень стандартні норми не змінюють, а вони залишаються відносно постійними на весь установлений період за винятком серйозних змін, викликаних новими економічними умовами, значним підвищенням чи зниженням вартості матеріалів, робочої сили або зміною умов і методів виробництва. Відхилення між реальними й передбачуваними витратами, що виникають у кожному звітному періоді, протягом року накопичуються на окремих рахунках відхилень і повністю списуються не на витрати виробництва, а безпосередньо на фінансові результати підприємства.

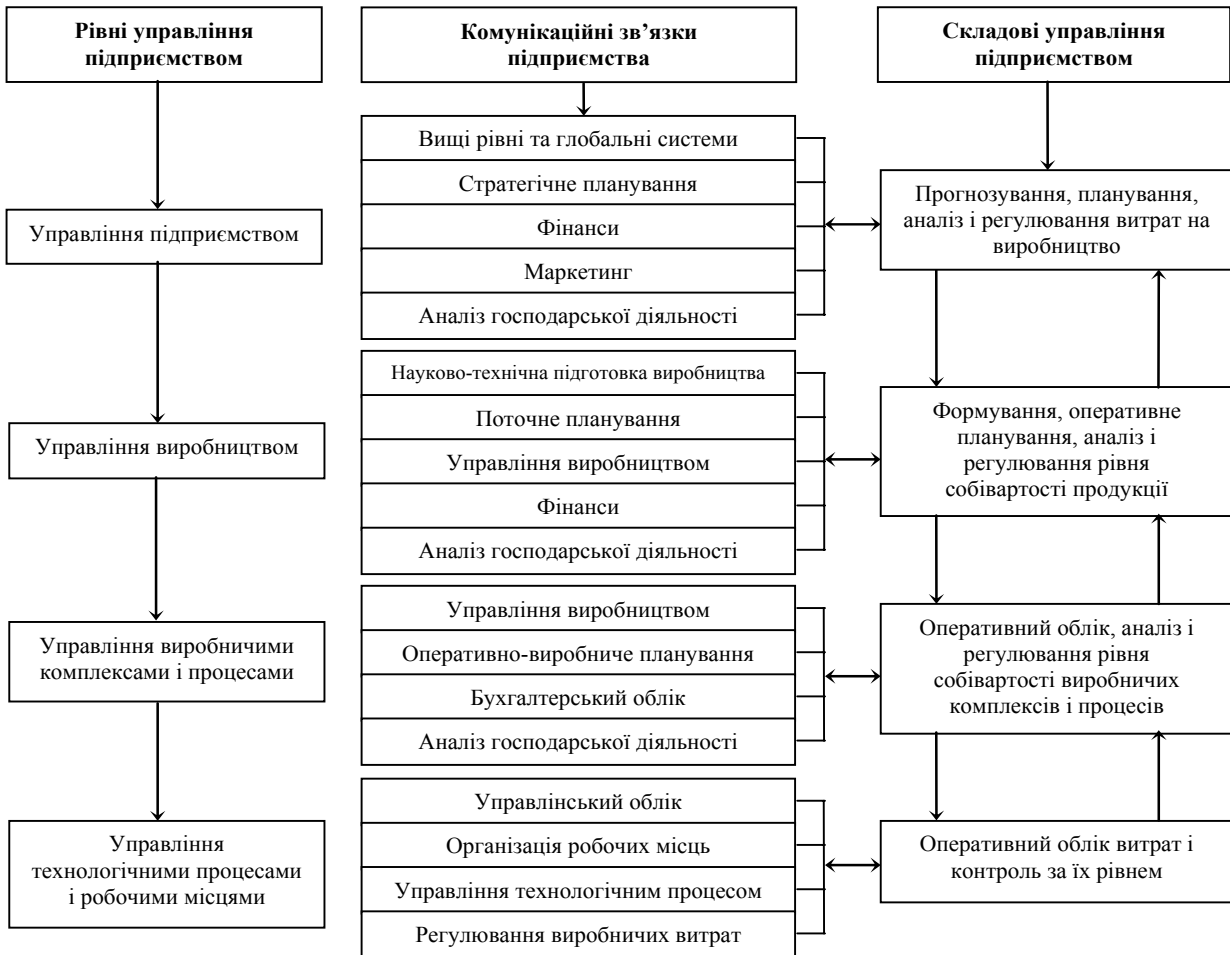


Рис. 1. Система управління собівартістю продукції

Як зазначає Іванюта П.В., структура типової системи нормативів при плануванні може мати 10 груп нормативів: 1) показники, що характеризують основні технологічні процеси; 2) затрати праці і заробітної плати, нарахувань на неї; 3) витрати сировини, матеріалів, палива та енергії; 4) норми запасів матеріальних цінностей; 5) нормативи капіталовкладень; 6) нормативи тривалості освоєння основних фондів, використання техніки, устаткування, потреби в них; 7) нормативи фінансових показників; 8) грошові витрати на виробництво; 9) соціально-економічні; 10) охорона праці й навколишнього середовища [6, с. 168]. Вищезазначені підходи до планування собівартості продукції властиві радянському стилю, оскільки спочатку враховуються норми та нормативи витрат на виготовлення продукції, потім підраховуються всі витрати, які планується понести в процесі виробництва, а вже згодом формується ціна. «Становим хребтом» планування є система управління бізнес-процесами підприємством класу ERP (Enterprise Resources Planning – планування ресурсів підприємства). Система автоматизації проектно-конструкторської діяльності і технологічної підготовки виробництва (САПР) забезпечує зменшення терміну виробничого циклу та підвищення якості продукції. Програмне забезпечення поєднує взаємодію всіх раніше описаних рішень у рамках єдиної інформаційно-аналітичної системи управління підприємством. Класичні системи ERP забезпечують управління задачами: управління фінансами; планування та управління виробництвом; управління витратами управління реалізацією та маркетингом; управління постачанням; управління проектами; управління сервісним обслуговуванням; управління процедурами забезпечення якості продукції.

Сучасна автоматизована система управління має поєднувати в собі максимально можливий комплекс функцій управління всіма бізнес-процесами підприємства; управляти виробничим процесом та безперервно контролювати його параметри та відхилення від допустимих значень; реалізовувати управління витратами та центрами витрат. Така методика потребує планування собівартості продукції, затвердження планових нормативів та контролю відхилень фактичних витрат від їх нормативів для своєчасного прийняття заходів. На основі виробничого плану та нормативної собівартості розраховується кошторис витрат на виробництво, забезпечується єдність даних фінансового та управлінського обліку [5, с. 126].

Сьогодні доцільно планувати собівартість продукції, виходячи з її ціни на ринку, тобто із застосування системи планування таргет-костинг (target-costing). Система досить відома у світі, в Україні її запровадження ще не набуло значного поширення. Таргет-костинг дає можливість оптимального розрахунку витрат на виробництво продукції і встановлення тієї ціни, яка дійсно відповідає вимогам ринку. Система успішно використовується більше ніж 80% великих японських підприємств, а також значною частиною американських та європейських компаній. Замість того, щоб формувати вартість продукції звичним для всіх шляхом і орієнтуватися на визначений прибуток, підприємству необхідно брати до уваги те, скільки споживач готовий заплатити за цей товар, враховуючи конкурентний рівень цін. Основа концепції – це інший підхід до взаємозв'язку між такими показниками як ціна, прибуток та собівартість.

За результатом аналізу показників ПАТ «Мотор Січ», проведеного у таблиці 1, визначено, що найбільше виробництво продукції залежить від матеріальних витрат – показник матеріаломісткості становить 0,412 грн/грн. у 2009 році та протягом року збільшується на 0,015 грн/грн., або на 3,6% та становить у 2010 році 0,427 грн/грн.

Таблиця 1

**Аналіз показників витрат на виробництво на ПАТ «Мотор Січ» за 2009–2010 роки**

Найменування показника	За попередній період 2009	За звітний період 2010	Відхилення	
			абс. (+/-)	віднос. (%)
Обсяг виробництва, тис. грн.	3 513 179	4 830 053	1 316 874	37,5
Матеріаломісткість, грн./грн.	0,412	0,427	0,015	3,6
Трудомісткість, грн./грн.	0,213	0,209	-0,004	-1,9
Фондомісткість, грн./грн.	0,034	0,032	-0,002	-5,9
Інші витрати, грн./грн.	0,124	0,117	-0,007	-5,6
Разом витрат на виробництво, грн./грн.	0,783	0,785	0,002	0,3

За результатом проведеного аналізу собівартості основних видів продукції ПАТ «Мотор Січ» за 2009–2010 рр. можна зробити висновок, що протягом періоду вона зростала за всіма видами продукції. Найменше зростання собівартості спостерігалось за авіадвигуном МС-400, собівартість якого зросла на 1,7% в порівнянні з попереднім роком. Найбільше зростання собівартості відбулося за авіадвигуном АІ-98, собівартість якого зросла на 3,9% в 2010 році відносно 2009 року. Динаміку собівартості основних видів продукції підприємства представимо на рисунку 2. Отже, собівартість усіх видів продукції ПАТ «Мотор Січ» упродовж періоду зростає, причиною чого є збільшення усіх складових витрат на виробництво через зростання цін на сировину та матеріали, тарифів на електроенергію, вартості трудових ресурсів тощо. Побудову та вдосконалення системи управління витратами на підприємстві пропонується здійснювати шляхом виділення основних понять і процедур системи управління витратами; виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві; формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообороту до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації і стимулювання їх зниження [5, с. 126].

Система нормативного обліку може бути використана керівництвом як ефективний інструмент в органічному взаємозв'язку обліку витрат за видами, місцями виникнення витрат і об'єктами калькулювання, що дозволяє підсилити його контрольні функції, практично організовуючи диференційований облік витрат за методом АВС (Activity-Based-Costing). Початковою стадією застосування АВС є визначення переліку і послідовності робіт на підприємстві шляхом розчленування складних робочих операцій на найпростіші складові паралельно з розрахунком споживання ресурсів. Система АВС заснована на принципі: продукція споживає види діяльності, а виробнича діяльність споживає ресурси. Система АВС забезпечує облік витрат по кожному виду продукції на кожному етапі виробничого процесу, закладає основу для управління витратами по виробничих центрах, підсумкового аналізу собівартості конкретних виробів. Введення даної системи також веде до скорочення тривалості виробничого процесу в результаті управління тими видами діяльності, які не підвищують цінності виробу (транспортування, складування, сортування тощо). Методологія цієї системи може бути активно використана при визначенні принципів виділення місць виникнення витрат, які представляють собою технологічний процес, окремий підрозділ, що виконує однорідний процес або функцію в процесі виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг).

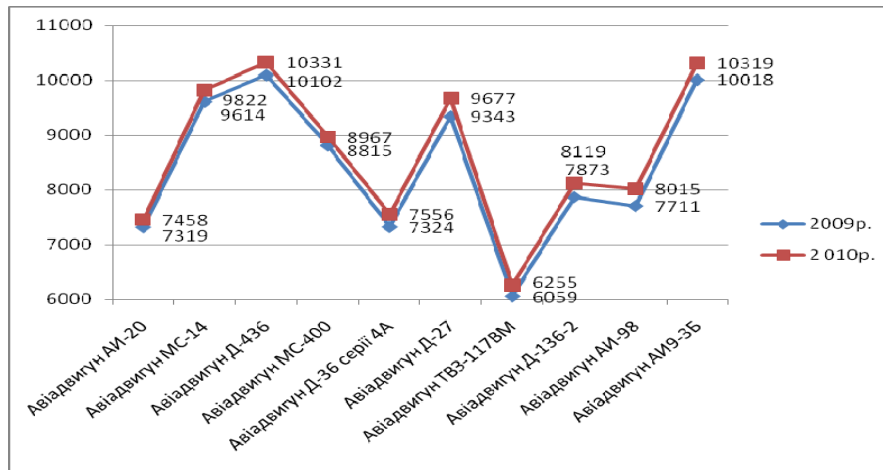


Рис. 2. Динаміка собівартості основних видів продукції ПАТ «Мотор Січ», тис. грн.

**Висновок.** Система управління витратами підприємства має ґрунтуватися на найдосконаліших формах і методах контролю й управління витратами. Метою контролю є виявлення стану, а метою управління – забезпечення роботи, яка відповідає поточним та перспективним планам. На сьогоднішній день досвід підприємств в організації системи управління витратами зводиться переважно до перевірок виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Але за умови економічної зацікавленості у кінцевих результатах необхідна така система управління, функції якої зумовлені ефективністю використання ресурсів. Традиційні підходи до планування собівартості продукції – це віджиті часи минулого, залишки адміністративно-командної економіки. Сьогоднішні умови господарювання вимагають пристосування виробників до запитів та потреб споживачів, до цін, які диктує ринок. Найефективнішою системою планування собівартості продукції є система таргет-костинг, використання якої дозволить українським виробникам продукції (робіт, послуг) зайняти стійкі позиції на ринку.

Проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності підприємства. У сучасних умовах необхідно, щоб система «стандарт-кост» постійно переглядалася і у випадку необхідності модернізувалася для того, щоб відображати зміни, які відбуваються у виробничій сфері.

### Література

1. Бойко Є.І. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / Є.І. Бойко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.6. – С. 139–143.
2. Городня Т.А. Оптимізація собівартості продукції підприємства / Т.А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.1. – С. 326–330.
3. Власюк Г.В. Оцінювання управління витратами виробництва / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 35–39.
4. Голубовський Л.І. Аналіз сучасних методів управління витратами / Л.І. Голубовський // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 187–192.
5. Жовнірова М.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / М.В. Жовнірова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 19.2. – С. 126–132.
6. Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами : [навч. посіб.] / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
7. Кальєніна Н.В. Інструментарій системи управління витратами підприємства / Н.В. Кальєніна // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2011. – № 6. – С. 92–94.
8. Литовченко О.Ю. Удосконалення процесу управління витратами підприємств за допомогою інструментів структурно-функціонального моделювання / О.Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 162–165.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" : затв. наказом Міністерства фінансів України №318 від 31 грудня 1999 р., зареєстр. у Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за № 27/4248.
10. Скрипник М.І. Методи обліку і методи калькулювання: сутність і співвідношення понять / М.І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 2 (14). – С. 202–206.
11. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : [навчальний посібник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Либідь. – 2002. – 656 с.

Надійшла 09.01.2013; статтю представляє д. е. н. Коваленко О. В.

**НАПРЯМИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ВПЛИВУ ДИНАМІЧНОГО КОНКУРЕНТНОГО  
СЕРЕДОВИЩА НА ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА**

*В статті визначено основні напрями та результати впливу динамічного конкурентного середовища на потенціал суб'єкта господарювання.*

*The paper defines the main directions and the influence of dynamic competitive environment on the potential of the entity.*

*Ключові слова: конкурентне середовище, ресурсний потенціал, економічний потенціал, потенціал підприємства.*

**Актуальність теми.** Невизначеність та різкі коливання динамічного ринкового середовища має відповідний вплив на діяльність суб'єктів господарювання та викликають певні зміни у рівні конкурентоспроможності підприємства, стану його безпеки, ефективності та результативності його діяльності. Прибуткове функціонування підприємств вимагає постійної оцінки і контролю стану та ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів підприємства, що обумовлюють можливості потенціалу суб'єкта господарювання. Будь-які зміни у конкурентному середовищі мають певний вплив на результати діяльності підприємства, його фінансовий стан, який в кінцевому рахунку є результатом ефективності використання потенціалу.

Самі незначні коливання фінансового стану підприємства відобразяться перш за все на його активах і пасивах, що знайде своє відображення у динаміці показників, що характеризують стан та структуру майна підприємства й джерел його формування. Таким чином відзначені зміни відіб'ються на потенціалі підприємства, сформуєть його як певний результат, що характеризує стан суб'єкта господарювання та обумовлює його можливості на перспективу. З іншого боку потенціал підприємства є основою забезпечення відповідного фінансового стану підприємства, рівня його конкурентоспроможності та безпеки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значна увага питанням формування, оцінки, стану потенціалу приділялась такими науковцями як А. Абалкін, В. Авдеєнко, А. Асаул, К. Воблий, М. Войнаренко, В. Вейц, О. Гетьман, В. Гончаров, Е. Горбунов, А. Задоя, Н. Краснокутська, С. Князев, О. Олексик, Т. Рзаєва, С. Струмилін, С. Хейнман, В. Шаповал, В. Шиян, С. Шкарабан та ін.

Більшість науковців дотримуються ресурсного бачення даного поняття, виділяючи при цьому три основні напрями, розглядаючи потенціал як: як сукупність виділених для функціонування та розвитку системи різних видів ресурсів; як система матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва; як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. При тому у зазначених напрямках відзначається певне дублювання, а саме: з одного боку запропоновані напрями відображають сукупність комплексу ресурсів, що можуть забезпечити певне функціонування і розвиток системи; з іншого будь-яка діяльність та розвиток спрямовані на досягнення певної мети і відповідних завдань, що її обумовлюють. Зазначені недоліки дають змогу зауважити, що «потенціал» є комплексним багатоаспектним поняттям, що акумулює в собі ефективність, результативність, конкурентоспроможність, безпеку діяльності підприємства за умов мінливого конкурентного середовища. Умови функціонування у ринковому середовищі потребують подальших досліджень потенціалу як підприємств, так і галузі в розрізі оптимальності його структури та ефективності його використання за умов нестійкого конкурентного середовища. Актуальність теми дослідження та ряд невирішених проблем означили мету даної статті.

Метою даної статті є визначення та обґрунтування напрямів та наслідків впливу динамічного конкурентного середовища на потенціал підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження наукових підходів щодо сутності поняття потенціал дало змогу зауважити, що найбільш вживаним є переконання, що ґрунтується на ресурсному підході, а саме розглядає потенціал, як сукупність можливостей, природних умов, ресурсів, запасів, засобів, що можуть бути використані для досягнення певної мети та виконання відповідних завдань. Оскільки ресурси підприємства, галузі знаходяться у постійному русі, змінюючи при цьому свою форму, і фінансові ресурси, на певному етапі функціонування формують безпосередньо його економічні ресурси, які в свою чергу, базуючись на загальновідомому кругообігу ресурсів, у відповідний період часу є основою створення фінансових.

Враховуючи ресурсний підхід до потенціалу підприємства доцільно наголосити, що потенціал є багатоаспектним та багаторівневим поняттям, яке акумулює в собі одночасно результат діяльності підприємства, ресурси що створюють умови для діяльності та стан який забезпечить функціонування суб'єкта господарювання у майбутньому. Так у процесі своєї діяльності підприємство (галузь) отримує відповідний результат, а саме: підсумок певних господарських операцій, що обумовлені діяльністю підприємства на кінець звітного періоду (активи підприємства та джерела їх формування, що формують

його потенціал). З іншого боку, потенціал представляє собою певні ресурси, а саме: оборотні та необоротні активів підприємства, власний капітал, відповідні поточні зобов'язання, довгострокові та певну резервну суму, що представлені у балансі підприємства. Також потенціал доцільно розглядати як стан, що формує певні можливості підприємства та обумовлює перспективи його розвитку.

Будь які зміни фінансового стану підприємства відобразяться на потенціалі підприємства, рівні його конкурентоспроможності, безпеці, його діловій активності тощо. Динамічне конкурентне середовище здійснює свій вплив на діяльність підприємства та створює відповідні ризикові ситуації. Нездорова економічна конкуренція створює умови, за яких підприємства постійно стикається з небезпекою виникнення ризикових ситуацій, при чому наслідки якої можуть бути неочікувані.

Відповідно є важливим визначити основні напрями дослідження щодо впливу ринкового середовища на стан суб'єкта господарювання та результати його функціонування. Так наслідки діяльності підприємства відобразяться в першу чергу на активах підприємства, джерелах їх формування, що в кінцевому рахунку відібраються на потенціалі підприємства, його складі, структурі та перспективах формування. Зміни у потенціалі підприємства позначаються на процесі формування показників доходів, витрат та фінансових результатів за видами діяльності підприємства. Означені нами наслідки прояву ринкового середовища на рівні суб'єкта господарювання дали змогу нам встановити напрями, наслідки і результати впливу на стан підприємства, рівень його конкурентоспроможності та результативність діяльності (див. рис. 1).

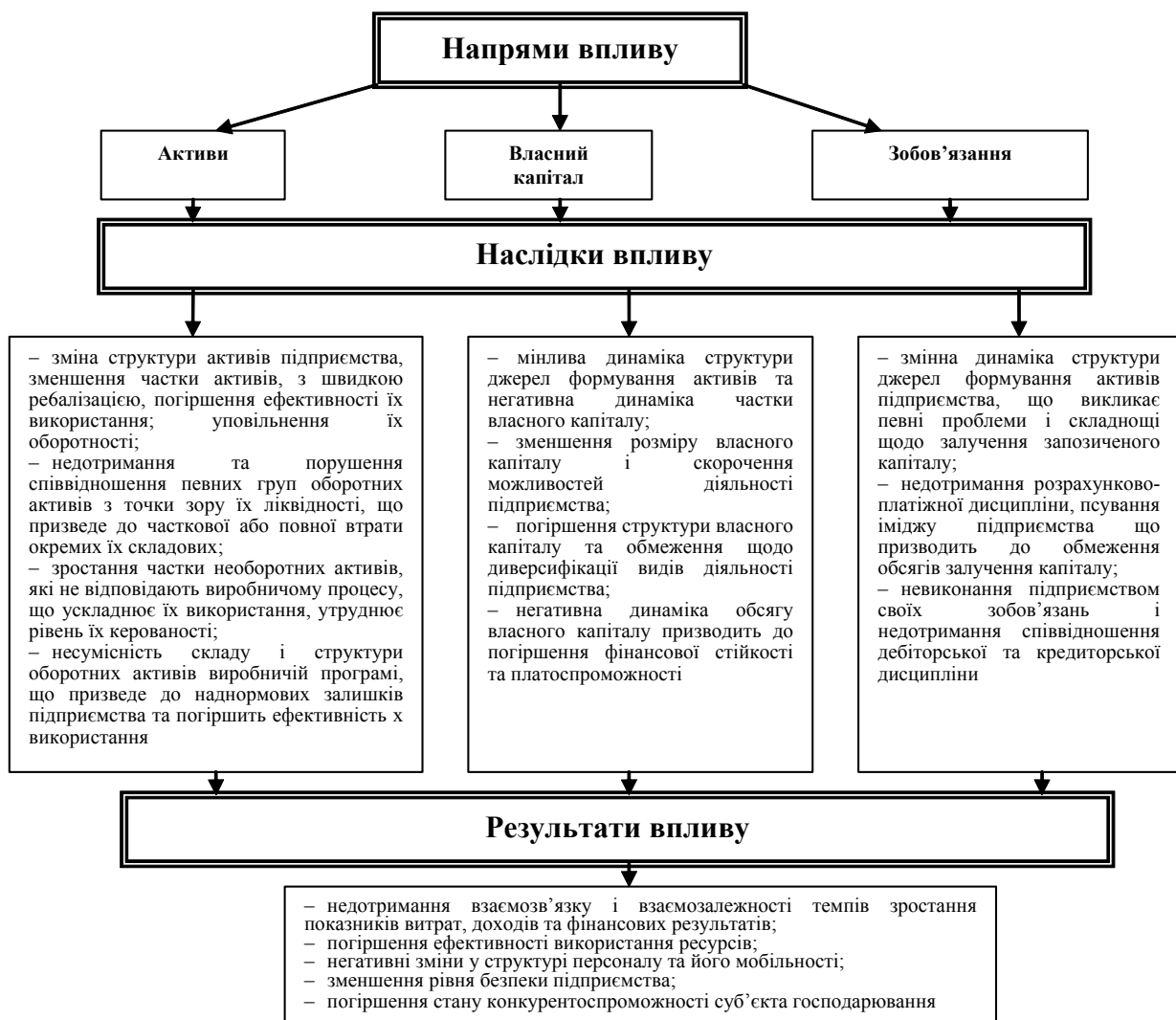


Рис.1. Напрями, наслідки та результати впливу динамічного конкурентного середовища на стан суб'єкта господарювання

Відповідно до проведених досліджень нами визначено напрями та відповідні наслідки прояву впливу конкурентного середовища на потенціал підприємства. Так основні коливання по складу та структурі потенціалу відбуваються через зміни в активах, власному капіталі, зобов'язаннях, які в свою чергу впливають на відхилення витрат, доходів, фінансових результатів суб'єкта господарювання за видами його діяльності. Доцільно відзначити, що як результати впливу динамічного ринкового середовища на стан



потенціалу, його структуру, мобільність нами визначені не лише позитивні, а й негативні наслідки, оскільки їх ліквідація є безпосереднім резервом для підвищення ефективності використання потенціалу й результативності діяльності підприємства.

Оцінка зміни у складі та структурі активів підприємства передбачає такий перелік дій: оцінка динаміки майна підприємства, його складу та структури за складовими, в розрізі необоротних та оборотних активів; дебіторської заборгованості та ін. Також досліджується співвідношення оборотних і необоротних активів до загальної їх суми; вивчається сума власного оборотного капіталу в активах підприємства, а також проводиться оцінка ефективності і результативності використання активів та діагностується їх вплив на результати діяльності суб'єкта господарювання [1, с.241].

Дослідження динаміки й структури джерел формування активів передбачає такі напрями: оцінка динаміки, складу та структури власного капіталу; оцінка динаміки та структури запозичених фінансових ресурсів; оцінка структури зобов'язань з погляду довгострокових і поточних; оцінка складу і структури джерел фінансування активів [3, с.59-60]. Оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами представлена такими напрямками: дослідження концентрації власного капіталу й оцінка фінансової залежності підприємства; оцінка маневреності власного капіталу; оцінка забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами; оцінка можливих комбінацій фінансування необоротних і оборотних активів [1, с.242].

З вищевикладеного видно, що оцінка стану активів підприємства, джерел їх фінансування, оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами, як складових потенціалу підприємства дасть можливість здійснювати постійний моніторинг за їх динамікою та структурою, що буде сприяти нормалізації стану економічної безпеки суб'єкта господарювання й підвищенню рівня його конкурентоспроможності та підвищенню ефективності використання потенціалу підприємства.

**Висновки.** Проведені нами дослідження за запропонованими напрямками щодо зміни потенціалу дали змогу здійснити таке:

- встановити напрями прояву наслідків динамічного середовища на рівні суб'єкта господарювання;
- визначити наслідки впливу негативних змін у структурі потенціалу на діяльність підприємства;
- встановити наслідки прояву конкурентної боротьби на рівні суб'єкта господарювання;
- з'ясувати можливі результати впливу щодо структури та мобільності потенціалу на рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

### Література

1. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі : [монографія] / за наук. ред. проф. Войнаренка М.П. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.
2. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев, Т.Г. Рзаева : под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.
3. Рзаев Г.І. Актуальні питання управління майном підприємства та джерелами його фінансування за умов непередбачених наслідків конкурентних відносин / Г.І. Рзаев // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 5. – Т. 2. – С. 57–61.

Надійшла 09.01.2013; статтю представляє к. е. н. Рзаєва Т. Г.

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 330.341

Н. В. БУГАС

Київський національний університет технологій та дизайну

### ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуті й узагальнені питання формування виробничого потенціалу підприємства. Висвітлено основні результати дослідження щодо визначення стратегій використання виробничого потенціалу промислового підприємства та підвищення його ефективності. У статті обґрунтовано методи, що сприяють скороченню втрат часу і зменшення собівартості продукції, що випускається, для виключення або максимального зменшення впливу факторів на інтенсивність використання виробничого потенціалу в легкій промисловості.*

*It is considered and generalized questions of formation of industrial potential of the enterprise. It is shown the basic results of research concerning definition of strategy of use of industrial potential of the industrial enterprise and increase of its efficiency. In the article methods which assist reduction of losses of time and reduction of the cost price of production which is issued, for exception or the maximal reduction of influence of factors by intensity of use of industrial potential in light industry are proved.*

*Ключові слова: ефективність, виробничий потенціал, потенціал промислового підприємства, виробничі капітальні вкладення.*

**Вступ.** У період глибоких перетворень, які переживає сьогодні вітчизняна економіка, центральне місце займає проблема виживання в конкурентній боротьбі і підвищення ефективності діяльності промислових підприємств. Одним з найбільш важливих факторів формування конкурентних переваг є рівень виробничого потенціалу, що представляє собою сукупність внутрішніх резервів і ресурсів підприємства в області виробництва, технологій, інновацій, якості, витрат, персоналу, виявлення і використання яких сприяє підвищенню ефективності виробничої діяльності та конкурентоспроможності підприємства.

Однак виробничий потенціал вітчизняних промислових підприємств за роки реформ істотно знизився, особливо це стосується підприємств легкої та текстильної промисловості. Про це свідчить висока ступінь зносу основних виробничих фондів, значне перевищення нормативних термінів служби устаткування, скорочення обсягу інвестицій в основний капітал. Падіння виробничого потенціалу відбивається на фінансовому становищі підприємств. Вони постійно відчувають нестачу власних оборотних коштів (коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами в багатьох галузях з року в рік має від'ємне значення). Крім того, частка збиткових організацій в промисловості залишається на високому рівні.

Об'єктивна оцінка використання виробничого потенціалу створює передумови для інтенсифікації виробництва, пошуку нових форм і методів управління, забезпечення ефективного використання виробничих ресурсів, стабільного функціонування, організаційної гнучкості підприємств. Проблема використання виробничого потенціалу особливо значимість набула у зв'язку з прискоренням науково-технічного прогресу і переходом до інтенсивних промислових технологій виробництва, переробки та зберігання продукції.

Однак не вирішеними залишаються принципово важливі теоретичні і методичні питання формування виробничого потенціалу підприємства, що ускладнює аналіз, прогноз, розробку пріоритетних напрямків і використання системи економічних важелів регулювання виробництва з урахуванням ресурсної забезпеченості.

В умовах сьогодення основними тенденціями розвитку ринку є глобалізація, концентрація капіталу, посилення конкурентної боротьби, зростання інформаційних впливів на всіх суб'єктів ринку, що вимагає від промислових підприємств приділення пильної уваги ефективному використанню виробничого потенціалу, який здатний забезпечити суб'єктам господарювання провідні ринкові позиції. Оскільки промислові підприємства в більшості випадків неспроможні здійснювати суттєвий вплив на зовнішнє середовище з метою його зміни відповідно до власних інтересів, вони повинні більше уваги приділити адаптації до швидкозмінних умов господарювання, тобто використанню виробничого потенціалу відповідно до очікувань ринку та власних виробничих можливостей. Тобто підприємства повинні забезпечувати ефективне використання виробничого потенціалу як у внутрішньому середовищі щодо виробництва продукції та використання з цією всією економічних ресурсів, задіяних як у бізнес-процесах, так і в зовнішньому оточенні щодо її реалізації та формування дієвих взаємовідносин з суб'єктами ринку, від яких залежать життєдіяльність та розвиток підприємств, тобто зі споживачами, постачальниками, державними регулювальними інституціями. Ринок вимагає швидкого реагування на зміну господарської ситуації, пов'язаної з використанням виробничого потенціалу, та його впливу на фінансовий стан підприємств. У цих умовах зростає роль аналізу виробничого потенціалу підприємств.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідженню закономірностей формування виробничого потенціалів присвячені праці таких авторів як Л.І. Абалкін, І.Т. Арбузов, В.М. Архипов, Т.А. Ашимбаев, Е.П. Горбунов, А.І. Гладишевського, А.П. Градов, С.Г. Демченко, Ю.Ю. Донець, А.Н. Золотарьов, Н.І. Іванов, П.А. Ігнатівський, В.П. Красовський, В.А. Котлів, В.М. Проскураков, А.А. Пшеничников, М.І. Рімера, Ф.М. Русинів, Р.Л. Сатановський, К.Е. Сніцин, М.У. Сліжис, Є.К. Смирницький, В.С. Спирін, Л.М. Смишляєва, В.К. Фальцман, В.І. Фіонін, Е.Б. Фігурний, В.Л. Чубатий, Д.К. Шевченка, Н.С. Яшин та ін. Тим не менш, виробничий потенціал підприємств як категорія відноситься до недостатньо вивченим економічною науковим явищем, що вимагає особливого підходу до її вивчення і практичного застосування.

**Постановка завдання.** В економічній літературі приділена недостатня увага аналізу ефективності використання виробничого потенціалу. Це, в свою чергу, негативно вплинуло на формування методології та методики його аналізу на промислових підприємствах. Тому, постає об'єктивна необхідність у нових підходах до економічного аналізу ефективності використання виробничого потенціалу підприємств, які включають в себе низку питань: аналіз економічної суті виробничого потенціалу, його змісту, властивостей, структури, стану; прогнозування ефективності використання, а також його впливу на основні показники роботи підприємства. У багатьох ситуаціях саме імідж підприємств стає вирішальним фактором при ухваленні управлінських рішень про співробітництво, тому його врахування при визначенні ефективності використання є об'єктивною необхідністю.

Мета статті полягає у висвітленні результатів дослідження щодо визначення стратегій використання виробничого потенціалу промислового підприємства та підвищення його ефективності.

**Результати дослідження.** Проблема ефективності є найбільшочішою для української промисловості. Її галузева структура, технологічно-інноваційний рівень і ресурсне забезпечення склалися ще в середині ХХ ст. і були орієнтовані на енергосировинний галузевий склад виробництва. Через це вітчизняна промисловість за критерієм ефективності значно поступається економічно розвиненим країнам. Щоб кардинально змінити ситуацію, переорієнтувавши увагу усіх учасників господарської діяльності на підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, важливо як основний критерій розвитку промислового потенціалу і його впливу на економіку країни розглядати зростання вальної доданої вартості.

Перехід промислових підприємств на новий етап економічного розвитку – це процес зміни стереотипів, традицій, структур, процесу, вимагає ринкових методів організації виробництва і значних фінансових витрат. Однією з найбільш складних проблем є інвестиційна криза, обумовлена скороченням державних виробничих капітальних вкладень, незначною участю приватних та іноземних інвесторів, що в свою чергу пов'язано з несприятливими загальноекономічними умовами: високим рівнем інфляції, тяжкістю податкового пресу, втратою традиційних ринків збуту і джерел постачання, невідрегульованості законодавства. А зниження інвестиційної активності відбивається не тільки на погіршенні функціонування підприємств легкої промисловості, але і призводить до руйнування створеного виробничого потенціалу. Таким чином, необхідно розробити механізм, стимулюючий розвиток і підвищення ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств. Якщо раніше основним напрямком реформ була зміна середовища функціонування підприємства, то зараз настав час реформування самих підприємств.

Для сучасної промисловості України актуальними є створення умов для розвитку економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції, активізації інвестування в реальний сектор економіки та подолання тенденції росту зносу активної частини основних фондів за допомогою нарощування нагромаджень і амортизаційних коштів, поліпшення галузевої і технологічної структури капіталовкладень [1].

Сучасним процесам відтворення притаманні закономірності і особливості, які обумовлені передусім переходом економіки на ринкові засади господарювання і, відповідно, на інтенсивний шлях розвитку. Реалізація тенденції ринкової трансформації відтворення і інтенсифікація взаємообумовлені і спрямовані на підвищення рівня використання виробничого потенціалу підприємств. Отже, важливим чинником реструктуризації промислового виробництва є ефективне використання власних потенційних можливостей, підвищення продуктивності виробничих ресурсів як важливої складової інтенсифікації виробництва.

Саме потенціал визначає і забезпечує унікальність складових підприємств, створює можливість для розвитку. Сутнісне наповнення категорії «потенціал», згідно із словниками [2, 3], характеризує силу, можливість, спроможність. Щодо підприємства потенціал повинен характеризувати його сутність. Тому визначення потенціалу підприємства має здійснюватися відповідно до теорій підприємства.

Дослідження потенціалу підприємства необхідно починати з його виробничих функцій, провідну роль яких визначали представники та послідовники неокласичної економічної теорії [4], радянські вчені та сучасні дослідники. Тому стрижнем потенціалу підприємства доцільно визначити його виробничий потенціал, який є основним, оскільки забезпечує спроможність для формування і використання інших складових потенціалу підприємства – інноваційного, інвестиційного, трудового, інтелектуального та інших.

В даний час існує два підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний і результативний. З позицій ресурсного підходу розрізняють два варіанти визначення виробничого потенціалу. Перший являє собою сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язку і участі в процесі виробництва; при другому

варіанті виробничий потенціал розглядається як сукупність ресурсів, в результаті використання яких виробляється певна кількість матеріальних благ. З точки зору результативного підходу сутність виробничого потенціалу визначають як потенційні економічні результати (обсяг випуску продукції, прибуток, показники ефективності використання виробничих ресурсів, робочого часу та ін.). В нашому дослідженні виробничий потенціал розглядається з точки зору результативного підходу в тісному взаємозв'язку з трудовим, фінансовим, маркетинговим, ресурсним, управлінським, інноваційним та інформаційним потенціалом підприємства [5].

Оскільки виробничий потенціал характеризує внутрішнє середовище [6], проявляється та впливає на зовнішнє, результати його використання доцільно розглядати з позиції ефективності економічних ресурсів у кожному з середовищ за показниками, що характеризують здобутки підприємства та його можливості. Тому в процесі оцінювання ефективності виробничого потенціалу підприємства доцільним є виділення таких її видів, як внутрішня і зовнішня за ознакою «спрямованість або належність до сфери отримання результатів».

Такий розподіл видів ефективності дозволить відокремлювати результати використання виробничого потенціалу відповідно до сфери їхнього отримання для ухвалення рішень про зміни в управлінні економічними ресурсами з метою підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

На будь-якому виробничому підприємстві в незалежності від обсягу виробництва і форм власності, існує маса факторів, що впливають на втрати, як робочого часу, так і всередині виробничого циклу. З цими втратами дуже важко боротися, хоча вони істотно впливають на зниження продуктивності праці і на інтенсивність використання виробничого потенціалу підприємства. Розглянемо можливі варіанти скорочення даних втрат на прикладі підприємств легкої промисловості.

Одним з основних факторів недовикористання виробничого потенціалу підприємства є відсутність замовлень або їх недостатність. Також в числі факторів неповного використання виробничого потенціалу підприємств легкої промисловості можна відзначити:

- втрати внаслідок міжопераційних дій працівників;
- відсутність нормування при проходженні конструкцій по виробничих циклах;
- недотримання послідовності технологічного процесу складання деталей і конструкцій в цілому;
- нецільова установка технологічного обладнання, орієнтована на ті чи інші виробництва;
- недостатньо ефективна організація праці та неправильна розстановка виробничо-технологічних акцентів на предмет виробництва;
- не використання можливих варіантів зниження трудомісткості виробництва.

Для виключення або максимального зменшення впливу перерахованих вище факторів на інтенсивність використання виробничого потенціалу в легкій промисловості необхідно розробляти методи, що сприяють скороченню втрат часу і зменшенню собівартості продукції, що випускається.

Розглянемо кожен фактор окремо і дамо йому відповідну характеристику:

1) Для скорочення міжопераційних втрат можливе використання автоматичного переміщення деталей по виробничому цеху. Таким чином, не робочий буде переносити ті чи інші деталі від верстата до верстата, а спеціальні автоматичні транспортери будуть передавати вироби від однієї технологічної стадії до іншої. Також можлива концентрація фахівців з подібним технологічним складовим в цеху або між цехами.

2) Конструкції по циклах виробництва можна нормувати шляхом розосередження фахівців на виготовленні певних операцій в технологічній послідовності, згідно детально відпрацьованої технологічної карти. Тобто, кожен працівник зайнятий на певній операції всього технологічного ланцюга. Скільки операцій, стільки і фахівців. Таким чином, можна не тільки скоротити трудовитрати, але і збільшити продуктивність праці. У кінцевому підсумку, це може призвести до скорочення собівартості продукції, що випускається, і втрат робочого часу.

3) Послідовність технологічного процесу складання деталей і конструкцій визначає можливості трудового колективу не тільки використовувати працю резервних робітників, але і перерозподілити вивільнених фахівців із закінчених технологічних операцій. Особливо це актуально при сезонності технології випуску продукції.

4) Технологічне обладнання у виробничому цеху доцільно встановлювати в залежності від основного виробництва. Аналіз діючих підприємств легкої промисловості показує, що даний чинник може призвести до втрат робочого часу до 5% і скорочення обсягів виробництва до 7% [7]. Ці втрати можна скоротити або взагалі виключити шляхом раціональної розстановки обладнання, виходячи з технологічних процесів та урахування психологічних факторів при роботі трудового колективу.

5) Організацію праці складають специфічні функції, пов'язані з об'єднанням, узгодженням, приведенням в струнку систему доцільної діяльності людей у безперервній взаємодії з застосовуваними в процесі праці технічними засобами.

Особливе значення при цьому має розподіл праці, метою якого є випуск у встановлені терміни продукції з найменшими витратами праці і матеріальних ресурсів.

6) Зниження трудомісткості виробництва передбачає, перш за все, використання найбільш прогресивної технічної і технологічної складової виробничого процесу. Але не слід забувати і про те, що

зниження трудомісткості може призвести як до підвищення продуктивності праці, так і до вивільнення трудових ресурсів, які необхідно якимось потім використовувати. На стику виробництва та реалізації продукції з'ясування ринкових можливостей і виробничої спроможності економічного зростання підприємств носить оперативний характер і обумовлено в якійсь мірі і врахуванням взаємовигідного поєднання економічних інтересів, або зниженням їх конфліктності.

При оцінці виробничого потенціалу підприємства з позицій виявлення можливостей забезпечити безперервний хід зростаючого обсягу робіт (послуг) поряд з ефективним використанням виробничих запасів, скороченням часу розрахунків за виконану продукцію важливо враховувати і можливості придбання за нижчою ціною матеріально-технічних ресурсів. А резерви прискорення оборотності наявних обігових коштів можна звести до оцінки можливого скорочення днів перебування їх у виробничих запасах і в розрахунках із замовником. Взаємозв'язок перерахованих умов підвищення інтенсивності використання виробничого потенціалу представлений схемою на рис. 1.



Рис. 1. Взаємозв'язок умов підвищення інтенсивності використання виробничого потенціалу

Таким чином, основні пропозиції визначення ефективності використання виробничого потенціалу промислового підприємства полягають в тому, що виробничий потенціал характеризує здобутки, можливості та спроможності підприємства до виробництва продукції або надання послуг. Виробничий потенціал доцільно визначати на підставі результатів використання всіх економічних ресурсів підприємства: фінансових, матеріальних, людських, інформаційних, до складу останніх доцільно включити іміджевий ресурс, що характеризується рівнем останнього. Отже, перед вітчизняними промисловими підприємствами постали складні та відповідальні завдання, вирішення яких визначає майбутнє держави. Їх виконання залежить від спільних зацікавлених зусиль усіх учасників інноваційних процесів, які можуть долучитися до співпраці на взаємовигідних паритетних засадах з метою виконання окремих завдань для досягнення поставлених цілей розвитку. Для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств важлива їх активна участь у процесах створення нових підприємницьких мереж кластерного типу, що створює умови для стрімкого нарощування потенціалу розвитку на новій технологічній базі з використанням ефективних ділових моделей, які зорієнтовані на задоволення потреб споживача.

**Висновок.** В сучасних умовах переходу на ринкові відносини все більше уваги приділяється проблемі підвищення ефективності використання створеного виробничого потенціалу промислового підприємства. Ця проблема охоплює широке коло питань, кожне з яких вимагає окремого глибокого і системного дослідження. У статті було розглянуто один з напрямків дослідження існуючої проблеми – питання вдосконалення оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємств легкої промисловості. Важко переоцінити значення ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей. Вирішення цього завдання означає збільшення виробництва продукції, підвищення віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повне задоволення потреб населення. Успішне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від того, наскільки повно реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори поліпшення їх використання. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу є важливою проблемою, що має як теоретичне, так і практичне значення, що передбачає

необхідність оцінювання всіх видів економічних ресурсів: фінансових, матеріальних, людських, інформаційних (включаючи іміджеві), з розподілом їхнього впливу на внутрішнє і зовнішнє середовище, що вимагає виділення таких видів ефективності, як внутрішня і зовнішня.

Підсумовуючи варто констатувати, що критерій ефективності виробничого потенціалу повинен забезпечувати кількісне вимірювання рівня та темпів зміни його ефективності. Структура критерію повинна відображати два фактори процесу: живу і уречевлену працю. Відповідно з обраним критерієм визначається склад факторів, що реально впливають на процес управління, використання виробничого потенціалу. Кожному фактору повинен відповідати ідентифікований показник, який кількісно відображає вплив чинника на оцінку ефективності.

### Література

1. Якушева Е.С. Подходы к оценке потенциала предприятия / Е.С. Якушева // Проблемы экономики. – 2008. – № 1(20). – С. 141–143.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / Редкол. С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т.3. – 952 с.
4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
5. Забелин С.И. Пути повышения эффективности использования основных производственных фондов на предприятиях кондитерской промышленности : [монография] / С.И. Забелин, В.Ф. Новикова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011.
6. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 191–197.
7. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Надійшла 12.12.2012; рецензент: д. е. н. Чубукова О. Ю.

УДК 69.059.7

В. Ф. ЗАЛУНІН, М. О. БОРОДІН, Ю. І. ШЕЛЕПУН  
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

## ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ КЕРІВНОГО СКЛАДУ ТА СЛУЖБОВЦІВ

*Проблемною ділянкою в управлінні персоналом підприємства є оцінка праці, нормування праці й реальна мотивація керівного складу (як середнього рівня, так і топ-ланки) і фахівців. Тому важливо налагодити механізми, які б допомагали ефективно управляти підприємством, ґрунтуючись на реальних оцінках праці всіх без винятку категорій робітників і фахівців. У статті позначені проблеми та намічені шляхи ймовірного рішення.*

*Problem areas in human resource management company is to evaluate the work, labor norms and the real motivation of senior staff (as high as Danko and top managers) and specialists. It is therefore important to establish mechanisms that would help to effectively manage an enterprise, based on real estimates of labor any and all categories of workers and specialists. The paper outlines the problem and the ways of possible solutions.*

*Ключові слова: нормування праці, керівник, спеціаліст, фактори, мотивація, персонал.*

**Вступ.** Достатньо багато наукових праць та вже існуючих державних і відомчих документів присвячено нормуванню праці робітників. Є зрозумілим механізм оцінки результатів праці, якості, часу праці, робочого місця та інших складових нормування праці цієї категорії персоналу підприємств. Проблемною ділянкою в управлінні персоналом підприємства є оцінка праці, нормування праці та реальна мотивація керівного складу (як середньої ланки, так і топ-ланки) та спеціалістів. Тому важливо налагодити механізми, які б допомагали ефективно управляти підприємством, базуючись на реальних оцінках праці усіх без винятку категорій робітників та спеціалістів. Проблемами нормування праці, мотивації керівників та спеціалістів займаються багато вчених економістів: Н. Гуріна, Л. Денісенко, В. Єршоменко, Г. Коваленко, В. Рижиков, О. Крашевський та ін. Теорію питання нормування праці, його методологічні аспекти розробляють В.Чернов, Є. Оленич, В.Данилюк, Г.Райковськ, А. Калина, В.Нижник, Т. Завгородня, Е.Горбатюк та ін. Вони дослідили роль і місце нормування праці в системі його мотивації [2, 3], процесний підхід до нормування праці, суть, функції, завдання та його нормативне регулювання, економіко-математичне моделювання процесів праці [5].

Метою даної статті є виявлення проблем у сфері нормування праці таких категорій працівників, як керівники усіх ланок керування та спеціалісти. В статті окреслено проблему в сучасних умовах функціонування та визначені шляхи ймовірного її вирішення.

**Основний розділ.** Праця управлінського персоналу (керівників, фахівців і службовців) відрізняється від праці робітників. Особливостями її є досить низька повторюваність робіт, нерівномірність навантаження, наявність непередбачених робіт, наявність творчих елементів праці. Тому тут широко застосовуються укрупнені методи нормування. Розрахунки норм здійснюються також із застосуванням методів математичної статистики.

В основному розробляються галузеві або міжгалузеві нормативи чисельності працівників за функціями управління. Кількість функцій залежить від специфіки виробництва. Але є функції, типові для багатьох виробництв: організація праці і заробітної плати, ремонтне й енергетичне обслуговування, техніко-економічне планування, матеріально-технічне постачання і збут, комплектування і підготовка кадрів, загальне діловодство і господарське обслуговування, бухгалтерський облік і фінансова діяльність.

Є також специфічні функції, такі як загальне (лінійне) управління основним виробництвом; технологічна підготовка й оперативне управління основним виробництвом; контроль якості продукції; охорона праці і техніка безпеки; конструкторська підготовка виробництва.

Основним призначенням керівників, фахівців та службовців є організація виробництва, спрямована на досягнення максимальних результатів з найменшими затратами суспільної праці. Вони здійснюють управлінську діяльність, виконуючи організаційно-розподільчі, адміністративно-господарські, організаційно-інженерні та організаційно-економічні функції. Праця даних категорій специфічна за своїм змістом, характером і методами виконання роботи. Вона безпосередньо не пов'язана зі створенням матеріальних цінностей, але як частина сукупної праці повинна бути продуктивною і прямо впливати на виробничу діяльність підприємства.

Роль управлінських працівників полягає у створенні передумов та умов, необхідних для випуску продукції, регулювання процесу її створення, оформлення відповідних аналітичних і звітних документів.

Таким чином, керівники та спеціалісти мають справу не з матеріально-речовими елементами виробництва, а з документацією, що містить відповідну інформацію. Крім цього, праця керівників, пов'язана з керівництвом людьми, не піддається кількісному обліку. Наприклад, безглуздо оцінювати якість роботи керівника за кількістю прийнятих рішень, оскільки окремо взяті рішення не є готовим продуктом, воно повинно бути адекватно сприйняте і реалізоване трудовим колективом, за роботу якого відповідає керівник.

Спеціалісти і службовці підприємства займають проміжне становище між керівником і робітничим складом. Самі вони безпосередньо продукції не виробляють і не приймають управлінських рішень. Їх праця — розумова праця, в основі якої творчий процес пошуку і прийняття оптимальних технічних, організаційних та економічних рішень. Це вимагає великого обсягу спеціальних знань, практичних навичок. Праця спеціалістів і службовців характеризується вищим ступенем відповідальності порівняно з працею робітників, адже правильне і своєчасне прийняття рішень визначає не тільки результати їхньої праці, а й значною мірою результати праці всього колективу.

На результат праці даних категорій працівників і, в першу чергу, керівників впливає багато факторів, які належать як до зовнішнього середовища підприємства так і до внутрішнього. Всі ці фактори в своїх комбінаціях повинні бути відображені і в способах, і методах оцінки (нормування) їх праці. Наприклад, на рис. 1 розглянуті різні комбінації позиціонування топ-керівників підприємств, що має відображення в їх відношенні до показників та результатів їх праці. В першу чергу, при оцінці керівного складу необхідно відмітити його місце в економічному середовищі (внутрішнє середовище, зовнішнє середовище чи третій варіант – поза всіма середовищами), а тільки потім, виходячи з цього, обирати методи нормування його праці.

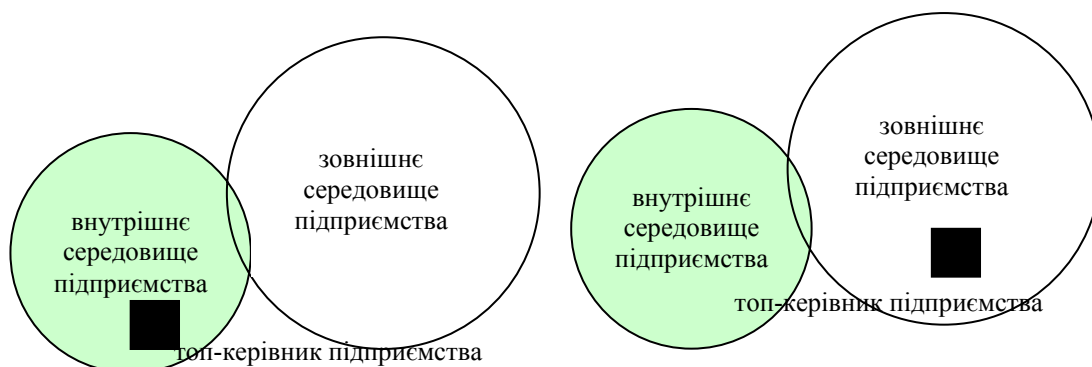


Рис. 1. Місце керівника підприємства

Оплата і стимулювання праці вищого керівництва підприємств, заснованих на державній власності, казенних підприємств та інших підприємств, в яких держава має більше 50 відсотків акцій (холдингові), а також підприємств, заснованих на комунальній власності, регулюються центральними та місцевими

органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на контрактній основі. Оплата праці керівників структурних підрозділів, професіоналів, фахівців та технічних службовців підприємств регулюється частинами другою та шостою статті 96 та частинами другою і третьою статті 97 Кодексу законів про працю України.

Для оплати праці цих категорій працівників застосовуються схеми посадових окладів, що будуються на різних принципах:

- Єдина схема посадових окладів, що передбачає максимальні та мінімальні ставки посадових окладів;
- Єдина схема посадових окладів, що передбачає коефіцієнти їх диференціації за посадами, в якій конкретні розміри посадових окладів визначаються множенням коефіцієнта за кожною посадою на визначену в галузевій угоді або в колективному договорі мінімальну ставку для розрахунку посадових окладів;
- Єдині тарифні сітки з розрядами для робітників, керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців промислово-виробничого та окремо для працівників непромислового персоналу підприємства;
- Є тарифна сітка з оплати праці всіх категорій персоналу підприємства.

Таким чином, схема посадових окладів керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців будується різними методами, з урахуванням:

- мінімальних гарантій, передбачених галузевою угодою;
- диференціації посадових окладів з відмінностями в рівнях не менш ніж на 10 відсотків.

Але перед начисленням заробітної плати та визначенні мотиваційної складової потрібно оцінити вклад кожного керівника в конкретну робочу ситуацію.

У практиці застосовується кілька видів нормативів на управлінські роботи і відповідних методик їх розробки. При нормуванні всі управлінські працівники поділяються на три групи: а) працівники, які виконують масові роботи, що постійно повторюються; б) працівники, які зайняті на малоповторюваних організаційних та інших роботах; в) керівні працівники.

Для першої групи працівників можуть встановлюватися норми виробітки на основі прямого нормування, другої – шляхом встановлення норм обслуговування, і для третьої групи шляхом встановлення норм керованості.

Норма виробітки – це наперед встановлений обсяг роботи, який повинен бути виконаний протягом робочого дня за певних організаційно-технічних умов. Використовується вона для нормування праці службовців, за якими закріплюється досить стабільне коло робіт, обсяг і методи виконання яких піддаються чіткій регламентації (машинописні, стенографічні, деякі облікові й інші роботи). Базою для розробки є звітно-статистичні дані про трудомісткість робіт за минулі періоди і коректування їх з допомогою хронометражних спостережень.

Також важливим є питання матеріального стимулювання керівників та спеціалістів, праця яких значною мірою не може бути нормована та в якій є великий відсоток творчої складової.

Для мотивації керівників та спеціалістів на підприємствах України застосовується система преміювання, яка складається з таких частин, як:

- показники преміювання;
- умови преміювання, за невиконання яких премія не виплачується;
- розміри преміювання;
- додаткові умови преміювання, за невиконання яких премія знижується до 50 відсотків.

Показники преміювання керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців основних і допоміжних цехів, які відповідають за результати праці безпосередньо на своїх ділянках виробництва, повинні відображати результати роботи цих структурних підрозділів.

У системах преміювання колективів відділів апарату управління, загальнозаводських служб, центральних лабораторій та інших функціональних підрозділів також використовуються показники їх конкретної діяльності, якщо вони піддаються обліку.

Основні в ринкових умовах показники діяльності підприємства: збільшення обсягів реалізованої продукції та прибутку, підвищення продуктивності праці і якості продукції (робіт, послуг), зниження її собівартості, як правило, застосовуються як основні умови преміювання структурних підрозділів підприємства. Додатковими умовами преміювання структурних і функціональних підрозділів підприємства є виконання функціональних обов'язків.

При преміюванні цих категорій працівників, крім наведених прикладів, можуть застосовуватися: показники стимулювання доходу (виконання, перевиконання плану, зростання або приріст і т. п.); зниження трудомісткості продукції, прогресивних норм праці і т. п.; зниження матеріаломісткості або енергомісткості продукції; показники якості (відсутність росту або зниження втрат від браку, відсутність рекламаций від споживачів і т. п.).

При організації преміювання премія може нараховуватися на індивідуальну заробітну плату працівника або на колективну заробітну плату працівників цеху, відділу, лабораторії, іншої служби. При колективному нарахуванні премії можливе застосування КТУ при розподілі премії між працівниками



(виключаючи керівників цих служб, яким премія визначається першим керівником підприємства).

Доплати і надбавки встановлюються на підставі системи «оцінки заслуг працівника», виходячи з рівня його підготовки, професійного досвіду, відповідальності та рівня керівництва (приклад наведено в табл. 1) [4].

Таблиця 1

**Система оцінки ефективності праці керівників та службовців**

Фактори и показники оцінки	Коефіцієнт	Бальна оцінка показників, коефіцієнт				
		1 бал	2 бали	3 бали	4 бали	5 балів
<b>I. Підготовка</b>						
1. Освіта	0,05	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25
2. Досвід та компетентність	0,10	0,10	0,20	0,30	0,40	0,50
<b>II. Відповідальність</b>						
3. Своєчасність та повнота виконання функціональних обов'язків	0,15	0,15	0,30	0,45	0,60	0,75
4. Своєчасність та якість прийнятих рішень	0,15	0,15	0,30	0,45	0,60	0,75
5. Складність функціональних обов'язків	0,05	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25
<b>III. Керівництво</b>						
6. Ступінь керівництва	0,05	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25
7. Характер керівництва	0,05	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25
8. Масштаби керівництва	0,05	0,05	0,10	0,15	0,20	0,25
<b>IV. Особисті якості</b>						
9. Активність та ініціатива в роботі	0,15	0,15	0,30	0,45	0,60	0,75
10. Прагнення до підвищення кваліфікації і впровадження передового досвіду, самовдосконалення	0,20	0,20	0,40	0,60	0,80	1,00

При впровадженні цієї системи для кожного показника розробляється система рівнів показників:

- 1 рівень: свої обов'язки виконує за вказівкою, а якість вимагає постійної перевірки.
- 2 рівень: свої обов'язки прагне виконувати самостійно, але якість вимагає контролю.
- 3 рівень: свої обов'язки виконує самостійно, але якість не завжди відповідає вимогам.
- 4 рівень: має місце несвоєчасне виконання обов'язків, але якість відповідає вимогам.
- 5 рівень: своєчасне і якісне виконання функціональних обов'язків самостійно.

Деяко інша система оцінки застосовується для таких категорій працівників, як конструктори, технологи (табл. 2).

Таблиця 2

**Система бальної оцінки результатів праці технічних робітників, які зайняті розробкою і впровадженням різноманітних проектів**

Фактори оцінки	Ступінь відмінностей	Рівень бальної оцінки результатів праці в інтервалі
Строк виконання проекту, робіт	А	12–35
Якість виконання проекту, робіт	Б	98–108
Якість та своєчасність рішень, прийнятих при розробці та впровадженні проекту	С	84–97
Активність та ініціативність при розробці та впровадженні проекту	Д	36–59
Нові рішення при розробці та впровадженні проекту	Е	60–83

Технологія такої оцінки будується на тому, що кожен керівник щоквартально надає за спеціальною анкетною оцінку ефективності та якості праці кожного працівника, а спеціальна комісія дає щорічну «оцінку заслуг» кожного працівника.

Така оцінка дає можливість керівництву підприємства вжити заходів щодо стимулювання тих, хто добре працює, і покарання тих, хто працює незадовільно, аж до звільнення.

Засобами стимулювання у таких випадках є підвищення посадового окладу, встановлення доплат і надбавок, підвищення за посадою, а заходами покарання – зниження посадового окладу до мінімального розміру за даною посадою, переведення на нижчу посаду, звільнення з роботи і т. п.

Пропонується проводити аналіз факторів «керованості» за наступною схемою.



Рис. 2. Ієрархічна факторність

Важливо для керівного складу оцінити структуру взаємодії із верхньою та нижньою ланками керування з точки зору того, наскільки керівник реагує на рухи та сигнали зверху на низу. Також важливо оцінити його здатність впливати на ситуацію за допомогою особистих здібностей, що може бути основою для мотивації та преміювання робітників керівного складу.

За допомогою індексів верхньої та нижньої ланок керування підсумовується вплив та особисті здібності керівника середньої ланки.

$$V = A \cdot x_1 + B \cdot x_2 + B \cdot x_3 + \Gamma \cdot x_4 + D \cdot x_5 + E \cdot x_6 + Ж \cdot x_7, \quad (1)$$

$V$  – індекс верхньої ланки керованості;

$A, B, B, \Gamma, D, E, Ж$  – коефіцієнти, що характеризують вплив характеру виробництва на індекс  $V$ ;

$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$  – бальна оцінка факторів, відповідно «підпорядкованість», «старанність», «комунікативність», «інформативність», «професіоналізм», «інтуїтивність», «керованість».

$$W = И \cdot y_1 + K \cdot y_2 + Л \cdot y_3 + M \cdot y_4 + Н \cdot y_5 + П \cdot y_6 + Р \cdot y_7, \quad (2)$$

$W$  – індекс нижньої ланки керованості;

$И, K, Л, M, Н, П, Р$  – коефіцієнти, що характеризують вплив характеру виробництва на індекс  $W$ ;

$y_1, y_2, y_3, y_4, y_5, y_6, y_7$  – бальна оцінка факторів, відповідно «авторитетність», «зрозумілість», «порядність», «мотиваційність», «доступність», «мобільність».

Якщо керівник середньої ланки відповідає своїй посаді та адекватно реагує на фактори взаємодії з верхньою та нижньою ланками, то має місце наступна умова (3):

$$V = W. \quad (3)$$

Якщо  $V < W$ , то керівник середньої ланки більш прислухається та змінює обставини лише на умовах верхньої ланки керівництва. Якщо  $V > W$ , то все навпаки – керівник середньої ланки більш приділяє увагу проблемам нижньої ланки управління. Перший та другий варіант говорять про те, що керівник не контролює ситуацію й намагається вирішувати проблеми, які виникають лише з одного боку. Це згубно позначається на результатах праці колективу та всього підприємства в цілому.

**Висновок.** Проаналізована діюча система нормування праці керівників та спеціалістів. Окреслена проблема щодо необхідності оцінки не нормованої частини їх праці. За запропонованим сценарієм

факторної оцінки праці керівника середньої ланки можливо перейти до мотиваційної складової, що може допомогти в більш ефективній роботі підприємства, підрозділу, ланки виробництва.

### Література

1. Модели и методы материального стимулирования (теория и практика) / О.Н. Васильева, В.В. Засканов, Д.Ю. Иванов, Д.А. Новиков. – М. : ЛЕНАНД, 2007. – 288 с.
2. Дзюба С.Г. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці / С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай – Донецьк : ТОВ „Юго-Восток, ЛТД”, 2005. – 172 с.
3. Кравчук О.М. Основні концепції українських учених у сфері нормування праці / О.М. Кравчук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 28–35.
4. Крылов Э.И. Анализ состояния и эффективности использования трудовых ресурсов предприятия : [учебное пособие] / Э.И. Крылов , В.М. Власова. – СПбГУАП. СПб., 2001. – 107 с.
5. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие / [под ред. Е.Б. Моргунова]. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 464 с.
6. Приказ Министерства труда и социальной политики Украины «Рекомендации по определению заработной платы работающих в зависимости от личного вклада работника в конечные результаты работы предприятия», от 31.03.1999, № 44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hrliga.com/docs/recommend.pdf>.

Надійшла 12.12.2012; рецензент: д. е. н. Орловська Ю. В.

УДК 681.51

Ю. А. БУРЕНКО

Херсонский национальный технический университет

## МОТИВАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА

*Представлена структурно-логическая схема факторов, влияющих на целевую направленность мотивации интеллектуального труда. Показано, что интеллектуальные ресурсы при наличии соответствующих мотиваций становятся важным средством повышения эффективности производства.*

*The block-logic factors affecting the thrust of motivation of intellectual labor. Shown that the intellectual resources, with appropriate motivations are an important means of increasing the efficiency of production.*

*Ключевые слова: мотивация, управление, обеспечение, стимулирование, ресурсы, процесс.*

**Вступлення.** Возрастание спроса на наукоёмкую продукцию объективно требует обновления производства, что, в свою очередь, невозможно без наличия квалифицированной рабочей силы владеющей знаниями, творческим потенциалом и способностью его реализации. Интеллектуальные ресурсы обеспечивают необходимую конкурентоспособность, прибыль и становятся важным приобретением современного общества. В связи с этим особое значение приобретает мотивация персонала, ориентированная на достижение стратегических целей.

Анализ достижений и публикаций по обозначенной проблеме показывает, что мотивация интеллектуального труда рассматривается многими авторами как атрибут осведомленности работника в решении производственных задач, преодолении возможных проблем и их реализации [1–6], а также средство активизации служебной деятельности и [7–9]. Однако изучение мотивации должно осуществляться не только в психологических аспектах но и в экономическом направлении, акцентируя внимание кроме материального стимулирования персонала удовлетворению вторичных социальных потребностей. Нарастание технологической сложности продукции и выполнения работ по её изготовлению в большинстве случаев опережает уровень квалификации работников поэтому знания наряду с другими ресурсами становятся основой создания дополнительной стоимости произведенного продукта.

Цель статьи – изучение влияния факторов, влияющих на целевую направленность мотивации интеллектуального труда.

**Изложение основного раздела.** Интеллектуальное обеспечение процесса управления производством – это самостоятельный вид деятельности, основанной на интеллектуальных способностях работников для создания и коммерциализации капитала предприятия.

Интеллектуализация труда это способ обеспечения весомости производственной деятельности персонала, уровня интеллекта, профессиональных и общеобразовательных знаний, которые способствуют социально-экономическому развитию предприятия.

Важным фактором, определяющим интеллектуализацию труда являются адаптационные программы. Адаптационные программы дают возможность новому сотруднику влиться в коллектив, позволяя первые несколько дней проводить не работая, а обучаясь и привыкая к новому месту работы, после чего через три месяца работы необходимо выдержать экзамен. Такой входной тренинг позволяет

предприятию создать хороший имидж на рынке труда.

Социальное обеспечение стимулирует работников к производительному труду и в целом должно быть направленно на решение таких управленческих заданий как закрепление наиболее квалифицированных кадров на рабочих местах и обеспечение лояльного отношения к предприятию. Необходимо учитывать какие социальные потребности на данном этапе развития являются доминирующими и пытаться их сделать рычагом для достижения цели. Такие нематериальные методы мотивации персонала на отечественном рынке становятся всё более популярными. Отличительной их особенностью является то, что если материальная заинтересованность носит постоянный характер со строго определёнными правилами и нормативами надбавок к заработной плате, то для того, чтобы повысить эффективность нематериальной мотивации, её необходимо непрерывно видоизменять и совершенствовать, создавая соответствующие льготы и преференции. Примерами их могут быть создание комфортного микроклимата в коллективе, выезды на природу, туристические поездки за границу, общие празднования дней рождения и профессиональных праздников, спортивные состязания. Гарантируя своим сотрудникам работу и используя систему мотиваций и наград предприятие может избежать переход работника в другую организацию.

К основным функциональным блокам факторов влияющих на целевую направленность мотивации труда (рис. 1) следует, прежде всего, отнести повышение профессионального и общеобразовательного уровня сотрудников. Обучение позволяет повысить уровень жизни сотрудников и создать возможности для реализации интеллектуальных и творческих способностей работников и тем самым повысить эффективность труда. Практические умения и навыки персонала зависят от полученных теоретических знаний в направлении профессиональной подготовки. Повышение общеобразовательного и профессионального уровня сотрудников должно осуществляться путём переподготовки, курсов повышения квалификации, стажировки, проведения тренингов и семинаров.

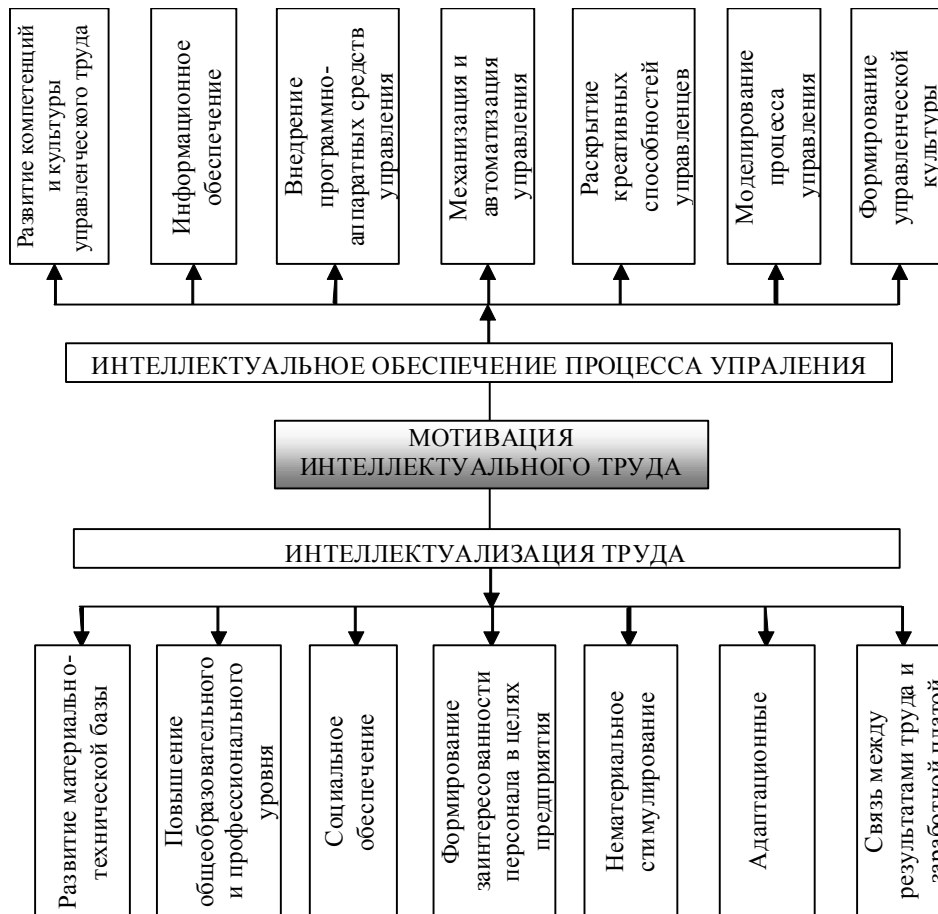


Рис. 1. Факторы, влияющие на целевую направленность мотивации интеллектуального труда

Интеллектуальное обеспечение процесса управления предусматривает в количестве одной из основных системообразующих компонентов создания информационного пространства, включающего системы поиска, приёма сбережения, хранения и обработки информации. При этом информация используется как ресурс, преобразующий знания в дополнительную стоимость предприятия. Автоматизация интеллектуального обеспечения процесса управления раскрывает широкие возможности для планирования и организации бизнеса, разработки и реализации бизнес-проектов.

Основу интеллектуального обеспечения процесса управления составляют возрастающая роль личности работающего, знание его личностных компетенций, умение их формировать и направлять соответственно заданию, стоящему перед организацией, и достигать их реализации.

При формировании функциональных блоков факторов, влияющих на целевую направленность интеллектуализации труда, превалирующее значение принадлежит развитию материально-технической базы предприятия предусматривающее совершенствование системы корпоративных и информационных ресурсов и технологий, обеспечение доступа к ним, трансформацию идей и результатов научных исследований в новой или усовершенствованный продукт на базе существующей и планируемой усовершенствованной материально-технической базы предприятия, что способно привести к созданию новых технологий, использование которых обуславливает повышение эффективности производства.

Заинтересованность персонала в реализации целей предприятия зависит от наличия соответствующих условий для повышения трудовой активности, которые открывают в выполняемой работе источник внутренней мотивации. При этом как свидетельствует международный опыт, описанный в [4] используются такие способы оплаты труда, когда премии, получаемые работающими, зависят от индивидуальных или групповых отличий в выполняемой работе. К ним можно отнести льготы, связанные с графиком работы, оплатой праздничных дней, отпусков, снижением цен на продукцию предприятия, общезаводские или фирменные мероприятия, посвящённые важным датам и событиям, на которые можно пригласить свою семью, поездки и экскурсии за счёт заведений.

К мероприятиям по нематериальному стимулированию следует отнести устные благодарности, комплименты, нагрудные знаки, доски почёта, награды, связанные с изменением статуса сотрудника, обучением работника за счёт компании, выделение отдельного рабочего места, выделение дополнительного рабочего оборудования.

К составляющим системы мотивации интеллектуального труда можно отнести и обеспечение связи между результатами труда и заработной платой для формирования заинтересованности сотрудников в качественном выполнении полученных обязанностей. Персонал становится более мотивированным, если руководство предприятия делится с ним своей прибылью. Например, если прибыль предприятия возросла на 15%, то соответственно нужно увеличить на такой же самый размер годовой бонус или иной вид оплаты.

Качество процессов управления развитием производства определяется компетентностью управленческого персонала и выполняемых им функций, внедрением в сферу управления прогрессивных технических достижений, обеспечивающих механизацию и автоматизацию управленческого труда. При этом существенно сокращается доля рутинных операций и усиливается роль творческого труда. Это позволяет раскрыть креативные способности работника, вовлекая его в выполнение главной цели предприятия, что так же является одним из факторов, влияющих на целевую направленность интеллектуального труда.

Оценка эффективности управления с привлечением интеллектуального труда, деятельности управленческого персонала и его руководителей невозможна без моделирования процессов управления, с использованием теории эксперимента, теории управления, с углублённым познанием их законов, закономерностей и принципов, создающих необходимые предпосылки для позитивных качественных изменений в организации информационно-техническом, методологическом и кадровом обеспечении решений проблем управления для преобразования в научно-технический прогресс.

Необходимо учитывать какие потребности являются доминирующими для работника в данный момент и стараться сделать их стимулом для достижения общих корпоративных целей.

Успешная стратегия развития персонала предприятия требует дифференциального подхода к развитию отдельных категорий работающих, выходя из той роли, какую они играют в процессе создания потребительских ценностей.

**Выводы.** Построение системы управления мотивацией персонала позволяет наиболее полно и достоверно отобразить процесс функционирования разнохарактерных величин с учётом причинно-следственных связей между факторами влияния, направленных на достижение единой цели повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции путём использования высоких технологий и оборудования кадрами высокой квалификации. Интеллектуальные ресурсы при наличии соответствующих мотиваций становятся важным средством повышения эффективности производства.

### Литература

1. Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления / Салихов Б.В. – М. : «Дашков и К», 2009. – 156 с.
2. Управління персоналом промислових виробництв: мотиваційні впливи / [В.Н. Парсяк, В.Я. Гацура, ОВ. Погорелова та ін.]. – Миколаїв : вид-во Торубари О.С. – 2011. – 240 с.
3. Холифорд С. Руководство по компетенциям / С. Холифорд, С. Уидет – [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М.: Изд. НИРРО – 228 с.
4. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент / Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півтора М.В. – К. : ЦУЛ, 2011 – 488 с.

5. Голиков В.И. Эффективность управленческого труда / Голиков В.И. – К. : «Наукова думка» 1984. – 144 с.
6. Єськов О.Л. Система мотивації персоналу, що орієнтована на цілі і результати його роботи / О.Л. Єськов, Н.Д. Дарченко // Вісник Хмельницького національного університету 2010 – № 2 –Т. 1. – С. 144–198.
7. Практика управління людськими ресурсами / Армстронг М. ; [пер. с англ.]. – М. : Питер. – 2010. – 848 с.
8. Мотивация персонала : [учеб. пособ.] / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, С.Н. Апенько А.И. Мерко. – М. : Изд. «Альфа-Пресс» – 2010. – 640 с.
9. Хьюзлид М.А. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Хьюзлид М.А., Беккер Б.Е., Битти Р.У.; пер. с англ. \_ М.: «Вильямс» 2007 – 432 с.

Надійшла 09.01.2013; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.

УДК 330.322.3:331.101.262.01

В. В. ДРУЖИНІНА, Ю. В. ГОРЯНА

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

## ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

*В статті проведено аналіз сутності поняття «інвестиції в людський капітал». Обґрунтовано напрями та фактори формування конкурентоспроможного людського капіталу. Зведено в матричну форму взаємодію суб'єктів формування людського капіталу.*

*The article analyzes the essence of the concept of "investment in human capital". Justified trends and factors of formation of competitive human capital. Summarized in matrix form the interaction of human capital formation.*

*Ключові слова: інвестиції в людський капітал, формування конкурентоспроможного людського капіталу.*

**Постановка проблеми.** Збільшення інвестицій в людину, її освіту та здоров'я є досить актуальним в процесі трансформації економіки України, та розглядається як один зі способів нагромадження людського капіталу. Знання і кваліфікація виступають важливим чинником економічного зростання і соціального прогресу суспільства, адже на їх основі з'являються більш ефективні виробничі та інформаційні технології, що веде до підвищення продуктивності праці та економічного розвитку в цілому. На даний час спостерігається невідповідність освітнього кадрового потенціалу за якістю та обсягом попиту на ринку праці за кваліфікаційними групами. Більшість вітчизняних підприємств відчуває потребу у висококваліфікованому персоналі.

Підвищення професійного та освітнього рівня кадрів, їх вмотивованості, вимагає значних матеріальних вкладень, орієнтації підприємства не тільки на прибуток підприємства, а й на особистість як найцінніший виробничий ресурс, що постійно оновлюється, вдосконалюється, еволюціонує та нагромаджує людський капітал, який є капіталом у формі інтелектуальних здібностей і практичних навичок, отриманих у процесі утворення і практичної діяльності людини. Тому на сучасному етапі розвитку економіки дослідження інвестицій в людський капітал стає все більш актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи інвестицій в людський капітал почали розглядати вже у ХІХ ст. Погляди на продуктивні здібності особистості, як на результат інвестування, форму нагромадження людського капіталу, що приносить дохід вперше висвітлювали у своїх роботах такі відомі економісти-теоретики як В. Петті, А. Сміт, Дж.С. Міль, Д. Рікардо, К. Маркс. Автори теорії людського капіталу Г. Шульц та Г. Беккер у 50-х роках ХХ ст. інвестиції в людський капітал розглядали як витрати не лише на загальну та професійну освіту, а й на охорону здоров'я, виховання дітей та інші фактори, покликанні сприяти зростанню продуктивних сил особистості.

Інвестування в людський капітал досліджували й вітчизняні науковці: О. Богиня, О. Грішнова, І. Новак, О. Соколова, В. Кравецький, С. Цимбалюк.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення сутності та напрямів інвестицій в людський капітал, обґрунтування процесу його формування та ефективного використання в умовах нестабільного ринкового середовища.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом всього періоду вивчення теорії поняття «інвестиції в людський капітал» трактувалося зарубіжними і вітчизняними економістами з двох точок зору: з орієнтацією на прибуток підприємства і розвиток економіки в цілому та з орієнтацією на особистість, її здоров'я і зростання продуктивних сил. Розбіжності поглядів на визначення даного поняття наведено в таблиці 1.

Таким чином поняття інвестицій в людський капітал можна трактувати як сукупні матеріальні й нематеріальні витрати, направлені на психофізіологічний та соціально-економічний розвиток людини. Дані витрати мають сприяти підвищенню рівня освіти, кваліфікації, забезпечення нормальних умов праці, охорони здоров'я, системи мотивації та мобільності; зацікавленість працівника в особистому розвитку (творчому, духовному, інтелектуальному), ріст його продуктивних сил і на цій основі збільшення доходів

працівника та підприємства; створення умов для економічного росту та соціального прогресу країни, добробуту суспільства.

Таблиця 1

## Визначення поняття «інвестиції в людський капітал»

Автор	Дефініції
<i>З орієнтацією на прибуток підприємства</i>	
К. Маркс	Для того, щоб перетворити загальнолюдську природу так, щоб вона отримала підготовку і навички в певній галузі праці, стала розвиненою і специфічною робочою силою, потрібна певна освіта або виховання, яке, в свою чергу, коштує більшої або меншої суми товарних еквівалентів [1]
А. Сміт	Інвестиції в людський капітал – витрати на освіту людини, що є капіталовкладеннями в її спроможність у майбутньому отримувати дохід [2]
К. Макконел, С. Брю	Інвестиції в людський капітал – це будь-які дії, які підвищують кваліфікацію, здібності і, тим самим продуктивність праці працівників [3]
Д. Рікардо	Інвестиції в людський капітал – витрати на освіту, що сприяють зростанню освітнього рівня населення і створюють умови для інтенсифікації економічного розвитку країни [4]
О.А. Грішнова	Інвестування у розвиток людського капіталу – витрати, що приносять досить значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний та соціальний ефект [5]
Кавецький В.В.	Інвестиціями в людський капітал можна назвати всі види вкладень в людину, пов'язані з істотними втратами, що сприяють зростанню національного доходу (або доходу підприємства) [6]
<i>З орієнтацією на людину</i>	
Дж. Кендрік	У складі інвестування у людський капітал виділяв не лише вкладення в освіту з метою накопичення загальних та спеціальних знань, але і витрати на охорону здоров'я людини [7]
Я. Фитценц	Інвестиції у розвиток працівників – це витрати на всі освітні і кваліфікаційні заходи та програми розвитку персоналу [8]
Д.П. Богиня, М.В. Семикіна	Розглядають інвестування в розвиток людського капіталу як один із чинників збільшення конкурентоспроможності робочої сили завдяки інтелектуалізації суспільної праці [9, 10]
І.М Новак	Під формами інвестування у людський капітал розуміє „освіту, професійну підготовку, медичне обслуговування, формування національних культурних і духовних цінностей” [11]
О.С.Соколова	Крім освіти, охорони здоров'я та пошуку інформації відзначає також такі види інвестицій, як „підготовка на виробництві”, „наукові розробки та розвиток інтелекту”, „міграція”, „мотивація”, а також „екологія та здоровий спосіб життя” [12]

Сьогодні в Україні спостерігається незбалансованість розвитку людського капіталу. Кваліфіковані працівники готові працювати на низькооплачувану роботу для отримання заробітку, що впливає на зменшення їх продуктивних здібностей та провокує неефективне використання людського капіталу. Інвестиційний період вкладень в освіту становить від 11 до 20 років, а відповідно концепції безперервної освіти – до закінчення виробничої діяльності – 45–55 років. Віддача від вкладень в освіту можлива достатньо тривалий період і носить інтегральний характер, вона є більшою ніж від вкладень в основний капітал [13].

У процесі інвестування у вищу освіту «мірою» переходу соціального ефекту (якісних показників) в економічний (кількісні показники) можуть стати стабільні, достатні, ефективні інвестиції. Процес трансформації соціального ефекту від інвестування у вищу освіту в економічний зображено на рисунку 1.

Слід зазначити, що чим раніше зроблені інвестиції в одержання вищої освіти, тим більш тривалим буде період отримання віддачі від цього. Однак індивіду потрібно врахувати всі ризики від інвестування, в тому числі строки морального старіння знань, що потребує підвищення кваліфікації або перекваліфікації. Потенційні роботодавці (підприємства-замовники) при здійсненні інвестицій у вищу освіту отримують соціальний ефект від якісно нової робочої сили з високим рівнем кваліфікації і підвищеною продуктивністю праці; покращення умов і безпеки праці; збільшення кількості робочих місць, а також економічний ефект у

вигляді збільшення доходів. Причому роботодавець має оцінювати ефективність інвестування у вищу освіту, порівнюючи граничний дохід, отриманий від працівника з вищою освітою, і витратами на нього.

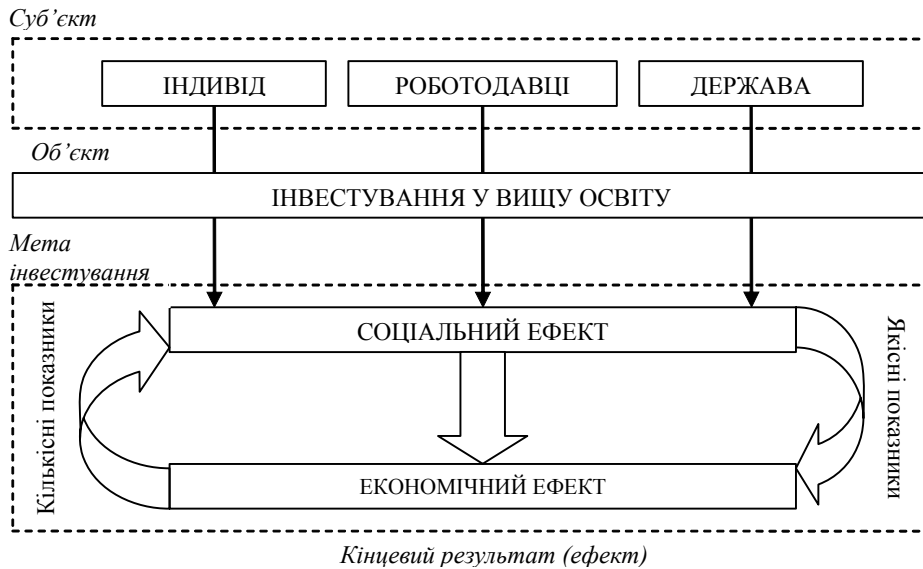


Рис. 1. Діалектичний взаємозв'язок результатів інвестування у вищу освіту [14]

Для держави результатом інвестування у вищу школу є прямиий соціальний ефект у вигляді нагромадження наукового потенціалу, забезпечення національних інтересів, соціальної і політичної стабільності, зміцнення авторитету й конкурентоспроможності на міжнародній арені. Соціальний ефект отриманий державою трансформується в економічний і знаходить своє відображення в економічному зростанні і підвищенню ВВП держави, збільшенні доходів населення, але й соціальний ефект для всього суспільства в цілому – поліпшення добробуту людей, зменшення рівня злочинності, покращення стану природного середовища, формування інтелектуального багатства суспільства [14].

Тому ефективне зростання капіталовкладень в людину і підтримання їх на високому рівні є необхідною умовою для забезпечення економічної стабільності країни.

Інвестиції в людський капітал є сукупністю витрат, що сприяють розвитку підприємств і зростанню національного доходу. Найчастіше дані витрати поділяють на три-чотири основні групи (Г. Беккер [15], К. Макконел [3], Т. Шульц [16], О. Грішнова [5], Т. Крисанова [17], Н. Сидорко [18]): витрати на освіту, витрати на охорону здоров'я; витрати на мобільність та витрати на мотивацію.

Враховуючи аналіз попередніх досліджень та тенденції сучасного розвитку суспільства, пропонуємо напрями інвестування розділити на 5 груп, включивши витрати на підвищення продуктивності праці (рис. 2).

Сукупність усіх напрямів інвестування націлена на формування конкурентоспроможного людського капіталу, який є основним об'єктом сукупності ринку праці, ринку освітніх послуг та бізнесових одиниць.

Система формування людського капіталу розглядається в роботах О. Грішнєвої [19], А. Колота [20], В. Антоноука [21], Н. Марущак [22], основою якої є вкладення, що можуть здійснювати держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади, підприємства, сім'ї та окремі громадяни. Виявлені відносини і елементи, забезпечують формування певних характеристик конкурентоспроможного людського капіталу.

На основі аналізу досліджень вчених-економістів сформована схема формування конкурентоспроможного людського капіталу, шляхом інвестування, яка відображає взаємодію суб'єктів становлення, накопичення, використання і відтворення людського капіталу (рис. 3).

За даними рисунку 3, суб'єктами формування людського капіталу виступають домогосподарства (сім'я), держава, ринок освітніх послуг, ринок праці та бізнесові одиниці, що вступають у соціально-економічні відносини один з одним з приводу інвестування в людський капітал чи отримання кваліфікованих кадрів. Матрицю взаємозв'язків між ними наведено в таблиці 2, де дані відносини позначені індексом буквою А<sub>ij</sub>. Значення індексів і та j відповідає суб'єктам взаємодії.

Слід зазначити взаємозв'язок і взаємозалежність всіх суб'єктів формування конкурентоспроможного людського капіталу, особливо навчальних закладів, служб зайнятості і підприємств. Держава не може самостійно встановлювати зв'язки між виробництвом і освітою. У свою чергу, бізнес не може навіть при його глибокій зацікавленості в висококваліфікованій робочій силі розробляти чіткий стратегічний напрямок розвитку освіти, хоча може мати серйозний вплив на вдосконалення ресурсної бази навчальних закладів, модернізацію програм і використовуваних технологій навчання.



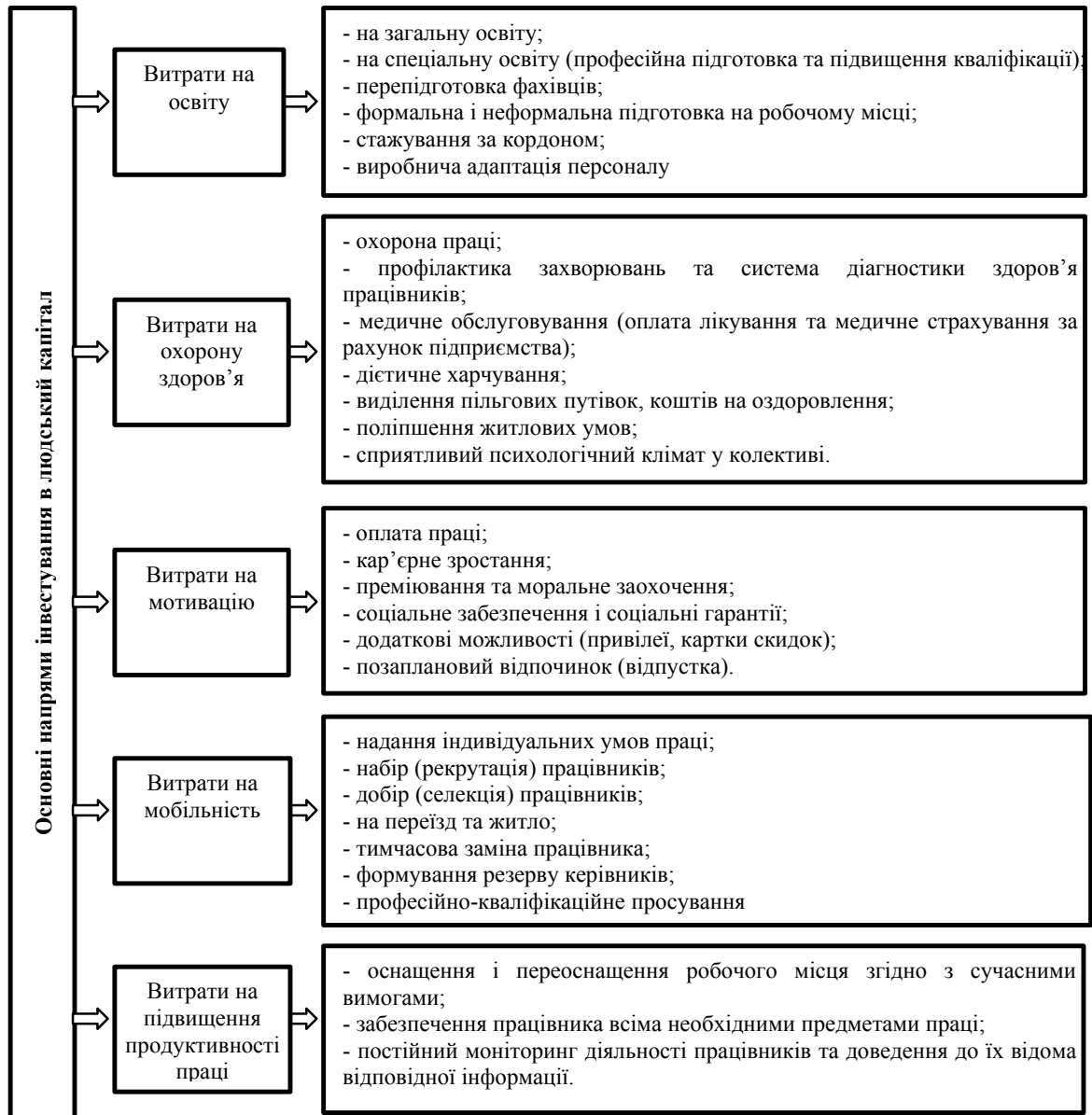


Рис. 2. Основні напрями інвестування у людський капітал (авторська розробка)

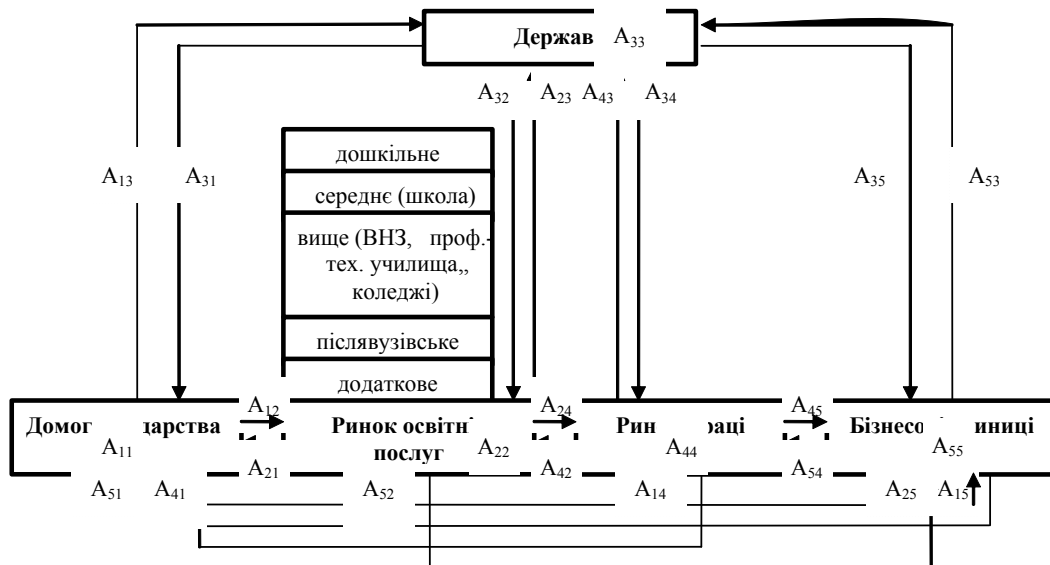


Рис. 3. Схема інвестування та формування конкурентоспроможного людського капіталу (авторська розробка)

Вступаючи в контакт з навчальними закладами, бізнес в кожному конкретному випадку вирішує свої власні проблеми, найчастіше це короткострокові виробничі завдання. Тому ефективність функціонування всієї системи освіти залежить від напрямків державної політики в галузі освіти, зайнятості та ступеня узгодженості діяльності навчальних закладів з виробничими структурами.

На даний час особливо актуальним стає узгодження цільових установок і заходів державної політики на ринку праці і політики в галузі освіти, тобто прагнення до відповідності професійної підготовки висококваліфікованих фахівців і підвищення їх кваліфікації з урахуванням вимог ринку праці. Існують певні суперечності між соціальними, професійними орієнтаціями молодих фахівців і реальними потребами підприємств, організацій і фірм в робочій силі; між існуючою системою вузівської підготовки і реальним змістом майбутньої професійної діяльності та очікуваннями роботодавців.

Слід зазначити, що активна роль у формуванні конкурентоспроможного людського капіталу країни належить державі. Держава забезпечує інвестування в здоров'ї членів сім'ї, що є запорукою формування повноцінного нового носія людського капіталу, і розвитку в подальшому його потенціалу, бере участь у професійному навчанні, перенавчанні, перепідготовці носія людського капіталу, так як він є важливим чинником інтенсивного розвитку економічної системи країни. У процесі адаптації випускників навчальних закладів до реальних вимог роботодавців на ринку праці складно переоцінити діяльність державної служби зайнятості населення, яка розробляє та реалізує спеціальні заходи молодіжної зайнятості, орієнтовані, в тому числі, і на випускників вузів.

Оскільки людські ресурси є одним з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства, серед чинників, які визначають його конкурентний потенціал найбільш впливовим є забезпеченість висококваліфікованими кадрами. Виконання цього завдання вимагає матеріальних вкладень – інвестицій у розвиток персоналу.

Таблиця 2

## Матриця взаємодії суб'єктів формування людського капіталу

A	Домогосподарства	Ринок освітніх послуг	Держава	Ринок праці	Бізнесові одиниці
	1	2	3	4	5
Домогосподарства	Виховання, заходи щодо забезпечення нормальних умов життя, здоров'я та саморозвитку	Сім'я витрачає засоби на отримання дитьми освіти, з метою формування їх освітнього потенціалу та отримання відповідних благ у майбутньому	Домогосподарства, шляхом сплати до держави податків та внесків на соціальне страхування, та внесків до Пенсійного фонду, забезпечують себе на випадок безробіття чи тимчасової втрати працездатності, та з метою пенсійного забезпечення	Домогосподарства забезпечують ринок праці майбутнім кадровим потенціалом	Домогосподарства переміщують і працевлаштовують особу в найбільш привабливі організації, несуть витрати пов'язані з купівлею житла, нерухомості та транспортні витрати
Ринок освітніх послуг	Ринок освітніх послуг допомагає домогосподарствам в отриманні високоякісної освіти	На ринку освітніх послуг індивіди отримують загальну, спеціальну освіту, виховання та формуються висококваліфіковані кадри	Ринок освітніх послуг забезпечує державу освіченими і кваліфікованими громадянами, здатними підвищити економічний потенціал країни	Ринок освітніх послуг забезпечує ринок праці кваліфікованими спеціалістами, здатними працювати у будь-якій сфері діяльності	Ринок освітніх послуг надає бізнесовим одиницям висококваліфікований персонал, здатний реалізовувати стратегії підприємств та принести їм прибутки
Держава	Забезпечення державою сприятливих умов для батьків і дитини з метою отримання здорового носія людського капіталу	Держава інвестує кошти у ринок освітніх послуг з метою покращення якості освітнього потенціалу людини та забезпечення майбутніх трудових ресурсів країни	Держава зацікавлена у стабільному економічному і соціальному розвитку країни, що базується на діяльності її трудових ресурсів, яка залежить від ефективного розподілу інвестицій між суб'єктами формування людського капіталу	Держава спрямовує інвестиції в ринок праці для зменшення рівня безробіття в країні та захист тимчасово непрацездатного населення	Надання державою інвестицій (субсидій) підприємствам, ґрунтуються на підвищенні зацікавленості керівництва бізнесових одиниць у захисті здоров'я працівників, забезпеченні для них належних умов праці
Ринок праці	Ринок праці допомагає домогосподарствам у здобутті додаткової, вузівської чи післявузівської освіти	Ринок праці інвестує кошти в професійну перепідготовку людини, забезпечуючи здобуття нею вищої чи додаткової освіти	Ринок праці забезпечує державу кваліфікованими працівниками, з метою підвищення економічного розвитку країни	Ринок праці є осередком трудових ресурсів країни, забезпечує підвищення освітнього рівня населення та розподіл його за галузями діяльності	Ринок праці надає підприємствам кваліфіковані кадри, з метою розвитку промислової інфраструктури
Бізнесові одиниці	Бізнесові одиниці зацікавлені у високій кваліфікації свого персоналу, інвестуючи у підвищення його професійної підготовки та забезпечення нормального стану здоров'я і добробуту працівників	Підприємства інвестують кошти на перепідготовку свого кадрового складу у навчальних закладах, на проходження додаткових курсів освоєння новітніх комп'ютерних програм	Бізнесові одиниці направляють інвестиції до держави шляхом сплати податків на соціальне страхування, пенсійне забезпечення своїх працівників	Підприємства зацікавлені в високому кадровому потенціалі своїх працівників, тому намагаються відібрати їх з ринку праці за допомогою співбесід, тестувань, зв'язків, конкуруючи з іншими фірмами	На підприємстві інвестиції в людський капітал направлені на забезпечення професійного рівня, охорони здоров'я, вмотивованості, мобільності та підвищення продуктивності персоналу

Інвестиції в людський капітал є цілеспрямованим вкладенням засобів у галузі і сфери, що забезпечують поліпшення якісних параметрів людини, у першу чергу його робочої сили (рівня освіченості, розвитку інтелекту, творчого потенціалу, фізичного і психічного здоров'я, системи мотивації та ін.)

Основні фактори підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом збільшення інвестицій в людський капітал наведено на рисунку 4.

Таким чином, збільшення інвестицій в людський капітал і підтримка їх на високому рівні є стратегічно необхідною умовою, що забезпечить отримання економічних ефектів через підвищення

продуктивності праці, конкурентоспроможності продукції, реалізацію довгострокової стратегії підприємства та закріплення його стійкої конкурентної позиції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.



Рис. 4. Укрупнена схема факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом інвестицій в людський капітал

**Висновки.** Аналізуючи визначення поняття «інвестиції в людський капітал» ми дійшли висновку, що його можна трактувати як сукупні матеріальні й нематеріальні витрати, направлені на: підвищення рівня освіти, охорони здоров'я, забезпечення нормальних умов праці, системи мотивації та мобільності, підвищення продуктивності праці (а на цій основі збільшення доходів працівника та підприємства) та створення умов для економічного росту та соціального прогресу країни.

Класифікація напрямів інвестування в людський капітал була доповнена витратами на підвищення продуктивності праці, що характеризуються забезпеченням працівника всіма необхідними предметами праці, оснащенням його робочого місця новітніми технологіями та постійним моніторингом діяльності. Дана група витрат націлена на зростання ефективності діяльності працівників та забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Розроблено схему інвестування та формування конкурентоспроможного людського капіталу та за допомогою матриці відображено взаємозв'язок її суб'єктів. Дана матриця дозволяє більш повно розглянути сутність відносин між домогосподарствами, ринком освітніх послуг, ринком праці, бізнесовими одиницями та державою, визначити напрямки інвестування в людський капітал та формування кваліфікованих кадрів, з метою оптимізації системи «витрати – ефективність».

Проведений аналіз характеризує лише сутність та напрямки інвестування в конкурентоспроможний людський капітал, а його особливості будуть розглянуті нами в наступних дослідженнях.

Загалом можна зробити висновок, що інвестиції в людський капітал є вигідними не лише для людини, а й для суспільства, адже вони забезпечують значний, тривалий та стабільний ефект економічного зростання країни в цілому.

### Література

1. Маркс К. Капитал : [научное издание] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [2-е изд.]. – М. : Политиздат, 1962. – 907 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит : [пер. с англ. В. С. Афанасьева. – М. : Эксмо, 2007. – 419 с.
3. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – [пер. с англ.] – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Давид Рикардо ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [підручник] / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
6. Кавецький В.В. Інвестиції в людський капітал та його формування / В.В. Кавецький // Економічні науки. – 2007. – № 1. – С. 96.
7. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик // Общая редакция и предисловие члена-корреспондента АН СССР А.И. Анчишкина. – М. : Прогресс, 1978. – 275 с.
8. Фитценц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитценц; перевод с англ. М.С. Меньшикова. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
9. Богиня Д.П. Методологічні засади формування мотиваційного механізму конкурентоспроможності робочої сили / Д.П. Богиня // Мотиваційний механізм формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. Наук. Праць. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2002. – С.10–27.
10. Семикіна М.В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства

/ М.В. Семикіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 178–185

11. Новак І.М. Витрати на робочу силу як механізм інвестування людського капіталу в Україні / І.М. Новак // Регіональні проблеми людського та соціального розвитку: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 4-5 листоп. 2008 р.) : у 2 т. – Т. 1. – Донецьк, 2008. – С. 220–226.

12. Соколова О.С. Джерела інвестицій у людський капітал / О.С. Соколова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць : у 2 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Т. 1. – Вип. 174– С. 269–274.

13. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом : [навч. посіб.] / Васильченко В.С., Гриненко А.М., Керб Л.П. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.

14. Кратт О.А. Інвестування у вищу освіту: умови та специфіка / О.А. Кратт // Вісник Кременчуцького національного університету. – 2011. – № 5 (70). – С. 167–173.

15. Беккер Г.С. Человеческое поведение:экономический подход / Г.С. Беккер ; пер. с англ., сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

16. Shultz T. Investment in Human capital / Theodore Shultz. N.Y. – London, 1971. – 272 p.

17. Крисанова Т.Н. Загальна модель аналізу вигід і витрат при інвестиціях в людський капітал / Т.Н. Крисанова. – Харків : Фенікс, 2001. – 298 с.

18. Сидорко Н.Л. Роль інвестицій у формуванні людського капіталу (методологічний аспект) / Н.Л. Сидорко // Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. – 2010. – № 2. – С. 11–12.

19. Грішнова О.А. Освіта як чинник людського розвитку і економічного зростання країни / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка: наук.-екон. та суспільно-політ. журнал. – 2004. – № 1–2. – С. 93–101.

20. Колот А.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник] / А.М. Колот, О.О. Герасименко.– К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.

21. Антонюк В.П. Человеческий капитал предприятия и стратегия его развития / Антонюк В.П., Лашенко И.Н., Скаженик Ю.Б. // Економіка промисловості. – 2004. – № 4 (26). – С. 175–181.

22. Марущак Н.П. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку держави та її вплив на людський капітал / Н.П. Марущак // Вісник ХНУ. – 2006 / Т. 2. – № 5. – С. 64–69.

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

УДК 658:331.108.23:338.43.02(477)

О. Ю. САМБОРСЬКА, Е. А. КІРЄЄВА, М. В. ХАЛАМЕНДИК

Вінницький національний аграрний університет

## РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ ПІДГОТОВКИ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

*В статті висвітлено проблему нестачі висококваліфікованих кадрів у сільськогосподарському виробництві України. Обґрунтовано значення та наведено методи підвищення кваліфікації управлінців та менеджерів у сільськогосподарських підприємствах на основі використання методики ділової гри та тренінгів. Розроблено систему навчання та підвищення кваліфікації персоналу на підприємствах АПК.*

*Problems of shortage of skilled labor in agricultural production in Ukraine are highlights in the article. The meaning and specifies the methods of training executives and managers in agricultural enterprises through the use of role play techniques and training. The system of studies and in-plant training personnel is developed on the enterprises of APK.*

*Ключові слова: кваліфікація, ділові гри, "старіння" знань, професійна перепідготовка кадрів, тренінг, професійні курси.*

**Вступ.** Сьогодні в Україні близько 30 % промислових і майже 60% сільськогосподарських підприємств відчувають нестачу висококваліфікованих робочих кадрів. Підвищення кваліфікації є одним з ключових моментів підвищення прибутковості підприємства. Завдяки кваліфікованим працівникам робота здійснюється швидко і якісно, що, в свою чергу, сприяє реалізації цілей та місії організації. Злагоджена система кваліфікованих кадрів допомагає підприємству функціонувати і конкурувати на ринку, при цьому задовольняти як потреби споживачів, так і потреби самих працівників.

Особливо актуальною система створення кваліфікованих кадрів постає у сільськогосподарському виробництві. Саме сільське господарство як одна з основних ланок народногосподарського комплексу України потребує висококваліфікованих фахівців, здатних здійснювати виробничий процес з використанням інноваційних технологій та знань.

Поміж сучасних вітчизняних дослідників, які займаються питаннями підвищення кваліфікації персоналу необхідно відзначити таких, як В.Г. Стовпець, Д.Г. Решеткова, А.А. Орлова, О.В. Любченко, О. Чумаченко, С. Фільчак, Н.В. Бурда, Т.О. Іванова.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна економіка України потребує висококваліфікованих, конкурентоспроможних робітників, здатних до прояву ініціативи та використання творчих підходів до своєї роботи. Крім того, працівник повинен постійно підвищувати кваліфікацію та вдосконалювати свої знання. І

це стосується як працівників з вищою, так і професійно-технічною освітою. Таким чином, особлива роль у підвищенні ефективності виробництва належить саме професійній підготовці [1].

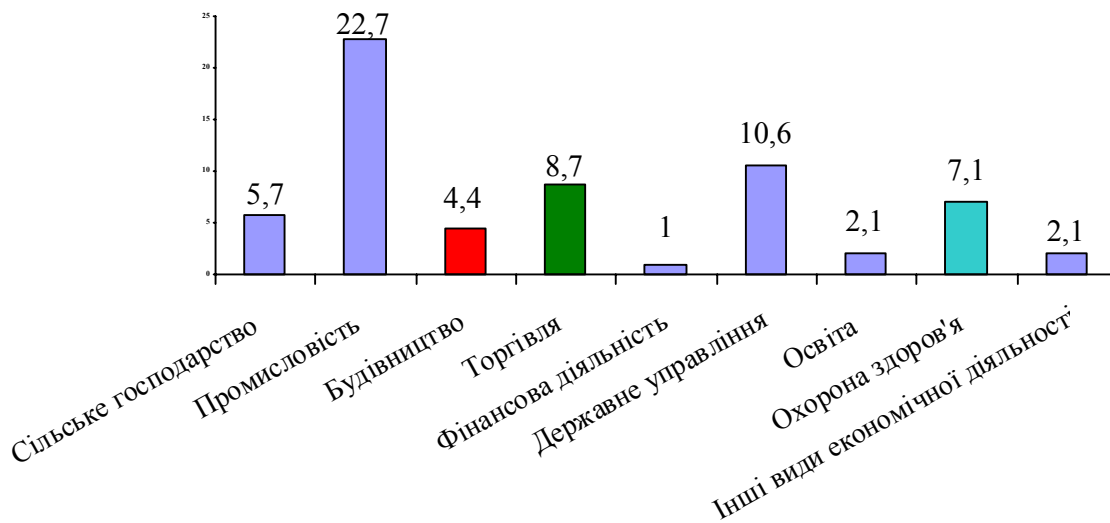


Рис. 1. Потреба підприємств України у працівниках за видами економічної діяльності у січні-червні 2012 року, тис. осіб.

В загальному сума потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у січні-червні 2012 року становить 78,3 тис. осіб.

Розглянувши дану діаграму ми визначили, що найбільшу частку становить категорія промисловість і дорівнює 22,7 тис. осіб. Найбільш високим є також показник переробної промисловості – 18,3 тис. осіб. Третє місце за статистичними даними посідає державне управління – 10,6 тис. осіб. Слідом йдуть торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку у розмірі 8,7 тис. осіб, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 7,1 тис. осіб, діяльність транспорту та зв'язку – 6,8 тис. осіб, сільське господарство, мисливство та лісове господарство – 5,7 тис. осіб, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 5,5 тис. осіб, будівництво – 4,4 тис. осіб. Найнижчим є показником є фінансова діяльність, що складає 1,0 тис. осіб [2].

Ефективність діяльності будь-якої організації визначається, в першу чергу, рівнем розвитку її персоналу. В умовах сучасного швидкого старіння теоретичних знань та практичних навичок постійний розвиток працівників – один із головних чинників забезпечення конкурентоспроможності організації на ринку оновлення та зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг.

Згідно з дослідженням Н. П. Беяцького, знання співробітників морально застарівають, їх необхідно оновлювати відповідно до розвитку тих областей знань, які їм потрібні в роботі.

На рис. 2 показано, як з плином часу відбувається "старіння" знань, а отже, зменшення їхньої цінності.

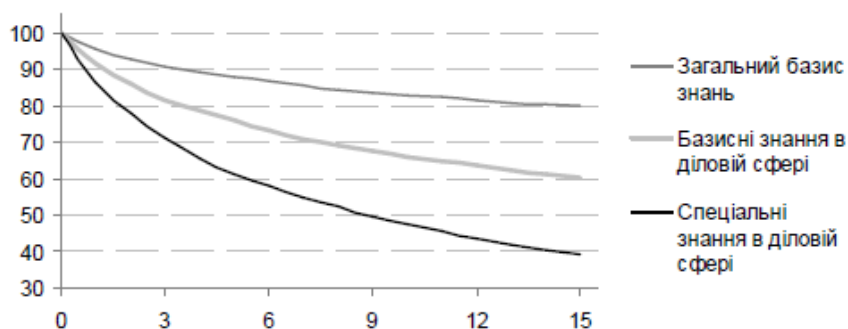


Рис. 2. Зменшення користі від початково набутих знань у різних галузях («старіння» знань)

Як правило, базові знання, отримані в школі, застарівають повільно, але в поповненні спеціальних знань, необхідних для успішної роботи, персонал має потребу досить часто. Знання є основою розвитку здібностей персоналу, вони сприяють формуванню особистісного потенціалу людини. Знання, необхідні для вирішення поточних завдань, не можуть бути визначені посадовими обов'язками. Це професійні знання, які персонал набуває разом з досвідом роботи. Загальні професійні знання отримуються в процесі отримання освіти й подальшої підготовки кадрів.

Сьогодні понад 85% опитаних японських менеджерів на перше місце серед своїх задач ставлять

розвиток людських ресурсів, тоді як введення нових технологій – 45 %, а просування на нові ринки – близько 20 %. І це не випадково, тому що фірми, які інвестують у розвиток співробітників, мають у цілому вдвічі вищі показники, ніж інші. За таких умов розвиток персоналу є одним з найважливіших напрямів підвищення ефективності організації, її конкурентоспроможності на ринку.

Першочерговим завданням при підготовці «нового покоління» фахівців-аграріїв постає проблема створення високоінтелектуального та модернізованого штату керівників та менеджерів, здатних орієнтуватися у сучасному ринковому високо конкурентному середовищі, здатних йти на ризик та досягати результатів. Підготовка даних фахівців можлива при використанні тренінгів та ділових ігор.

Загальновідомо, що М. Бірштейн (1932 р.) був першовідкривачем ділової гри, сенс якої полягає в імітації реального оточення в ігровому моделюванні професійної діяльності для ухвалення і аналізу рішень.

Відродилася ділова гра лише в 1957 р. у США, де й була проведена

Американською асоціацією управління з використанням ЕОМ, започаткувавши цілу серію ігор із загальних проблем управління [3].

Ділова гра – це імітація робочого процесу, або моделювання, спрощене відтворення реальної виробничої ситуації. Застосування ділових ігор дозволяє відпрацювати професійні навички учасників. Крім того, це дає можливість оцінити рівень володіння цими навичками, рівень комунікативних навичок, особистісні якості учасників тощо. Під час проведення ділової гри в даному тренінгу модулюється процес організації та функціонування підприємства. Учасники тренінгу мають можливість відчувати себе менеджерами підприємства та виконати одну з основних функцій – прийняття рішень в різних умовах.

Навчальна ділова гра якнайповніше відповідає уявленню про знаково контекстний тип навчання, під яким розуміємо тип навчання, що задає контекст майбутньої професійної діяльності та відображає не лише регуляційні основи, але й колективний характер праці.

Ділові ігри вирішують такі завдання: розвивають творче й практичне мислення, уміння аналізувати виробничі ситуації, ухвалювати конструктивні рішення; сприяють формуванню професійних умінь (комунікативних, організаційних, управлінських та ін.). Змістом ділової гри постає імітація умов виробництва, його динаміки, а також діяльність і відносини зайнятих на ньому людей

У процесі проведення ділових ігор було відмічено такі труднощі: відносна складність її підготовки; відсутність формалізованих критеріїв, що дозволяють зробити оцінку більш об'єктивною і порівнювати з реальною дійсністю очікуваний результат; неможливість дотримання чіткого послідовного єдиного алгоритму проведення ділової гри; правильна організація ділової гри з чітко встановленим регламентом часу на її проведення. Як правило, результати ділової гри не повторюються, оскільки кожна з них – це своєрідний експеримент [4].

Окрім того при підготовці керівників та менеджерів різних ланок актуальним є застосування тренінгових програм.

Тренінг – це запланований процес модифікації (зміни) ставлення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі. Тренінг передбачає комплекс вправ, які розроблені на науковій основі та здійснюються за спеціальною методикою. Метою тренінгу за темою "Прийняття управлінських рішень" є закріплення отриманих теоретичних знань щодо процесу прийняття управлінських рішень, набуття вмінь та компетенцій їх розробки, оцінки й реалізації.

Особливість застосування тренінгових технологій у підготовці менеджерів полягає в тому, що вони сприяють активній участі у розвитку власних знань, формуванні фахових навичок та компетенцій. Крім того, вони спонукають до творчої активності, що є дуже важливою вимогою до сучасних менеджерів; міжособистісної взаємодії при роботі в команді, що також є одним з факторів успішного виконання функцій менеджера; пошуку необхідної інформації та аналітичного мислення, що є складовою успіху вироблення навичок щодо прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності або недостатньої інформації; вироблення практичних навичок щодо виконання індивідуальних завдань та прийняття індивідуальної відповідальності, що також є важливим при прийнятті управлінських рішень; публічної презентації індивідуальних та колективних результатів [5].

Наразі існує велика кількість тренінгових технологій, кожна з яких є унікальною та спрямована на розвиток певних навичок і компетенцій особистого або професійного характеру.

Усі тренінгові програми, що існують на сьогодні, Рамендик Д. М. пропонує об'єднати у три групи:

- 1) тренінги особистісного зростання;
- 2) тренінги спілкування;
- 3) бізнес-тренінги.

Під час тренінгів особистісного зростання учасники за допомогою різноманітних методик намагаються усвідомити та подолати свої психологічні проблеми, які заважають вирішенню їхніх життєвих і професійних завдань. Кожен учасник має змогу позбутися внутрішніх бар'єрів, краще зрозуміти, як його сприймають оточуючі. Це дозволяє виявити та у майбутньому більш ефективно застосовувати свої позитивні якості, сформувати більш реальну оцінку здібностей, побачити власні помилки та недоліки.

Призначення тренінгів спілкування полягає у тому, щоб навчити членів групи ефективній поведінці

у різних ситуаціях спілкування, розвинути у них відповідні навички. Передбачається, що вміння та навички, отримані у "безпечних" умовах тренінгу, допоможуть людині подолати труднощі у реальному житті. Звичайно, жоден тренінг не підготує людину до усіх можливих життєвих ситуацій, але він допоможе уникнути серйозних помилок та знизить гостроту емоційного стресу, що виникає під час проблем у спілкуванні.

Бізнес-тренінги є різновидами перших двох категорій, але зорієнтовані на вирішення конкретних професійних завдань. Найбільш популярними є тренінги продажів, ведення переговорів, формування команд, ефективного управління та ін. Результати бізнес-тренінгів є найбільш наочними, адже вони проявляються в ефективності праці.

Тож саме бізнес-тренінги дають змогу розвивати професійні компетенції працівників, тому є дуже популярними серед роботодавців.

Слід пам'ятати, що працівники повинні брати участь у тренінгах не лише у разі погіршення справ компанії з метою стабілізації поточної ситуації. Відвідування навчальних курсів треба проводити з певною періодичністю згідно з заздалегідь розробленим планом розвитку персоналу. Підприємство, що дотримується такої стратегії, у майбутньому матиме змогу сформувати досвідчений і кваліфікований робочий колектив, здатний адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

Таким чином, висока якість роботи співробітників, дотримання ними єдиних вимог і стандартів, розуміння і прийняття бізнес-цілей та стратегій розвитку організації, а також належність до єдиної корпоративної спільноти забезпечать суттєві конкурентні переваги для підприємства у разі запровадження системи корпоративного навчання.

Розглянемо проведення тренінгів як початковий етап у процесі створення системи корпоративного навчання (рис. 3).

Отже, процес розробки ефективної системи навчання складається з трьох послідовних кроків. На першому етапі керівництво підприємства усвідомлює необхідність застосування прогресивних форм навчання і починає використовувати тренінги.

Наступним кроком є розробка програм розвитку персоналу, що передбачають регулярний комплекс навчальних заходів, спланованих заздалегідь.



Рис. 3. Місце тренінгу в системі навчання на підприємстві

На завершальному етапі за умови розуміння підприємством важливості ролі кадрової складової відбувається створення комплексної системи корпоративного навчання, що є наразі найдосконалішою формою розвитку професійних та особистих компетенцій персоналу.

Реалізація запропонованих заходів дозволить підприємству набути статусу компетентного, тобто такого, що ефективно використовує інтелектуально-творчий потенціал персоналу, володіє комплексом унікальних організаційних знань, а також розглядає формування і розвиток ключових компетенцій як фактори стійкої конкурентної переваги [6].

Для підготовки працівників варто також розробити систему навчання та підвищення кваліфікації персоналу у сільськогосподарських підприємствах. Дотримуючись принципу соціальної справедливості, необхідно законодавчо закріпити право на випереджальну внутрішньофірмову перепідготовку за підприємствами незалежно від форм власності (табл. 1).

Високий рівень розвитку сучасних технологій веде до витіснення з процесу виробництва низько кваліфікованих працівників та носіїв застарілих професій, викликає необхідність найму адаптованого до вимог сучасних технологій персоналу, який досить гнучко реагує на професійні зміни. З одного боку, суттєво змінюються професійно-кваліфікаційні вимоги до працівника. З другого боку, зростає роль і значення працівників у забезпеченні ефективності виробництва.

Рівень кваліфікації персоналу разом з організацією та мотивацією праці стає вирішальною ланкою в підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Ці три складові – мотивація, організація, кваліфікація – пов'язані і взаємно доповнюють одна одну. Успішна розробка та впровадження нових технологій неможливі без підвищення матеріальної зацікавленості кадрів у результатах своєї праці. Це, в свою чергу, потребує розвитку ініціативи і творчого ставлення до праці, що обумовлює розширення виробничих функцій, гнучких форм організації праці [7].

Крім кваліфікаційних програм з перепідготовки, заклади післядипломної освіти можуть організовувати навчання у формі підвищення кваліфікації, яке часто зумовлюється зміною характеру та змісту праці фахівців на займаній посаді, моральним старінням знань, частковою втратою умінь та навичок виконувати професійні обов'язки і т.д. Залежно від настанов, що мають на меті слухачі ЗПО (відновити колишню майстерність, пристосуватись до нових виробничих умов, використати атестацію для кар'єрного росту тощо) в кожному з цих випадків заклади післядипломної освіти мають запропонувати фахівцям потрібні їм програми навчання. При цьому підвищення кваліфікації може здійснюватися у таких формах: професійні курси, курси цільового призначення, стажування для набуття практичного досвіду тощо.

Професійні курси слід проводити для підвищення кваліфікації, поглиблення та розширення знань, навичок та умінь фахівців переважно однієї спеціалізації та з однаковим стажем роботи. Тривалість та обсяг навчання (як правило, більше 72 годин) встановлюються замовником курсів. За результатами успішного виконання випускної роботи, слухачам професійних курсів зазвичай видається Свідоцтво про підвищення кваліфікації державного зразку.

Таблиця 1

#### Планування розвитку персоналу сільськогосподарського підприємства

Об'єкти навчання	Завдання навчання
Всі працівники підприємства	Корпоративна культура
Нові працівники, а також переведення на інші посади	Адаптація на робочому місці
Робітники	Підвищення кваліфікації, безпека праці
Агрономи, зоотехніки, механізатори	Підвищення кваліфікації, знайомство з галузевими новинками (обладнання, матеріали, технології обробки)
Керівники, спеціалісти	Новітні методики в сфері управління
Форми навчання	Суб'єкти навчання
Вище професійне навчання	Вінницький національний аграрний університет
Додаткове професійне навчання (додаткова кваліфікація)	Підрозділи Вінницького національного аграрного університету
Стажування	Інші сільськогосподарські підприємства
Курси	Навчальні заклади, консультаційні компанії, корпоративний навчальний центр
Семінари	
Тренінги	
Наставництво	Більш кваліфіковані працівники підприємства
Самостійне навчання	Працівники, які навчаються

Курси цільового призначення проводяться з метою ознайомлення фахівців з новими видами тих чи інших послуг, правил, відповідних нормативно-правових актів, вимог до документації, ефективних методів організації праці тощо. Комплектування навчальних груп здійснюється відповідно до тематичного спрямування курсів. Тривалість навчання на цих короткострокових курсах встановлюється також замовником. Наприклад, для осіб, що здійснюють фінансові послуги, термін навчання на курсах (обсягом 8 годин) відповідно до вимоги Держфінпослуг не перевищує одного тижня.

Навчання на курсах цільового призначення рекомендуємо закінчувати підсумковим заняттям, на якому випускникам вручається Свідоцтво встановленого зразку.

Крім традиційних курсів підвищення кваліфікації, заклади післядипломної освіти можуть зайнятися організацією неформального навчання з метою підготовки фахівців для проходження процедури відомчої та міжнародної сертифікації, за допомогою якої встановлюється рівень компетентності фахівців у тій чи іншій галузі знань, а також перевіряються практичні уміння виконувати ними певні посадові обов'язки [8].

**Висновок.** Процес підвищення кваліфікації включає ті аспекти покращення роботи працівників, які допоможуть виконувати їм різноманітні завдання точно і злагожено. Саме від компетенції працівників залежить стан підприємства, як єдиної функціональної системи.

Навчання кадрів надасть організації широкі можливості, адже завдяки цьому будуть впроваджуватись нові технології виконання тої чи іншої роботи, що, в свою чергу, покращить стан підприємства та полегшить роботу усіх працівників.



Ознайомлення працівників із новітніми тонкощами виконання їхньої роботи є одним з ключових моментів роботи підприємства.

Практично в заходах щодо підвищення кваліфікації беруть участь ті, хто зацікавлені в них у зв'язку з вирішенням виробничих і особистих проблем. Але при цьому необхідність в підвищенні кваліфікації має бути чітко визначена. Зараз в цій сфері вже накопичений обширний досвід.

Необхідність підвищення кваліфікації повинна бути виражена конкретними програмами. Перспективне планування в сфері підвищення кваліфікації визначає структурні рамки для заходів. Ці рамки включають в себе розробки, на які необхідно реагувати відповідним чином, і заходи, за допомогою яких буде реакція на ці розробки. Вони повинні бути визначені на фоні відповідної стратегії підприємств.

### Література

1. Орлова А.А. Професійна підготовка робітничих кадрів в Україні: соціально – економічний аспект / А.А. Орлова // Кіровоградський національний технічний університет, 2012 – С. 163 – 169.
2. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Чумаченко О. Компаративний аналіз моделей оцінки ефективності розвитку персоналу / О. Чумаченко // Донецький національний технічний університет, 2012. – С. 122 – 126
4. Любченко О.В. Ділова гра як технологія формування організаційно – управлінських умінь фахівців економічного профілю // Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2012 – С. 124–130.
5. Яндола К.О. Застосування тренінгу при підготовці менеджерів у вищих навчальних закладах / К.О. Яндола // Харківський національний економічний університет, 2012. – С. 118–120.
6. Іванова Т.О. Тренінгові технології навчання як засіб розвитку професійних компетенцій персоналу / Т.О. Іванова // ХНЕУ, 2012.– С. 84–86.
7. Бурда Н.В. Роль підвищення кваліфікації персоналу підприємства в його ефективному використанні // Луганський національний аграрний університет, 2012 – С. 90–94.
8. Стовпець В.Г. Удосконалення системи перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців / В.Г. Стовпець Д.М. Решеткова // Одеський національний морський університет, 2012. – С. 200–211.

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Козловський С. В.

## ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 658.532+658.562

Л. Г. ДОНЧАК

Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

**УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ  
ЯК СКЛАДОВИХ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО  
МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Досліджено сучасний стан внутрішнього обліку та контролю як складових внутрішнього економічного механізму на прикладі плодоовочевих переробних підприємств та запропоновано пріоритетні шляхи їх удосконалення.*

*The modern state of inside internal account and control of internal economic mechanism on the example of fruit and vegetable processing enterprises and the priority ways of their improvement are offered.*

*Ключові слова: внутрішній облік, матеріальні витрати, внутрішній контроль, служба внутрішнього контролю, внутрішній економічний механізм.*

**Вступ.** В сьогоденних умовах динамічного розвитку економіки вагомим значення набуває підвищення ефективності внутрішніх аспектів діяльності господарюючих суб'єктів, результати яких впливатимуть на ефективність функціонування підприємства в цілому. Одним з таких аспектів є внутрішній облік, який сьогодні прийнято називати управлінським та контроль діяльності підрозділів, що (поряд з такими складовими як нормування, планування, підведення підсумків, стимулювання та матеріальна відповідальність) належать до структури внутрішнього економічного механізму підприємства.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Проблеми дослідження внутрішнього обліку та контролю знайшли відображення в роботах таких науковців як Пантелеев В. П., Левицька С., Куциньська М. В., Іванюта П. В., Левченко З. М., Грінчук М. С., Костирко Р. О. та інші. Разом з тим, й надалі залишаються не вирішеними питання ефективного обліку витрат підрозділів, організації контролю за процесом виробництва, який би враховував статус підрозділів. Саме ці чинники обумовлюють актуальність теми дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасного стану внутрішнього обліку та контролю на прикладі підприємств плодоовочевої переробної галузі Вінницької області та пропозиція шляхів для підвищення ефективності їх функціонування.

**Результати дослідження.** Суть обліку полягає в зборі та обробці інформації щодо даних внутрішньої економічної діяльності, необхідної для своєчасного прийняття управлінських рішень з ліквідації різного роду втрат у виробництві або нераціонального використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, з усунення збоїв у виробництві тощо.

Організація управлінського обліку повинна забезпечити одержання інформації для контролю поточної діяльності їх підрозділів, оптимізації використання ресурсів, вимірювання та оцінки ефективності виробництва, прийняття оптимальних управлінських рішень, тобто створити умови для вивчення всіх факторів, які дозволяють зробити витрати ефективними [1-2]. При цьому, слід пам'ятати, що облік підрозділів підприємства та бухгалтерський облік дещо різняться між собою. Останній є значно ширшим в своєму розумінні і відображає всю інформацію, пов'язану з господарськими операціями підприємства, а облік підрозділів – лише внутрішню його інформацію, призначену для керівництва.

Враховуючи проведений аналіз на плодоовочевих переробних підприємствах, важливо відмітити характерний їм невисокий рівень організації системи внутрішнього обліку та контролю за витратами на низових рівнях виробництва (на окремих дільницях, робочих місцях), який не відповідає фактичним можливостям і потребам виробництва. Розподіл витрат між підрозділами підприємства повинен базуватися на основі потреб кожного з них. Це дасть змогу значно спростити процес управління ними та точніше оцінити ефективність і внесок підрозділу в загальні кінцеві результати підприємства.

З метою підвищення ефективності управління витратами, в даній статті запропоновано здійснювати облік сировини та матеріалів, які мають досить велике вартісне значення і використовуються індивідуально окремою групою працівників, на рівні кожної виробничої дільниці та робочих місць згідно з їх потребами. Таким чином, витрати підрозділу потребують глибшої деталізації, яка б відповідала умовам виробництва та базувалась на науково обґрунтованій нормативній базі (рис. 1).

Усі матеріальні витрати, що входять до складу підрозділу, мають різну вартість (мається на увазі загальна вартість за певний період): одні є досить дорогими, а тому потребують економічного використання, інші, навпаки, обходяться підрозділу в незначній вартості і не вимагають детального обліку. Нами пропонується об'єднати витрати на класи:

Клас А – витрати найнижчої вартості, що припадають на одного працівника вартістю за відповідний період;

Клас Б – витрати середньої вартості;

Клас В – витрати найбільшої вартості.

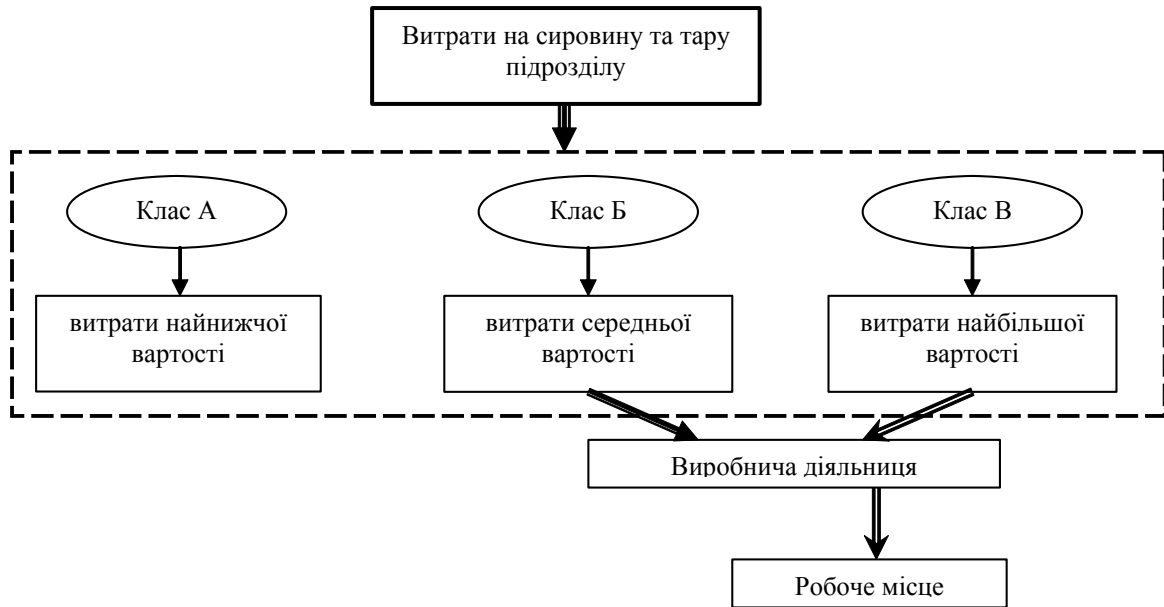


Рис. 1. Схема деталізації матеріальних витрат підрозділу

Словосполучення “найнижча”, “середня” та “найбільша” вартість були взяті умовно тому що загальні межі в грошовому вираженні визначити досить важко, оскільки, матеріальні потреби кожного підприємства різні (залежно від величини підприємства та його підрозділів, обсягів виробництва тощо).

Елементи матеріальних витрат Класу А є відносно невеликими за своєю вартістю, тому їх планування та облік доцільно здійснювати в цілому у підрозділі. Витрати Класів Б та В, вартість яких на одного працівника дещо більша, пропонується більш глибоко деталізувати на рівні виробничих дільниць. Разом з цим, найдорожчі витрати, тобто Клас В, варто віднести на окремі робочі місця. Що стосується решти елементів витрат кошторису, то потреба їх усім цехом відповідає потребам виробництва в цілому і тому, на нашу думку, поглиблюватись в їх детальний розподіл на нижчі рівні не доцільно, оскільки це потребуватиме додаткових фінансових та трудових витрат на їх контроль та облік.

Таким чином, запропонована деталізація матеріальних витрат підрозділу, на відміну від традиційно-централізованої системи управління витратами, дає змогу уникнути перевитрат та сприяти матеріальній зацікавленості працівників.

Доцільно погодитись з думкою, що внутрішній контроль – це система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків з забезпечення та здійснення господарських операцій [3]. Недосконала організація контролю за процесом виробництва досить негативно впливає на діяльність підприємства, оскільки підприємство повинно вміти вчасно виявляти свої помилки і виправляти їх до того, як вони перешкоджають досягненню цілей. В зв'язку з цим доцільно запропонувати створення на плодоовочевих переробних підприємствах служб внутрішнього контролю. Така служба, на нашу думку, повинна регламентуватись внутрішнім нормативно-правовим документом “Положення про службу внутрішнього контролю”.

Положення розробляється та затверджується керівником підприємства (центра прибутку) і складається з наступних розділів:

I. Загальні положення. В даному розділі зазначається мета створення служби внутрішнього контролю, що полягає в забезпеченні раціонального використання засобів, предметів праці й самої праці д структурних підрозділах підприємства для одержання прибутку.

II. Основні завдання служби внутрішнього контролю. Основні завдання служби полягають в зборі та опрацюванні інформації про діяльність підрозділів, профілактиці і попередженні можливих недоліків чи порушень в процесі діяльності підрозділів, усуненні наявних недоліків чи порушень, складанні та наданні висновків і звітів під час проведення контрольних перевірок підрозділів; забезпеченні необхідною інформацією керівництва підприємства (підрозділів – центрів прибутку).

III. Структура служби внутрішнього контролю. Організаційна структура служби внутрішнього контролю нами пропонується як ієрархічна побудова, що складається з управлінських рівнів контролю. Функціонування такої служби для підприємства, підрозділи якого діють як центри умовного прибутку, вважається за доцільно здійснювати централізовано, звітуючи керівництву підприємства (рис. 2 А). Така служба складається з трьох управлінських рівнів: 1-й рівень – служба внутрішнього контролю, 2-й рівень – контролери центрів прибутку умовного, 3-й рівень – контролери центрів витрат. Іншими словами, контролери центрів витрат підпорядковуються та звітують контролерам центрів умовного прибутку, які, в

свою чергу, підпорядковані службі оперативного внутрішнього контролю підприємства.

Для підприємства, підрозділи якого наділені статусом центрів реального прибутку, діяльність служби внутрішнього контролю здійснюватиметься децентралізовано, тобто на рівні структурного підрозділу (рис. 2 Б).

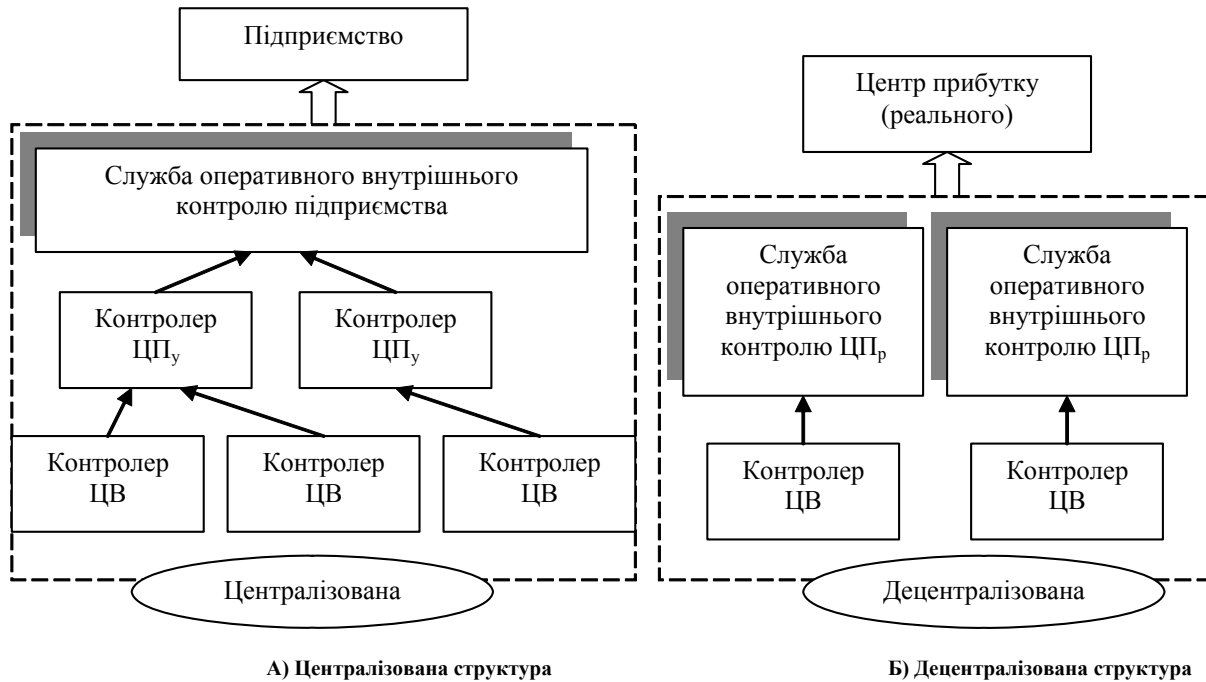


Рис. 2. Організаційна структура служби внутрішнього контролю

Така структура служби контролю передбачає два рівні: 1-й рівень – служба внутрішнього контролю центра прибутку, 2-й рівень – контролери центрів витрат. В даному випадку, питання та проблеми, пов'язані з внутрішнім регулюванням процесу виробництва вирішуються самостійно, без втручання вищого керівництва підприємства, на рівні кожного центру реального прибутку.

IV. Основні права та обов'язки контролерів. В даному розділі зазначаються основні права та обов'язки контролерів: отримувати від керівників підрозділів, які перевіряються, в документальній формі звіти про їх діяльність; надсилати документацію контролерам вищого рівня; залучати, у разі необхідності, співробітників інших структурних підрозділів підприємства для виконання завдань, поставлених перед службою оперативного внутрішнього контролю; мати доступ до виробничих та обслуговуючих приміщень підрозділу та іншої інформації, необхідної для проведення контролю; за виявлення грубих порушень, випадків розкрадання коштів та майна, допущених працівниками підрозділів, рекомендувати керівникові підприємства усунути їх від виконання службових обов'язків.

V. Об'єкти внутрішнього контролю. Об'єктом внутрішнього контролю є діяльність структурних підрозділів. Зокрема, до об'єктів контролю центрів витрат пропонуються віднести витрати підрозділу; обсяг та якість наданих послуг, робіт; наявне майно та обладнання підрозділу. До об'єктів центра умовного прибутку – витрати підрозділу; обсяг та якість виготовленої продукції; виробничі процеси діяльності підрозділів; наявне майно та обладнання підрозділу; умовно-розрахунковий прибуток. Об'єктами центрів реального прибутку будуть, крім вище перерахованих, операційний прибуток та обсяг продажів.

З метою достовірного та своєчасного контролю запропоновано документальний метод організації роботи контролерів та використання комп'ютерних засобів, що дадуть можливість значно покращити інформаційний доступ та координацію діяльності управлінських рівнів служби оперативного внутрішнього контролю. Отже, створення на підприємствах служб оперативного внутрішнього контролю є одним з основних напрямів підвищення ефективності планування діяльності підрозділів, який забезпечує безперерйну та ритмічну їх роботу у відповідності з заданим планом.

**Висновки.** В процесі дослідження було проаналізовано сучасний стан внутрішнього обліку та контролю на підприємствах плодоовочевої переробної галузі Вінницької області, в результаті чого виявлено відсутню дієву систему обліку за витратами на низових рівнях господарюючих суб'єктів та низький рівень організації внутрішнього контролю за діяльністю структурних підрозділів. Виходячи з наявних проблем, в роботі запропоновано удосконалити внутрішній облік шляхом деталізації витрат, що дасть змогу уникнути перевитрат та сприяти матеріальній зацікавленості працівників. Також з метою налагодження ефективної роботи підрозділів запропоновано створення служб внутрішнього контролю (централізовано або децентралізовано), що враховують статус підрозділів та розроблено положення, спрямоване на

регламентування діяльності створених служб. Запропоновані в роботі заходи, спрямовані на покращення функціонування внутрішнього обліку та контролю, сприятимуть формуванню ефективного внутрішнього економічного механізму підприємства.

### Література

1. Трофімова Т.В. Облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції (на прикладі підприємств плодоовочевої консервної промисловості України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук : спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Т.В. Трофімова. – Тернопіль, 2001. – 15 с.

2. Куцинська М.В. Підхід до визначення сутності управлінського обліку / М.В. Куцинська // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2010. – № 2 (22). – С. 43–48.

3. Пантелеєв В.П. Сучасні вимоги до внутрішнього контролю та характерні риси внутрішнього контролера / В.П. Пантелеєв // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації. – 2008. – № 1. – С. 20–23.

Надійшла 15.01.2013; статтю представляє к. е. н. Дончак Л. Г.

УДК 657.28 (045)

Г. В. БЛАКИТА, Л. А. МАЙСТЕР, А. О. ЛУКІНА

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ПИТАННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

*У статті розглянуто дефініції грошових коштів, їх види, синтетичний та аналітичний облік.*

*The article deals with the definition of money, their types, and methods of synthetic and analytical accounting.*

*Ключові слова: грошові кошти, готівкові розрахунки, касові операції, безготівкові розрахунки.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах діяльності бюджетних установ важливим питанням є облік грошових коштів. Адже бюджетні установи та організації використовують кошти при здійсненні господарських операцій. В бюджетних установах більшість грошових розрахунків здійснюється у формі безготівкових розрахунків, проте використовується і готівка. Грошові кошти бюджетних установ зберігаються на реєстраційних та спеціальних реєстраційних рахунках, відкритих в ДКСУ.

**Аналіз досліджень та публікацій.** За останні роки питанню обліку грошових коштів приділялось мало уваги, проте наукові дослідження з визначеної проблематики проводяться. Особливу увагу щодо організації обліку готівкових та безготівкових коштів у бюджетних установах приділяли такі вчені: М. Г. Михайлов, І. Д. Ватуля, Л. Панкевич, З. М. Левченко, П. Й. Атамас та ін.

**Мета дослідження.** Визначення дефініції “грошові кошти” (готівкові та безготівкові), а також відображення їх в обліку.

**Основний матеріал.** Готівкові кошти в бюджетній установі – це грошові знаки, виражені в національній валюті, які використовуються бюджетною установою для різних видів розрахунків. Питання щодо обліку готівкових коштів регламентується законодавчими та нормативно-правовими документами, основними з яких нами визначено такі: Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене Постановою Національного банку України від 19.02.2001 № 72; Інструкція з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ, затверджена Наказом ДКУ №242 від 26.12.2003. Потреба у готівкових коштах для бюджетної установи може виявитись у виплаті заробітної плати персоналу, різних видів допомоги, стипендії та авансу на відрядження. Для цього у бюджетних установах існує спеціально обладнане приміщення, де здійснюються касові операції – каса.

Касові операції – це операції, під час яких грошові кошти переміщуються у вигляді готівки [1, с. 53]. Операції з готівкою бюджетної установи здійснюються через каси.

В свою чергу, каса – це приміщення або місце, призначене для приймання, видачі та зберігання готівкових коштів, інших цінностей та касових документів, де ведеться касова книга [2, с. 116].

Важливим аспектом в організації касових операцій є встановлення ліміту залишку готівки в касі бюджетної установи. Ліміт готівки визначається як максимально допустимий розмір суми готівки, який може залишатись у касі в кінці робочого дня. Для бюджетних установ ліміт каси встановлюється в результаті проведених розрахунків та затверджується органами Державної казначейської служби України. Готівка, яка знаходиться в касі понад лімітну суму, повинна повертатись на рахунки, відкриті в органах ДКСУ або в банках.

Приймання грошей в касу, їх зберігання та видачу здійснює посадова особа – касир, який несе повну матеріальну відповідальність за збереження прийнятих ним грошових коштів та інших цінностей [3, с. 77]. Касир повністю відповідає за кошти, що знаходяться в касі, за їх надходження та вибуття. При виявленні порушень, пов'язаних з операціями з готівкою, винною особою буде визнаватись касир.

Усі операції, які пов'язані з готівкою та які проводяться через касу, оформлюються первинними документами. Основними первинними документами, призначеними для ведення касових операцій є касові ордери (прибуткові – типова форма КО-1, видаткові – типова форма КО-2). Прибуткові касові ордери засвідчують факт оприбуткування готівки в касу, а видаткові – відповідно, факт видачі. У зазначених вище документах основною вимогою є недопущення виправлень.

Прибуткові касові ордери та видаткові документи до передачі в касу реєструються бухгалтерією в журналі реєстрації прибуткових і видаткових касових документів [1, с. 55]. Після реєстрації усі касові ордери передаються касиру, який зобов'язаний перевірити наявність підписів головного бухгалтера та керівника (для видаткових ордерів) і правильність оформлення документів. Якщо виявлені певні порушення, то касир зобов'язаний передати документи до бухгалтерії на повторне оформлення. У випадку, якщо порушень не виявлено, касир підписує документи і погашає їх штампом, підписом та датою.

Усі операції з надходження чи витрачання готівки у касі відображаються в обліковому реєстрі, що має назву «Касова книга».

Касова книга – це документ бухгалтерського обліку встановленої форми, що застосовується для обліку готівки в касі підприємства [2, с. 121]. Вона повинна бути пронумерована, прошнурована та закріплена печаткою бюджетної установи. Записи у касовій книзі здійснюються у двох примірниках чорнилом темного кольору. Виправлення в касовій книзі, як і у прибуткових та видаткових касових ордерах, не допускаються.

У кінці робочого дня формується звіт касира. Звіт касира – це документ, який являє собою відривний листок касової книги з доданими до нього прибутковими, видатковими ордерами та касовими документами, що передаються касиром до бухгалтерії [1, с. 56]. Бухгалтер зобов'язаний перевірити правильність оформлення ордерів і виконання записів у касовій книзі.

Касові документи, такі як касова книга та звіт касира, разом з прикладеними документами протягом року зберігаються у касі. По закінченню року, вони формуються в окремі підшивки і передаються в архів установи для зберігання [4, с. 83].

Синтетичний облік готівки в касі у бюджетних установах ведеться на рахунку 30 «Каса», який має два субрахунки – 301 «Каса в національній валюті» та 302 «Каса в іноземній валюті». Рахунок 30 є активним, за дебетом цього рахунку обліковуються надходження готівки до каси, а за кредитом – витрачання. Сальдо даного рахунку є дебетовим, яке свідчить про залишок готівки в касі.

Аналітичний облік готівки ведеться в касовій книзі ф. КО-4. На підставі звітів касира операції, що здійснюються готівкою, узагальнюються в меморіальному ордері №1 (накопичувальній відомості по касових операціях ф. №380) [5]. Також формується «Картка аналітичного обліку готівкових операцій», в якій за кожним звітом касира реєструються надходження та витрачання, а також визначається залишок готівки на кінець робочого дня за кожним кодом економічної та функціональної класифікації.

Щодо безготівкових розрахунків зазначимо, що це розрахунки, які здійснюються без участі готівки, шляхом списання коштів з поточного чи реєстраційних рахунків платника та зарахування їх на рахунок отримувача [1, с. 58].

Безготівкові кошти бюджетних установ надходять у вигляді фінансування із загального та спеціального фондів згідно з кошторисом у вигляді асигнувань на реєстраційні рахунки у ДКСУ, а також власні надходження коштів, які зараховуються на спеціальні реєстраційні рахунки установи.

Бюджетні установи відкривають свої рахунки в органах ДКСУ та в банках для зберігання та використання безготівкових коштів. При цьому рахунки в банках бюджетна установа може відкривати тільки в тому випадку, якщо їй було це дозволено певними фінансовими органами або Державною казначейською службою України.

Отже, бюджетні установи та організації здійснюють безготівкові розрахунки з рахунків, відкритих у органах ДКСУ та рахунків у банках.

Згідно з Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженою Постановою НБУ від 21.01.2004 р. за № 22 безготівкові розрахунки здійснюються за наступними типовими формами документів: меморіальний ордер № 2 і № 3; платіжне доручення; платіжна вимога-доручення; платіжна вимога; розрахунковий чек; акредитив [1, с. 59].

У меморіальних ордерах зазначаються суми, які списуються з рахунків. Меморіальні ордери підтверджують списання коштів з реєстраційних чи інших рахунків. Платіжне доручення використовуються для розрахунків з іншими установами чи організаціями при оплаті за продукцію, роботи чи послуги. Платіжне доручення за своєю суттю являється розрахунковим документом, у якому зазначається письмове доручення про списання коштів з рахунку клієнта та з їх зарахування на рахунок одержувача.

Платіжна вимога – це розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірної списання отримувача до банку, який обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача [1, с. 61].

Платіжна вимога-доручення являє собою комбінований документ, верхня частина якого представлена у вигляді платіжної вимоги, а нижня – у вигляді платіжного доручення.

Розрахунковий чек – це також розрахунковий документ, в якому є розпорядження чекодавця про сплату зазначеної в чеку суми чекодержателю.

Узагальнюючи питання щодо документального оформлення обліку готівкових та безготівкових коштів бюджетних установ, для наочного зображення наведемо схему документообігу грошових коштів (рис. 1):

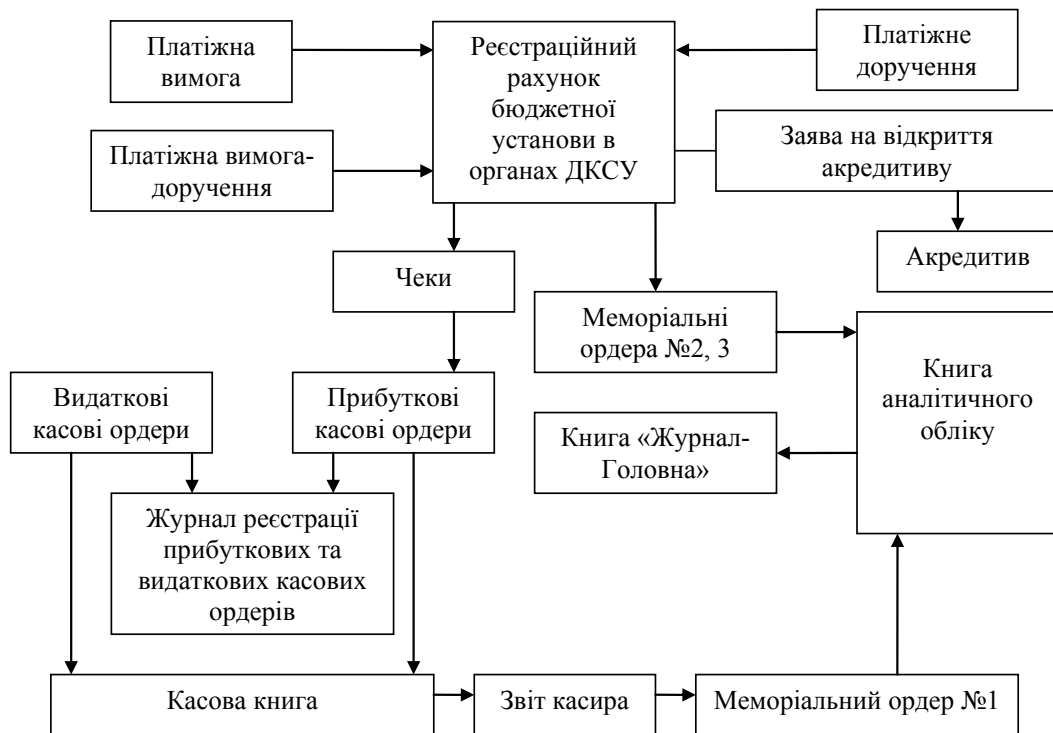


Рис. 1. Документообіг готівкових коштів бюджетної установи [2, 3, 5]

Синтетичний облік руху коштів бюджетної установи на реєстраційних рахунках в Державній казначейській службі ведеться на рахунку 32 «Рахунки в казначействі», який має наступні субрахунки: 321 "Реєстраційні рахунки", 322 "Особові рахунки", 323 "Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів отриманих як плата за послуги", 324 "Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень", 325 "Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку депозитних сум", 326 "Спеціальні реєстраційні рахунки для обліку інших надходжень спеціального фонду", 327 "Реєстраційні рахунки сільських, селищних та міських (міст районного підпорядкування) бюджетів". Вище зазначений рахунок є активним, за дебетом обліковуються надходження коштів на реєстраційні рахунки, а за кредитом – їх витрачання.

На субрахунку 322 "Особові рахунки" обліковуються кошти, виділені з бюджету головному розпоряднику коштів або розпоряднику коштів другого ступеня для подальшого їх розподілу та перерахування на реєстраційні рахунки [2, с. 131].

Для ведення бухгалтерського обліку коштів, що знаходяться на рахунках в банках, використовують рахунок 31 «Рахунки в банках» з відповідними субрахунками. Даний рахунок є активним, по дебету обліковується надходження коштів на реєстраційні рахунки, а по кредиту – їх списання та використання.

**Висновки.** Таким чином, проведене дослідження дозволило нам ознайомитись з поняттями готівкових та безготівкових коштів, їх обліком в бюджетних установах та визначити відмінності між ними. Облік готівки в бюджетних установах є специфічним, що пов'язано з характером діяльності бюджетних установ. Саме через це існують певні особливості у документуванні операцій з надходження та використання готівки. Особливості обліку полягають у суворому контролі за використанням коштів, веденні спеціальних документів для запису операцій з готівкою (меморіальний ордер, картки аналітичного обліку тощо). Специфіка обліку безготівкових розрахунків виражається, в першу чергу, в особливостях документування, які полягають у призначенні окремих рахунків для обліку коштів на рахунках в органах ДКСУ та коштів в банках.

Зважаючи на вищезазначене, належна організація ведення обліку грошових коштів в бюджетних установах в умовах сьогодення є важливим питанням для функціонування бюджетних установ.

### Література

1. Ватуля І.Д. Облік в бюджетних установах / Ватуля І.Д., Ватуля М.І., Левченко З.М. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 368 с.

2. Бухгалтерський облік в бюджетних установах / [Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лученко]. – Львів : Аверс. 2002. – 316 с.
3. Атамас П.Й. Облік в бюджетних установах / П.Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 316 с.
4. Михайлов М.Г. Бухгалтерський облік в бюджетних установах / Михайлов М.Г., Телегунь М.І., Славкова О.П. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
5. Телегунь М.І. Облік грошових коштів в бюджетних установах [Електронний ресурс] / М.І. Телегунь // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – № 2. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/Vsnau/FiK/2009\\_2/27Telegun.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2009_2/27Telegun.pdf)

Надійшла 09.01.2013; статтю представляє д. е. н. Блакита Г. В.

УДК 657:336.222.5.003.12(477)

Л. Г. КЕМАРСЬКА

Дніпродзержинський державний технічний університет

## ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ

*У статті запропоновано алгоритм визначення групи платника єдиного податку та методика вибору системи оподаткування фізичною особою-підприємцем, що ґрунтується на зіставленні доходів, витрат та фінансових результатів при різних обсягах діяльності.*

*In the article the algorithm of determination of group of simplified system of taxation and methodology of choice of the system of taxation are offered by physical a person-businessman, that is base on comparison of profits, charges and financial results at the different volumes of activity.*

*Ключові слова: спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування, єдиний податок, доходи, витрати, фінансовий результат, фізична особа-підприємець.*

Сучасний етап розвитку системи обліку, оподаткування і звітності фізичних осіб-підприємців характеризується суттєвими змінами, що викликані в цілому реформуванням податкової системи України, прийняттям Податкового Кодексу України [1], та зокрема розробкою механізму спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності і його відображення у Податковому Кодексі з 2012 року з урахуванням змін. Крім податкового регулювання суттєвий вплив на фінансові результати має введений із 2011 року єдиний соціальний внесок (обов'язковий для фізичної особи-підприємця) [2], що по-різному розраховується для платників єдиного податку і осіб, що застосовують загальну систему оподаткування. За таких умов особливу актуальність набуває обґрунтування вибору системи оподаткування підприємцями, що тільки розпочинають свою діяльність або давно працюють.

Реформування спрощеної системи оподаткування супроводжується численними дослідженнями і публікаціями вітчизняних економістів і науковців, таких як Т. Гоголь, В. Коротун, Н. Бондарчук та інших, що висвітлюють різні питання, пов'язані з упровадженням нового механізму спрощеної системи оподаткування, аналізом переваг і недоліків спрощеної системи загалом та кожної альтернативної групи окремо, особливості переходу на іншу групу єдиного податку або на загальну систему оподаткування [3–7]. Але попри численні дослідження нового механізму спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності ряд питань залишається недостатньо розкритими, зокрема, питання обґрунтування системи оподаткування приватного підприємця, що ґрунтується на аналізі доходів, витрат і фінансових результатів.

Метою написання статті є розробка методики вибору оптимальної системи оподаткування, обліку і звітності для фізичної особи-підприємця, що ґрунтується на дослідженні доходів, витрат і фінансових результатів.

Згідно з Податковим кодексом України суб'єкти господарювання за умови відповідності встановленим вимогам можуть використовувати спрощену систему оподаткування, що включає 6 груп (до складу четвертої та шостої відносять юридичних осіб, решта груп – фізичні особи-підприємці). На рис. 1 відображено алгоритм визначення групи оподаткування суб'єктів господарювання. Вихідними даними для визначення права на застосування спрощеної системи обліку, оподаткування та звітності є виручка за календарний рік, види господарської діяльності, якими займається суб'єкт господарювання, кількість найманих працівників (для фізичних осіб-підприємців) та середньооблікова чисельність працівників (для юридичних осіб). Заборонені види діяльності для спрощеної системи наведено в п. 291.5 Податкового кодексу України [1].

Для приватного підприємця, який щойно зареєструвався або тільки планує почати підприємницьку діяльність, постає питання: чи варто застосовувати спрощену систему оподаткування, чи обрати загальну систему? Відповідь на це питання може бути отримана за допомогою аналізу доходів і витрат приватного підприємця і визначення кінцевого фінансового результату. Питання про доцільність переходу з однієї групи на іншу виникає у суб'єктів господарювання, які використовують спрощену систему обліку та звітності у випадку зміни видів діяльності, кількості працівників або обсягу виручки.



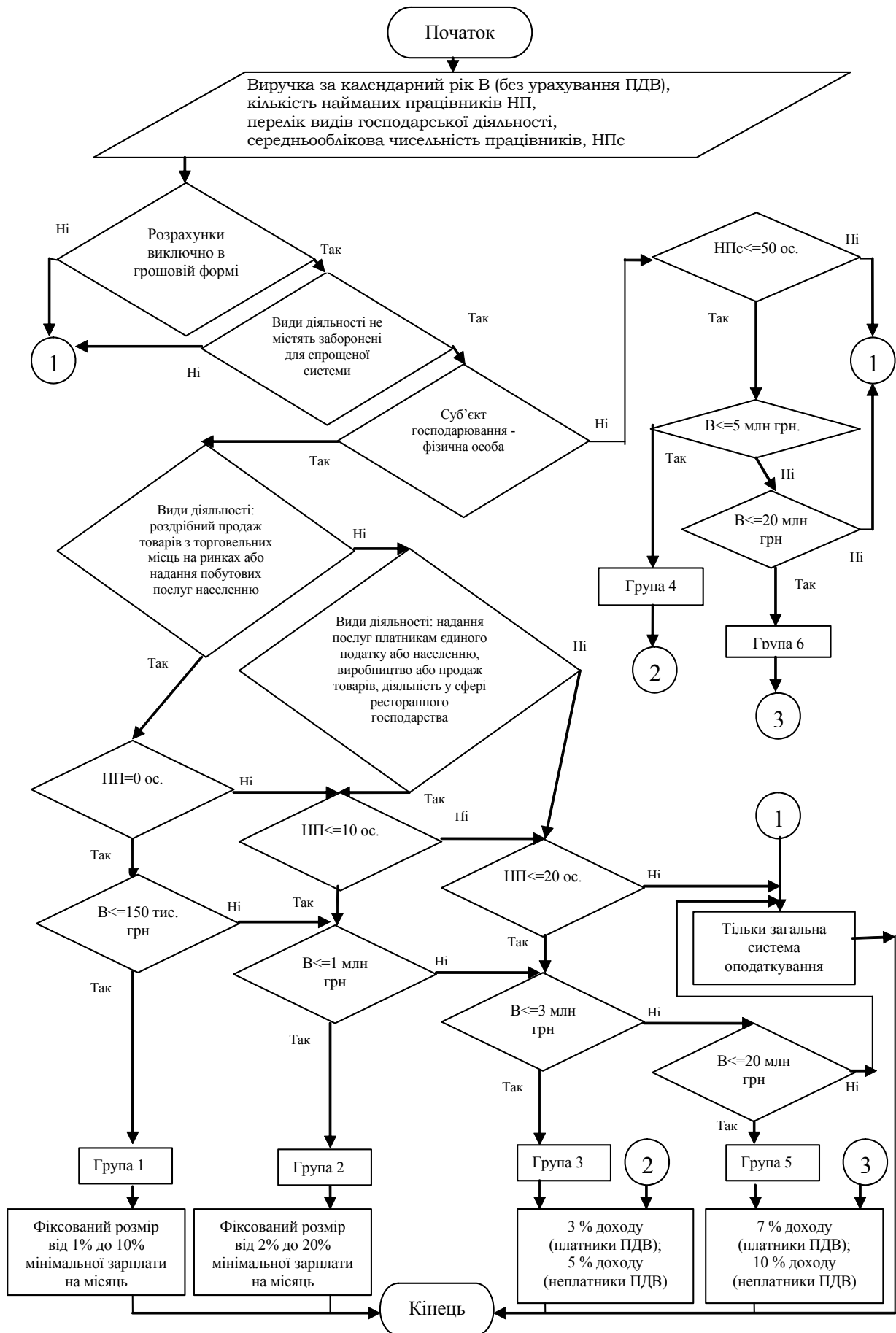


Рис. 1. Алгоритм визначення групи платника єдиного податку

Розглянемо методику аналізу доходів і витрат та розрахунку фінансового результату фізичної особи-підприємця, яку пропонується використовувати для визначення оптимальної системи оподаткування. Кінцевою метою будь-якого суб'єкта господарювання є отримання максимального фінансового результату, що у загальному вигляді визначається (1):

$$\Phi P = D - B, \quad (1)$$

де  $\Phi P$  – фінансові результати суб'єкта господарювання за період;

$D$  – сукупні доходи суб'єкта господарювання за період;

$B$  – сукупні витрати суб'єкта господарювання за період.

Для суб'єктів господарювання, що займаються різними видами діяльності, склад доходів і витрат буде відрізнятися відповідно до галузі та специфіки діяльності. У запропонованій статті розрахунки проведено на прикладі фізичної особи-підприємця, вид діяльності якого має код 49.41 «Вантажний автомобільний транспорт». Склад доходів і витрат тоді можна виразити формулами (2–6):

$$D = B_{\text{ПДВ}} - \text{ПДВ}, \quad (2)$$

де  $B_{\text{ПДВ}}$  – дохід суб'єкта господарювання з урахуванням ПДВ;

$\text{ПДВ}$  – сума податку на додану вартість у доходи.

$$B = B_{\text{пр}} + B_{\text{непр}} + B_{\text{нл}}, \quad (3)$$

де  $B_{\text{пр}}$  – прямі витрати за період;

$B_{\text{непр}}$  – непрямі витрати за період;

$B_{\text{нл}}$  – витрати на податки і платежі.

$$B_{\text{пр}} = B_n + B_{\text{зн}} + B_p, \quad (4)$$

де  $B_n$  – прямі витрати на паливно-мастильні матеріали;

$B_{\text{зн}}$  – прямі витрати на заробітну плату та нарахування на фонд оплати праці;

$B_p$  – прямі витрати на поточний ремонт, амортизацію виробничих основних засобів (нараховану за виробничим методом).

$$B_{\text{непр}} = B_{\text{нзн}} + B_{\text{мто}} + B_{\text{ст}} + B_{\text{рко}} + B_{\text{зв}} + B_{\text{ор}}, \quad (5)$$

де  $B_{\text{нзн}}$  – непрямі витрати на оплату праці з нарахуваннями на фонд оплати праці;

$B_{\text{мто}}$  – витрати на медичне і технічне обслуговування;

$B_{\text{ст}}$  – витрати на стоянку;

$B_{\text{рко}}$  – витрати на розрахунково-касове обслуговування;

$B_{\text{зв}}$  – витрати на зв'язок та інтернет;

$B_{\text{ор}}$  – витрати на оренду приміщення офісу.

$$B_{\text{нл}} = B_{\text{есв}} + B_{\text{ен}} + B_{\text{ндфо}}, \quad (6)$$

де  $B_{\text{есв}}$  – витрати на єдиний соціальний внесок, що сплачується на доходи приватного підприємця;

$B_{\text{ен}}$  – сума єдиного податку за період;

$B_{\text{ндфо}}$  – сума нарахованого та сплаченого податку на доходи фізичних осіб (на доходи приватного підприємця).

Для наочності проведемо розрахунки для різних обсягів діяльності, обумовлених різним парком автомобілів, а відповідно, різною виручкою, різною кількістю найманих працівників.

Таблиця 1

**Вихідні дані для визначення альтернативних варіантів системи оподаткування**

Показник	Значення показника по варіантах		
	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
1. Парк автомобілів вантажопідйомністю 22т, шт.	1	6	10
2. Кількість найманих працівників, усього осіб, у т.ч.:	1	9	14
- водії <sup>1</sup>	1	7	12
- бухгалтер	0	1	1
- диспетчер	0	1	2
3. Середньорічна виручка (неплатник ПДВ) <sup>2</sup> , тис. грн.	468	2808	4680
4. Середньорічна виручка (у т.ч. ПДВ) <sup>2</sup> , тис. грн.	516	3096	5160
5. Коло замовників	Фізичні і юридичні особи, що перебувають на спрощеній та загальній системі оподаткування.		

<sup>1</sup> Кількість найманих водіїв визначається із розрахунку кількості машин у парку плюс 1 водій підмінний на 5 машин у парку.

<sup>2</sup> Середньорічну виручку визначено шляхом множення середньомісячної виручки на 1 автомобіль вантажопідйомністю 22 т за даними 2011–2012 рр. приватних підприємств вантажоперевізників м. Дніпродзержинська, 12 місяців, кількості автомобілів у автопарку.

Згідно з алгоритмом, наведеним на рис. 1, фізична особа-підприємець у разі проведення розрахунків виключно у грошовій формі може обирати між 3 та 5 групою платників єдиного податку (для варіантів 1 та 2), тільки п'яту групу (для варіанту 3) або загальну систему оподаткування і звітності, яка доступна будь-якому суб'єкту господарювання. При цьому суб'єкт господарювання може бути платником ПДВ, не бути платником ПДВ або включати ПДВ до єдиного податку. В табл. 2 наведено вихідні дані для розрахунку, а в табл. 3 і 4 – доходи і витрати за групами спрощеної системи оподаткування і звітності, розраховані за даними приватних підприємств автоперевізників вантажним транспортом м. Дніпродзержинська за вересень 2012 р.

Таблиця 2

**Вихідні дані для розрахунку**

Показник	Значення
Середньомісячна виручка з 1 автомобіля вантажопідйомністю 22 т, грн. (для неплатників ПДВ)	39000
Середньомісячна виручка з 1 автомобіля вантажопідйомністю 22 т, грн. (для платників ПДВ)	43000
Середнє витрачання палива на 100 км, л	35
Середня вартість палива за 1 л, грн	10
Середні витрати на заробітну плату водія з нарахуваннями на фонд оплати праці	5600
Витрати на поточний ремонт, заміну мастила, нарахування зносу, грн./км	1
Середньомісячний пробіг, км	5600
Вартість медичного і технічного обслуговування 1 автомобіля на місяць, грн.	200
Витрати на стоянку 1 автомобіля, грн.	200
Витрати на розрахунково-касове обслуговування у банку, грн	150
Витрати на зв'язок та інтернет – інтернет 50 грн/міс., зв'язок 100 грн у розрахунку на 1 особу (підприємця та диспетчера)	-

У кожного конкретного суб'єкта господарювання величини розрахункових показників можуть відрізнятися, але запропонована методика обґрунтування вибору системи оподаткування може бути ними застосована з використанням власних даних. При розрахунку фінансового результату приватного підприємця за варіантами (таблиці 3, 4) було враховано наступні вимоги:

Приватний підприємець здатен самостійно працювати з парком автомобілів у кількості не більше трьох, зі зростанням парку створюються робочі місця диспетчерів. Один диспетчер здатен обслуговувати не більше 5 автомобілів.

**Розрахунок середньомісячних доходів, витрат і фінансових результатів фізичної особи-підприємця з використанням альтернативних систем обліку, оподаткування і звітності (неплатники ПДВ)**

Показник	Варіант 1				Варіант 2				Варіант 3	
	3 група платників єдиного податку		5 група платників єдиного податку		3 група платників єдиного податку		5 група платників єдиного податку		5 група платників єдиного податку	
	грн.	% у виручці	грн.	% у виручці	грн.	% у виручці	грн.	% у виручці	грн.	% у виручці
1. Виручка від реалізації за місяць	39000	100,00	39000	100,00	234000	100,00	234000	100,00	390000	100,00
2. Витрати, всього, в т.ч.:	31500	80,77	31500	80,77	202200	86,41	202200	86,41	336600	86,31
2.1. Прямі витрати, в т.ч.:	30800	78,97	30800	78,97	190400	81,37	190400	81,37	319200	81,85
2.1.2. Паливо	19600	50,26	19600	50,26	117600	50,26	117600	50,26	196000	50,26
2.1.3. Заробітна плата водіїв з нарахуваннями на фонд оплати праці	5600	14,36	5600	14,36	39200	16,75	39200	16,75	67200	17,23
2.1.4. Витрати на поточний ремонт, заміну мастила та нарахування зносу	5600	14,36	5600	14,36	33600	14,36	33600	14,36	56000	14,36
2.2. Непрямі витрати, в т.ч.:	700	1,79	700	1,79	11800	5,04	11800	5,04	17400	4,46
2.2.1 Заробітна плата з нарахуваннями на фонд оплати праці:	0	0,00	0	0,00	7500	3,21	7500	3,21	11500	2,95
2.2.1.2. бухгалтера	0	0,00	0	0,00	3500	1,50	3500	1,50	3500	0,90
2.2.1.3. диспетчера	0	0,00	0	0,00	4000	1,71	4000	1,71	8000	2,05
2.2.2. Медичне і технічне обслуговування	200	0,51	200	0,51	1200	0,51	1200	0,51	2000	0,51
2.2.3. Витрати на стоянку	200	0,51	200	0,51	1200	0,51	1200	0,51	2000	0,51
2.2.4. Розрахунково-касове обслуговування у банку	150	0,38	150	0,38	150	0,06	150	0,06	150	0,04
2.2.5. Витрати на зв'язок і інтернет	150	0,38	150	0,38	250	0,11	250	0,11	250	0,06
2.2.6. Оренда приміщення офісу	0	0,00	0	0,00	1500	0,64	1500	0,64	1500	0,38
3. Єдиний соціальний внесок (ФОП)	383	0,98	383	0,98	383	0,16	383	0,16	383	0,10
4. Єдиний податок	1950	5,00	3900	10,00	11700	5,00	23400	10,00	39000	10,00
5. Податок на доходи фізичних осіб	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>6. Фінансовий результат</b>	<b>5167</b>	<b>13,25</b>	<b>3217</b>	<b>8,25</b>	<b>19717</b>	<b>8,43</b>	<b>8017</b>	<b>3,43</b>	<b>14017</b>	<b>3,59</b>
<b>7. Прибуток на 1 автомобіль</b>	<b>5167</b>	<b>*</b>	<b>3217</b>	<b>*</b>	<b>3286</b>	<b>*</b>	<b>1336</b>	<b>*</b>	<b>1402</b>	<b>*</b>
<b>8. Чиста рентабельність, %</b>	<b>15,3</b>	<b>*</b>	<b>9</b>	<b>*</b>	<b>9,2</b>	<b>*</b>	<b>3,5</b>	<b>*</b>	<b>3,7</b>	<b>*</b>

За умови зростання парку автомобілів більше трьох створюється посада бухгалтера.

За умови працевлаштування хоча б одного працівника з'являється необхідність оренди офісного приміщення.

Єдиний соціальний внесок для платників єдиного податку встановлено в мінімальному розмірі 34,7% від мінімальної заробітної плати у місяці нарахування (мінімальна заробітна плата у вересні 2012 року встановлена на рівні 1102 грн).

**Розрахунок середньомісячних доходів, витрат і фінансових результатів фізичної особи-підприємця з використанням альтернативних систем обліку, оподаткування і звітності (зарєєстрованого як платник ПДВ), грн.**

Показник	Варіант 1			Варіант 2			Варіант 3	
	3 група платників єдиного податку	5 група платників єдиного податку	загальна система оподаткування	3 група платників єдиного податку	5 група платників єдиного податку	загальна система оподаткування	5 група платників єдиного податку	загальна система оподаткування
1. Виручка від реалізації за місяць з урахуванням ПДВ, грн.	43000	43000	43000	258000	258000	258000	430000	430000
1.1. Виручка від реалізації за місяць без урахування ПДВ, грн.	35833	35833	35833	215000	215000	215000	358333	358333
2. Витрати, всього, грн., в т.ч.:	28233	28233	28233	182600	182600	182600	303933	303933
2.1. Прямі витрати	27533	27533	27533	170800	170800	170800	286533	286533
2.1.1. Паливо	16333	16333	16333	98000	98000	98000	163333	163333
- ПДВ у вартості палива	3267	3267	3267	19600	19600	19600	32667	32667
2.1.2. Заробітна плата водіїв з нарахуваннями на фонд оплати праці	5600	5600	5600	39200	39200	39200	67200	67200
2.1.3. Витрати на поточний ремонт, заміну мастила та нарахування зносу	5600	5600	5600	33600	33600	33600	56000	56000
2.2. Непрямі витрати, і т.ч.:	700	700	700	11800	11800	11800	17400	17400
2.2.1 заробітна плата з нарахуваннями на фонд оплати праці:	0	0	0	7500	7500	7500	11500	11500
2.2.1.1. бухгалтера	0	0	0	3500	3500	3500	3500	3500
2.2.1.2. диспетчера	0	0	0	4000	4000	4000	8000	8000
2.2.2. Медичне і технічне обслуговування	200	200	200	1200	1200	1200	2000	2000
2.2.3. Витрати на стоянку	200	200	200	1200	1200	1200	2000	2000
2.2.4. Розрахунково-касове обслуговування у банку	150	150	150	150	150	150	150	150
2.2.5. Витрати на зв'язок і інтернет	150	150	150	250	250	250	250	250
2.2.6. Оренда приміщення офісу	0	0	0	1500	1500	1500	1500	1500
3. Єдиний соціальний внесок на ФОП	383	383	2637	383	383	6501	383	6501
4. Єдиний податок	1075	2508	0	6450	15050	0	25083	0
5. Податок на доходи фізичних осіб	0	0	744	0	0	4188	0	7928
6. Оплата ПДВ	3900	3900	3900	23400	23400	23400	39000	39000
7. Фінансовий результат	<b>6142</b>	<b>4709</b>	<b>4219</b>	<b>25567</b>	<b>16967</b>	<b>21711</b>	<b>28934</b>	<b>39971</b>
8. Прибуток на 1 автомобіль	6142	4709	4219	4261	2828	3619	2893	3997
9. Чиста рентабельність, %	20,7	15,1	13,3	13,5	8,6	11,2	8,8	12,6

Базою для розрахунку єдиного соціального внеску для фізичної особи-підприємця на загальній системі оподаткування та звітності є виручка за мінусом документально підтверджених витрат операційної діяльності, визначених у статті 138 Податкового кодексу України, але не більше 17 прожиткових мінімумів у місяці нарахування (у вересні 2012 року ця величина рівна 18734 грн). Ставка єдиного соціального внеску – 34,7 % від бази нарахування.

Платники єдиного податку не є платниками податку на доходи фізичних осіб.

Середньомісячна виручка для платників ПДВ є вищою, ніж для суб'єктів господарювання, що не зарєєстровані платниками ПДВ (дані наведено в таблиці 2).

Фізичні особи-підприємці, що застосовують загальну систему оподаткування, є платниками податку на доходи фізичних осіб за ставкою 15 % (якщо база оподаткування не перевищує 10 мінімальних

заробітних плат, визначених на початок року, в 2012 році ця величина рівна 10730 грн) та 17% (підвищена ставка застосовується для суми перевищення бази оподаткування десятикратного розміру мінімальної заробітної плати на початок року). Базою оподаткування є різниця доходу та документально підтверджених операційних витрат, сплачений єдиний соціальний внесок фізичної особи-підприємця також вираховується із оподаткованого чистого доходу.

Фізична особа-підприємець, що використовує спрощену систему обліку, оподаткування та звітності має право вибору – чи реєструватись платником ПДВ чи ні; якщо підприємець використовує загальну систему обліку, оподаткування та звітності, то він зобов'язаний зареєструватись як платник ПДВ при досягненні річної виручки 300 тис. грн.

Фізична особа-підприємець за будь-якого варіанту розрахунку при застосування загальної системи обліку, оподаткування та звітності має бути зареєстрованим як платник ПДВ (оскільки виручка за рік при використанні парку з 1 автомобіля перевищить 300 тис. грн.).

Як видно із розрахунків, наведених у таблиці 3, для приватних підприємців-перевізників вантажним автотранспортом вантажопідйомністю 22 т, що не є платниками ПДВ, при заданій структурі виручки є недоцільним обрання 5 групи спрощеної системи обліку, оподаткування та звітності. Прибуток парку із 10 автомобілів при застосуванні 5 групи менший, ніж прибуток парку із 6 автомобілів при застосуванні 3 групи. Разом з тим при заданій виручці з 1 автомобіля розширити парк із застосуванням 3 групи більше, ніж на 6 автомобілів, неможливо (буде подолано максимальний поріг річної виручки). Таким чином, якщо підприємець має намір розширити парк, то варто проаналізувати доходи, витрати і фінансові результати із використанням загальної системи оподаткування, обліку та звітності.

У таблиці 5 відображено структуру виручки підприємця платника ПДВ згідно розрахунків доходів і витрат, наведених в табл. 4.

Таблиця 5

**Структура виручки фізичної особи-підприємця з використанням альтернативних систем обліку, оподаткування і звітності (зареєстрованого як платник ПДВ), %**

Показник	Варіант 1			Варіант 2			Варіант 3	
	3 група платників єдиного податку	5 група платників єдиного податку	загальна система оподаткування	3 група платників єдиного податку	5 група платників єдиного податку	загальна система оподаткування	5 група платників єдиного податку	загальна система оподаткування
1. Виручка від реалізації за місяць без урахування ПДВ, грн.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Витрати, всього, грн., в т.ч.:	78,79	78,79	78,79	84,93	84,93	84,93	84,82	84,82
2.1. Прямі витрати	76,84	76,84	76,84	79,44	79,44	79,44	79,96	79,96
2.1.2. Паливо	45,58	45,58	45,58	45,58	45,58	45,58	45,58	45,58
2.1.3. Заробітна плата водіїв з нарахуваннями на фонд оплати праці	15,63	15,63	15,63	18,23	18,23	18,23	18,75	18,75
2.1.4. Витрати на поточний ремонт, заміну мастила та нарахування зносу	15,63	15,63	15,63	15,63	15,63	15,63	15,63	15,63
2.2. Непрямі витрати, і т.ч.:	1,95	1,95	1,95	5,49	5,49	5,49	4,86	4,86
3. Єдиний соціальний внесок на ФОП	1,07	1,07	7,36	0,18	0,18	3,02	0,11	1,81
4. Єдиний податок	3,00	7,00	0,00	3,00	7,00	0,00	7,00	0,00
5. Податок на доходи фізичних осіб	0,00	0,00	2,08	0,00	0,00	1,95	0,00	2,21
7. Фінансовий результат	<b>17,14</b>	<b>13,14</b>	<b>11,77</b>	<b>11,89</b>	<b>7,89</b>	<b>10,10</b>	<b>8,07</b>	<b>11,15</b>

Як видно з розрахунків, наведених у табл. 4 і 5, у разі, якщо підприємець приймає рішення про реєстрацію платником ПДВ (за власним бажанням за умови застосування спрощеної системи та в обов'язковому порядку із використанням загальної системи оподаткування при досягненні виручки 300 тис. грн за рік), то:

- за умови наявності парку із 1–6 автомобілів доцільно застосовувати 3 групу спрощеної системи;
- зі зростанням обсягів виручки ефективність застосування спрощеної системи знижується, тоді як

виручка на 1 автомобіль при загальній системі змінюється незначно;

– зі зростанням обсягів автомобільного парку, а відповідно, і виручки від реалізації, зростає доцільність обрання загальної системи.

У результаті проведеного дослідження доходів, витрат і фінансових результатів фізичної особи-підприємця, вид діяльності якого є вантажні автоперевезення, було встановлено:

– за жодним із розрахованих варіантів не відмічено переваги застосування 5 групи спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;

– із зростанням виручки прибутку на 1 автомобіль при застосуванні 3 групи спрощеної системи оподаткування знижується, а при застосуванні загальної системи оподаткування змінюється незначно;

– підприємцю-вантажоперевізнику доцільно застосовувати 3 групу спрощеної системи оподаткування (як для платників ПДВ, так і для неплатників ПДВ), а у разі перевищення граничної виручки перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності (з реєстрацією платником ПДВ).

Перспективними дослідженнями у даному напрямку вбачається обґрунтування доцільності включення ПДВ до суми єдиного податку або окрему сплату ПДВ суб'єктами господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування, а також моделювання фінансових результатів фізичними та юридичними особами-платниками єдиного податку.

### Література

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. зі змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України № 2464-VI від 08.07.2010 р. зі змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

3. Бондарчук Н.В. Актуальні питання спрощення системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого бізнесу / Н.В. Бондарчук // Інвестиції: Практика та досвід : аналіз. Прогнози. Коментар. – 2012. – № 1. – С. 46–50.

4. Белова Н. Нюансы перехода с упрощенной системы налогообложения на общую систему / Н. Белова // Налоги и бухгалтерский учет : информационно-аналитическая газета. – 2012. – № 12 (9.02). – С. 14–22.

5. Трофімова М. Реформування податкової системи в контексті впливу на розвиток малого підприємництва / М. Трофімова // Інвестиції: Практика та досвід : аналіз. Прогнози. Коментар. – 2012. – № 3. – С. 67–69.

6. Коротун В.І. Альтернативні системи оподаткування: теоретичні засади і практика застосування / В.І. Коротун, О.В. Панасюк // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. – 2012. – № 5. – С. 32–36.

7. Гоголь Т. Аналіз розвитку спрощеної форми бухгалтерського обліку в Україні / Т. Гоголь // Бухгалтерський облік і аудит : науково-практичний журнал. – 2012. – № 7. – С. 10–19.

Надійшла 09.01.2013; статтю представляє к. е. н. Будько О. В.

УДК 657.7:372/338

Т. П. СМОРЖАНЮК

Херсонський національний технічний університет

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ УПРАВЛІННЯ

*Проаналізовано існуючі підходи до методики аналізу дебіторської заборгованості, які спрямовані на підвищення фінансової активності підприємства в умовах динамічного, мінливого зовнішнього середовища. Визначено напрямки удосконалення методики використання результатів аналізу дебіторської заборгованості в процесі обґрунтування управлінських рішень щодо інкасації та управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення фінансової активності підприємства.*

*Existing approaches to methods of analysis of receivables, which are aimed at improving the financial activity of the company. in a dynamic, changing environment. Directions improvement techniques using the results of analysis of receivables during of management decisions concerning collection and accounts receivable management to improve the financial activity of the enterprise.*

*Ключові слова: дебіторська заборгованість, аналіз дебіторської заборгованості, інкасація дебіторської заборгованості, ліквідність, зовнішні та внутрішні користувачі.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** Вирішити актуальні проблеми в галузі економіки не можна без удосконалення бухгалтерського обліку та аналізу. Чітко налагоджений бухгалтерський облік своєчасно забезпечує

управлінські потреби необхідною та вірогідною інформацією для виконання всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень.

Методологія проведення аналізу та результати аналізу повинні розкривати взаємозв'язок між інформацією про стан дебіторської заборгованості за звітний період, загальним напрямом зміни суми дебіторської заборгованості, прийнятими рішеннями, що дає можливість оцінити результати діяльності суб'єкта господарювання, ефективність управлінських рішень за минулі періоди та спрогнозувати діяльність суб'єкта на майбутній період. На основі фінансової звітності приймаються управлінські рішення, отже, якість рішень залежить від якості використовуваної інформації за результатами аналізу. Аналітики використовують результати аналізу для складання прогнозів, що можуть безпосередньо впливати на рішення, які приймають користувачі фінансових звітів.

Серед головних проблем, що стосуються дебіторської заборгованості, варто відмітити те, що наявність простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства та його платоспроможність. Відволікання з обігу значних сум коштів за рахунок збільшення дебіторської заборгованості змушує підприємство підвищувати власну кредиторську заборгованість, що веде до зростання витрат підприємства, а відповідно і до зниження його прибутків (або до збільшення збитків). Саме якісний аналіз та удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю дасть можливість вирішити ряд проблем, що викликані наявністю дебіторської заборгованості та неконтрольованим її зростанням.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Необхідно відмітити, що тема дебіторської заборгованості є досить дослідженою на сьогоднішній день, про це свідчить велика кількість підручників, монографій і статей в періодичних виданнях. Значний внесок у вивченні теорії, методології управління дебіторською заборгованістю підприємства зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, як В. Городянська, С. Грей, О. С. Іванилов, В. В. Ковалев, О. І. Лучків, Н. М. Матицина, Б. Нідлз, Н. М. Новікова, Г. В. Савицька та інші.

У дослідженні питань методології аналізу дебіторської заборгованості вагомий внесок зробили вчені-науковці: Л. А. Лахтіонова, П. Ю. Буряк, Н. М. Деєва, Є. В. Мних, Г. Г. Кірейцев, К. В. Ізмайлова, Р. А. Слав'юк та ін. Звичайно зараз з'являється велика кількість нових досліджень, зокрема: Т. А. Демченка, Т. М. Ковальчук, І. Г. Корнієнка, С. С. Масіян, Н. Матициною.

Питання щодо напрямків удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю розглядали такі вчені-науковці, як М. Д. Білик, Т. М. Браславська, Т. В. Момут, Ф. Ф. Бутинець.

Не зважаючи на таку кількість існуючих підходів до методики проведення аналізу дебіторської заборгованості, точка зору кожного з науковців є виправданою, адже вони розглядають методику аналізу з різних боків. Однак, незважаючи на значні наукові напрацювання та викладені ними результати, дослідження є недостатніми.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Подальшого обґрунтування потребують методологічні аспекти аналізу дебіторської заборгованості щодо прогнозів її впливу на фінансовий стан та фінансову активність підприємства.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування основних методів аналізу формування дебіторської заборгованості, інкасація та управління дебіторською заборгованістю з метою підвищення фінансової активності підприємства.

Виходячи з мети, визначені такі завдання статті:

- дослідити економічну сутність та умови виникнення дебіторської заборгованості в сучасних умовах господарювання;
- визначити теоретичні і практичні аспекти удосконалення існуючої методики аналізу заборгованості та її рефінансування;
- проаналізувати стан дебіторської заборгованості підприємства;
- розробити рекомендації щодо управління формуванням дебіторської заборгованості з метою підвищення фінансової активності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Багаторічний досвід соціально-економічного розвитку розвинутих країн переконливо довів неможливість успішного функціонування підприємства без правильної організації обліку, аналізу та управління дебіторською заборгованістю. Передусім необхідно визначити що ми розуміємо під терміном "дебіторська заборгованість". Згідно з П(С)БО №10 "Дебіторська заборгованість" [1], дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

Крім того, порядок оцінки певних видів дебіторської заборгованості та розкриття інформації про неї у фінансовій звітності регламентовано і іншими П(С)БО, такими як П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», П(С)БО 14 «Оренда», П(С)БО 17 «Податок на прибуток», П(С)БО 18 «Будівельні контракти», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Оскільки, на думку фахівців, близько 80 % загальної суми дебіторської заборгованості припадає на



розрахунки з покупцями, особливу увагу варто приділяти аналізу дебіторської заборгованості за розрахунками за реалізовану продукцію, надані послуги та виконані роботи. Тому аналіз дебіторської заборгованості доцільно розглядати за двома напрямками: дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію, надані послуги і виконані роботи за наявні грошові кошти та дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію і виконані роботи в кредит, через недостатність грошових коштів; а процес управління дебіторською заборгованістю можна розділити на дві групи: управління формуванням та управління інкасацією дебіторської заборгованості.

Зрозуміло, що підприємства зацікавлені продавати продукцію замовникам, які своєчасно сплачують рахунки, незалежно від контролюючих заходів, розроблених підприємством з метою запобігання збутові продукції неплатоспроможним покупцям і замовникам. За можливістю відшкодування дебіторську заборгованість можна поділити на:

- дебіторську заборгованість, строк оплати якої не настав;
- сумнівну дебіторську заборгованість щодо якої існує невпевненість її погашення боржником;
- безнадійну дебіторську заборгованість щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Ця класифікація має значення для оцінки певних видів дебіторської заборгованості на дату складання фінансової звітності. При цьому П(С)БО 10 не встановлює будь-яких особливих правил обліку «нормальної» дебіторської заборгованості.

На основі аналізу якості дебіторської заборгованості здійснюють ранжирування цієї заборгованості за термінами сплати рахунків. Рационально керувати дебіторською заборгованістю (активами) й усіма розрахунковими операціями керівництву підприємства допомагає метод ранжирування. На основі ранжирування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення та статистичних розрахунків імовірності безнадійних боргів для кожної вікової групи визначають суму безнадійних боргів. Дебіторській заборгованості кожної вікової групи відповідає певний відсоток безнадійних боргів. Із зростанням строків виникнення дебіторської заборгованості цей відсоток зростає. До отримання всі рахунки класифікують за групами [2, С. 62]: час сплати не настав, протермінований від 1 до 30 днів (до 1 місяця), від 31 до 90 днів (від 1 до 3 місяців), від 91 до 180 днів (від 3 до 6 місяців), від 181 до 360 днів (від 6 місяців до 1 року), від 360 днів і більше (більше 1 року). До виправданої належить заборгованість, термін погашення якої не настав або становить менше одного місяця. До невикорисованої належить протермінована заборгованість покупців і замовників. Чим більший термін протермінування, тим імовірніша невикорисована заборгованість.

Підприємство може використовувати для такого аналізу власні статистичні розрахунки ймовірності виникнення безнадійних боргів або застосовувати запропоновану стандартну шкалу розрахунків: для дебіторської заборгованості з терміном виникнення до 30 днів імовірність безнадійних боргів становить 5%, 30–60 днів – 10%, 60–90 днів – 15%, 90–120 днів – 20%, 120–150 днів – 50%, 150–180 днів – 75%, 180–360 днів – 80%, понад 360 днів – 95%.

Зрозуміло, що аналіз буде точнішим, якщо застосувати власну відсоткову шкалу, оскільки в такому разі буде враховано галузеву специфіку операційного циклу та розрахунків підприємства. Але для її розроблення потрібні дані про розміри простроченої дебіторської заборгованості за ряд років та аналіз частки безнадійних боргів, який на більшості підприємств не ведеться. Визначення ймовірності безнадійних боргів та розрахунок на цій основі реальної величини дебіторської заборгованості дасть можливість проаналізувати перспективи інкасації дебіторської заборгованості в майбутніх періодах, а отже, керівництво зможе оцінити розмір резерву за безнадійними боргами, який підприємству доцільно буде сформувати на наступні періоди. Безнадійні борги означають, що з кожної гривні, вкладеної у дебіторську заборгованість, певна частина не буде отримана (повернена). Наявність сумнівної дебіторської заборгованості свідчить про нерациональну політику підприємства щодо надання від термінування у розрахунках з покупцями. Для з'ясування реальності стягнення боргів з покупців і боргів, що мають сумнівний характер, необхідно перевірити, чи наявні акти звірення розрахунків або листи, в яких дебітори визнають свою заборгованість, чи не пропущені терміни позовної давності.

Аналізуючи дебіторську заборгованість підприємств необхідно звернути увагу на розмір сумнівних боргів в тому числі і на відсоток сумнівної дебіторської заборгованості у загальному обсязі заборгованості:

- частка дебіторської заборгованості (Да) у загальному обсязі поточних активів обчислюється за

формулою [4, с. 202]  $Da = \frac{Dz}{Pa} * 100\%$ , де Dz – дебіторська заборгованість; Pa – поточні активи;

Використання коштів для покриття цієї заборгованості створює реальну загрозу неплатоспроможності самого підприємства-кредитора і послаблює ліквідність його балансу. За боргами, нереальними для стягнення, у визначеному порядку формують резерв за сумнівними боргами. За наявності необхідних документів безнадійні борги погашають шляхом списання на збитки підприємства як дебіторську заборгованість, щодо якої закінчився термін позовної давності.

Сумнівна дебіторська заборгованість може бути наявною і за іншими статтями активу балансу. Частково це стосується статей: "Товари", "Інші оборотні активи". До статті "Товари" можуть вносити невикорисовану дебіторську заборгованість у вигляді:

а) відвантажених товарів і зданих робіт за розрахунковими документами, не переданими у банк інкасо, за якими закінчилися терміни, встановлені для здачі документів щодо забезпечення позик;

б) відвантажених товарів і зданих робіт за розрахунковими документами, не сплачених вчасно покупцями і замовниками.

Якщо у складі протермінованої заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів є нереальна для стягнення (безнадійна з протермінованим терміном позовної давності) заборгованість, необхідно проаналізувати середній термін інкасації дебіторської заборгованості. Такий показник, як середній період інкасації дебіторської заборгованості, характеризує її роль у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу підприємства [5 с. 36]. Розраховується цей коефіцієнт за такою формулою

$$\bar{\Pi}_{ДЗ} = \frac{ЗДЗ}{\sum OB_{грн.чл}}$$

, де  $\bar{\Pi}_{ДЗ}$  – середній період інкасації дебіторської заборгованості підприємства, днів;  $ЗДЗ$  – середній залишок дебіторської заборгованості підприємства (загалом або окремих її видів) у досліджуваному періоді, тис. грн.;

- сума одноденного обороту з реалізації продукції в досліджуваному періоді, тис. грн.

Виявлена тенденція зростання сумнівної заборгованості і продовження середнього терміну інкасації дебіторської заборгованості свідчить про зниження ліквідності балансу, погіршення фінансового стану підприємства.

В практиці західних країн розмір резерву сумнівних боргів складає від 1% до 6% від розміру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Також потрібно розглядати фактори, які на сучасному етапі розвитку підприємств дають змогу покращити механізм формування та використання оборотних активів.

Отже керівництво підприємств, в першу чергу, повинні проводити детальний аналіз дебіторської заборгованості, значення якого зростає в кризових умовах сьогодення. Саме детальний аналіз та удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю дасть можливість вирішити ряд проблем, що викликані наявністю дебіторської заборгованості та неконтрольованим її зростанням. Це може привести до зменшення безнадійної дебіторської заборгованості, збільшення дохідності і прибутковості підприємства.

Аналіз дебіторської заборгованості здійснюється для надання інформації користувачам фінансових звітів. Для проведення аналізу дебіторської заборгованості [3, с. 174] використовуються традиційні методики, процедури; розраховуються аналітичні показники, яким необхідно дати економічну інтерпретацію. Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішня звітність.

Виділяють дебіторську заборгованість:

1) за товари, роботи, послуги;

2) за розрахунками: з бюджетом, а виданими авансами, нарахованих доходів, внутрішніх розрахунків, інша поточна дебіторська заборгованість.

Необхідно відзначити, що аналіз дебіторської заборгованості будь-якого підприємства починається з досконалого вивчення стану розрахунків між дебіторами та причин їх виникнення. Доцільно проводити аналіз дебіторської заборгованості в певній послідовності та розпочинати з проведення горизонтального та вертикального аналізу, який показує вагу складових елементів дебіторської заборгованості та частку дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів і в структурі балансу. За даними фінансової звітності визначаються основні показники, які характеризують стан, якість, ліквідність дебіторської заборгованості.

Аналіз дебіторської заборгованості передбачає вивчення структури дебіторської заборгованості, її динаміки, складу та динаміки простроченої дебіторської заборгованості, якості дебіторської заборгованості; ліквідності дебіторської заборгованості; відносних показників; портфеля дебіторської заборгованості; кредитної політики.

Аналіз дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства за попередній період проводиться за такими напрямками:

– дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у погашенні її боржником;

– дебіторська заборгованість, стосовно якої існує невпевненість у погашенні її боржником;

– дебіторська заборгованість, щодо якої немає впевненості у погашенні її боржником або строк позовної давності якої закінчився.

Для розуміння, тлумачення результатів аналізу дебіторської заборгованості застосовують такі методи аналізу порівняння, аналіз коефіцієнтів, аналіз відсоткових відношень, побудова аналітичних таблиць, розробка та використання аналітичних показників, метод середніх величин, метод групування, методи фінансових розрахунків.

Треба відзначити, що в процесі аналізу, окремо аналізується дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги так, як у загальній сумі поточної дебіторської заборгованості вона має найбільшу питому вагу. З цією метою складають аналітичні таблиці. На кожному етапі аналізу аналітичні таблиці мають конкретну мету. На підготовчому етапі збирається вихідна інформація, поточна дебіторська заборгованість

систематизується, групується, розраховуються проміжні показники. На етапі аналітичної обробки інформації за допомогою аналітичних таблиць здійснюються обчислення показників дебіторської заборгованості. На заключному етапі в аналітичній таблиці заносяться основні показники, отримані в результаті аналізу. За допомогою аналітичних таблиць аналізуються динаміка, структура дебіторської заборгованості, стан дебіторської заборгованості. За допомогою аналітичних таблиць аналізуються динаміка, структура дебіторської заборгованості, стан дебіторської заборгованості. Нижче наведені макети таблиць для аналізу дебіторської заборгованості (табл. 1–4).

Таблиця 1

## Аналіз складу дебіторської заборгованості

Вид дебіторської заборгованості	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Горизонт. аналіз	Відхилення	Вертикальний аналіз		
					На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відносне відхилення
А	1	2	3	4	5	6	7

Таблиця 2

## Аналіз динаміки складу і структури дебіторської заборгованості

Залишки за балансом, тис. грн.				Структура, %		
Вид дебіторської заборгованості	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна
А	1	2	3	4	5	6

Таблиця 3

## Аналіз дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги

Покупець на кінець періоду	Дата утворення	Заборгованість на початок періоду	Реалізовано			Сплачено		Заборгованість ПДВ
			Дата	Сума	У т. ч.	Дата	Сума	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Таблиця 4

## Аналіз стану дебіторської заборгованості

Статті дебіторської заборгованості	Усього на кінець звітного періоду	У тому числі за часом виникнення				Більше ніж рік
		До 1 міс.	Від 1 до 3 міс.	Від 3 до 6 міс.	Від 6 міс. до одного року	
1	2	3	4	5	6	7

Щомісячне ведення такої таблиці дає можливість чітко уявити стан розрахунків зі споживачами і виявити прострочену заборгованість. Аналіз таблиці поліпшує проведення інвентаризацію стану розрахунків з дебіторами.

В умовах переходу до ринкової економіки аналіз дебіторської заборгованості відіграє одну з важливих ролей у діяльності та виробничому процесі підприємства, адже саме ця специфіка аналізу дає змогу підприємствам, які ще не "встали на ноги" розрахуватися зі своїми партнерами протягом встановленого терміну, або за взаємною домовленістю. Заборгованість також враховується при плануванні управління підприємством. Тому на сьогодні найважливішими проблемами, вирішення яких повинно сприяти поліпшенню фінансового стану господарюючих суб'єктів, є: правильна організація обліку дебіторської заборгованості; аналіз дебіторської заборгованості, який повинен бути спрямований на виявлення чинників, що впливають на зростання дебіторської заборгованості та визначення резервів спрямованих на ліквідацію невикористаної, «завислої» заборгованості і зниження її зростання.

На першому етапі аналізу дебіторської заборгованості підприємства необхідно зробити оцінку рівня цієї заборгованості та його динаміку у попередньому звітному періоді. Оцінка цього рівня здійснюється на підставі визначення коефіцієнта відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість, який визначається відношенням суми дебіторської заборгованості за товарними операціями на загальний обсяг оборотних активів підприємства. Якщо з року в рік цей коефіцієнт скорочується, то це є позитивним явищем в роботі підприємства.

Наступний показник – коефіцієнт оборотності, обчислюється відношенням виручки від реалізації продукції за звітний період до суми дебіторської заборгованості середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто це відношення середнього розміру дебіторської заборгованості до суми одноденного

обороту з реалізації продукції у визначеному періоді. Скорочення показника свідчить про позитивні зміни в роботі підприємства. Даний коефіцієнт використовується при розрахунку періоду погашення дебіторської заборгованості: 360 днів ділимо на оборотність дебіторської заборгованості. Результати проведеного аналізу використовуються в наступному етапі, який передбачає визначення оптимальної дебіторської

заборгованості в майбутньому періоді (Одз) за формулою [4, с. 202] 
$$Одз = ОР * \frac{Кс}{ц} * \frac{СПо + СПП}{360}$$
, де ОР – плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту; Кс/ц – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції; СПо – середній період обороту дебіторської заборгованості за результатами аналізу минулого періоду; СПП – середній період прострочи платежів за результатами аналізу минулого періоду.

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості є факторний аналіз, спрямований на кількісну оцінку впливу різноманітних чинників на рівень дебіторської заборгованості. В його основі лежить використання методичного прийому, який дозволяє виділити вплив кожного чинника на зміну результативного показника.

– відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації розраховується за такою формулою  $Дз = \frac{Д}{В}$ , де Д – середня величина дебіторської заборгованості; В – виручка від реалізації;

Ефект, отриманий від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, визначається за формулою  $Е = ПРД - ПВ - ФВ$ , де Е – сума ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями; ПРД – додатковий прибуток підприємства, отриманий у результаті збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок наданого кредиту; ПВ – поточні витрати підприємства на кредитування та інкасацію боргу; ФВ – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу;

– коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість – це відношення суми ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями до середнього залишку дебіторської заборгованості у визначеному періоді;

– якість дебіторської заборгованості – характеризується часткою сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості (%), питомою вагою вексельної форми розрахунків.

Під час аналізу коефіцієнтів, що характеризують дебіторську заборгованість, необхідно дотримуватися наступних принципів [5, с. 65]:

– порівнювати їх з середньогалузевими і з коефіцієнтами підприємств цієї ж галузі; велика розбіжність зі вказаними показниками у будь-який бік потребує уваги;

– враховувати циклічність бізнесу, тобто розраховувати коефіцієнти окремо для періодів зростання і для періодів спаду;

– порівнювати їх значення при зміні кредитної політики, яка проводиться підприємством, і тим самим визначати ефективність цієї політики;

– розрізнати продаж в кредит і за готівку; якщо у підприємства переважає продаж за готівку, а за продажем в кредит мають місце постійні затримки і середній період сплати занадто високий, то можливо варто припинити продаж в кредит взагалі і продавати товари та послуги тільки за готівку;

– прагнути до балансу між кредиторською заборгованістю і дебіторською, адже кредиторська заборгованість є безкоштовним джерелом фінансування.

Отже, аналіз показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості за попередній період, дає змогу визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Необхідно відзначити, що значний вплив на рівень дебіторської заборгованості справляє товарна кредитна політика підприємства. Вона визначає умови реалізації продукції в кредит і має на меті підвищення ефективності основної та фінансової діяльності підприємства. Основні завдання товарної кредитної політики підприємства, розглянуто у [4, с. 203; 5, с. 44], передбачають визначення форм реалізації продукції в кредит, вибір оптимального типу кредитної політики. Від типу товарної кредитної політики залежить співвідношення рівнів прибутковості та ризику втрат через безнадійні борги. Кредитна політика може впливати на обсяги реалізації.

Зауважимо, що можливість надавати товари, роботи і послуги на умовах відстрочення платежу завжди є важливою конкурентною перевагою. Однак, цей актив компанії, як втім й інші, має потребу в постійному управлінні для ефективного використання.

Треба звернути увагу на те, що дебіторська заборгованість здатна активно впливати на обсяг і структуру грошової маси, платіжного обороту, швидкість обігу коштів. Тому, довготривале неповернення дебіторської заборгованості викликає дефіцит грошових ресурсів, що відповідно здатне знизити фінансову активність підприємства. Різка збільшення дебіторської заборгованості і її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. З іншого боку, підприємство може скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться.

Наприклад, якщо конкуренти збільшують кредитування товарів, а підприємство – ні, то стратегія підприємства може гальмувати проведення заходів з маркетингу. В міжнародній практиці на фірмах існують

нормативи кредитоспроможності, тобто мінімальні характеристики кредитної заявки, яку приймає фірма. Оптимальна кредитна політика підприємства – це розширення комерційного (товарного) кредиту доти, поки додатковий прибуток від збільшення обсягів реалізації не буде дорівнювати прибутку, необхідному для покриття витрат з додаткової дебіторської заборгованості, яка потрібна для досягнення такого обсягу реалізації [6, с.17–23].

Управлінські рішення щодо формування системи кредитних умов повинні враховувати: строк надання товарного кредиту; його розмір; вартість наданого товарного кредиту (система цінових знижок при здійсненні розрахунків за відповідних умов).

Фактично дебіторську заборгованість можна розглядати як безвідсоткову позику покупцям чи замовникам, у яку підприємство здійснює інвестування оборотного капіталу.

Відзначимо, що аналіз дебіторської заборгованості передбачає перш за все контроль за оборотністю засобів у розрахунках. Рахунки, які покупці не оплатили і визначені, як безнадійні борги, означають, що з кожної гривні, вкладеної у дебіторську заборгованість, певна частина не буде отримана (повернена). Наявність сумнівної дебіторської заборгованості свідчить про нераціональну політику підприємства щодо надання від термінування у розрахунках з покупцями. Для з'ясування реальності стягнення боргів з покупців і боргів, що мають сумнівний характер, необхідно перевірити, чи наявні акти звірення розрахунків або листи, в яких дебітори визнають свою заборгованість, чи не пропущені терміни позивної давності.

Зрозуміло, що підприємства зацікавлені продавати продукцію замовникам, які своєчасно сплачують рахунки, незалежно від контролюючих заходів, розроблених підприємством з метою запобігання збутові продукції неплатоспроможним покупцям і замовникам. З огляду на види розрахунків в сучасній господарській практиці дебіторську заборгованість класифікують так:

- дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, строк сплати яких не настав;
- дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, не сплачені в строк;
- дебіторська заборгованість за векселями отриманими;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом;
- інші види дебіторської заборгованості.

Доведено, що серед усіх видів дебіторської заборгованості найбільший обсяг припадає на заборгованість покупців за відвантажену продукцію. Треба зауважити, що всі складові дебіторської заборгованості мають різну ліквідність. Тому, визначаючи фінансовий стан підприємства, під час розрахунків слід детально проаналізувати, хто винен гроші підприємству та чи є можливість повернути ці гроші найближчим часом. Найбільш ліквідною, як це не дивно, є стаття "Розрахунки з бюджетом", оскільки саме там обліковується податковий кредит. На цю суму автоматично зменшуються відповідні податкові зобов'язання підприємства, але ця стаття не враховується при обчисленні грошових надходжень підприємства. Векселі до отримання у звітах трапляються рідко, але теоретично вони мають більшу ліквідність, ніж активи, що відображаються у статті "Розрахунки за товари, роботи та послуги", оскільки вони можуть бути віддані під заставу чи передані в рахунок сплати зобов'язань. Однак на практиці ризик несплати за векселями вищий, ніж ризик несплати за іншими статтями дебіторської заборгованості.

Отже, керівники підприємств мають змогу різносторонньо досліджувати обсяг своєї дебіторської заборгованості. Проте, вони в більшості випадків ігнорують проведення її комплексного фінансового аналізу, не розуміючи, яку користь при цьому втрачають. Адже управління дебіторською заборгованістю потребує зваженого наукового підходу.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведене в процесі підготовки статті дослідження засвідчує, що поява великої дебіторської заборгованості призводить до зниження платоспроможності підприємства та фінансової активності підприємства. Тому в умовах значного сповільнення платіжного обороту, що викликає зростання дебіторської заборгованості на підприємствах, важливим завданням є ефективне управління дебіторською заборгованістю на кожному окремому підприємстві, яке спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення вчасної інкасації боргу.

Досвід аналізу показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, показує, що заходи з повернення дебіторської заборгованості входять до групи найбільш дієвих заходів підвищення ефективності за рахунок внутрішніх резервів підприємства і можуть швидко принести позитивний результат. Однією з основних функцій управління дебіторською заборгованістю є створення ефективної системи контролю за її рухом та своєчасною інкасацією. Адже шляхом пом'якшення умов розрахунків з покупцями продукції можна розширити обсяги її реалізації і тим самим збільшити доходи і прибутки від основної діяльності.

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що обсяг дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на прибутковість підприємства, а управління дебіторською заборгованістю визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійної заборгованості, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів і є однією з проблем підприємства.

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. № 397/3690.
2. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства / Н.М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75–82.
3. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / В.О. Подольська, О.В. Ярш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебн. курс] / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Изд-во "Эльга", Ника-Центр, 2004. – 656 с.
5. Нікітюк А.В. Аналітична оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості [Електронний ресурс] / А.В. Нікітюк, О.Ф. Томчук. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>
6. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О.С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 17–23.

Надійшла 12.12.2012; рецензент: д. е. н. Шарко М. В.

УДК 657.6(045)

О. М. КУДИРКО, С. Г. ШАФІЄВА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

## ПРОБЛЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*У статті розглянуто питання сутності внутрішнього аудиту, його ефективності у різних сферах діяльності, а також проблеми, які виникають при його впровадженні на підприємствах України та можливі шляхи їх вирішення, визначено основні вимоги, які забезпечать ефективність функціонування внутрішнього аудиту на підприємстві.*

*The paper considered the essence of internal audit and its effectiveness in various fields, and problems that arise in its implementation in Ukraine and possible solutions, the basic requirements to ensure the effectiveness of the internal audit of the company.*

*Ключові слова: аудит, внутрішній аудит, аудитор, необхідність внутрішнього аудиту.*

**Постановка проблеми.** В наш час, в умовах ринкової економіки, глобалізаційних змін, інтеграції та розвитку міжнародних відносин, відбуваються значні зміни в діяльності вітчизняних підприємств та принципах ведення бізнесу. Все більшого поширення набуває делегування управлінських повноважень залученим менеджерам, що призводить до необхідності належної організації власниками контролю за їх діяльністю. В світовій практиці відомо багато випадків неефективного використання ресурсів компаній та шахрайство найманих управлінців, які призвели до втрати власниками майна і можливості подальшого розвитку бізнесу. Ці зловживання були обумовлені недостатністю та непрозорістю інформації про стан господарської діяльності та відсутністю контролю з боку власників за використанням вкладених коштів. У зв'язку з цим все більшої актуальності набуває питання ефективності організації внутрішнього аудиту на підприємстві, що дасть власникам можливість контролювати функціонування вкладеного капіталу та діяльність найманих працівників. Але, в Україні цей вид аудиту ще не є достатньо поширеним, оскільки власники більшості підприємств недооцінюють реального значення застосування внутрішнього аудиту, що пов'язано з недостатністю необхідної інформації з даного питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблемних питань внутрішнього аудиту займалися такі вчені, як Богомолів А.М., Бутинець Ф.Ф., Гніденко Н.А., Каменська Т.О., Кіреєв О.І., Корінько М.Д., Пономаренко П.Г., Пшенична А.Ж., Устинко О.А. та інші. Але, незважаючи на велику кількість публікацій з даного питання, залишаються невирішеними ще багато проблем, пов'язаних з впровадженням та розвитком внутрішнього аудиту на великих підприємствах України.

Метою даної роботи є визначення ролі внутрішнього аудиту в діяльності підприємства, аналіз проблемних питань, які виникають в Україні у зв'язку з поширенням застосування внутрішнього аудиту на вітчизняних підприємствах та розгляд можливих шляхів вирішення цих проблем.

**Виклад основного матеріалу.** Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби суб'єкта господарювання для перевірки і оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків працівниками [1]. Організовує його керівництво підприємства, яке запроваджує внутрішні правила та процедури контролю для забезпечення стабільної й ефективної діяльності підприємства, дотримання внутрішньогосподарської політики, збереження і раціонального використання активів підприємства, для перевірки та оцінки роботи окремих підрозділів, служб та об'єктів обліку.

Внутрішній аудит є однією з важливих функцій управління, яка включає облік, фінансовий аналіз і контроль, порівняння і оцінку фактично досягнутого результату з поставленими цілями і задачами

підприємства. Внутрішній аудит постійно контролює діяльність всіх об'єктів управління, виявляє причини відступу від стандартів, відхилення від поставлених цілей та сприяє оперативному усуненню виявлених порушень.

Потреба у створенні відділу внутрішнього аудиту виникає на великих підприємствах, які мають розгалужену організаційну структуру та займаються різними видами діяльності. Враховуючи великі масштаби діяльності таких підприємств, керівник не може сам контролювати всі процеси, які відбуваються, що призводить до допущення значних помилок, шахрайства, неефективного використання ресурсів. Внутрішній аудит впроваджується на підприємствах з метою підвищення ефективності їх діяльності та може принести підприємству значні переваги.

В економічно розвинутих державах внутрішньому аудиту приділяється значна увага, аудиторські комітети зобов'язані створювати всі компанії, акції яких котируються на біржі. Але в Україні даний вид аудиту ще не достатньо розвинутий як в законодавчому аспекті, так і в професійному та інституціональному аспектах. Керівництво більшості організацій не бажає використовувати внутрішній аудит, оскільки це потребуватиме певних грошових вкладень. Суспільство ще не достатньо проінформоване в важливості внутрішнього аудиту.

Проте, можна проаналізувати можливий ефект від створення служби внутрішнього аудиту та порівняти його з затратами на створення та забезпечення роботи цієї служби. На малих підприємствах створення служби внутрішнього аудиту може бути нераціональним, але на великих підприємствах ефект від її функціонування перевищуватиме витрати на її створення. Потрібні кошти на утримання такого відділу можна отримати за рахунок виявлених внутрішнім аудитом резервів підвищення ефективності роботи підприємств, зниження собівартості продукції, збільшення прибутків тощо. Слід зазначити, що ступінь складності щодо організації внутрішнього контролю повинен відповідати організаційній структурі підприємства, чисельності персоналу, розгалуженості мережі відокремлених підрозділів та ступеню централізації бухгалтерського обліку, інших характеристик підприємства.

В наш час існує багато переваг запровадження внутрішнього аудиту на підприємстві: виявлення резервів джерел фінансування підприємства; розроблення рекомендацій щодо удосконалення системи обліку на підприємстві, що призводить до економії витрат. Також ефективна система внутрішнього аудиту на підприємстві може значно підвищити інтерес інвесторів до таких підприємств [2]. У теперішній час більшість успішних фірм уже показують у звітності реальні суми доходів та витрат, так як їм необхідні інвестори, для яких першорядне значення має достовірна фінансова звітність. Але в Україні становлення внутрішнього аудиту знаходиться ще на початковому етапі розвитку, йому не приділяється потрібна увага ні в законодавчому, ні в професійному аспектах. Тому зараз виникає ряд проблем, пов'язаних з розвитком внутрішнього аудиту та впровадженням його на вітчизняних підприємствах.

Однією з основних проблем внутрішнього аудиту є відсутність його нормативного забезпечення. В Україні немає стандартів, які б регулювали функціонування внутрішнього аудиту. Існують лише нормативні документи Національного банку України, що регламентують внутрішній аудит в комерційних банках [3]. Тому певна стійкість в організації системи внутрішнього аудиту характерна лише банківській сфері, але тільки через необхідність виконання комерційними банками нормативних вимог НБУ. В інших сферах господарювання на підприємствах ще потрібно проводити роботу із створення підрозділів внутрішнього аудиту та забезпечення їх ефективного функціонування.

Ще однією проблемою є те, що незалежність внутрішнього аудиту умовна. На даний час відсутні будь-які норми, як законодавчі, так і етичні, які визначають незалежність внутрішніх аудиторів від безпосереднього впливу керівництва суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів.

Також в Україні не існує системи підготовки професійних внутрішніх аудиторів та єдиних вимог до їх професійного та освітнього рівня.

Також достатньо важливими проблемами є:

– неправильне розуміння цілей служби внутрішнього аудиту як власниками, так і більшістю менеджерів;

– неефективність діючої нормативно-правової бази в питанні внутрішнього аудиту;

– недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю;

– відсутні професійні стандарти діяльності внутрішніх аудиторів;

– відсутність кваліфікованого персоналу;

– відсутність достатнього досвіду аудиторської діяльності;

– відсутність типових форм документів внутрішнього аудиту;

– застосування неефективних методів збирання доказів;

– неефективна підготовка документації і звітності про проведену роботу і виявлених проблемах;

– неправильний порядок подання звітності аудитором, що знижує рівень незалежності;

– неефективне використання створених структур внутрішнього аудиту.

Перераховані проблемні аспекти розвитку внутрішнього аудиту в Україні призводять до меншої ефективності здійснення внутрішнього аудиту на підприємстві та до недовіри щодо такої системи на підприємстві.

Щоб удосконалити систему внутрішнього аудиту в Україні можна виконати такі заходи:

- створити професію «внутрішній аудитор»;
- формувати зацікавленість і необхідність розвитку даної професії як на рівні держави, так і на рівні підприємств різних галузей;
- здійснювати професійну підготовку фахівців з внутрішнього аудиту;
- розробити та вдосконалити нормативно-правове регулювання внутрішнього аудиту;
- сформувавши організаційну структуру служб внутрішнього аудиту;
- розробити організаційно-технологічні схеми та процедури проведення внутрішнього аудиту;
- удосконалити методологію проведення внутрішнього аудиту;

Для того, щоб усунути негативний вплив тих проблем, які виникають при впровадженні внутрішнього аудиту підприємствам необхідно взяти до уваги певні рекомендації.

У штат служби внутрішнього аудиту потрібно наймати технічно компетентний персонал, який володіє потрібними знаннями та має досвід практики і роботи в реальних умовах.

Можна мотивувати сумлінну працю аудиторів надаючи можливість переходу на більш високі посади.

Є доцільним приділяти належну увагу процесу планування проведення майбутньої аудиторської перевірки для того, щоб підвищити її ефективність.

Аудитор повинен чітко розуміти і прагнути досягти мети майбутньої перевірки.

Аудиторський звіт формується аудитором за тією формою, яка розроблена на підприємстві, оскільки стандартна форма цього документа законодавчо не визначена. Але звіт повинен відповідати вимогам об'єктивності, ясності, лаконічності, конструктивності та своєчасності [4].

Найбільш важливі аспекти, які були виявлені при аудиті, рекомендується відокремити. Порядок підписання аудиторського звіту та доведення цього документа до зацікавлених користувачів повинен бути регламентований документами, які регулюють організацію внутрішнього аудиту на підприємстві.

Важливим питанням є місце служби внутрішнього аудиту в організаційній структурі підприємства, оскільки від цього аспекту в значній мірі залежить ступінь об'єктивності результатів її діяльності. Звичайно, внутрішній аудит є залежним, підпорядкованим керівництву фірми, чим і відрізняється від зовнішнього аудиту. Але саме незалежність в організаційній структурі підприємства забезпечує його об'єктивність.

Також існує проблема з принципами, на основі яких має розвиватися внутрішній аудит на підприємствах. До таких принципів можна віднести:

- постійність – постійне функціонування внутрішнього аудиту дозволить своєчасно реагувати на порушення та відхилення від норм;
- адаптивність – підтримка балансу внутрішніх можливостей розвитку системи внутрішнього аудиту та зовнішніх можливостей, які генеруються зовнішнім середовищем;
- надійність – повинна бути встановлена надійна та дієва система внутрішнього аудиту, за що відповідає керівництво;
- саморегуляція – корегування системи внутрішнього аудиту відповідно до змін, які відбуваються на мікро- та макрорівнях.

Ефективність функціонування системи внутрішнього аудиту на підприємстві може бути забезпечена за допомогою дотримання таких вимог:

- кожен внутрішній аудитор за неналежне виконання контрольних функцій повинен нести економічну, адміністративну та дисциплінарну відповідальність;
- аудитору не можна надавати зобов'язання, не забезпечені засобами для їх виконання;
- інформація про відхилення повинна бути своєчасно представлена особам, уповноваженим приймати рішення;
- ступінь складності системи внутрішнього аудиту повинна відповідати ступеню складності підконтрольної системи;
- не можна домогтися загальної ефективності, зосередивши аудит тільки на відносно вузькому колі об'єктів;
- функції внутрішнього аудиту повинні бути розподілені між кількома особами для того, щоб уникнути зловживань.

**Висновки.** Зростання ролі внутрішнього аудиту зумовлено його значимістю в управлінні підприємницькою діяльністю на мікроекономічному рівні. Він є одним з важливих елементів управління підприємством.

На основі вищевикладеного можна прийти до висновку, що ефективно працююча служба внутрішнього аудиту дає підприємству цілий ряд переваг. Тому керівництву підприємства слід прагнути до підвищення ефективності діяльності цієї служби. Але, враховуючи недостатній розвиток внутрішнього аудиту в Україні, виникає ряд проблем, пов'язаних з його впровадженням на підприємствах, основними з яких є відсутність методичного забезпечення внутрішнього аудиту, неефективність діючого законодавства з даного питання, недостатня кількість кваліфікованих кадрів. Щоб подолати ці проблеми потрібно проводити відповідні заходи пов'язані із законодавчою базою, створювати умови для отримання необхідних знань аудиторамі.



Необхідність росту професійності внутрішніх аудиторів проявляється у тому, що у власників та управлінців комерційних організацій зростають потреби в їх діяльності, адже ефективний внутрішній аудит є діючим засобом зниження ризику банкрутства комерційної організації та своєрідним захистом інтересів акціонерів. Внутрішні аудитори допомагають керівництву підприємства досягти визначених цілей, розширити можливості підприємства, вдосконалити його операційні процеси та знизити ризики.

В цілому внутрішній аудит має широкі можливості і є потенційно корисним для підвищення ефективності діяльності підприємства. Але внутрішній аудит не є універсальним рішенням всіх проблем підприємства. Він не може ліквідувати всі випадки помилок і зловживань на підприємстві, проте допомагає мінімізувати можливість їх виникнення.

### Література

1. Кравченко В.В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання / В.В. Кравченко // Наукові праці КНТУ. – 2010. – № 17. – С. 20–24.
2. Никитенко Г.О. Розвиток внутрішнього аудиту в Україні: проблеми та перспективи / Г.О. Никитенко // Економікс. – 2012. – № 7. – С. 64–69.
3. Макеєва О. Перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні / О. Макеєва // Економіст. – 2010. – №6. – С. 54–57.
4. Лесько Ю.О. Необхідність та тенденції розвитку внутрішнього аудиту в Україні / Ю.О. Лесько // Економічні науки. – 2011. – № 8 (29). – С. 26–31.

Надійшла 25.12.2012; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

УДК 338.435 (047.32)

Т. М. ЧЕБАН

Херсонський національний технічний університет

## ДОХОДИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*В статті систематизовані вимоги до змісту внутрішньогосподарської звітності, обґрунтовані фактори, які впливають на вибір системи контрольованих показників доходів, розроблені Звіти про формування доходів центрів відповідальності різних рівнів управління підприємств швейної промисловості та сформульовані практичні рекомендації до їх складання і використання.*

*In article requirements to the maintenance of the intraeconomic reporting are systematized, factors which influence a choice of system of the supervised indicators of incomes are proved, Reports on formation of incomes of the centers of responsibility of different levels of management of the enterprises of a clothing industry are developed and practical recommendations about their drawing up and use are formulated.*

*Ключові слова: доходи, управління, управлінський облік, управлінська звітність, центри відповідальності.*

### Вступ

Основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини доходів взагалі та їх пріоритетної частини – доходів від реалізації продукції. В умовах післякризового відновлення економіки, усталеного розподілу та насиченості товарного ринку, внутрішньогалузевої конкуренції, пріоритетності попиту на товари об'єктивно підвищуються вимоги до науково обґрунтованого управління доходами підприємств.

«Концепція управління доходами підприємства має давати змогу формувати програму перспективних заходів та рекомендувати інструменти її реалізації, спираючись на які, власники суб'єкта господарювання мали б можливість реалізувати стратегію його розвитку та досягати поставлених цілей» [1]. Інформаційним підґрунтям обґрунтування вибору концепції управління доходами та оцінки її реалізації є облікова система підприємства, в архітектурі якої важливе місце поряд із фінансовою звітністю, в основному орієнтованою на потреби зовнішніх користувачів, посідає внутрішня управлінська звітність, яка призначена для оперативного моніторингу формування доходів в розрізі центрів відповідальності, управлінського аналізу їх відхилень від операційних бюджетів та прийняття виважених управлінських рішень.

Внутрішньогосподарська (управлінська) звітність підприємств має важливе значення для інформаційного забезпечення менеджерів різних рівнів управління, контролю їх діяльності та мотивації досягнення поставлених цілей. Тому цій проблемі присвячена значна кількість робіт науково-методичного спрямування Ф.Ф.Бутиця, Ю.А.Вериги, С.Ф.Голова, В.О.Ластовецького, Н.Цветкової, І.Б.Садовської та ін. В роботах цих авторів визначені місце та роль управлінської звітності в процесі прийняття управлінських рішень, обґрунтовані вимоги до її якості та принципи складання, відображені галузеві особливості контрольованих показників центрів відповідальності та ін. Проте майже зовсім поза увагою дослідників залишилися організаційно-методичні аспекти складання внутрішньогосподарської звітності про доходи, які є джерелом фінансового благополуччя й економічного розвитку підприємств.

### Постановка завдання

Метою статті є спроба обґрунтувати теоретичні засади та надати практичні рекомендації з розкриття доходів в звітності центрів відповідальності на основі загальних вимог щодо змісту управлінської звітності, організаційно-методичних засад її розробки та галузевих особливостей підприємств швейної промисловості.

### Результати дослідження

Складання звітності за центрами відповідальності є одним з етапів технологічного процесу управлінського обліку, що обумовлює об'єктивний вплив впровадженої на підприємстві моделі управлінського обліку на склад і характер контрольованих показників, ієрархію та типи центрів відповідальності, види та методи складання бюджетів та ін. З іншої сторони, процес складання управлінської звітності передбачає певну логічну послідовність, а саме: встановлення з урахуванням специфіки господарської діяльності структурних підрозділів місць виникнення доходів та центрів відповідальності; визначення об'єктів обліку доходів; встановлення переліку первинних документів та уточнення характеру інформації, яка б найбільш повно характеризувала роботу центру відповідальності; відображення в посадових інструкціях керівників центрів відповідальності обов'язків з оформлення та своєчасного подання відповідних документів; затвердження графіку періодичності подання внутрішніх звітів у розрізі їх видів та центрів відповідальності; розробка номенклатури видів доходів; встановлення трансфертних цін на продукцію та послуги; складання бюджетів доходів центрів відповідальності; формування альбому внутрішніх звітів, які подають керівники центрів відповідальності [2].

Отже процес розробки внутрішньої звітності є досить складним, потребує врахування численних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, креативного підходу та ґрунтовного професійного судження головного бухгалтера. Вважаємо, що для формування якісної управлінської звітності за центрами відповідальності в контексті управління доходами слід врахувати: загальні вимоги та принципи складання внутрішньогосподарської (управлінської) звітності, галузеві особливості формування, структури доходів підприємств і їх організаційну структуру, інформаційні потреби менеджерів, орієнтовані на досягнення стратегічних і тактичних цілей обраної концепції управління доходами.

Як цілком слушно підкреслює Н.М. Шмиголь: «При переході до ринкових відносин помітно зростає інтерес до управління процесом формування та використання доходів, основним джерелом фінансового благополуччя й подальшого розвитку суб'єктів підприємництва, а отже інформації, необхідної для такого управління» [3]. Дослідження автора показали, що функціонування підприємств в умовах ринкових перетворень суттєво впливають на процес формування доходів: «з'являються нові види доходів, суттєвих розмірів досягає диференціація доходів під впливом дії ринкових механізмів, що як наслідок, відбивається й на структурі доходів, для ефективного управління підприємством необхідна поява не тільки управлінського обліку й аналізу доходів, а і якісно нового підходу до доходів – стратегічного аналізу та прогнозування» [3]. Під впливом ринкових відносин змінюється концепція управління доходами підприємств, заснована на методології управління прямими доходами (які підприємство отримує в результаті основної діяльності, як результат присутності підприємства на ринку та механізму формування середньої ринкової ціни товарів) та непрямими доходами (які є індикатором конкурентоспроможності підприємства відносно інших), диференціації конкретного інструментарію для вирішення завдань управління прямими і непрямими доходами; реалізації процесного підходу в розрізі кожної функції управління доходами (планування та прогнозування, координації, організації та оптимізації, економічної мотивації та оцінки ефективності формування доходів).

Практична реалізація розроблених концепцій управління доходами та функціональне призначення управлінської звітності – забезпечення мінімізації невизначеності при прийнятті управлінських рішень за видами та сегментами діяльності [4] об'єктивно обумовлюють вимоги до її змісту і принципи складання:

- доцільність – інформація повинна відповідати тій меті, для якої вона підготовлена;
- ефективність – витрати на підготовку інформації не повинні перевищувати вигоди від її використання;
- об'єктивність (нетенденційність) – інформація повинна бути підготовлена і представлена так, щоб вона не була упередженою;
- адресність (конфіденційність) – інформація повинна бути доведена до відповідального виконавця з використанням найефективніших (у кожному конкретному випадку) засобів комунікації;
- стислість – інформація повинна бути чіткою, не містити зайвих показників;
- точність – ступінь погрешності не повинна перевищувати такого рівня, щоб змінити рішення, які приймаються на її основі; звіти повинні надавати точну і потрібну інформацію тим, хто потребує її для підвищення ефективності виконання своїх обов'язків;
- своєчасність – інформація повинна бути готова на той час, коли вона необхідна;
- конкретність – внутрішня звітність має бути конкретизована (за центрами відповідальності, сегментами діяльності, напрямками використання), що дасть змогу надати якісну оцінку діяльності об'єкта;
- зрозумілість – інформація у звітах повинна бути простою і зрозумілою, щоб сприйняття її не потребувало розшифрування чи додаткового аналізу [5–7].

Врахування цих вимог при побудові внутрішньогосподарської звітності є важливою і необхідною умовою забезпечення її якості. Для відповідності управлінської звітності потребам внутрішніх користувачів слід виходити з того, що її створення є ноу-хау кожного підприємства, тобто не існує стандартного набору управлінських звітів, їх формату і змісту, процедур контролю та критеріїв оцінки ефективності використання в управлінні [5].

Для виконання інформаційної та комунікаційної функцій систему внутрішньогосподарської звітності слід узгодити із рівнями ієрархії управління підприємства. Вивчення функціональних обов'язків керівників різних рівнів свідчить про доцільність виділення центрів відповідальності за доходи на операційному, тактичному та вищому рівні управління. Проведений аналіз особливостей формування доходів підприємств швейної промисловості за місцями виникнення та створення замкненого контуру діяльності, який передбачає повний цикл здійснення операцій щодо виготовлення та реалізації продукції дозволяє рекомендувати в складі типів центрів відповідальності виділити центр маржинального доходу (салон-магазин підприємства), керівник якого відповідає не тільки за дохід від реалізації товарів, а й шляхом використання трансфертного ціноутворення може впливати на змінні витрати (ціну «придбання» товарів). Створення центру маржинального доходу на тактичному рівні управління дозволить визначати його вплив на формування доходу від реалізації товарів, контролювати рівень прямих витрат за окремими видами товарного асортименту, формувати інформаційну базу контролю операційних ризиків за методом операційного важеля на основі застосування моделі «CVP» [8, с. 124]. Отже при розробці системи внутрішньогосподарської звітності слід виходити зі сформованої матриці центрів відповідальності в розрізі рівнів управління (рис. 1).

Вищий (стратегічний)				
Тактичний				
Операційний				
Рівні управління Типи центрів	Центри доходу	Центри маржинального доходу	Центри прибутку	Центри інвестицій

Рис. 1. Матриця центрів відповідальності за рівнями управління та контрольованими показниками

Такий підхід дозволить диференціювати внутрішню звітність про доходи за контрольованими показниками, типами центрів відповідальності, рівнями управління, видами діяльності (рис. 2).

При обґрунтуванні контрольованих показників доходів центрів відповідальності необхідно врахувати характер управлінських рішень керівників цих центрів: на вищому щаблі управління інформація повинна бути найбільш узагальненою, бо в основному призначена для прийняття тактичних та стратегічних рішень, найбільш деталізована інформація необхідна менеджерам тактичного рівня – керівнику відділу збуту підприємства, який відповідає за бюджетні параметри доходів від реалізації продукції і товарів; недоцільною є надмірна деталізація та ускладнення звітних показників на операційному рівні – менеджерів з продажів, бо звітність на цьому рівні є найбільш оперативною, складається щоденно і призначена для оперативного контролю відхилень від бюджету продажів за товарними групами. Отже, зміст форм управлінської звітності про доходи відрізняється ступенем узагальнення інформації за рівнями управління: на операційному рівні – об'єктом звітності має бути фактичний та бюджетний обсяг реалізації за товарними групами продукції, на тактичному рівні – обсяг реалізації продукції за видами товарного асортименту, каналами збуту, припустимий розмір знижок, наданих покупцям, на вищому (стратегічному) рівні – обсяг доходів за джерелами їх формування.

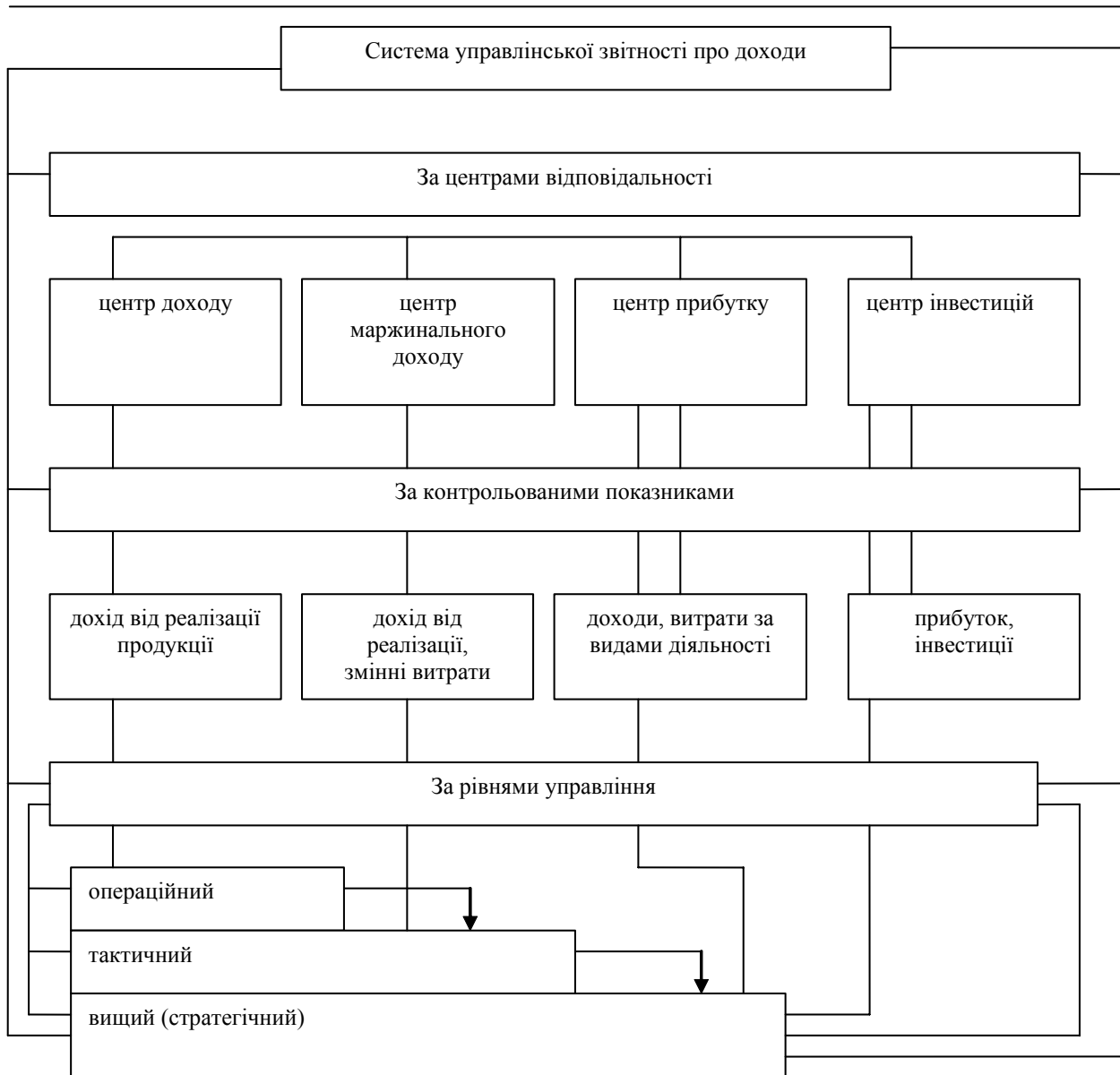


Рис. 2. Структура системи управлінської звітності про доходи на підприємстві

Виходячи з наведених міркувань нами запропоновані до практичного впровадження наступні форми Звіту про продажі керівників центрів доходу операційного та тактичного рівня (табл. 1, 2).

Таблиця 1

**Звіт менеджера з продажів за день (в розрізі місць формування доходу)**

Найменування продукції	Бюджет продажу		Фактичний обсяг продажу		Відхилення (+,-)	
	кількість	сума	кількість	сума	кількість	вартість
Торгова точка № 1						
Постільна білизна	8	1320	6	990	-2	-330
Ковдри	5	1050	3	630	-2	-420
Торгова точка № 2						
Постільна білизна	4	660	5	825	+1	165
Разом:	X	3030	X	2445	X	-585
В т.ч. за товарними групами						
Постільна білизна	12	1980	11	1815	-1	-165
Ковдри	5	1050	3	630	-2	-420

Запропонована форма містить як натуральні, так і вартісні показники, інформацію про отримані доходи в розрізі місць їх формування – торгових закладів, що дозволяє менеджерам своєчасно отримувати деталізовану інформацію про формування доходів і на основі встановлення причин відхилень від бюджетних показників приймати оперативні управлінські рішення. Отримані від менеджерів операційного рівня управління звіти про формування доходів від реалізації продукції узагальнюються і систематизуються керівниками центрів відповідальності тактичного рівня. В склад показників їх звіту доцільно включити, окрім бюджетних і фактичних показників, обсяг реалізації продукції (товарів), необхідний для покриття витрат підприємства, тобто критичний обсяг реалізації, розрахований із врахуванням особливостей багатоасортиментного виробництва (табл. 2).

Таблиця 2

**Звіт керівника відділу збуту про виконання бюджету продажу в розрізі каналів реалізації та товарного асортименту**

Групи товарного асортименту	Бюджет продажу		Фактичний обсяг продажу		Критичний обсяг		Відхилення (+, -)			
	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	від бюджету		від критичної точки	
							кількість	сума	кількість	сума
За каналами збуту										
Прямі продажі										
1. Постільна білизна	1200	19800	1116	167400	-	-	-84	147600	-	-
2. Спецодяг	165	17325	167	25885	-	-	2	8560	-	-
3. Ковдри	252	52920	255	52275	-	-	3	-645	-	-
Разом	X	90045	X	245560	-	-	x	155515	-	-
Продажі у власній торговельній мережі										
1. Постільна білизна	224	3696	251	41415	-	-	27	37719	-	-
2. Спецодяг	98	10290	82	8364	-	-	-16	-1926	-	-
3. Ковдри	143	30030	151	29898	-	-	8	-132	-	-
Разом		44016		79677	-	-	X	35661	-	-
Всього за товарними групами:										
постільна білизна	1424	23496	1367	208815	1220	195200	-57	-185319	147	13615
спецодяг	263	27615	249	34249	224	21280	-14	-6634	25	12969
ковдри	395	82950	406	82173	374	72930	11	777	32	9243
Разом:	x	134061	x	325237	x	289410	x	-191176	x	35827

Використання розробленої форми управлінської звітності дозволить контролювати формування доходу від реалізації продукції в розрізі товарного асортименту, видів продукції, за каналами збуту, виявляти відхилення від бюджету та точки беззбитковості з метою своєчасного прийняття управлінських рішень щодо збереження зони безпеки підприємства та виконання бюджету. На сучасному ринку підприємства швейної промисловості конкурують у галузі якості продукції, надійності, зручності доставки, а також ступеня задоволення потреб клієнтів, тому вважаємо доцільним включити ці не фінансові показники до звітності центру доходу тактичного рівня. Використання запропонованих показників дозволить менеджеру налагодити моніторинг фінансових та якісних параметрів, контролювати достатність доходів, орієнтуючись на критичний обсяг реалізації.

Керівник центру маржинального доходу (салону-магазину) відповідає за досягнення максимального маржинального доходу, тому використовує найбільш доцільний інструмент управлінського обліку – маржинальний аналіз сегментів діяльності (відділів). Виходячи з завдань менеджера пропонуємо наступну форму управлінської звітності про маржинальні доходи (табл. 3).

Застосування показників маржинального доходу дозволить менеджеру визначати внесок кожної секції і відповідно товарних груп в покриття не тільки змінних, а й постійних спеціальних витрат, систематично проводити моніторинг дохідності сегментів та приймати виважені управлінські рішення щодо доцільності скорочення (чи ліквідації) менш дохідних та розширення більш дохідних секцій, що забезпечить зростання доходу від реалізації товарів.

Узагальнення інформації про доходи за джерелами їх формування – видами діяльності здійснюється керівниками центру прибутків та центру інвестицій на вищому (стратегічному) рівні управління. Інформація про доходи систематизується в розрізі доходів від операційної, фінансової і інвестиційної діяльності,

загальна величина доходів погоджується із витратами підприємства та визначається достатність доходу для покриття всіх витрат та формування прибутку, величина якого дозволить виконати фінансові зобов'язання та сформувати фінансові ресурси, достатні для здійснення інвестицій.

Таблиця 3

**Звіт керівника центру маржинального доходу тактичного рівня**

Показники	Секція № 1		Секція № 2		Разом
	Спецадг	Постільна білизна	Ковдри		
Дохід від реалізації	211280	46385	12320		269985
Змінні витрати	118520	34720	8560		161800
Маржинальний дохід I	92760	11665	3760		108185
Коефіцієнт маржинального доходу I	0,44	0,25	0,31		0,4
Постійні витрати на утримання секцій	10992,1	1827,9			12820
Маржинальний дохід II	81767,9	13597,1			95365
Коефіцієнт маржинального доходу II	0,387	0,23			0,35
Постійні витрати на утримання магазину	35250				
Операційний прибуток	60115				

Формат звіту цих центрів відповідальності являє собою фінансовий план, складений у відповідності з принципом балансового узгодження доходів і витрат та містить прогнозовані показники доходів, витрат, маржинального доходу, прибутку та рентабельності, їх можливі відхилення та результати факторного аналізу.

Таким чином, проведення дослідження дозволяє систематизувати практичні рекомендації щодо форматів, складу показників доходів та організації розробки управлінської звітності за центрами відповідальності:

- Ефективність використання управлінської звітності залежить від її формату, структури та своєчасності надання. На вибір формату та структури звітних форм впливають зміст інформації, що надається та побажання користувачів, сформовані, виходячи з обраної концепції управління доходами та особливостей їх формування на підприємстві.
- Зміст контрольованих показників доходів управлінських звітів необхідно диференціювати за типами центрів відповідальності (центри доходу, маржинального доходу, прибутку, інвестицій);
- До складу внутрішніх звітів слід включати не тільки вартісні і натуральні, а й якісні показники, які характеризують ступінь задоволення споживчих вимог покупців, обрану торгову політику та ін.
- Доцільним є розкриття в управлінських звітах керівників центрів відповідальності тактичного та вищого рівня прогнозованих (очікуваних) показників продажу продукції, маржинального доходу та фінансових результатів, що дозволить приймати не тільки оперативні, а й стратегічні рішення.
- Для управління процесом формування доходів у внутрішній звітності слід генерувати відповідну інформацію, диференційовану за рівнями управління. Для вищого рівня управління потрібні найбільш узагальнені показники, для нижчих – більш деталізовані.
- При складанні внутрігосподарської звітності слід враховувати як первинні, так і систематизовані дані, що дозволить отримувати повну й достовірну інформацію про формування доходів, виконання бюджету продажів, відхилення від критичної точки та зони безпеки підприємства.
- Для зручності та простоти сприйняття звітну інформацію слід представляти в табличній формі, а для наочності виявлених відхилень від критичної точки, зони безпеки доцільним є побудова графіків беззбитковості, маржинального доходу, прибутку.

**Висновок**

Направленість облікової системи на задоволення різноманітних потреб менеджерів різних рівнів управління в обліковій інформації про доходи суттєво впливає на її зміст, вимагає застосування більш досконалих методичних інструментів для обробки та використання даних, що забезпечується впровадженням системи управлінського обліку та її основного компоненту – внутрішньої звітності.

На зміст, структуру та організацію системи управлінської звітності впливають галузеві й індивідуальні особливості підприємства, його організаційна структура, обрана менеджерами стратегія управління доходами, модель управлінського обліку та професійне судження бухгалтерів-управлінців. Організаційно-методичними передумовами впровадження управлінської звітності є обґрунтування видів центрів відповідальності за доходи та їх декомпозиції, встановлення галузевих особливостей формування доходів за місцями виникнення, визначення практичних потреб менеджерів для реалізації концепції управління доходами. Диференціація складу контрольованих показників за видами центрів відповідальності, ступенем складності та рівнями управління дозволило сформувати цілісну систему управлінської звітності,

призначеної для відображення доходів в місцях їх формування та центрах відповідальності, використання якої дозволить своєчасно приймати управлінські рішення щодо максимізації доходу підприємства.

Застосування суб'єктами господарювання обґрунтованих теоретичних передумов та практичних рекомендацій з розробки управлінської звітності, на нашу думку, сприятиме забезпеченню необхідного рівня інформаційного забезпечення системи управління доходами відповідно до реальних інформаційних потреб керівників центрів відповідальності різних рівнів та завдань з реалізації обраної стратегії управління доходами. Це робить наші пропозиції ефективними з погляду практичного застосування в системі управління доходами підприємств.

### Література

1. Шмиголь Н.М. Методологія управління прямими доходами підприємства [Електронний ресурс] / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_6/files/EC610\\_40.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_40.pdf)
2. Шатковська Л.С. Внутрішня звітність підприємств в інформаційному забезпеченні управління. [Електронний ресурс] / Л.С. Шатковська, В.Л. Вакулєнко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evu/2011\\_17\\_1/Shatkovskaia,%20Vakulenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2011_17_1/Shatkovskaia,%20Vakulenko.pdf)
3. Шмиголь Н.М. Економічна сутність доходів та дохідності в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr/ep/2009\\_7/files/EC709\\_46.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/ep/2009_7/files/EC709_46.pdf)
4. Гуцалєнко Л.В. Внутрігосподарська звітність як інформаційне джерело для ефективного управління підприємством / Л.В. Гуцалєнко // Економіка АПК. – 2004 – № 4. – С. 64–68.
5. Ларіков В.Ю. Складання управлінської звітності в умовах автоматизованої обробки даних. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VSUNU/2008\\_10\\_2/larikov.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/larikov.pdf)
6. Цветкова Н. Сучасна організація обліку та складання звітності для прийняття управлінських рішень / Надія Цветкова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008 – № 3. – С. 14–27.
7. Левера І.О. Внутрігосподарська звітність у системі управління сільськогосподарськими підприємствами. [Електронний ресурс] / Левера І.О. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/8543/1/LIO.pdf>
8. Войналович О.Л. Елементи облікової політики підприємства щодо маржинального доходу. [Електронний ресурс] / О.Л. Войналович, Т.П. Назарєнко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc\\_gum/ptmbo/2011\\_2/11.pdf/](http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/soc_gum/ptmbo/2011_2/11.pdf/)

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Миколайчук Н. С.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 65.011.46

Г. А. УТКІНА, С. В. ТКАЛІЧЕНКО

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

### СИСТЕМА ІНДИКАТОРІВ ЯК ОСНОВА ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

*Дано визначення поняття інноваційного розвитку, розглянуті методичні аспекти розрахунку результуючого індексу інноваційної діяльності держави та на його основі – групування країн за рівнем інноваційного розвитку.*

*Determination of concept of innovative development is given, the methodical aspects of calculation of resulting index of innovative activity of the state are considered and on his basis of grouping of countries after the level of innovative development.*

*Ключові слова: інноваційний розвиток, європейський інноваційний індекс, індикатори, Європейське інноваційне табло.*

**Постановка проблеми.** Об'єктивні зміни в суспільному економічному розвитку України обумовлюють необхідність переходу до нової моделі розвитку економіки, для якої характерні принципово нові риси та пріоритети, оскільки важливу роль в житті суспільства стали відігравати галузі, що ґрунтуються на так званих «високих технологіях», а також галузі, що безпосередньо задовольняють потреби людей в безпеці їх життєдіяльності. Отже, закономірно з'явилась потреба в реалізації інноваційного типу розвитку економіки нашої держави. Це обумовило необхідність в чіткому розумінні основних понять та ключових точок відліку інновацій в економіці конкретної держави та в цілому в суспільстві. Саме визначення «якірних» точок, напрямків створення, розробки та впровадження інновацій дозволить чітко окреслити сучасний стан держави в світовому співтоваристві, розробити напрямки удосконалення не лише власної економіки, а й таких галузей як освіта, фундаментальна та прикладна наука для раціонального використання інноваційного потенціалу країни. Інноваційний розвиток є необхідним внутрішнім моментом дії і практичною формою реалізації загальних економічних законів – зростання продуктивності праці, економії часу, підвищення потреб тощо, характер дії яких зумовлює поступальний рух і суттєве зростання економічної динаміки.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Ґрунтовні дослідження інноваційного розвитку були здійснені в цілій низці робіт як закордонних, так і вітчизняних науковців, таких як Гохберга Л., Власкіна Г.А., Ленчука Е.Б., Мільнера Б.З., Гальчинського А.С., Онікієнко В.В., Федулової Л., Гесця В., Бажала М. та інших.

**Постановка задачі.** Метою даної статті є з'ясування основних понять, ключових аспектів загальноновизнаної європейської методики розрахунку індексу інноваційного розвитку держави та результатів його розрахунку для вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційний тип розвитку (рос. инновационный тип развития, англ. innovation model of development, нім. innovationsentwicklung) характеризується перенесенням акценту на використання в кожній виробничій галузі принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку. Як свідчить досвід країн з високим розвитком економіки це реалізується створенням технопарків, технополісів, проведенням політики ресурсозбереження, інтелектуалізацією всієї виробничої діяльності, софтизацією та сервізацією економіки. Це зумовило необхідність визначення результативних напрямків розвитку, планування можливих темпів зростання рівня дійсного стану інновацій в державі та в окремих галузях виробництва.

Зупинимось на основних методах та інструментах аналізу, які застосовуються в закордонній практиці при визначенні механізму організаційно-економічного забезпечення інноваційного розвитку економіки. В ряді країн світу протягом вже багатьох років розробляються різні комплексні індикатори науково-технічного та інноваційного розвитку, які дають реальну можливість приведення до «найменшого спільного знаменника» в оцінці різних складових економіки. Найбільш відомим з подібних комплексних індикаторів, що набув широкого розповсюдження в останні роки, став європейський інноваційний індекс [Summary Innovation Index (SII)], який забезпечує порівняльну оцінку інноваційної діяльності держав-членів ЄС, відповідно до Лісабонської стратегії ЄС. Індекс розраховується на основі системи індикаторів науково-технічного розвитку – Європейського інноваційного табло [European Innovation Scoreboard (EIS)]. Це дозволяє, на думку експертів ЄС, об'єктивно оцінити рівень науково-технічного розвитку країн – учасниць Співтовариства.

Головна мета створеної системи Європейського інноваційного табло полягає в тому, щоб на основі аналізу даних окремих країн відпрацювати раціональну стратегію ЄС по гармонізації розвитку в рамках «єдиної Європи» шляхом чіткого розподілу показників на вхідні (оцінюють ресурси наукової та



інноваційної діяльності) та вихідні (відображають результативність наукових та науково-технічних робіт та інноваційної діяльності).

Треба зазначити, що набір індикаторів сформовано експертним шляхом на основі ретельного аналізу групи з-понад 50 «показників-кандидатів», а тому подальші зміни у системі індикаторів цілком ймовірні, особливо при змінах у складі експертних груп, які беруть участь у проекті. Така стратегія передбачає насамперед подальшу міжнародну співпрацю в рамках ЄС і розробку нових форм, методів взаємодії між окремими вченими та науково-дослідними організаціями. На основі аналізу отриманої інформації розробляються заходи практичної допомоги тим країнам, які мають відносно невисокі значення показників, прийнятих як контрольні. Ці заходи оформлені у вигляді спеціалізованих програм співпраці і надання цільової фінансової допомоги з бюджету ЄС, зокрема, зі Структурного фонду.

SII є інтегральним показником, що враховує різноманітні дані з різних сфер інноваційної діяльності. Методика розрахунку показника SII передбачає визначення для кожної країни 25 параметрів, що створюють Європейське інноваційне табло. Параметри розбиті на 5 груп, які відображають основні аспекти інноваційного розвитку:

1. Індикатори провідників інновацій (innovation drivers) – індикатори, які відображають стан та структуру інноваційного потенціалу.

2. Індикатори створення знань (knowledge creation) – індикатори, які відображають рівні фінансування НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи).

3. Індикатори дифузії інновацій (diffusion) – індикатори, які відображають рівні інноваційної активності на підприємствах (фірмах).

4. Індикатори освоєння (впровадження) інновацій (applications) – індикатори, які відображають зайнятість та комерційну діяльність в інноваційних секторах.

5. Індикатори інтелектуальної власності (intellectual property) – індикатори, які відображають патентну активність [4].

При створенні системи індикаторів EIS експерти Європейської Комісії керуються такі критеріями:

– показники окремих країн і ЄС в цілому порівнюються з аналогічними показниками безперечних світових лідерів інноваційного розвитку, що є контрольними – Японії та США;

– більшість показників орієнтовані на оцінку ефективності (а не загального обсягу) інноваційної діяльності;

– порівняльні кількісні оцінки наводяться за окремими групами показників.

Офіційно затверджена система індикаторів Європейського інноваційного табло науково-технічного розвитку країн-членів ЄС зі змінами та доповненнями, що відбулись у 2008 році, представлені таблицею 1 [2].

Для об'єктивної оцінки етапу інноваційного розвитку кожної країни важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС. Ранжування країн на основі індикатора інноваційного розвитку доречний в тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. При цьому інновації в термінах EIS розуміють в ширшому контексті, ніж просто технологічні нововведення. А саме, окрім досліджень, розробок, технологій, вони охоплюють показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

Значення індексу кожної складової індикатора визначається для кожної країни з метою з'ясування її відносних позицій в ЄС в галузі інноваційного розвитку. Він безпосередньо пов'язаний з показниками науково-технічного та інноваційного розвитку кожної країни і спочатку обчислювався як сума кількості індикаторів, значення яких на 20 % (або більше) вищі за відсотки середніх значень для ЄС, зменшена на кількість індикаторів, значення яких на 20 % нижчі від середньоєвропейських. При цьому в конструюванні цієї формули використовується евристичний підхід. Так, базове значення 20% вибране значною мірою довільно, при цьому спостерігається висока кореляція значень від 15 до 25%. Для підсилення універсальності системи індикаторів стала «згортка» індикаторів патентної активності (вони підсумовуються з ваговим коефіцієнтом 0,5). Це обумовлює скорочення загальної кількості індикаторів, що використовувалися на одну одиницю. Потрібно також зазначити, що не для всіх країн існують повні набори індикаторів. Так для США і Японії (дані щодо цих країн використовуються у порівняльному аналізі як контрольні) за цією методикою розраховані значення від половини до двох третин індикаторів.

Після розрахунку кожного з 25 показників дані проходять так званий процес масштабування (rescaling) для того, щоб перевести варіацію нормалізованих показників в інтервал від 0 до 1. Процес масштабування відбувається за такою формулою:

$$I_{ic}^t = \frac{x_{ic}^t - \min_c(x_i^t)}{\max_c(x_i^t) - \min_c(x_i^t)},$$

де  $\max_c(x_i^t)$  та  $\min_c(x_i^t)$  – це відповідно максимум та мінімум конкретного показника інноваційного

розвитку  $x'_{ic}$  з поміж  $c$  країн у момент часу [4]. Після нормалізації даних знаходять середнє арифметичне значення індикаторів, це і є європейський інноваційний індекс (SII).

Таблиця 1

## Індикатори Європейського інноваційного табло

№	Найменування індикатора
<b>1</b>	<b>Індикатори провідників інновацій (innovation drivers)</b>
1.1	Особи з вищою освітою в галузі технічних та природничих наук серед населення у віці 20–29 років (кількість на 1000 мешканців відповідного віку)
1.2	Особи, що мають закінчену вищу освіту, серед населення у віці 25–64 роки (кількість на 100 мешканців відповідного віку)
1.3	Ступінь використання населенням широкополосного Інтернету (кількість ліній широкополосного Інтернету на 100 мешканців)
1.4	Особи, що беруть участь у програмах підвищення кваліфікації (навчання) для населення у віці 25–64 роки (кількість на 100 мешканців відповідного віку)
1.5	Рівень освіти юнацтва (питома вага осіб у віці 20–24 роки, які мають як мінімум повну середню спеціальну освіту, серед населення відповідного віку)
<b>2</b>	<b>Індикатори створення знань (knowledge creation)</b>
2.1	Витрати некомерційного сектору на НДДКР (% ВВП)
2.2	Витрати комерційного сектору на НДДКР (% ВВП)
2.3	Витрати на НДДКР у високотехнологічному та середньо-високотехнологічному секторах промисловості (% загальних витрат на НДДКР у промисловості)
2.4	Підприємства, що отримують кошти на інноваційну діяльність з некомерційних джерел (%загальної кількості як інноваційних, так і не інноваційних підприємств)
<b>3</b>	<b>Індикатори дифузії інновацій (diffusion)</b>
3.1	Малі та середні компанії, що займаються інноваціями для власних потреб (% загальної кількості МСК)
3.2	Малі та середні компанії, що беруть участь у спільних інноваційних проєктах у промисловості (% загальної кількості МСК)
3.3	Витрати на інноваційну діяльність (% у загальному товарообороті)
3.4	Венчурний капітал, призначений на фінансування ранніх стадій роботи компаній (% ВВП)
3.5	Витрати на інформаційні та комунікаційні технології (% ВВП)
3.6	Малі та середні компанії, що використовують організаційні інновації (% загальної кількості МСК)
<b>4</b>	<b>Індикатори освоєння (впровадження) інновацій (applications)</b>
4.1	Особи, зайняті у високотехнологічних сегментах сектору послуг (% загальної чисельності робочої сили)
4.2	Експорт високотехнологічної продукції (% загального експорту)
4.3	Продаж нової продукції на ринку (% загального товарообороту)
4.4	Продаж нової для фірми промислової продукції, але не нової на ринку (% загального товарообороту)
4.5	Особи, зайняті у високотехнологічному та середньо-високотехнологічному секторах промисловості (% загальної чисельності робочої сили)
<b>5</b>	<b>Індикатори інтелектуальної власності (intellectual property)</b>
5.1	Патенти ЄС на 1 млн населення
5.2	Патенти США на 1 млн населення
5.3	Патенти “тріадних груп” на 1 млн населення
5.4	Нові торгові марки ЄС на 1 млн населення
5.5	Нові зразки промислового дизайну ЄС на 1 млн населення

Отримані значення були взяті в основу шкали індексів, що дало можливість поділити держави на групи відповідно до їх інноваційного потенціалу (таблиця 2).

Таблиця 2

## Шкала поділу країн на групи

Країна	Значення індексу
Країни-лідери	0,50–1,00
Країни-послідовники	0,40–0,49
Країни-інноватори помірні	0,25–0,39
Країни, що рухаються навздогін	0,01–0,24

Уперше показники EIS для України і Росії були розраховані 2007 року в рамках спеціального проєкту BRUIT, виконаного за сприяння Європейського Співтовариства [3]. Станом на 2009 рік за EIS Україна знаходилася в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23,

Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно в 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – в 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – в 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [9].

**Висновки.** Таким чином, розробка система індикаторів, на прикладі EIS дає можливість досить чітко не лише прогнозувати інноваційний розвиток економіки держави в цілому, а і визначити основні аспекти термінової допомоги тій чи іншій галузі. Застосування законів нечіткої математики (системи індикаторів) до економічної ситуації в державі дає можливість визначити перспективу бюджетування кожної галузі в цілому і конкретизувати її в низових ешелонах виробництва.

Відмітимо, що система індикаторів EIS покладена за основу оцінки інноваційного розвитку України, але ефективне застосування системи індикаторів за вимогою ЄС не під силу багатьом галузям української економіки. Зокрема агропромислового комплексу, без корінного перегляду державної політики по трьом основним індикаторам: «рушійні сили інновацій» (керівні кадри), «створення нових знань» (розвиток науки та реалізації її результатів, «інновації та підприємство» (малий та середній бізнес).

### Література

1. European innovation scoreboard 2008 comparative analysis of innovation performance January 2009 The HIS report and its Annexes, accompanying thematic papers and the indicators' database are available at. [Electronic resource]. – Режим доступу : <http://www.proinno-europe.eu/metrics>
2. Knowledge Assessment Methodology (KAM). [Electronic resource]. – Режим доступу : <http://www.info.worldbank.org/ettols/kam2005/>
3. LNCTAD. World Investment Report 2007: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – New York and Geneva: United Nations, 2008. – P. 105.
4. Methodology Report on European Innovation Scoreboard 2005. [Electronic resource]. – Режим доступу : <http://trendchart.cordis.lu>
5. OECD and Belgian Science Policy (2008). "Internationalisation of R&D: trends, issues and implications for S&T policies: a review of the literature". Background report for the forum of the Internationalisation of R&D, Brussels, 29–30 March.
6. Source: Guellec and van Pottelsberghe. 2007 R&D and Productivity Growth: A Panel Data Analysis of 16 OECD Economies, ST1 Working Paper, OECD, cited in OECD ST12007 Drivers.
7. The Global Competitiveness Report 2008–2009. [Electronic resource]. – Режим доступу : [www.weforum.org/reports/global-competitiveness](http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness). – P. 488.
8. Анализ инновационной политики России и Украины по методологии Европейского сообщества / [под ред. Н.И. Ивановой, И.Ю. Егорова, С. Радошевича]. – М. : ИМЗМО РАН, 2008. – 237 с.
9. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. (Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – порівняння ситуації в ЄС і Україні). / Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К. :Фенікс, 2011. – Т. 1. – 214 с.
10. Россия и Украина в свете индикаторов Европейского инновационного табло / [под ред. Н.И. Ивановой и И.Ю. Егорова]. – К. : Госкомстат Украины, 2008. – 93 с.

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Афанасьєв Є. В.

**ЗАСТОСУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ВНУТРІШНІХ ІННОВАЦІЙ ПРОЕКТУ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

*Розглянуто можливість урахування внутрішніх інновацій проекту як нематеріального активу організації та перевірки їх вартості з періодом часу. Виявлено, що з періодом часу внутрішні інновації проекту потребують перевірки за ознаками можливого зменшення корисності нематеріальних активів організації. Запропоновано до теперішньої вартості проекту додавати доходи, які надійшли від реалізації внутрішніх інновацій проекту, та запропонована система показників їх оцінювання.*

*The possibility of taking into account the project internal innovations as an intangible asset of the organization and checking their value within a period of time, are considered. It is found that within the period of time the project internal innovations require inspection for signs of possible impairment of utility of intangible assets of the organization. It is proposed to add revenue received from the sale of project internal innovations to the present value of the project and the index system of their evaluation is offered.*

*Ключові слова:* внутрішні інновації проекту, нематеріальні активи, оцінка вартості, корисність.

**Вступ.** Перевагами знання як інформаційного ресурсу є: нематеріальні потоки, які в процесі використання збільшуються, вони необмежені і мають менші витрати ніж інші ресурси, що призводить до постійно зростаючої корисності для організації. Знання були визнані економічною категорією, і через короткий час з'явилися інформаційні технології для роботи з ними [1]. Такі знання можна розглядати як нематеріальний актив організації.

Нематеріальні активи (НА) – це частина активів підприємства, які мають вартість, але не мають матеріального утримання. Вони використовуються в господарському обороті і здатні приносити дохід. Залежно від призначення і функцій НА можна розділити на три основні групи: інтелектуальна власність, майнові права, відкладені (капіталізовані) витрати [2].

Як правило, оцінка НА потрібна при розв'язанні певної конкретної задачі, пов'язаної з використанням майнових прав на дані НА і обумовлена метою цього використання. Тому, матеріальні активи витісняються інтелектуальними таким же чином, як поточні активи витісняються інформацією.

Операція по відображенню зменшення корисності нематеріального активу носить обов'язковий характер відповідно до П(С)БО 28 [3]. Підприємство має оцінювати, чи існують ознаки можливого зменшення корисності активу на дату річного балансу. При цьому зменшення корисності відображається щодо всіх НА, а не тільки тих, щодо яких існує активний ринок. Тобто підприємство повинне відобразити в обліку зменшення корисності. Зменшенням корисності вважається втрата економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування.

Мінфін України випустив П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів», в якому перераховуються ознаки, які можуть свідчити, зокрема, про зменшення корисності активів [4]:

- зменшення ринкової вартості активу протягом звітного періоду на значно більшу величину, ніж очікувалося;

- старіння або фізичне пошкодження активу;

- істотні негативні зміни у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому діє підприємство, що відбулися протягом звітного періоду або очікуються найближчим часом;

- збільшення протягом звітного періоду ринкових ставок відсотка або інших ринкових ставок доходу від інвестицій, яке може вплинути на ставку дисконту і суттєво зменшити суму очікуваного відшкодування активу;

- перевищення балансової вартості чистих активів підприємства над їхньою ринковою вартістю;

- істотні зміни способу використання активу протягом звітного періоду або такі очікувані зміни в наступному періоді, які негативно впливають на діяльність підприємства;

- інші свідчення того, що ефективність активу є або буде гірше, ніж очікувалося [2–4].

Але термінологія бухгалтерського обліку обмежена і повною мірою не охоплює пояснень щодо використання НА. Також переоцінка НА не враховує показника швидкості старіння НА. А вибуття НА не завжди приносить дохід, якщо він не відповідає сучасним вимогам. Ці питання є відкритими і актуальними для подальшого вивчення.

**Основний розділ.** Українські стандарти передбачають амортизацію будь-яких видів НА: інтелектуальна власність, майнові права, гудвіл [2]. Остання тенденція у світовій практиці така, що НА з невизначеним строком корисного використання не амортизуються, якщо такі активи амортизувати, то їх залишкова вартість на балансі буде зменшуватися, що може не відповідати дійсному стану справ. Накопичена амортизація НА – це сума амортизації об'єкта НА з початку його корисного використання.

Внутрішні інновації проекту (ВІП) можна розглядати саме за гудвілом [5]. Гудвіл (ділова репутація) – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів

підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, нових технологій тощо [2].

На рис. 1 наведено рух ВІП за етапами: оцінка, амортизація, аналіз та прийняття рішення, переоцінка, як його НА, на предмет оцінки вартості, який з періодом часу має тенденцію змінюватись.

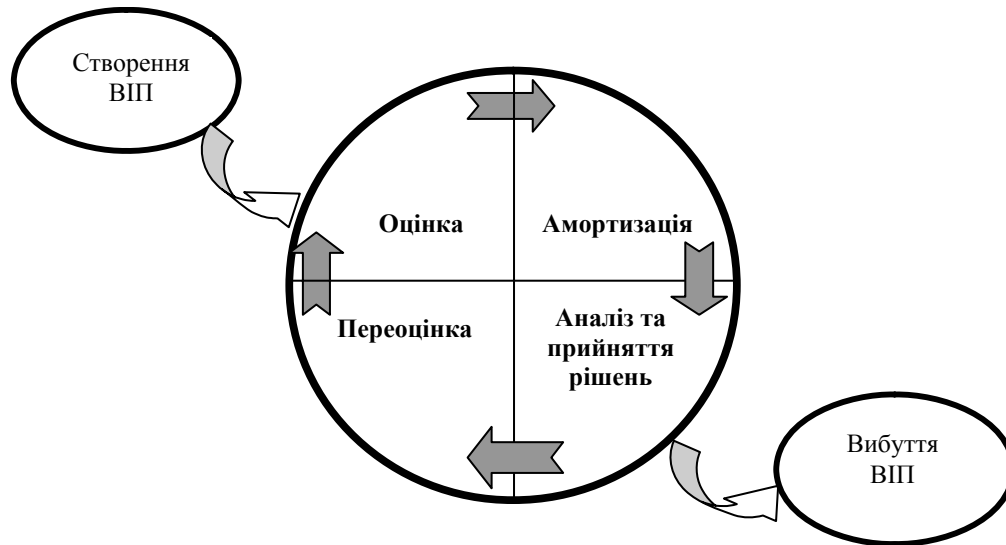


Рис. 1. Рух періодичної перевірки вартості інновації проекту як нематеріального активу організації

Тому за напрямом руху доречно проводити періодичну перевірку НА проекту. Вибуття НА також не завжди приносить дохід, якщо він не відповідає сучасним вимогам. Робота з оцінки НА, насамперед інтелектуальної власності у складі НА проводиться у певній послідовності:

- експертиза об'єктів інтелектуальної власності;
- експертиза охоронних документів;
- експертиза прав на інтелектуальну власність.

В процесі оцінки перелічених активів оцінювачі можуть використовувати наступні підходи: дохідний, витратний, ринковий.

Застосування дохідного підходу в оцінці НА може бути представлено наступними методами:

- методом надлишкових прибутків;
- методом дисконтованих грошових потоків;
- методом звільнення від роялті;
- методом переваги в прибутках [6].

Доречно розглядати в проектах НА одиничного нововведення, що полегшує оцінку його окремої користі й впливу на проект. Життєвий цикл нововведень в проекті за показником «гроші / час», складається з п'яти етапів:

- розробка (етап 1),
- проектування (етап 2),
- виготовлення (етап 3),
- використання (етап 4),
- старіння (етап 5).

Етапи життєвого циклу нововведення графічно зображені на рис. 2.

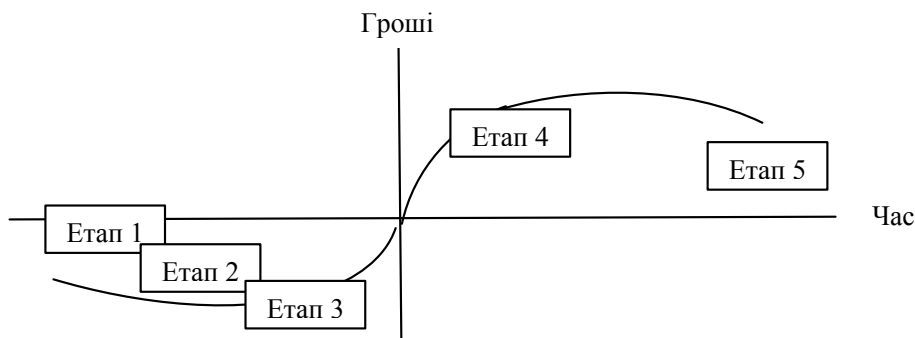


Рис. 2. Етапи життєвого циклу нововведення в проекті

Одиничне нововведення – це інноваційний товар, який складає основу ринку інтелектуальної продукції і живе своїм власним життям, піддаючись моральному старінню. Старіння НА потребує його амортизації. Нарахування амортизації НА здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом, але не більше 20 років [3].

При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід враховувати:

- а) термін корисного використання подібних активів;
- б) передбачуване моральне зношення;
- в) правові або інші обмеження щодо термінів використання та інші фактори.

Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [3]. Різниця між ринковою вартістю компанії і вартістю її матеріальних активів є одним з показників вартості НА, більшість з яких представляють собою одну з форм організаційних знань. Незважаючи на те, що точний грошовий еквівалент вартості знань в організації не може бути розрахований, існують деякі критерії вимірювання їх економічного значення [6, 7].

Таким чином порівнюючи залежність між матеріальними і нематеріальними активами проекту було з'ясовано, що у матеріального активу зі зменшенням його вартості витрати на утримання з періодом часу зростають, а у НА зменшуються або залишаються незмінними, рис. 3.

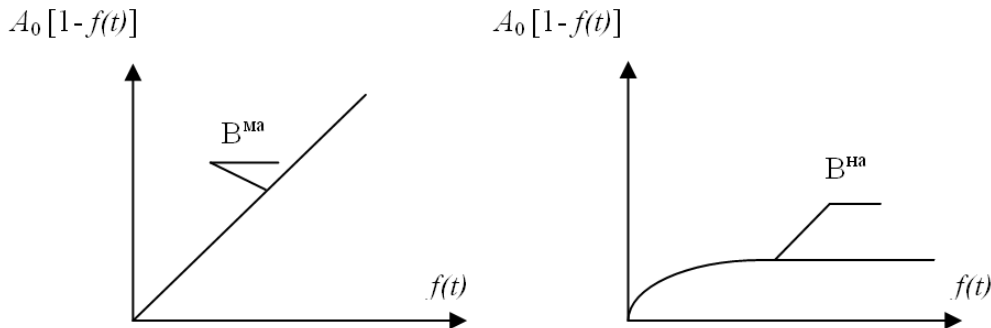


Рис. 3. Графік порівняння сумарних витрат матеріального і нематеріального активів

В розглянутому випадку МА перебувають у зворотно пропорційній залежності за сумарними витратами на утримання із НА:

$$B^{na} = 1/B^{ma}, \quad (1)$$

де  $B^{na}$  – сумарні витрати нематеріального активу;

$B^{ma}$  – сумарні витрати матеріального активу.

Однак, за іншими показниками, наприклад, своєчасність, актуальність, цінність, корисність і таке інше, які пропонується розглянути, витрати мають тенденцію зростання. Складний процес врахування цих показників обумовлений особливостями використання НА в організації.

Тому, в роботі пропонується розглядати знос НА проекту не за сумарними витратами на його утримання, а за втрачену вигоду від недоцільного використання НА в організації.

Сумарні витрати для нематеріального активу, на відміну від матеріального активу не беремо на ремонт, утримання і експлуатацію, а спробуємо оцінити за показниками зменшення цінності, корисності, несвоєчасності, втраченої вигоди НА (ринкової, витратної, з прибутку). За цими показниками вартість нематеріального активу згодом зростатиме і може привести до нульового ефекту від ВІП або стати затратною. Визначивши його,  $f(t)$ . Якщо є початкова вартість внутрішньої інновації  $A_0$ , то значення вартості продажу і перепродажу зі збільшенням періоду часу НА зменшуватиметься з місяця в місяць. Позначимо через  $A_0g(t)$ , вартість перепродажу після закінчення часу  $t$ ;  $g(t)$  – це функція, що описує зміни залишкової вартості,  $k$  – корисність. Крива загалом має гіперболічний характер, показаний на рис. 4.

Розглядаючи певну ВІП і відшукуючи оптимальний час її використання буде природним вибрати дату так, щоб мінімізувати витрати втраченої вигоди. Обчислення можна проводити за зносом і сумарними витратами [6]. На рис.4 розглянуто період часу три роки, а ступінь зносу фіксується по середніх витратах на півріччя, де  $A_0[1-g(t)]$  і є залишкова вартість.

Величиною, яка дозволить порівняти, з економічної точки зору кілька різних ВІП, які є нематеріальним активом буде прогнозна середньомісячна вартість кожної на виході, обчислена за проміжок який відокремлює ВІП від перепродажу або іншого її використання. Завдяки графіку можна усвідомити, наскільки середня вартість чутлива до терміну експлуатації інноваційної компоненти ВІП і коли, втрачаючи

актуальність в проєкті, вона може вийти з нього чи використовуватиметься одночасно в декількох інших місцях як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі організації.

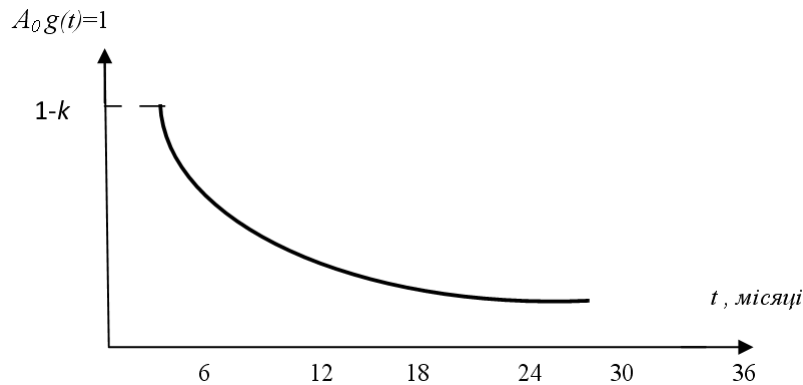


Рис. 4. Крива вартості перепродажу НА

**Висновки.** Хоча в роботі і була зроблена спроба оцінити НА проєкту, але переоцінка НА – достатньо складний процес врахування показника швидкості старіння НА, який залежить від галузі їх використання. Тому питання оцінки цінності інновацій як стратегічного активу, визначення ефективності й результативності системи управління інноваційною компонентою проєкту при досягненні стійких конкурентних переваг залишаються дискусійними. А систематизація та осмислення науково-теоретичних і прикладних аспектів методології інноваційного управління має бути вагомим внеском у розвиток українського суспільства, ці питання є відкритими і актуальними для подальшого вивчення.

#### Література

1. Черняк Л. Управление знаниями и информационные технологии [Электронный ресурс] / Леонид Черняк. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/os/2000/10/178275>.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы» : П(С)БУ 8 [действующий от 18.10.1999 г. – № 242, п. 1.7 ст. 1 ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств»] / Утвержден приказом Министерства финансов Украины.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы»: П(С)БУ 28 [действующий от 24.12.2004. – № 817.] / Утвержден приказом Министерства финансов Украины.
4. Об утверждении типовых форм первичного учета объектов права интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов : Приказ [действующий от 22.11.2004г. – № 732.] / Минфин Украины.
5. Сивопляс Ю.В. Прогнозування розвитку інноваційних процесів в проєктно-орієнтованих організаціях / Ю.В. Сивопляс, А.Ф. Санін // Соціально-економічний розвиток регіонів: теорія, методика, проблеми, перспективи : [монографія] / під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. – Дніпропетровськ, 2011. – С. 115–127.
6. Оценка бизнеса: Основные подходы к оценке бизнеса. Электронный учебный комплекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ozenka-biznesa.narod.ru/Main/bsn\\_74.htm](http://ozenka-biznesa.narod.ru/Main/bsn_74.htm)
7. Кофман А. Займемся исследованием операций / А. Кофман Р. Фор. ; [пер. с франц. А.А. Корбута]. – М. : Мир, 1966. – 268 с.

Надійшла 15.01.2013; рецензент: д. е. н. Ковальчук К. Ф.

## ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИК СУЧАСНИХ СВІТОВИХ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

У статті досліджуються сучасні тенденції та особливості інноваційного розвитку економік країн світу у контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Розглянуто особливості впровадження інновацій підприємствами залежно від сфери виробництва. Досліджено сутність та значення креативних індустрій як важливої складової інноваційної економіки. Доведено, що стимулювання інноваційного розвитку країни стає основою для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

The current trends and innovative features of the economies of countries of the world in the context of national economic competitiveness are investigated. Peculiarities of innovation implementation on enterprises depending on the sphere of production are considered. The essence and importance of creative industries as an important component of the innovation economy are analyzed. It is shown that the stimulation of innovation development is the basis for improving the competitiveness of the national economy.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, креативні індустрії.

### Вступ

В умовах глобалізації забезпечення конкурентоспроможної економіки є одним з основних завдань довгострокового економічного розвитку держави. Необхідною умовою формування конкурентоспроможної економіки є сталий інноваційний розвиток країни, що забезпечується реалізацією функцій інтелектуальної творчої праці, результатом якої є створення та впровадження інновацій в усіх сферах життя суспільства. Зважаючи на це, проблема підвищення рівня інтелектуалізації праці, зростання рівня її інформаційного наповнення, збільшення частки зусиль щодо пошуку і переробки інформації в загальній структурі трудових зусиль, є актуальною.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій

Дослідженню науково-практичної проблеми стосовно інновацій, інтелектуалізації праці, інноваційної економіки та суміжних тем, присвячені наукові праці відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як Я. Базилук, Д. Белл, В. Врублевський, О. Грішнова, П. Друкер, Я. Жаліло, В. Іноземцев, А. Колот, В. Семиноженко, Л. Федулова, Ф. Хайек, А. Чухно, Й. Шумпетер та ін.

### Постановка завдання

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій та особливостей інноваційного розвитку економік країн світу.

### Результати дослідження

Світова практика показує, що в наш час визначальну роль у розробці та впровадженні інновацій відіграють бізнес-структури. Залежно від сфери діяльності підприємства забезпечують впровадження інновацій різних типів. Так у сфері виробництва товарів і послуг використовуються продуктивні та технологічні інновації, у сфері обігу – маркетингові, організаційні, управлінські, соціальні та екологічні інновації. Інновації у сфері обігу часто доповнюють інновації у сфері виробництва (рис. 1, 2). У більшості країн значна частка підприємств сфери матеріального виробництва та сфери послуг здійснює продуктивні і технологічні інновації разом з маркетинговими та організаційними інноваціями одночасно. Проте прослідковуються деякі відмінності залежно від сфери виробництва. Так, частка фірм, що впроваджують тільки маркетингові або організаційні інновації у сфері послуг вища, ніж у сфері матеріального виробництва. Інновації у сфері обігу особливо важливі для компаній, що надають послуги. Незважаючи на це, частка підприємств сфери послуг, що застосовують обидва типи інновацій, вища, ніж частка підприємств, що використовують інновації одного типу [1].

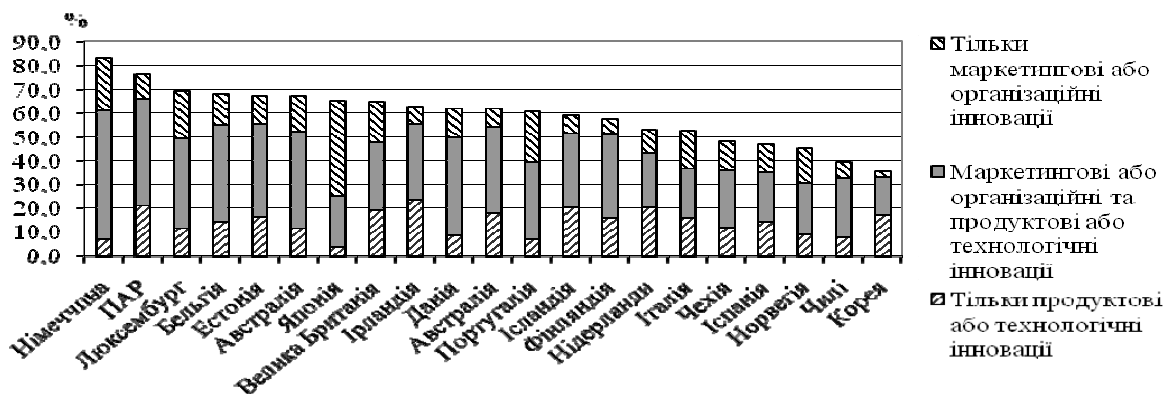


Рис. 1. Впровадження інновацій підприємствами матеріального виробництва, 2009 р. [1]



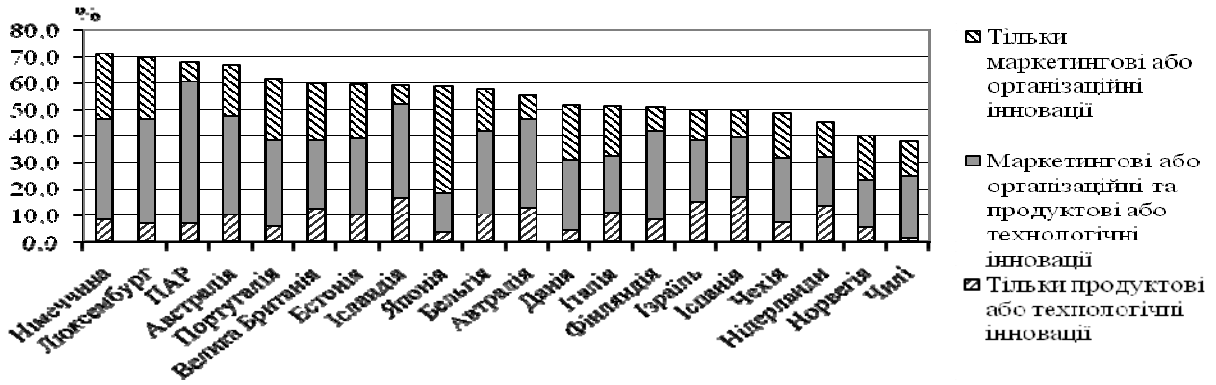


Рис. 2. Впровадження інновацій підприємствами сфери послуг, 2009 р. [1]

У розвинених країнах в середньому близько 25 % створеної доданої вартості продукції припадає на інноваційні галузі виробництва товарів та послуг (рис. 3, 4). Інноваційно-інтенсивними галузями матеріального виробництва за даними Організації економічного співробітництва та розвитку є виробництво автотранспортних засобів, медичного обладнання, теле-, радіокомунікаційного обладнання, продукції хімічної промисловості та продуктів нафтопереробки. У сфері послуг найбільш інноваційно-інтенсивними галузями є телекомунікації, фінансові і обчислювальні послуги [2].

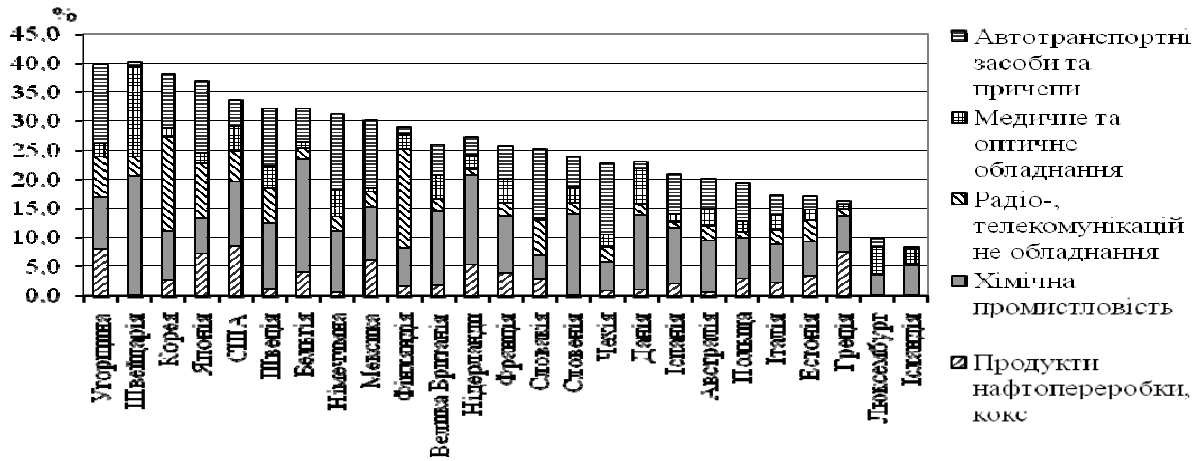


Рис. 3. Частка доданої вартості товарів, що створена у інноваційно-інтенсивних галузях, 2008 р. [2]

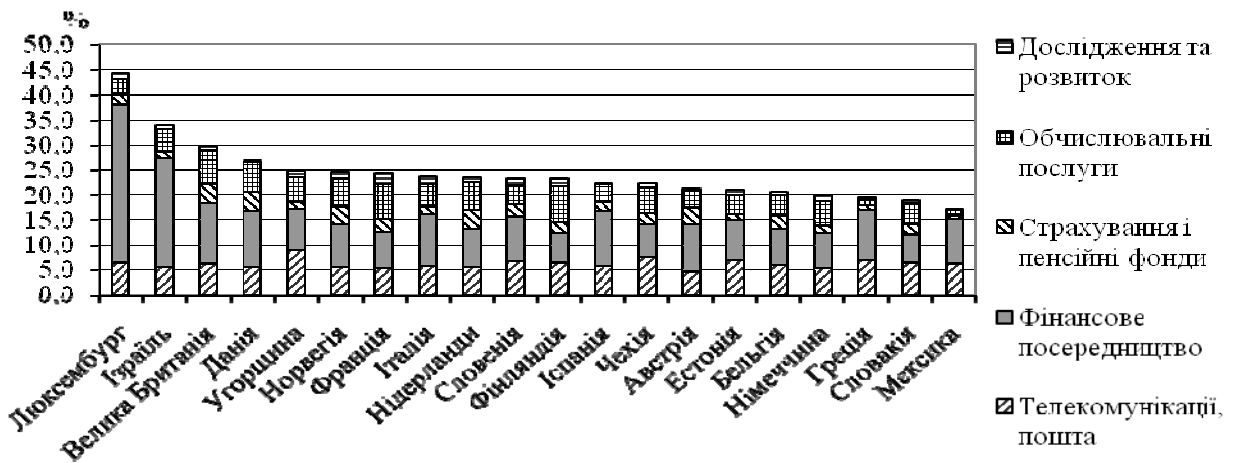


Рис. 4. Частка доданої вартості послуг, що створена у інноваційно-інтенсивних галузях, 2008 р. [2]

На сучасному етапі розвитку світової економіки зростає значення сфери послуг (рис. 5). Частка послуг у ВВП у світі становила 66,3 % у 2010 р.; у розвинених країнах – 74,4 %, у країнах з перехідною економікою та країн, що розвиваються, – 57,8 % та 51,4 % відповідно [3].

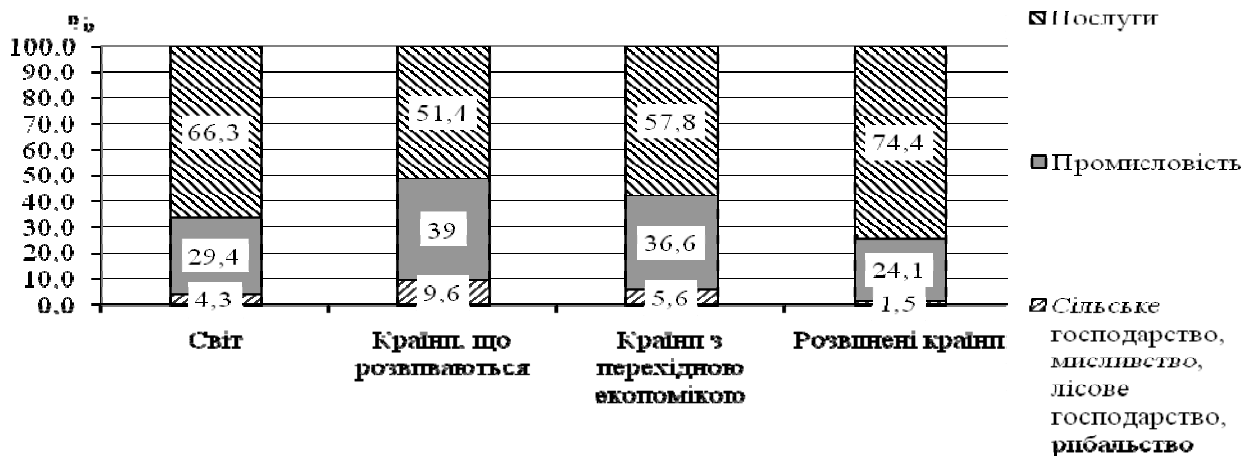


Рис. 5. ВВП за сферами економічної діяльності, 2010 р. [3]

У багатьох країнах ОЕСР частка промислового виробництва у ВВП значно скоротилася в останнє десятиліття, а частка послуг стрімко зростає і у наш час становить близько 70 % ВВП. Разом з тим змінюється структура зайнятості населення. Якщо раніше у сфері зайнятості домінували робітники матеріального виробництва, то за сучасних умов все більшого значення набуває зайнятість у сфері послуг. Так у США і Великій Британії, зайнятість в обробній промисловості становить нині менше 10 % від загальної зайнятості. Дані щодо зайнятості показують, що в останнє десятиліття спостерігається стійке зростання частки зайнятих у секторі професій, які пов'язані з послугами, такими як менеджмент, фінанси і юридичні послуги. У 2008 р., в середньому частка зайнятих у сфері послуг країн ОЕСР досягла близько 35 %, найнижчий рівень у Польщі – 18%, найвищий у США – 52 % [2].

Новим сектором світового господарства, що динамічно розвивається, є креативні індустрії, які передбачають інтелектуальну творчу діяльність в основному у сфері надання послуг. Креативні індустрії є важливою складовою інноваційної економіки, чинником економічного, соціального та культурного розвитку регіонів і держави в цілому. Вони забезпечують концентрацію знань, інтелекту, технології та фінансів. Креативна економіка заснована на високій частці креативного класу у суспільстві, який забезпечує створення інновацій у сфері досліджень і розробок, бізнесі, мистецтві, культурі та дизайні тощо. У розвинених країнах творчий сектор відзначається високою часткою зайнятості населення, а продукція креативного сектору економіки представлена значною часткою у сукупному експорті товарів та послуг.

Річард Флоріда (один з перших науковців, який проводив дослідження у галузі креативної економіки) у своїй книзі «Виникнення креативного класу» він стверджує, що становлення нової економіки та економічний розвиток держави можливий лише за наявності креативного класу: науковців, художників, талановитих людей з творчим мисленням і здатністю генерувати оригінальні, нетрадиційні ідеї, які створюють найбільшу частку доданої вартості продукції у розвинених країнах [4].

За визначенням ЮНКТАД, креативні індустрії – це створення, виробництво і розподіл товарів та послуг, які потребують використання інтелектуального капіталу та творчості, являють собою діяльність, засновану на знаннях, орієнтовану на отримання доходів від інтелектуальних майнових прав, включають матеріальні товари та нематеріальні інтелектуальні або мистецькі послуги, що характеризуються творчим змістом та економічною вартістю.

Найбільш широке визначення поняття «креативні індустрії» надає Британський департамент з питань культури, засобів масової інформації та спорту (DCMS), який визначає креативні індустрії як галузі промисловості, що засновані на індивідуальній творчості, майстерності та таланті, і мають потенціал щодо створення робочих місць та забезпечення багатства країни через розвиток відносин інтелектуальної власності. За визначенням Департаменту креативні індустрії включають рекламу, архітектуру, твори мистецтва та антикваріат, комп'ютерні та відео ігри, ремесла, дизайн інтер'єру, моду, кіно та відео, музику, виконавче мистецтво, публікації, програмне забезпечення, телебачення і радіо, проте вони виключають надбання архівів, музеїв, бібліотек, галузі туризму і спорту [5].

За даними ООН, глобальні обсяги продажів креативної продукції у період з 2002 р. по 2008 р. зросли у 2,2 рази, сягнувши 592,1 млрд. дол. США. Торгівля креативними товарами та послугами зростала у середньому на 14 % на рік. У 2009 р. під впливом світової фінансової кризи обсяги експорту креативної продукції знизилися на 7,6 % і склали 547,3 млрд. дол. США. У 2010 р. ситуація стабілізувалася – обсяги експорту креативної продукції збільшилися на 7,7 % та становили 589,7 млрд. дол. США. (рис. 6) [3; 6].

Найбільший обсяг креативної продукції експортується розвинутими країнами. Частка експорту розвинутих країн на світовому ринку креативних товарів становила 53 % у 2008 р., частка експорту на світовому ринку креативних послуг – 83 % у 2008 р. Проте частка країн, що розвиваються, на світовому ринку креативної продукції з року в рік поступово збільшується. На експорт креативних товарів з країн, що розвивається, припадало 37 % світового експорту креативних товарів у 2002 р. У 2008 р. цей показник

досягнув рівня 43 %. Частка експорту креативних послуг з країн, що розвиваються, становила 11 % у 2008 р. Питомі показники країн з перехідною економікою такі: експорт креативних товарів – 1 %, експорт креативних послуг – 6 % [6].

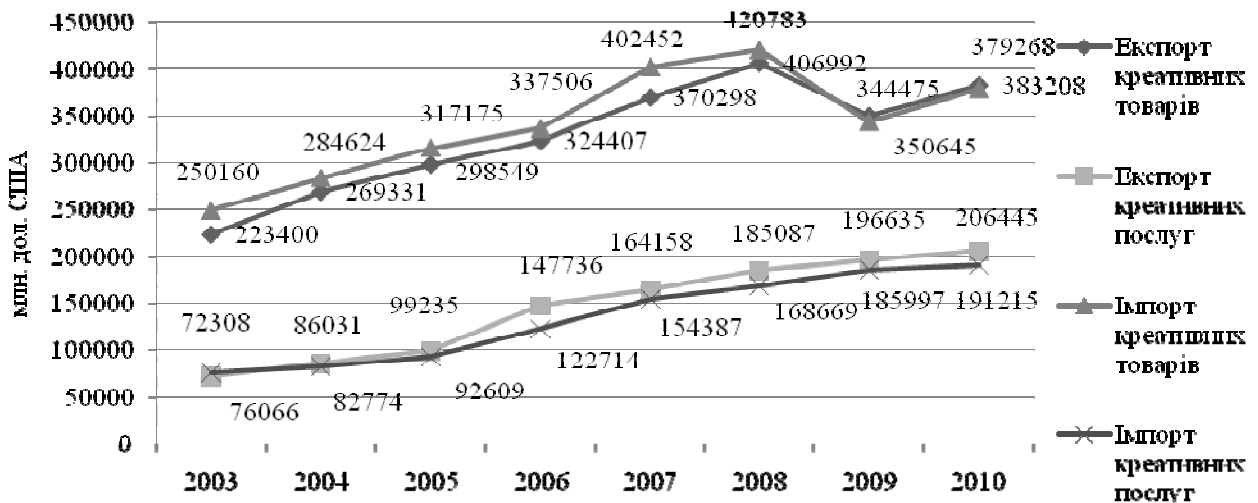


Рис. 6. Обсяги експорту та імпорту креативних товарів та послуг, 2002–2010 рр. [3; 6]

Важливу роль у світовій економіці відіграють креативні та культурні індустрії країн Європейського Союзу. Європейські країни є світовими лідерами і конкурентоспроможними експортерами у широкому спектрі галузей креативних і культурних індустрій. У 2009 р. в сфері креативних і культурних індустрій у європейських країнах було зайнято 6 442 тис. осіб.

Рівень розвитку креативної економіки в різних географічних регіонах не однаковий. Найбільша частка сектору креативних і культурних індустрій в загальній зайнятості країни характерна для Швеції, Фінляндії та Ісландії (табл. 1). Менші за кількістю населення країни, як правило, мають більш високий рівень зайнятості у креативній економіці. З 10 країн з найвищим показником зайнятості у сфері креативних і культурних індустрій тільки дві мають населення понад 10 млн. осіб: Нідерланди і Велика Британія. Менша частка зайнятості в секторі креативних і культурних індустрій в загальній зайнятості у великих країнах може бути пов'язана з можливістю використання більшого ефекту масштабу від виробництва продукції креативних та культурних індустрій [7].

Таблиця 1

**Зайнятість у секторі креативних і культурних індустрій, 2009 р. [7]**

Місце	Країна	Частка сектору креативних і культурних індустрій в загальній зайнятості, %	Зайнятість сектору креативних і культурних індустрій, осіб
1	Швеція	7,30	151143
2	Фінляндія	6,05	81818
3	Ісландія	5,85	9215
4	Нідерланди	5,45	376097
5	Латвія	5,41	53217
6	Велика Британія	5,39	1220690
7	Швейцарія	5,23	171087
8	Норвегія	5,03	95875
9	Ірландія	4,76	53195
10	Австрія	4,71	115085

Серед європейських країн найвищі річні темпи зростання зайнятості в секторі креативних і культурних індустрій в період 2004 – 2009 характерні для Кіпру (25,79%), Словаччини (25,60%), Естонії (11,48%), Латвії (9,78%) і Люксембургу (6,87%) [7].

Особливістю торгівлі креативними товарами в Україні є негативне сальдо торгового балансу (табл.

2). За даними ООН обсяги імпорту українських креативних товарів у 2008 р. перевищували обсяги експорту у 2 рази і становили 1,12 млрд. дол. США та 552 млн дол. США відповідно. У 2010 р. ситуація дещо покращилася – обсяги імпортованої креативної продукції становили 861 млн дол. США, що у 1,4 рази перевищило обсяг експорту креативних товарів (607 млн дол. США). Торгівля креативними послугами в Україні з 2005 р. характеризувалася переважанням експорту креативних послуг над їх імпортом. У 2010 р. експорт креативних послуг (1,3 млрд. дол. США) перевищив їх імпорт у 1,7 разів (762 млн дол. США). Частка України на світовому ринку креативних товарів становила 0,16 % у 2010 р., на світовому ринку креативних послуг – 0,63 % у 2010 р. [6; 3].

Таблиця 2

**Обсяги експорту та імпорту креативної продукції в Україні, 2002–2010 рр. [6; 3]**

Рік	Експорт креативних товарів	Імпорт креативних товарів	Експорт креативних послуг	Імпорт креативних послуг
2002	...	...	96	926
2003	...	...	198	303
2004	...	...	295	424
2005	...	...	458	413
2006	...	...	636	542
2007	...	...	966	689
2008	552	1123	1396	906
2009	485	612	1174	682
2010	607	861	1319	762

**Висновки.** Стимулювання інноваційного розвитку країни стає основою для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Особливо важливу роль відіграють креативні індустрії, які забезпечують значний потенціал та перспективи розвитку для країн, надають можливості диверсифікувати економіку та сприяти виходу національних підприємців на світові ринки. Креативна економіка – чинник всебічного розвитку країни, джерело соціально-економічного зростання, робочих місць, торгівлі, інновацій, що в сукупності забезпечує стійкий суспільний розвиток та культурну диверсифікацію.

**Література**

1. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <[http://www.inovacao.unicamp.br/report/news\\_OECD\\_Science-Technology-Industry110207.pdf](http://www.inovacao.unicamp.br/report/news_OECD_Science-Technology-Industry110207.pdf)>.
2. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011: Innovation and Growth in Knowledge Economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <[http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2011\\_sti\\_scoreboard-2011-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2011_sti_scoreboard-2011-en)>.
3. Офіційний сайт United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
4. Junarsin Eddy Creativity and Competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.icaap.org/content/v8.1/Junarsin.pdf>.
5. Creative services agglomerations and the wealth of European regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uv.es/raboixdo/references/2011/11005.pdf>.
6. Creative Economy Report 2010. United Nations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unctad.org/creative-economy>.
7. The European Cluster Observatory Priority Sector Report: Creative and Cultural Industries [Електронний ресурс]. – Europa Innova. – 2011. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/\\_getdocument.cfm?doc\\_id=7070](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=7070).

Надійшла 25.12.2012; рецензент: д. е. н. Шкурупій О. В.

## СИСТЕМНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*В статье исследуется терминологический аппарат инновационной деятельности: стратегическое управление, инновационный потенциал. На основе синтеза формирования и направлений развития дается авторское видение понятия стратегического управления инновационным потенциалом предприятия.*

*In the article a terminology instrument of innovational activity is investigated: strategy management, innovational potential. On the formation synthesis and development directions the author's vision base of a conception in strategy management of innovational potential the enterprise is given.*

*Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегическое управление, инновационный потенциал.*

### Вступление

Одной из ключевых проблем стратегического управления инновационной деятельностью является формирование системы фундаментальных понятий теории и их экономического содержания. Несмотря на распространенность терминологического аппарата управления, каждый новый исследователь вкладывает у нее свою систему характеристик. Поэтому до настоящего времени нет общепринятых понятий этих основных экономических категорий.

В течение двух последних десятилетий экономическая теория инноваций активно развивается сторонниками всех основных направлений мировой экономической науки. В ходе дискуссий широкого круга инновационной проблематики: содержания и сущности инноваций, условий и механизмов реализации и их жизненного цикла, информационной поддержки принятия управленческих решений становится очевидной не столько оригинальность и самостоятельность разных подходов, сколько их взаимодействие и взаимодополняемость.

### Анализ публикаций

Анализ последних публикаций [1-65], касающихся экономического содержания понятий инновационной деятельности показывает, что унификация и систематизация её основных характеристик и факторов имеет строгую практическую направленность как средство выбора и использования определенных управленческих решений в конкретных условиях производства.

### Формулирование цели

Целью работы является анализ наиболее общих определений инновационной деятельности: стратегическое управление, инновационный потенциал, авторское видение рассмотренных категориальных понятий с учетом современных условий хозяйствования.

### Основной материал

Динамика изменения параметров производства и их прогнозируемых значений при внедрении инноваций характеризуется понятием стратегическое управление. На основе анализа литературных источников, нормативных и законодательных актов, научных публикаций и учебных пособий, систематизировано понятие этой характеристики (рис.1).

Принципиальное различие приведенных точек зрения демонстрирует отсутствие единства взглядов на определение данного термина. Это положение с одной стороны говорит о феноменальности и многогранности этого явления и необходимости его изучения, а с другой стороны это неизбежно сказывается на существующей неопределенности в понятийном аппарате теории и как следствие возникновение определенных сложностей в практической деятельности.

Способность предприятия к нормальному функционированию и развитию зависит от уровня качества накопленных знаний и возможностей, от полноты их практического использования от создания условий для наращивания новых возможностей, поэтому определение инновационного потенциала при осуществлении инновационной деятельности предприятия носит стратегическое значение.

В процессе исследования содержания понятия инновационный потенциал одни авторы делают акцент на наличие ресурсов в процессе хозяйственной деятельности экономических субъектов [25, с. 3; 26, с. 86; 27, с. 138], другие на комбинации определенных видов производственных ресурсов [28, с. 10], на возможности использования этих ресурсов [29, с. 6], на реализации целей инновационной деятельности предприятий [30, с. 63], на объединении научно-технических знаний и практического опыта общества для разработки и внедрения инноваций [31, с. 153]. В [5] экономическая сущность инновационного потенциала предприятий определяется, как способность производственной системы порождать и своевременно осваивать инновации в соответствии с намеченной стратегией развития. В [32] инновационный потенциал представляется как объединение трех граней: прошлого, настоящего и будущего. В [33] инновационный потенциал трактуется как совокупность способностей внутренних элементов предприятия к реализации его тактики на каждом этапе его функционирования и развития.

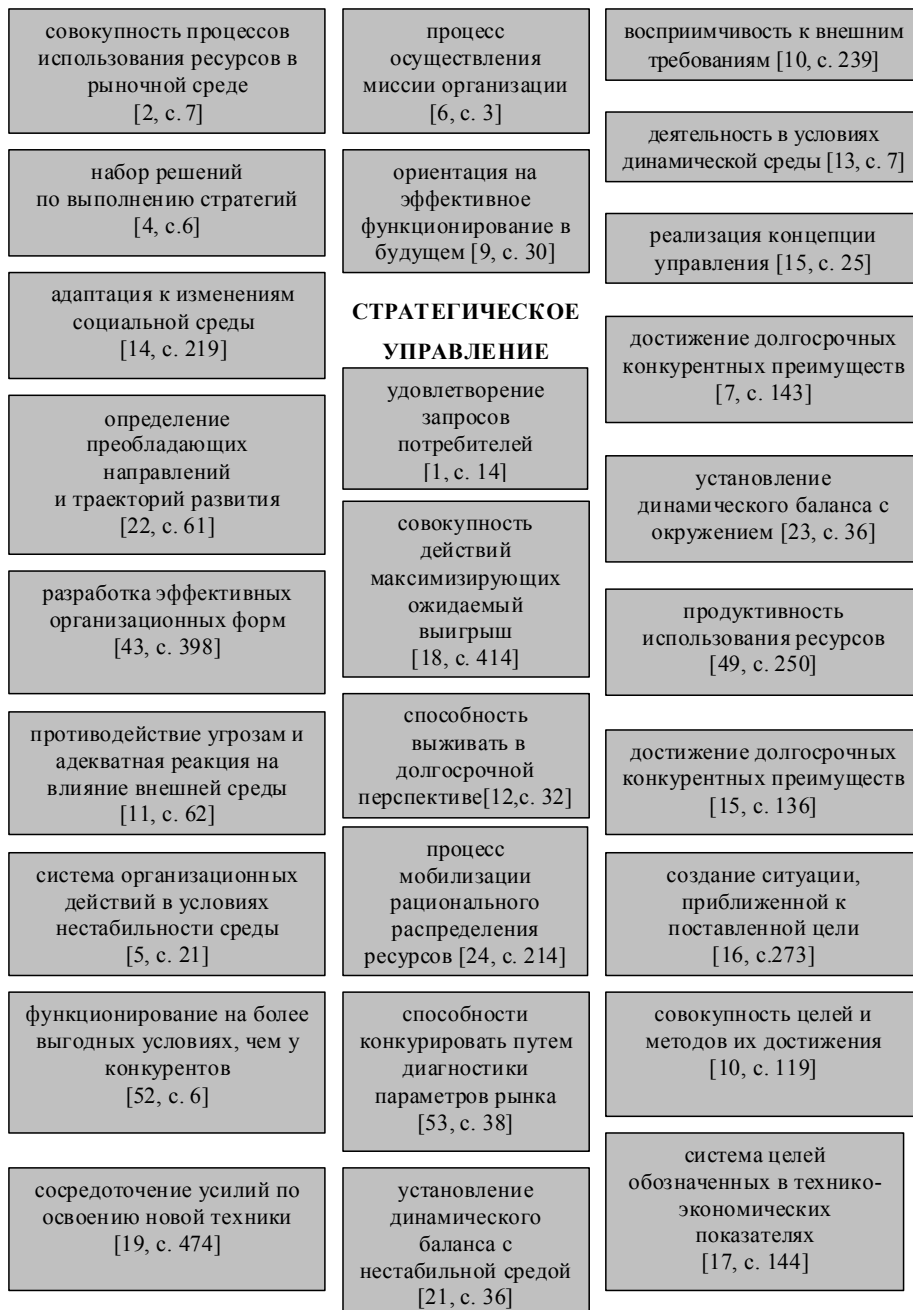


Рис. 1. Толкование направленности трактовок понятия «стратегическое управление»

В [34] инновационный потенциал трактуется как совокупность показателей, которые наиболее точно и качественно характеризуют ресурсные составляющие предприятия. В [35] инновационный потенциал предприятия трактуется как совокупность всех имеющихся в наличии материальных и нематериальных активов предприятия, которые используются в процессе инновационной деятельности. В [36] – это способность предприятия наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы, своевременно находить отсутствующие с целью обеспечения непрерывности развития предприятия на инновационной основе, при которых движущей силой конкурентоспособности выступают знания и инновации. В [37] наличие совокупности необходимых для обеспечения развития системы ресурсов и факторов, обеспечивающих достижение запланированных заданий. В [38] принципиально новые подходы, сырье, идеи, продукты удовлетворяющие потребности, на которые только формируется спрос. В [39] инновационный потенциал предприятия представляет собой меру готовности выполнять задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т.е. меру готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразования и внедрения инноваций. В [40] инновационный потенциал определяется как совокупность различных видов ресурсов, включая материально-производственные, финансовые, интеллектуальные, и научно-технические ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности. В [41] под инновационным потенциалом

понижают систему факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса. За основу оценки состояния инновационного потенциала принимаются возможности, которыми располагает предприятие для собственной инновационной деятельности.

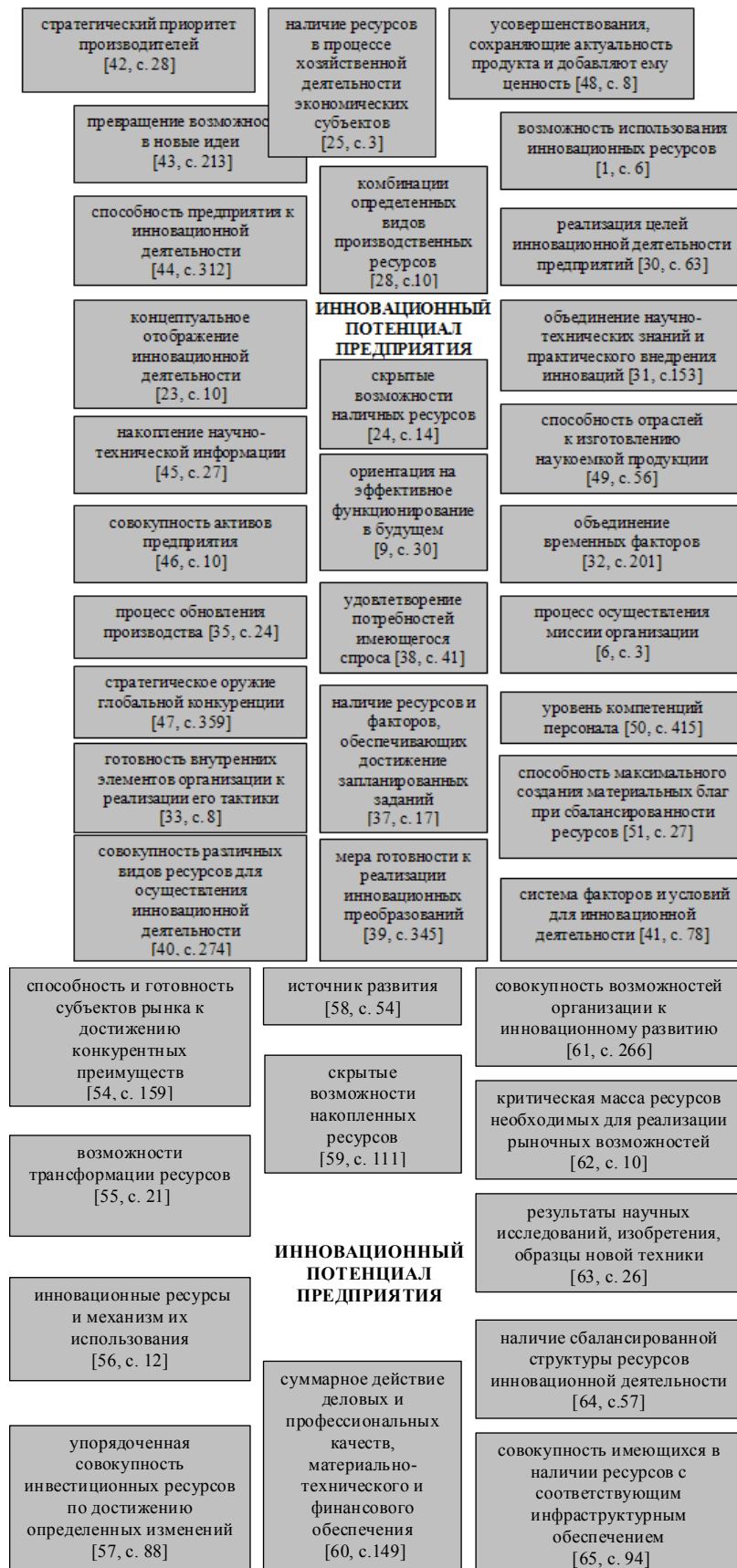


Рис. 2. Трактовки категориального понятия «инновационный потенциал предприятия»

Структуризация направленности трактовок «инновационный потенциал» представлена на рис.2. При этом выделяются две наиболее распространенные позиции авторов: инновационный потенциал рассматривается с одной стороны как процесс реализации инновационных преобразований, а с другой как результат хозяйственной деятельности в виде наличия материальных и интеллектуальных ресурсов, совокупности активов предприятия, технологий и компетенций.

С учетом высказанных замечаний и соображений о необходимости иметь интегрированную числовую оценку способности предприятия к осуществлению инновационной деятельности может быть составлено более объективное определение этого понятия. Инновационный потенциал предприятия – это интегрированная оценка комбинации материальных и трудовых ресурсов для достижения целей развития предприятия с ориентацией на эффективное функционирование предприятия в будущем. В отличие от общих трактовок здесь учитываются потенциальные способности к быстрой адаптации к изменениям условий хозяйствования для получения дополнительных конкурентных преимуществ.

Такая трактовка категориального понятия «инновационный потенциал», позволяет осуществить выявление показателей, отражающих состояние инновационного потенциала предприятия. При этом выделяются две наиболее распространенные позиции авторов: инновационный потенциал рассматривается с одной стороны как процесс реализации инновационных преобразований, а с другой как результат хозяйственной деятельности в виде наличия материальных и интеллектуальных ресурсов, совокупности активов предприятия, технологий и компетенций.

Анализ разных авторских подходов к понятию «инновационный потенциал» позволил сформулировать собственное видение этой категории исходя из решения поставленной проблемы стратегического управления инновационным потенциалом. Структурные составляющие инновационного потенциала представлены на рис.3.

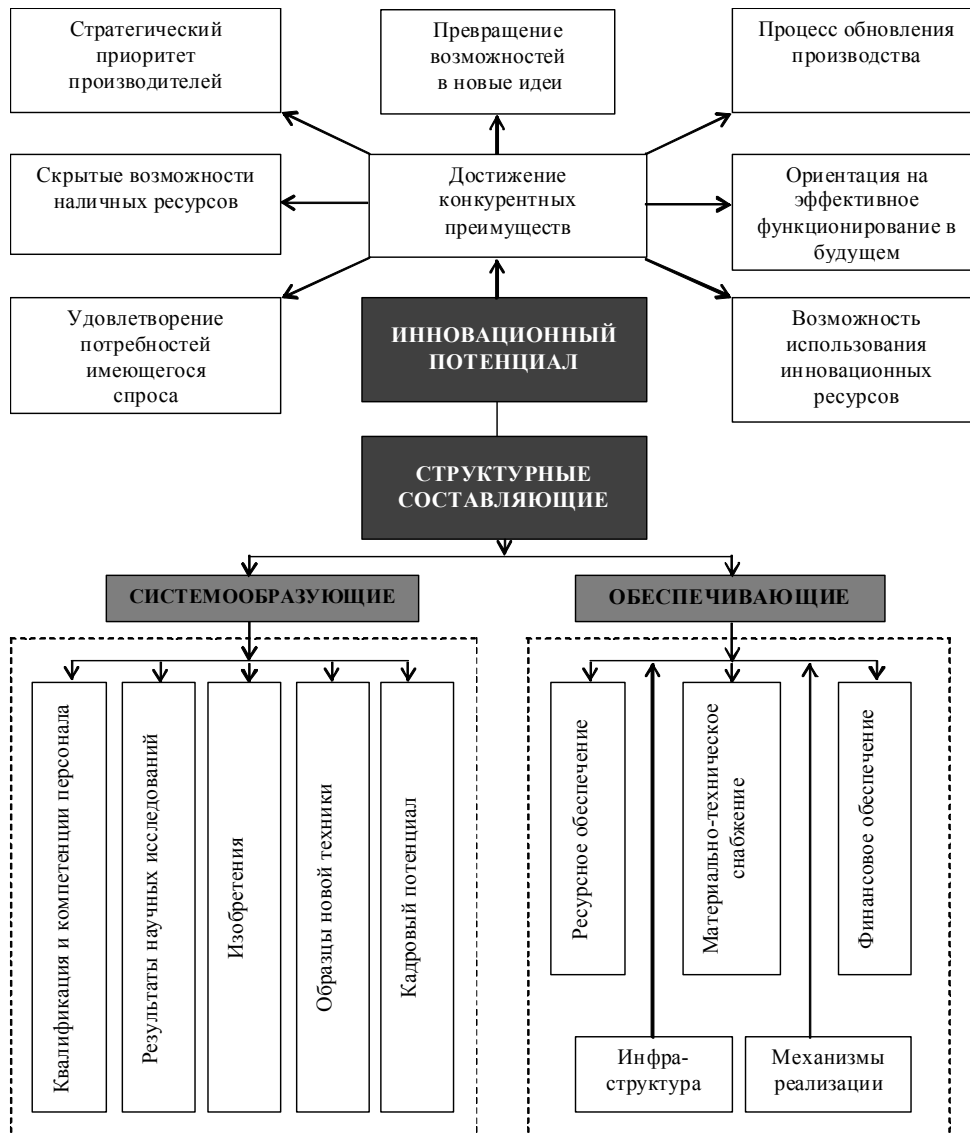


Рис. 3. Структурные составляющие инновационного потенциала



Управление инновационным потенциалом является составной частью инновационного менеджмента и решает вопросы планирования и реализации инновационных стратегий, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия. Разработка инновационных стратегий осуществляется на основе оценки потенциальных возможностей предприятия и его инновационного потенциала. Анализ внешнего окружения предприятия позволяет выявлять шансы и факторы риска на рынке, анализ же инновационного потенциала позволяет оценить ресурсы предприятия с точки зрения возможности их использования для предприятия стратегических решений.

Проведенный анализ формулировок «инновационный потенциал» и «стратегическое управление» позволил выявить общие недостатки трактовки этих категориальных понятий (рис. 4) позволил выявить круг основных проблем управления инновационным потенциалом предприятия.

С учетом высказанных замечаний и соображений о необходимости иметь интегрированную числовую оценку способности предприятия к осуществлению инновационной деятельности может быть составлено более объективное определение этого понятия.



Рис. 4. Общие недостатки трактовки категориальных понятий инновационной деятельности

Разработанная структура мероприятий по управлению инновационным потенциалом предприятия как объекта стратегического управления представлена на рис.5.

Проведенный анализ понятийного аппарата теории инноваций позволил определить значение категории «инновационный потенциал» в аспекте стратегического управления развитием производственных систем.

Создание эффективного механизма управления инновационным потенциалом позволит принимать обоснованные решения в сфере управления на стратегическом уровне, снизить риск инновационной деятельности в результате внедрения комплексной диагностики возможностей инновационного развития, повысить эффективность использования имеющихся ресурсов.

Высокий инновационный потенциал и повышение инновационной активности становятся важнейшим фактором конкурентной борьбы, стимулирующей образование новых хозяйственных организаций на основе гибких структур управления, горизонтальных неформальных связей, высокой роли моральных ценностей, регулирующих самоорганизацию трудовых коллективов.

Синтез представленных понятий «стратегическое управление» и «инновационный потенциал» позволяет сформулировать и такое категориальное понятие инновационной деятельности как стратегическое управление инновационным потенциалом, понимая под этим потенциальную способность субъекта

управления конкурировать на конкретных рынках путем комплексной диагностики параметров рынка и быстрой адаптации к изменениям внешней и внутренней среды для получения дополнительных конкурентных преимуществ.



Рис. 5. Механизм управления инновационным потенциалом предприятия

Стратегическое управление инновационной деятельностью предприятий должно рассматриваться как система управленческих решений, ориентированных на функционирование организации в долгосрочной перспективе с помощью установления динамического баланса результатов инноваций со средой функционирования.

### Вывод

Исследование сущности и структуры эволюции категориальных понятий дало возможность уточнить экономическое содержание и предложить формулировку понятия стратегическое управление инновационным потенциалом, интерпретируя его как сложную систему смысловых составляющих современной парадигмы управления инновациями.

Таким образом, создание эффективного механизма управления инновационным потенциалом позволит принимать обоснованные решения в сфере управления на стратегическом уровне, снизить риск инновационной деятельности в результате внедрения комплексной оценки инновационного потенциала, повысить эффективность использования имеющихся ресурсов.

### Литература

1. Василенко В.А. Стратегічне управління / В.А. Василенко, Т.І.Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
2. Мартиненко М.М. Стратегічний менеджмент: Підручник. / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнатієва. – К.: Каравела, 2006. - 320 с.
3. Тарасенко І.О. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління / І.О. Тарасенко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 9. – С. 133 - 141.
4. Pearce J.A. Strategic Management, 2nd ed. / J.A.Pearce. R.B. Robinson. – Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1985 – 273 p.
5. Нездойминова Е.А. Разновидности и определяющие признаки категориального аппарата стратегического управления» / Е.А. Нездойминова // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. - № 5. – С. 15 – 22.
6. Higgins J.M. Organizational Policy and strategic Management: Text and Cases, 2nd ed. / J.M. Higgins. - Chicago: The Dryden Press, 1983. – 513 p.
7. Білик М.Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства /М.Д.Білик // Формування ринкових відносин в Україні. - 2009. - № 4. – С.143-150.
8. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник / Л.Є.Довгань, Ю.В. Каракай, Л. П. Артеменко. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
9. Могилевська О. Ю. Специфіка стратегічного управління промисловим підприємством / О. Ю. Могилевська // Економіка та держава. – 2007. - № 2. – С. 30-33.
10. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф – М.: Экономика, 1989. - 519 с.
11. Валусев Ю. Принципи і методи побудови і розвитку системи управління підприємством: проблема стабільності та змін / Ю. Валусев // Економіст. – 2006. - №11. – С. 62 - 67.
12. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Гардарики, 1999. - 528 с.
13. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: Учебное пособие для вузов / А.Н. Люкшинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
14. Федулова Л.І. та ін. Менеджмент організацій / Л. І. Федулова. - К.: Либідь. – 2006. - 480с.
15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Навч. посібник / З.Є.Шершньова, С. В. Оборська– К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
16. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник / Л.Є.Довгань, Ю.В. Каракай, Л. П. Артеменко. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
17. Орлов О.О. Інноваційні процеси як складова формування інноваційної моделі економіки / О.О. Орлов, О.В. Декалюк, С.В. Декалюк / Вісник Хмельницького національного університету, 2010. - №2. – Т2. – С.142-146.
18. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика // пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 608с.
19. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручн. / Л.І.Федулова– К.: Либідь, 2006. – 480 с.
20. Федулова Л.І. Проблеми інноваційних трансформацій у корпоративному секторі економіки України / Л.І. Федулова // Економіст. – 2005. - №2. – С. 38-40.
21. Буркинський Б.В. Методологічні аспекти розробки і оцінки стратегій розвитку промислового комплексу регіону. / Б.В.Буркинський, М.А.Коваленко – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 408с.
22. Заїнчковський А.О. Стан та перспективи розвитку харчової промисловості в умовах становлення ринку / А.О. Заїнчковський, О.М.Петухова, Т.В. Лагода // Матеріали наук. - практ. конф. "Підприємства і цехи малої потужності для переробки сільськогосподарської сировини: ефективність і особливості організації". – Полтава: ПКІ. - 1998. – С. 347– 353.
23. Гончарова Н.П. Инновационный потенциал развития промышленного производства / Н.П. Гончарова // Труды Одесского политехнического университета. – 2004. – Спецвыпуск, Т. 2. – С. 35-38.
24. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навчальний посібник. / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
25. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент/ И.Т.Балабанов, СПб.: Питер, 2000 – 208 с.
26. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра. – 2000. – 312 с.

27. Овечкіна О.А., Іванова К.В. Огляд методів оцінки рівня інноваційного потенціалу економічних суб'єктів // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – №4. – С. 130-140.
28. Захарченко В.И. Экономический механизм нововведений // Под ред. И.П. Продюса. Всеукраинская академия экономической кибернетики. – Одесса: АОЗТ «ИРЭНиТ», 1999. – 198с.
29. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навчальний посібник. / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
30. Мартюшева Л.С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Л.С.Мартюшева, В.О. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 61-66.
31. Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання): Монографія / В.В.Максимов. – Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2002. – 306 с.
32. Amable V. Les system d'innovation a l'ere la globalization / V. Amable, R.Barre, R. Voer. - Paris: Economika, 1997. – 255 p.
33. Ареф'єв С.О. Формування організаційного потенціалу розвитку економічної безпеки підприємств. Автореферат дис. здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – Київ. Європейський ун-т. – 2009. – 24 с.
34. Дем'ячук М.А. Теоретичні засади визначення достатності інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств зв'язку / М.А.Дем'ячук // Економічні інновації. – 2011. – Вип.. 45. – С. 68-78
35. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії сьогодення та перспективи розвитку / І.В. Луциків // Інноваційна економіка. – 2010. - №4. – С. 23-26.
36. Черкасова І.В. Аудит потенціалу інноваційного розвитку промислового виробництва / І.В. Черкасова // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – 237-242
37. Крикавський Є.В. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств: монографія / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012 – 352 с.
38. Бутенко А.І. Потенціал малого підприємництва в парадигмі сталого розвитку / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарева, Н.Л. Шлафман. – ІПРЕЕД НАН України, Одеса: Інтерпринт, 2012. – 108 с.
39. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. / Р.А.Фатхутдинов. – М.: ИНФРА – М, 2000 – 351с.
40. Основы инновационного менеджмента: теория и практика / под ред. Н.П. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2000. – 475 с.
41. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А.Николаев // Проблемы теории и практики управления, 2001. - №5.–С.75-79.
42. Портер М. Конкуренція // Пер с англ.. – М.: Изд. дом «Вільямс», 2000. – 495 с.
43. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник / М.А. Йохна, В.В. Стадник. - К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.
44. Солоха Д.В. Основні характеристики інноваційного потенціалу підприємств промислового регіону / Д.В. Солоха // Вісник Хмельницького національного університету. - Т. 4. – 2010. - № 5. – С. 311 - 315.
45. Бреус С.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / С.В. Бреус // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - №5. – С. 121–128.
46. Коровіна О.В. Управління життєвим циклом підприємств в контексті технологічних інновацій / О.В. Коровіна. – Автореферат дис. канд. екон. наук. 08.00.04. Херсонський національний техн.. університет, 2012 – 20 с.
47. Doule P. Marketing management and strategy / London: Prentice-Hall Europe, 1999 – 559 p.
48. Fisher V. Globalization and Competitiveness of Regional Blocks - V.Fisher // Inter economics. – 2001. – v. 38, № 4. – P. 166 – 178
49. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: Монографія / А.В. Савчук – Донецк: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – 2006. – 448 с.
50. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: моногр. / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008 – 528 с.
51. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. / Е.В.Лапин. – Суми: ИТД «Университетская книга», 2002. - 310с.
52. Гриньова В.М., Дмитрієв І.А. Концепція активізації підприємницької діяльності промислових підприємств // Економіка промисловості. – 2008. – №3(42). – С. 3-11
53. Фатхутдинов Р. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. – 2003. – №1. – С. 31-43
54. Чуб Б.А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне / под ред. Бандурина В.В. – М.: Буковица, 2001. – 221 с.
55. Головатюк В.М. Соловійов В.П. Концепція моделі вимірювання і оцінки інноваційного потенціалу // Проблеми науки. – 2009. - №9. – С. 21-27
56. Масалов А. Инновационный тип развития / А. Масалов // Журнал для акционеров. – 1999. - №9. – С. 12-16

57. Дікань Л.В., Колесніков Є.В. Сучасні підходи до визначення поняття «інноваційний потенціал» / Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Вип. 52. Серія Економічні науки. – Харків: ХНАМТ, 2008. – С. 84-89. - [Електронний ресурс]. – Доступно із: <<http://go.km.ru/index.asp?sg>>
58. Добров Г.М. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Г.М. Добров, В.Е. Тонкаль, А.А.Савельев и др. – К.: Наукова думка, 1987. – 347 с.
59. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
60. Захарченко В.І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України. – Вінниця: Гіпаніс, 2004. – 547 с.
61. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 4 липня 2002 року / Відомості Верховної Ради України. - 2002. - № 36. - С. 266.
62. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Навч. посібник. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Українська книга». – 2003. – 278 с.
63. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М.Данько // Економіст. – 1999. - №10. – С. 26-32.
64. Жихор О.Б. Інноваційний потенціал регіону та підходи до його оцінки // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». Вип. 73. Серія «Экономические науки», 2007. – с. 56-66. - [Електронний ресурс]. – Доступно із: <[eprints.ksa3me.kharkov.us/1808/](http://eprints.ksa3me.kharkov.us/1808/)>
65. Поручник А.М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві // Науковий збірник КНЕУ, 2004. – С.94-177. - [Електронний ресурс]. – Доступно із: <[www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2004\\_1\\_Poruchnik\\_UKR.pdf](http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2004_1_Poruchnik_UKR.pdf)>

Надійшла 13.01.2013; рецензент: д. е. н. Савіна Г. Г.

## ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336:631.16

Р. І. ЛОПАТЮК

Уманська філія ПВНЗ «Європейський університет»

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто теоретичні підходи до з'ясування сутності поняття "фінансова стабільність підприємства" та надано власне трактування категорії. Досліджено взаємозв'язок фінансової стабільності з іншими складовими загальної стійкості підприємства. Визначено етапи, що дозволяють досягнути фінансової стабільності підприємства.*

*The article viewed theoretical approaches for figuring out the essence of enterprise financial stability and gave its own explanation of the category. The relation of financial stability with other general enterprise components were researched. The stages, that allow achieving the enterprise financial stability were defined.*

*Ключові слова: стабільність, фінансова стабільність, платоспроможність, оцінка фінансового стану, ліквідність.*

## Вступ

В кризових умовах господарювання все частіше постає питання забезпечення сталого розвитку підприємств та їх ефективного функціонування. У зв'язку з цим з'являється поняття «фінансова стабільність», яке охоплює досить широкий спектр показників та факторів, що сприяють успішному розвитку вітчизняних підприємств.

Поняття «фінансова стабільність» широко застосовують для аналіз макрорівня та стану економіки держави загалом. На макрорівні це одна з найголовніших характеристик фінансового стану підприємства, яка відображає реальний фінансовий стан. Саме тому, слід провести дослідження дефініції поняття «фінансова стабільність» підприємства.

Сутність фінансової стабільності підприємства розглядалися в працях зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків: Г.М. Азаренкова, В.М. Алексійчук, М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, Л. Бернстайна, М.Д. Білик, Н.Г. Білуха, І.О. Бланк, Є.Ф. Брігхем, В.М. Гриньова, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.М. Єрмошенко, О.Д. Заруба, Г.О. Крамаренко, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальова, О.В. Кондратьєв, М.Н. Крейніної, В.Г. Лінник, Д.С. Молякова, В.Б. Моссаковський, В.В. Поддєрьогін, В.С. Пономаренко, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, В.А. Русак, П.Т. Саблук, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфуліна, А.М. Сопко, Л.К. Сук, Н.В. Тарасенко та А.Д. Шеремета та ін.

## Постановка завдання

Мета написання статті – дослідження теоретичних підходів щодо з'ясування сутності поняття «фінансова стабільність підприємства», з'ясувати основні складові даної категорії.

## Результати дослідження

У процесі визначення дефініції «фінансова стабільність» необхідно передусім з'ясувати сутність терміна «стабільність». У тлумачному словнику живої великоруської мови В.І. Даля стабільність розглядається як «здатність вистояти супроти чогось, встояти, успішно протистояти силі, витримати, не поступитися» [2, с. 515]. У виданні «Великий економічний словар» стабільність трактується як сталість, постійність, непідвладність ризику втрат і збитків [1, с. 770]. Стабільність у словнику української мови визначається як здатність довго зберігати і проявляти свої властивості, не піддаватись руйнуванню і псуванню [13, с. 710].

В. Ткаченко вважає, що стабільність – це здатність тієї чи іншої системи зберігати певні властивості та характеристики незмінними або майже незмінними [15, с. 122]. Ю.С. Цал-Цалко дотримується думки, що стабільність – це стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність [18, с. 315]. О.С. Філімоненков наголошує на тому, що стабільність – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто коли підприємство є платоспроможним [16, с. 304]. В.І. Макар'єва та Л.В. Андреева вважають, що стабільність виражається через стан і структуру активів організації, їх забезпеченість джерелами [6, с. 18].

Таким чином, дослідження етимології терміна «стабільність» дозволяє стверджувати, що він споріднений з такими словами і поняттями, як сталість, стійкість і постійність [14]. На нашу думку, основними характеристиками стабільності є частота прояву певного явища, стійкості – рівновага, надійності – безпомилковості. У комплексі надійності, стійкості та стабільності є взаємозалежними категоріями, що спроможні забезпечити ефективність функціонування певного об'єкта.

Так як в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття фінансової стабільності, тому, на нашу думку, доцільно здійснити уточнення поняття «фінансова стабільність». Це можна пояснити впливом двох чинників. Насамперед, поняття «фінансова стабільність» широко застосовують для аналіз макрорівня та стану економіки держави загалом. Крім цього, фінансову стабільність підприємства часто ототожнюють з його фінансовою чи економічною стійкістю, адже проведене нами дослідження етимології терміна «стабільність» дозволяє стверджувати, що він споріднений з такими словами і поняттями, як сталість, стійкість і постійність. Тому розглянемо детальніше дефініції поняття

«фінансова стабільність» з точок зору різних авторів.

На думку Філімонович О.С., фінансова стабільність – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна та активів достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [16, с.304]. Коробов М. Я вважає, що фінансова стабільність – це відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану [5, с. 354]. Мамонтова Н. А. виділяє фінансову стабільність як стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва [7, с. 7].

Серед російських вчених-економістів поширюються наступні такі трактування: Родіонова В.М. та Федотова В.А. визначають «фінансову стабільність» як стан підприємства, фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, що забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [10, с. 13]. Селезньова Н.Н., Іонова А.Ф розглядають фінансову стабільність як «стан активів та пасивів підприємства, що гарантує постійну платоспроможність» [12, с. 315].

Савицька Г.В., в свою чергу, вважає, що це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у постійно змінюваному внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [11, с. 187].

Питанням вивчення поняття «фінансова стабільність» займаються також зарубіжні вчені, зокрема такі автори, як Дж. Маршалл та Віпул К. Бансал. Вони розглядають фінансові нововведення і тенденції, що при цьому як зовнішні чинники й умови фінансової стабільності підприємства. На думку даних авторів, прогноз очікуваних значень фінансових показників і допустимих діапазонів їх варіації має, перш за все, орієнтуватися на нові фінансові продукти. При цьому велика увага приділяється технологіям забезпечення фінансової стійкості [8].

Так на думку К. Друрі, оцінка фінансової стабільності підприємства визначається його фінансовою незалежністю. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів й інвесторів [3, 113 с.].

К. Хеддервік вважає, що фінансова стабільність у довгостроковому плані характеризується співвідношенням власних і позикових коштів, тобто фінансова стійкість підприємства визначається його фінансовою незалежністю [17, с. 132].

Таким чином, виходячи з наведених визначень понять різних вчених-економістів стосовно фінансової стабільності, можна зробити такий висновок, що вітчизняні вчені-економісти розуміють фінансову стабільність як стан активів та пасивів підприємства, що гарантує йому постійну платоспроможність, характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства, прибутковості фінансової рівноваги протягом тривалого періоду, незважаючи на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів.

Російські вчені-економісти, у свою чергу, розуміють фінансову стабільність як стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової незалежності, інвестиційної привабливості в умовах припустимого рівня ризику [15]. Багато зарубіжних авторів підкреслюють, що фінансова стабільність організації визначається правилами, спрямованими одночасно на підтримку рівноваги фінансових структур і на уникнення ризиків для інвесторів та кредиторів. На думку зарубіжних вчених-економістів, фінансову стабільність доцільно вимірювати за допомогою таких показників, які характеризують різні види співвідношення між власними та позиковими джерелами коштів, що використовуються для формування майна, відображеного в активі балансу [4].

Відповідно до проведеного дослідження дефініції поняття “фінансова стабільність” з точок зору різних авторів варто сказати, що кожен автор при визначенні поняття “фінансова стабільність підприємства” акцентував свою увагу на окремих рисах, показниках, факторах та чинниках, які визначають сутність та зміст фінансової стабільності підприємства.

Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем його залежності від кредиторів та інвесторів. За різних умов, в яких функціонує підприємство, останнє для досягнення фінансової стабільності проходить різні етапи. Так, в умовах кризи підприємство може досягати фінансової стабільності за такими етапами [13]:

- 1) ліквідація поточної неплатоспроможності підприємства;
- 2) відновлення фінансової стійкості (фінансової рівноваги у короткостроковому періоді);
- 3) забезпечення фінансової рівноваги у довгостроковому періоді.

На нашу думку, термін “стабільність” відносно характеристики фінансового стану підприємства є ознакою сталості, постійності руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп. Стійкість фінансового стану забезпечується всією виробничо-господарською діяльністю підприємства. Тому в понятті «стійкість» відображається не тільки стан фінансових ресурсів, а й ефективність їх використання. Так як поняття «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» взаємодоповнюють один одного, тому слід детальніше розглянути поняття «фінансова стійкість»,

В результаті дослідження різних точок зору стосовно даного поняття варто відмітити, що фінансова стійкість – це узагальнена характеристика фінансового стану, яка виражається у кредитоспроможності та платоспроможності підприємства, за умови постійного зростання прибутку та капіталу.

Підсумовуючи розглянуті підходи до визначення сутності категорії «фінансова стійкість», можемо зробити висновок, що це узагальнююча якісна характеристика фінансового стану підприємства, яка відбиває тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Вона дає змогу підприємству вчасно проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями, фінансувати свою діяльність, переносити непередбачені потрясіння, підтримувати свою ліквідність та платоспроможність в умовах стратегічної спрямованості. Таким чином, фінансова стійкість є основною складовою загальної стійкості підприємства, запорукою його стабільного розвитку в довгостроковій перспективі.

В результаті проведеного дослідження, на основі вищезазначених поглядів різних вчених та основних характеристик фінансової стабільності підприємства «фінансова стабільність – це здатність господарюючого суб'єкта функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища».

### Література

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Ин-т новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка : в 4 т. / Даль В.И. – СПб. : Диамант, 1998. Т. 4. – 686 с.
3. Друри К. Производственный и управленческий учет / К. Друри. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 476 с.
4. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: методи й процедури / Ковальов В.В. – М. : фінанси і статистика. – 2003. – С. 305–327.
5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов – К. : Знання, 2000. – 378 с.
6. Макарьева В.И. Анализ хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 262 с.
7. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) / Н.А. Мамонтова. – К., 2001. – 16 с.
8. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Дж. Ф. Маршалл, В.К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
9. Мельник О.М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці [Електронний ресурс] / О.М. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2010\\_691/30.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2010_691/30.pdf).
10. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн. : Перспектива, 1997. – 498 с.
12. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 639 с.
13. Словник української мови : в 11 т. – К. : Наукова думка, 1978. – Т. 9. – 710 с.
14. Суть фінансової стабільності та стійкості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.analizplus.com/2/7\\_1.php](http://www.analizplus.com/2/7_1.php)
15. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи / Н.В.Ткаченко // Фінанси України.– 2009.–№6. – С. 104–122.
16. Філімоненков О.С./ Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О.С. Філімоненков – К. : Ніка-Центр, 2002. – 359 с.
17. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддервик ; пер. с англ. Д.П. Лукичева и А.О. Лукичевой ; под ред. Ю. Н. Воропаева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
18. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : [навч. посібник] / Цал-Цалко Ю.С. – К. : ЦУЛ, 2002. – 359 с.

Надійшла 13.01.2013; рецензент: д. е. н. Транченко Л. В.



## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

*В статті розглядаються основні напрями вдосконалення державного регулювання інфляційних процесів в умовах фінансової кризи. В результаті дослідження доведено, що ефективність державного регулювання інфляційних процесів в Україні можна підвищити шляхом запровадження режиму інфляційного таргетування, який на даний час є найкращим монетарним методом, який допоможе утримати інфляцію не лише у кінці року, а в середньостроковій перспективі.*

*The article reviews the main directions of improving state regulation of inflation in financial crisis. It is well-proven as a result of research, that efficiency of government control of inflationary processes in Ukraine it is possible to promote by introduction of the mode of inflationary targetuvannya, which on this time is the best monetarnim method which will help to retain inflation not only at the end of year, and in a medium-term prospect.*

*Ключові слова: інфляція, державне регулювання, інфляційне таргетування.*

**Постановка проблеми.** Дослідження розвитку державного регулювання інфляційних процесів у світі свідчить, що його методи постійно вдосконалюються та оновлюються. Країни з трансформаційними економіками використовують досвід країн, адаптуючи його під специфічні умови національних економік. Посилюється увага до теоретичних засад державного регулювання економіки, ключовими цілями якого є стабільне зростання економіки, низька інфляція, високий рівень зайнятості та рівновага платіжного балансу.

**Аналіз останніх досліджень.** Зарубіжні та вітчизняні вчені завжди виявляли глибокий інтерес до вивчення феномену інфляції та пропонували заходи щодо її регулювання. Теоретичну основу вивчення інфляції становлять праці видатних економістів: Д. Юма, Д. Рікардо, І. Фішера, Дж. Кейнса, А. Пігу, А. Маршалла, М. Фрідмена, Е. Фелпса та інших. Значний внесок у розробку засад інфляційного регулювання зробили Г. Манків, Дж. Сакс, Р. Дорнбуш, К. Макконнелл, С. Брю, П. Самуельсон, А. Ілларіонов, С. Кораблін, В. Беседін, З. Ватаманюк, А. Гальчинський, В. Геєць, К. Ларіонов, В. Литвицький, І. Михайловський, В. Найдьонова, С. Панчишин, О. Петрик, М. Савлук, В. Міщенко, В. Шевчук та інші.

Незважаючи на значну кількість наукових праць і вагомі досягнення в теорії і практиці регулювання інфляції, ще є низка проблем, спричинених особливостями розвитку сучасної світової та української економіки. Серед них варто відмітити такі проблеми, як особливості динаміки сучасних інфляційних процесів і формування адекватних глобальним і трансформаційним економічним викликам ефективних механізмів та інструментів державного регулювання інфляційних процесів.

**Постановка цілей та завдань дослідження.** За умов низької регламентації причин інфляції державне регулювання інфляційних процесів потребує принципових змін. Однак, в сучасних умовах державне регулювання інфляційних процесів в Україні не є чітко виокремленим, структурованим та інституціоналізованим напрямом, а реалізується складовою частиною загальної економічної політики. Усе це зумовлює актуальність теми дослідження.

Для досягнення поставлених цілей кожна країна обирає до застосування відповідні методи державного регулювання з огляду на соціально-політичну стабільність, історичний досвід використання грошово-кредитних інструментів, завдань державної стратегії економічного розвитку тощо. Серед основних підходів до регулювання інфляції виділимо політику відсоткових ставок, валютно-курсову політику, таргетування інфляції та політику обов'язкового резервування. Дані методи застосовуються в Україні, проте як свідчать результати економетричних досліджень ефективність їх використання досить низька. У даному контексті доцільним, на наш погляд, буде виявлення особливостей використання інструментів антиінфляційного регулювання в Україні та, на основі проведених досліджень, розробка шляхів удосконалення державного регулювання інфляції.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки ефективним методом регулювання інфляції може бути ефективне застосування таргетування. З огляду на це розглянемо методичні та технологічні питання щодо використання політики таргетування в Україні з огляду на зарубіжний досвід країн з більш розвинутими економіками.

Таргетування (від англ. target – ціль) – встановлення цільових орієнтирів щодо зростання обсягів грошової маси в обігу, що їх визначають і дотримуються у своїй політиці центральні банки. Було запроваджене багатьма країнами в 1974–1975 рр. під впливом монетарних рекомендацій економістів Чиказької школи. Орієнтиром слугує тверда цифра допустимого приросту грошей в обігу або „вилка”, в межах якої повинні утримуватися темпи приросту платіжних засобів. Таргетування покликане обмежувати грошову емісію, а отже слугувати засобом стримування інфляції.

В науковій літературі інфляційне таргетування трактують по різному. Найширше розкриває його сутність, на нашу думку, визначення надане О. Петриком: інфляційне таргетування – це концептуальна система монетарного устрою, яка характеризується публічним проголошенням офіційної кількісної цілі

щодо інфляції (або інтервалу) на середньострокову перспективу (на період або кілька періодів, через які дія основного інструменту монетарної політики – відсоткової ставки – набуває найбільшого впливу на інфляцію) та чітким розумінням і впевненістю в тому, що низька і стабільна інфляція є основною ціллю монетарної політики у довгостроковому періоді. Тобто таргетування інфляції базується на діапазоні річного рівня інфляції, визначенні цільового показника інфляції та здійсненні заходів для запобігання можливому відхиленню від даного показника.

Організація таргетування інфляції в різних економіках має свої особливості. Мету регулювання можуть встановлювати: центральний банк (у Швеції, Польщі, Мексиці, Колумбії, Швейцарії, Перу); уряд (Ізраїль – у цій країні уряд видає спеціальну директиву; Великобританія – робиться послання міністра фінансів Комітету монетарної політики Банку Англії; ПАР – виголошується бюджетна промова міністра фінансів; Норвегія – приймається інструкція з монетарної політики); уряд спільно з центральним банком (Нова Зеландія – укладається угода між міністром фінансів і керуючим центральним банком; Канада, Австралія, Ісландія – приймається спільна заява); центральний банк після погодження з урядом (Чилі, Чехія, Південна Корея, Таїланд, Угорщина); монетарно-фінансовий орган (Бразилія).

Документами, в яких відображається таргет, можуть бути: монетарна стратегія центрального банку (Польща, Чехія); прес-реліз центрального банку (Чилі, Швеція, Корея, Таїланд); директива уряду, послання міністра фінансів чи бюджетна промова (Ізраїль, Великобританія, ПАР, Норвегія); спільна заява уряду і центрального банку (Канада, Австралія, Ісландія); звіт про інфляцію (Мексика).

Параметри регулювання визначаються здебільшого початковим рівнем інфляції в економіці при впровадженні таргетування, переважно у вигляді діапазону. Діапазон без визначення центральної точки встановлюють Нова Зеландія, Ізраїль, Австралія, Корея, Таїланд, Філіппіни, ПАР, Колумбія. Діапазон з визначенням центральної точки встановлюють Чилі, Канада, Швеція, Польща, Мексика, Бразилія, Колумбія (на 2005 р.), Швейцарія, Угорщина, Перу. Точкові таргети застосовуються у Великобританії, Ісландії, Чехії, Швейцарії, Норвегії. Деякі країни (Великобританія, Чехія, Ісландія), оголошуючи точковий орієнтир, задають допустимий діапазон відхилень, при виході за межі якого керівник центрального банку повинен надати відповідні пояснення урядові. В таких випадках відмінність між точковим таргетом і цільовим діапазоном певною мірою зникає [1].

Прийнято розрізняти такі методи таргетування інфляції:

1. Повноцінне таргетування інфляції (ПТІ) – чітке зобов'язання центральних банків щодо встановлення й дотримання цільових показників інфляції та інституалізація цих зобов'язань у формі прозорої монетарної структури. Такий метод застосовують близько двадцяти країн. Першою 1989 р. його почала практикувати Нова Зеландія, до якої згодом приєдналися Канада, Великобританія, Швеція та Австралія. Слідом за індустріальними країнами таргетування інфляції почали запроваджувати країни з ринками, що розвиваються – Бразилія, Чилі, Колумбія, Чехія, Угорщина, Ізраїль, Корея, Мексика, Польща, Південно-Африканська Республіка, Таїланд.

2. Електичне, або замасковане таргетування інфляції (ЗТІ) – коли країни можуть знизити рівень інфляції та стабілізувати його і без повної прозорості і звітності щодо цільових показників інфляції, маючи на увазі стабілізацію як цін, так і обсягів виробництва. Такі можливості на практиці демонструють наприклад, Європейський центральний банк та Федеральна резервна система США.

3. Експериментальне таргетування інфляції (ЕТІ) – полягає у проголошенні широких інфляційних завдань за низької довіри до центрального банку, що не дозволяє ввести цільові показники інфляції до переліку головних політичних цілей.

Три режими таргетування відрізняються і залежно від вагомості можливих політичних завдань. Так, ПТІ передбачає високий або середній рівень довіри до центрального банку та високий рівень фінансової стабільності в країні, яка не в змозі досягти низької інфляції, не взявши на себе чітких зобов'язань щодо цього. ЗТІ варто використовувати в тому разі, коли країна вже має низький рівень інфляції та фінансову стабільність і може впевнено декларувати цінову стабільність за свою мету. Режим ЕТІ доречний тоді, коли країні, щоб досягти низької інфляції, бракує необхідної довіри, оскільки її економіка дуже вразлива до фінансових та циклічних шоків; така країна не проголошує низьку інфляцію своєю метою.

Можна виділити чотири важливих особливостей інфляційного таргетування у відкритих трансформаційних економіках. По-перше, відкритість економіки зумовлює значний вплив динаміки валютного курсу на інфляцію та ВВП. Девальвація створює прямий тиск на ціни (бо імпортні товари входять до споживчого кошика) та опосередкований тиск, який проявляється через механізм сукупного попиту. У свою чергу на ВВП безпосередньо впливають зміни реального валютного курсу. В цих умовах досягнення центральним банком проголошених інфляційних цілей ускладнюється і він частіше вдається до обмеження курсових коливань. Тому чим більшою є міра переходу девальвації в інфляцію, тим імовірнішим є перетворення інфляційного таргетування (і взагалі будь-якого монетарного режиму) на режим валютної прив'язки. Проблема полягає в тому, що центральний банк ризикує принести в жертву короткостроковим цілям довгострокові: активне регулювання валютного курсу призведе до мінливості реальних відсоткових ставок, а відтак – до нестабільності ВВП.

Усвідомлюючи значущість впливу обмінного курсу на економіку, деякі центральні банки вбачають

вихід у тому, щоб закріпити його як другий (поряд з інфляцією) „номінальний якір” монетарної політики. На жаль, такий підхід може використовуватися лише тимчасово і виявляється безсилим, як тільки інфляційна та курсова цілі починають суперечити одна одній. До того ж він в очах економічних суб'єктів не робить зрозумілішою політику центрального банку.

Другим аспектом є характерна для перехідних економік погана прогнозованість та керованість інфляції внаслідок істотного впливу на неї факторів немонетарної природи. Ці економіки є дуже чутливими до зміни цін на сировину на світових ринках. Велику частку в індексах споживчих цін становлять продовольчі товари, ціни на які характеризуються сезонністю і впливом погодних умов. Ціни на багато видів товарів та послуг є адміністративно регульованими. Інакше кажучи, ІСЦ, по-перше, дає викривлену картину розвитку цінової ситуації в країні, а по-друге, не демонструє взаємозв'язків з іншими макроекономічними змінними, насамперед інструментами монетарної політики. Звичайно, таргетування інфляції в таких умовах неймовірно ускладнюється, так як інфляційні процеси перебувають поза межами контролю центрального банку.

Третьою важливою особливістю країн, що розвиваються, та економік перехідного типу є феномен доларизації зобов'язань. Найчастіше валютою боргових зобов'язань є долари США, хоча термін „доларизація” застосовується щодо будь-якої іноземної валюти. Якщо значна частина зобов'язань фірм та банків деномінована в іноземній, а більшість активів – у національній валюті, то стрімка девальвація валютного курсу призведе до істотного погіршення їхніх балансів, причому ефект може бути настільки деструктивним, що переважить позитивний вплив девальвації на конкурентоспроможність. Це спонукає центральні банки до регулювання валютного курсу з метою обмеження девальваційних тенденцій на ринку. Таргетування інфляції ж потребує режиму плаваючого валютного курсу і не допускає наявності другого „номінального якоря” монетарної політики.

По-четверте, інфляційне таргетування може застосовуватися лише в тому разі, коли монетарна політика вільна від фіскального домінування. Це передбачає дуже низький (в ідеалі – нульовий) рівень урядових запозичень у центрального банку, відхід від орієнтації на доходи від сеньйоражу, розвиненість фінансових ринків та банківської системи. Так, доходи від сеньйоражу у промислово розвинених країнах в середньому не перевищують 1 % від ВВП. Водночас у країнах, що розвиваються, аналогічний показник коливається в межах від 1,4 до 3 % ВВП. Фіскальне домінування та слабка фінансова інфраструктура істотно обмежують вплив грошово-кредитної політики, а отже, й можливості центрального банку контролювати цінову ситуацію в країні. За таких умов таргетування інфляції є неідеальним.

Таргетування інфляції не є ідеальним, як і будь-який монетарний режим, має свої переваги та недоліки. До переваг слід віднести забезпечення чіткого і зрозумілого орієнтира для всього суспільства, яким легко можуть користуватися всі економічні агенти під час укладення контрактів; збільшення прозорості монетарної політики, полегшення контролю над нею з боку громадськості, що сприяє посиленню відповідальності монетарної влади; відкрите врахування ролі часових лагів монетарної політики у процесі використання її інструментів; збереження в умовах нестабільності функції попиту на гроші стабільнішого взаємозв'язку між інфляцією і короткостроковими відсотковими ставками порівняно із взаємозв'язком між грошовими агрегатами й короткостроковими відсотковими ставками; досягнення більшої довіри до монетарної влади порівняно зі стратегією монетарного таргетування, у разі застосування якого трапляються часті зміни такого цільового орієнтира, як грошова маса; гнучкість у реагуванні на шоки пропозиції.

Недоліків інфляційного таргетування не так багато, однак слід зазначити, що запровадження даного монетарного режиму є проблематичним для країн, що розвиваються в нестабільних економічних та політичних умовах, а також інфляційне таргетування не сприяє процесам вільного курсоутворення.

Згідно із проведеними МВФ дослідженнями протягом останніх 15 років темпи інфляції знизилися, а обсяги приросту ВВП зросли як у країнах, що запроваджували таргетування інфляції, так і в країнах, які використовували інші методи грошово-кредитного регулювання. Однак у перших показники були кращими. Так, у 2004 р. у порівнюваних групах країн рівень інфляції у першому випадку був на 3,5 процентного пункту нижчим, ніж у другому.

Аналіз порівняльних показників стійкості моделі грошово-кредитного регулювання щодо окремих країн, за методологією МВФ, свідчить: у країнах, які перейшли до режиму інфляційного таргетування, коефіцієнт інституційної незалежності підвищився відповідно з 0,56 і 0,59 до 0,72 і 0,78 %; співвідношення капіталу й активів банків поліпшилося з 0,75 до 1; чутливість до цін зросла в середньому з 0,35 і 0,44 до 0,42 і 0,56 %; зниження рівня доларизації економіки забезпечило підвищення коефіцієнта стійкості моделі для країн, що формують ринок, до 0,75, тоді як рівень дії такого чинника, як відкритість для торгівлі хоча й підвищився, але мав незначний вплив – 0,12 – 0,21

В Україні впровадження інфляційного таргетування має своїх прихильників та критиків. Хоча навіть останні визнають його перспективним та таким монетарним режимом, який би стабілізував інфляційні очікування та знижував відсоткові ставки за довгостроковими кредитами, а також сприяв розвитку внутрішнього сектору економіки. Проте необхідно вирішити низку проблем, а саме:

– визначити на основі наукових досліджень оптимальний довгостроковий рівень інфляції для економіки України;

– підвищити ступінь керованості інфляції шляхом усунення впливу немонетарних факторів (це передбачає розвиток конкуренції та обмеження адміністративного впливу на формування цін, запровадження ринкових механізмів регулювання ринків зерна, електроенергії, палива та інших стратегічних товарів, суворе законодавче і практичне забезпечення виконання фінансових зобов'язань, здійснення податкової реформи та реформи комунального господарства);

– перейти від політики „незмінного” валютного курсу до керовано-плаваючого з коливаннями, які відображають зміни фундаментальної макроекономічної рівноваги;

– посилити вплив облікової ставки Національного банку України на банківський сектор та економіку через стабільний розвиток рефінансування банків;

– активізувати розвиток фінансового ринку (в тому числі ринок цінних паперів, банківський та небанківський фінансові сектори), суттєво збільшивши його капіталізацію.

Перепоною на шляху до запровадження інфляційного таргетування в Україні на думку дослідників Н. Дорофєєвої, А. Цокола є немонетарна інфляція, яка має інституційний характер, зростання цін часто викликане причинами, безпосередньо не пов'язаними з грошово-кредитною політикою. Боротися з немонетарною інфляцією шляхом обмеження грошової пропозиції не тільки мало ефективно, а й небезпечно. Такі заходи не в змозі стримати зростання цін, оскільки вони не усувають причин виникнення проблеми, а зловживання ними призведе до падіння ВВП та зростання безробіття. Тому дослідники вважають, що сьогодні Національний банк України фактично неспроможний забезпечити рівень контролю над інфляцією, достатній для впровадження інфляційного таргетування. Крім того, серед інструментів монетарної політики головним є грошова база, тоді як за умов таргетування інфляції вирішальна роль має належати обліковій ставці.

Доречність переходу до режиму таргетування інфляції в Україні пов'язана:

1) з посиленням залежності економічного розвитку від зовнішнього сектору (частка експорту й імпорту в структурі ВВП становить близько 60 %); в умовах недостатнього розвитку внутрішнього ринку це створює істотні ризики для подальшого забезпечення сталих темпів економічного зростання та може призвести до істотних і раптових змін у динаміці попиту на гроші;

2) з підвищенням цін на продукцію українських експортерів, що викличе зростання цін на аналогічну продукцію на внутрішньому ринку.

Проте, зважаючи на усі позитивні та негативні сторони запровадження інфляційного таргетування в Україні, значимо, що, на наш погляд, використання даного інструменту антиінфляційного регулювання в Україні дасть можливість:

1. Забезпечення стабільного економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Економічне зростання, яке спостерігалось до останнього часу, відбувалося переважно за рахунок орієнтованих на експорт великих виробників сталі та імпортозаміщеної харчової промисловості, хоча згодом воно охопило більшість галузей економіки країни. Однак надмірна експортна орієнтованість економіки несе суттєві ризики, які посилюються через брак контролю за зовнішніми факторами – кон'юктурою світового ринку і попитом на експортну продукцію з боку іноземних споживачів. Контроль за темпами підвищення цін у середньо- і довгостроковій перспективі сприятиме істотному збільшенню реальних доходів громадян та зміні структури споживчого кошика населення і зростанню попиту на товари з високою доданою вартістю. Отже, низький прогнозований у майбутньому рівень інфляції істотно впливатиме на збільшення обсягів внутрішнього ринку;

2. Забезпечення економічної системи додатковими механізмами стійкості щодо зовнішніх шоків та зміни попиту на гроші. Цього можна досягти шляхом дотримання оптимальних, відповідно до поточної економічної кон'юнктури вартісних показників національної валюти (відносно внутрішніх цін, іноземних валют і цін на кредитні ресурси) та досягнення максимального рівня керованості руху коштів у всіх секторах економіки, що і є прямим наслідком впровадження режиму таргетування інфляції.

3. Забезпечення зростання довіри населення до органів державного управління, що є одним із важливих чинників формування інфляційних очікувань.

Запровадження інфляційного таргетування спонукатиме до розвитку форвардних ринків та хеджування. На даний час комерційні банки перекладають свої валютні ризики на НБУ, який змушений утримувати курс гривні щодо долара в певних межах для підтримки банківської системи, оскільки значна частка активів банків знаходиться у валютному еквіваленті. За умови інфляційного таргетування комерційні банки не зможуть покладатися на НБУ, а змушені будуть запроваджувати власне хеджування від валютного ризику. Більш гнучкий валютний курс призведе до втрати прибутків як НБУ, так і комерційних банків однак позитивні результати від запровадження нового монетарного режиму у довгостроковій перспективі повинні переважити цей негативний момент.

Наступним кроком на шляху до запровадження інфляційного таргетування необхідно визначитись із стратегією щодо переходу. У економічній літературі розрізняють прискорену та уповільнену стратегію переходу до більш гнучкого обмінного курсу, кожна має свої переваги та недоліки (рис.1).

Перехід до інфляційного таргетування спонукатиме до зміни інструменту монетарної політики. Вирішальна роль буде належати не грошовій базі, а процентній ставці, яка дозволить швидше впливати на

інфляцію (через кредитні ставки, відсоткові ставки за цінними паперами, обмінний курс) і не допустить високих її коливань у визначеному коридорі, де межі коридору встановлюватимуться на міжбанківському ринку, в якому нижня межа відобразатиме відсоткові ставки за депозитами комерційних банків, а верхня – відсоткові ставки за кредитами рефінансування центрального банку комерційних банків. Зауважимо, що перехід до механізму відсоткових ставок має відбуватись поступово. На першому етапі Україна може дотримуватись широкого коридору гривні або використати прив'язку до кошика валют. І лише згодом перейти на вільне плавання. За якого валютний курс визначатиметься згідно з попитом і пропозицією грошей в економіці, обсягом експорту та імпорту, борговою політикою держави.



Рис. 1. Стратегії переходу до інфляційного таргетування

Запроваджуючи інфляційне таргетування в Україні, необхідно також визначитись із цільовим показником інфляції. У світовій практиці найбільш поширеним показником таргетування є ІСЦ. Проте деякі країни таргетують базову інфляцію, під час розрахунку якої зі споживчого кошика вилучається паливо та інші товари, ціни на які регулюються адміністративно. Однак ми схилиємось до думки А. Грищенка, Т. Кричевської, О. Петрика, які вважають, що Україні доцільно обрати за цільовий орієнтир ІСЦ, оскільки він зрозуміліший для суспільства, а базову інфляцію розраховувати для оцінки впливу монетарних факторів на інфляцію.

Отже, об'єктом таргетування повинна бути контрольована інфляція на базі ІСЦ, тобто такий рівень інфляції, який регулюється або прогнозується державою. Неконтрольована інфляція може слугувати підставою для можливого відхилення від цільового орієнтира.

Межі коливання цільового орієнтиру можуть бути чітко визначеними точковим або ж мати діапазон коливань. Імовірність того, що точкову інфляційну мету буде виконано, є низькою з огляду на якість прогнозування інфляції, що може підірвати довіру до Національного банку. Імовірність досягнення цільового показника у формі діапазону коливань є вищою. На думку західних економістів, оптимальним є встановлення меж коливань цільового орієнтиру в 1 %. Це забезпечує певну гнучкість у протидії неочікуваним короткостроковим факторам. Досвід країн свідчить, що у подальшому легше звузити діапазон, ніж його розширити [2, с. 12].

Державна регуляторна політика України стосовно інфляції повинна буди націлена на перехід до інфляційного таргетування – цільового управління інфляцією. Однак, при його виконанні потрібно не

забувати і про прогнозування інфляції, яке виступає основою для регулювання та досягнення встановлених цільових орієнтирів у майбутньому. Здійснення якісної методології прогнозу інфляції – одна з умов запровадження таргетування інфляції в Україні. Адже достовірний прогноз інфляції є основою для успішної макроекономічної політики, оскільки інструменти монетарної політики використовуються на очікувану інфляцію.

Прогнозуючи інфляцію, слід визначати строки, на які робиться прогноз. У довгостроковому періоді основним чинником інфляції зазвичай є зростання кількості грошей в економіці. В інших (менш тривалих) проміжках часу суттєвими можуть бути немонетарні фактори або фактори непрямого монетарного впливу. Такими можна вважати адміністративні зміни цін, зовнішні шоки, інфляційні очікування тощо.

Прогнозування інфляції на триваліші періоди потребує дослідження попиту на гроші та побудови відповідних моделей. Найефективнішими нині вважаються так звані моделі корекції похибок. Останнім часом вони майже витіснили із практики підхід часткового коригування, який донедавна широко застосовувався при моделюванні попиту на гроші.

В Україні велика частина державних (Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Національний банк України, Інститут економічного прогнозування НАНУ) і недержавних структур (Міжнародний центр перспективних досліджень, Міжнародний валютний фонд та ін.) використовують суто статистичні підходи, що у перехідній економіці практично не працюють. Головний принцип такого підходу – минуле визначає майбутнє. Використання такого підходу можливо для економік країн, що давно пройшли перехідний період розвитку, чия економіку можна порівняти зі сталим рівномірним прямолінійним рухом. На думку дослідника Ю. Харазішвілі показовим є використання „канадської” моделі Міністерством економіки, НБУ і Міжнародним центром перспективних досліджень. Очікуваний рівень інфляції (індекс споживчих цін) при такому підході передбачається обчислювати за допомогою поліномів на базі інфляції минулих і очікуваних майбутніх періодів. На противагу адаптивним очікуванням, що припускають відсутність в економічних агентів знань про майбутню інфляцію, застосовується гіпотеза про повну інформованість економічних агентів про майбутню інфляцію – індекс споживчих цін.

2002 р. показав якість прогнозування інфляції (індексу споживчих цін) відповідальними інститутами. Такі організації, як Мінекономіки, Мінфін і НБУ сім разів у році змінюють свої прогнози щодо майбутньої інфляції (від 9,8 до 0) і в результаті не вгадують те, що можна сказати про пересічних громадян. Аналіз консенсус-прогнозів, проведених Міністерством економіки, показує, що погрішність прогнозування індексу споживчих цін коливається в межах 40–50 % (крім 2002 р.). Така помилка зумовлена як методологічним підходом (минуле визначає майбутнє), так і параметрами, від яких залежать перераховані вище індекси інфляції.

В результаті жодна модель не може дати повної відповіді на питання про те, яка буде інфляція у майбутньому, проте використання та застосування прогнозних моделей, експертних оцінок дає можливість отримати більш обґрунтований прогноз інфляції. А це, в свою чергу, дозволить досягнути цільового орієнтира в майбутньому завдяки прийняттю відповідних регуляторних рішень у теперішньому.

Автор навів ключові передумови, які необхідно виконати Україні на шляху до запровадження інфляційного таргетування. Якщо припустити, що вони виконані, визначимо інфляційну ціль для України. Побудуємо дезінфляційний тренд за допомогою якого встановимо короткострокові та середньострокові цілі інфляції на 6–9 місяців.

За допомогою програмного забезпечення Excel ми побудували поліноміальний тренд для динаміки ІСЦ на товари та послуги у 2009 та 2011 рр. Як бачимо з початку 2009 р. Відбувалось, хоч і не значне, проте поступове зменшення індексу споживчих цін. Слід зауважити, що коефіцієнт кореляції є досить високим ( $R^2 = 90\%$ ), що свідчить про достовірність отриманих результатів. За допомогою формули поліноміального тренду ми розрахували прогнозоване значення інфляції у серпні 2011 р., яке становитиме у межах від 109,6 до 109,8 % (рис. 2). Прогнозований показник є близьким до урядового прогнозу, однак його значення може істотно коливатись в обидві сторони. Такі коливання пов'язані насамперед із традиційною лютневою дефляцією з однієї сторони та актуальністю питання щодо підвищення тарифів у житлово-комунальній сфері – з іншої. Очевидність та гласність зазначених факторів впливу дозволяє уряду змодельовати ситуацію та вжити стримувальних заходів, які повинні бути направлені, перш за все, на формування антиінфляційних, або в крайньому випадку помірних інфляційних очікувань.

**Висновки.** Таким чином, ефективність державного регулювання інфляційних процесів в Україні можна підвищити шляхом запровадження режиму інфляційного таргетування, який на даний час є найкращим монетарним методом, що допоможе утримати інфляцію не лише у кінці року, а в середньостроковій перспективі. Важливу роль при даному режимі відіграють очікування населення та довіра до органів влади. На даний час НБУ використовує прямий метод виміру інфляційних очікувань (через опитування), шляхом опитування підприємств щодо їх ділових очікувань. Пропонуємо для прозорості і можливості легкого розуміння громадськістю головної мети режиму інфляційного таргетування цінову стабільність національної валюти, а також зниження панічних настроїв населення на фоні економічної кризи розробляти і постійно удосконалювати та популяризувати через різні види комунікацій рекомендаційний звіт по державне регулювання інфляційних процесів, який сприятиме підвищенню довіри й до центрального банку, й до його монетарної політики.

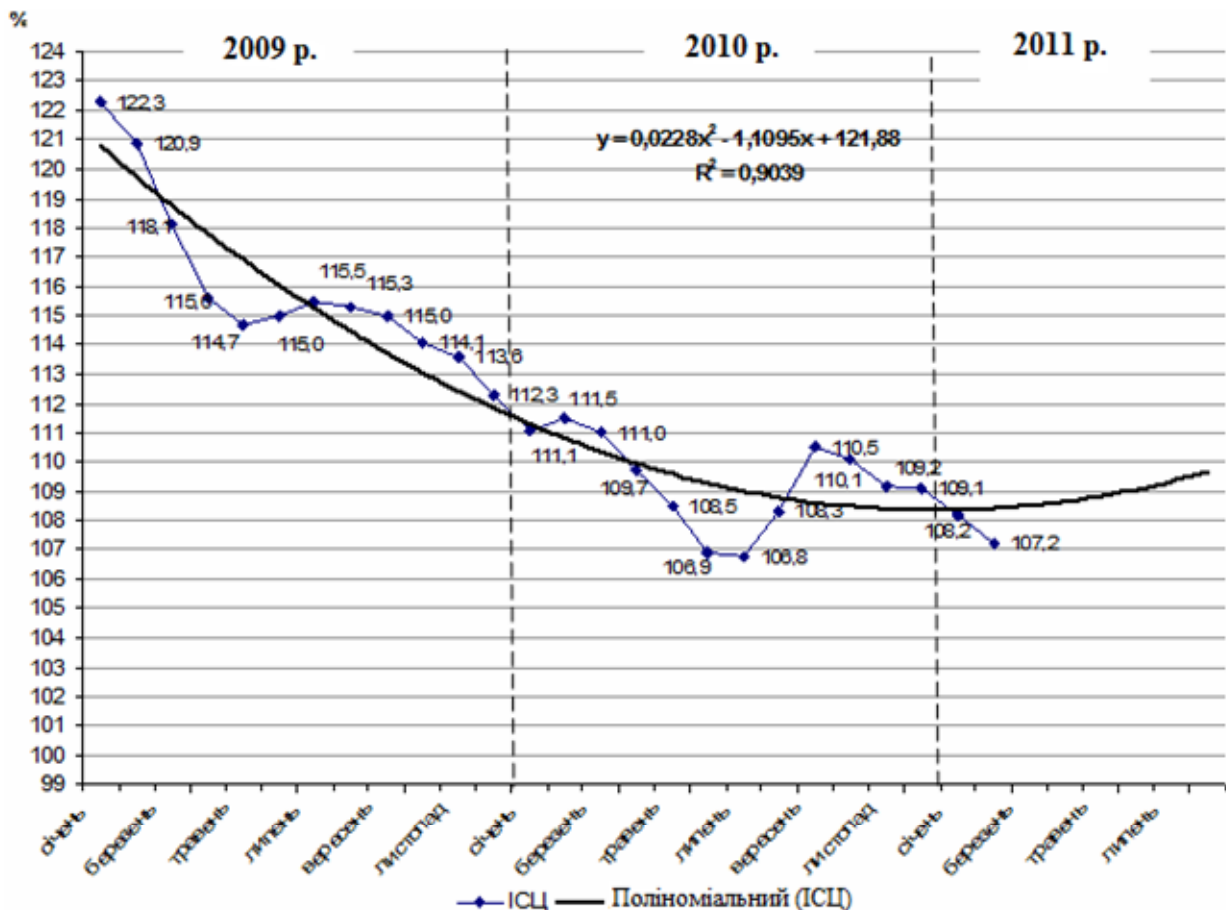


Рис. 2. Динаміка індексу споживчих цін на товари та послуги у 2009 та 2011 рр. (до відповідного місяці попереднього року)

Варіантом типової структури такого звіту може бути, запропонований на рис. 3.

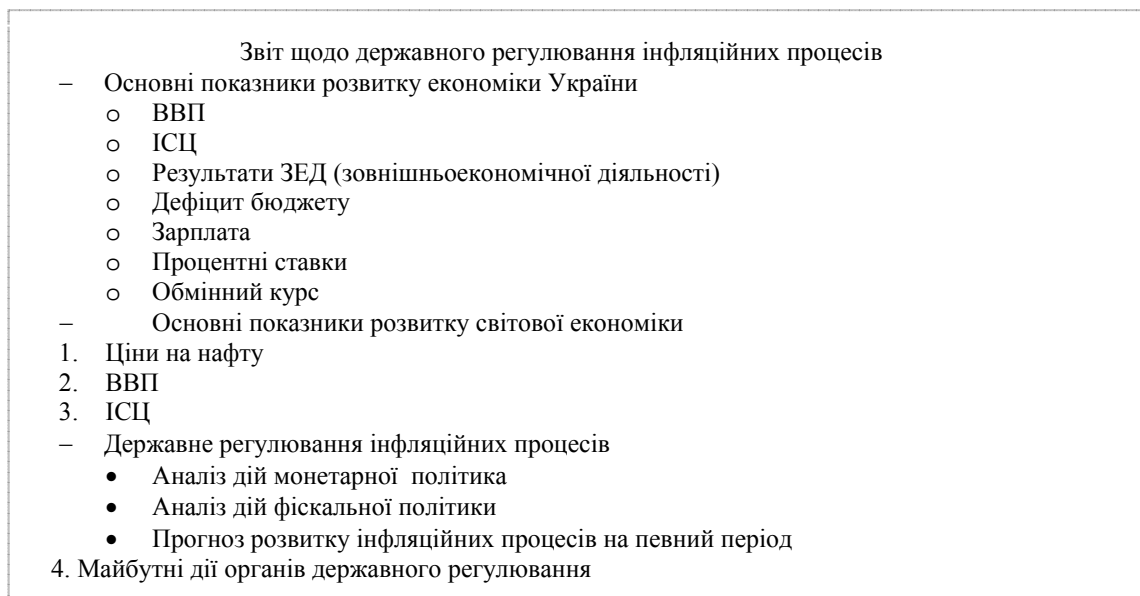


Рис. 3. Структура звіту по державному регулюванні інфляційних процесів

Основними вимогами до створення інфляційного звіту повинні бути:

- мова написання проста, зрозуміла, адже звіт орієнтований на пересічних громадян;
- послідовний аналіз важливих подій, фактів, із зазначенням певних допущених помилок;
- перелік перспективних дій на майбутнє з урахуванням прогнозованих показників (ІСЦ, ВВП тощо).

## Література

1. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики [Електронний ресурс] / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2005. – № 11. – С. 8–2. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.
2. Дорофєєва Н. Таргетування інфляції у відкритій перехідній економіці / Н. Дорофєєва, А. Цокол // Вісник НБУ. – 2003. – № 11. – С. 8–12.
3. Дорошенко І.В. Глобальна світова фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України [Електронний ресурс] / І.В. Дорошенко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2008. – № 3. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko\\_308.htm](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko_308.htm).
4. Семенова Ю. Механізм інфляції попиту в Україні / Ю. Семенова // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 83–91.
5. Семенова Ю. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні / Ю. Семенова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1 (80). – С. 10–14.

Надійшла 13.01.2013; статтю представляє д. е. н. Футало Т. В.

УДК 330.322:336

О. В. ЯРІШ

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

## ФУНКЦІОНУВАННЯ ІСІ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

*У статті досліджено процес розвитку ринку спільного інвестування, розглянуто сутність, особливості та законодавчу базу діяльності інститутів спільного інвестування в Україні.*

*The article describes the process of co-investing market development. The essence, peculiarities and legislative framework of co-investing institutes activity in Ukraine are researched.*

*Ключові слова: інститути спільного інвестування, корпоративний інвестиційний фонд, пайовий інвестиційний фонд, венчурний інвестиційний фонд, компанія з управління активами.*

### Вступ

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Інтеграція України до європейського співтовариства зумовлює необхідність переходу від експортно-сировинного до інноваційного типу розвитку економіки. Об'єктивною передумовою побудови стійкої та здатної до оперативного реагування інноваційної економічної системи є ефективне функціонування розвинених фінансових інститутів, які забезпечують акумулювання тимчасово вільних грошових коштів одних економічних суб'єктів і ефективне їх використання іншими.

В таких умовах особливої актуальності набувають питання активізації темпів розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування. Виступаючи ключовим учасником ринку небанківських фінансових установ корпоративні та пайові інвестиційні фонди в значній мірі сприяють вирішенні проблеми мобілізації та трансформації внутрішніх джерел фінансування, перш за все заощаджень домогосподарств, а також тимчасово вільних грошових коштів малих і середніх підприємств в інвестиції та залучення їх у господарський оборот країни.

### Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми

Дослідженню проблем функціонування, оцінки діяльності та перспектив розвитку інститутів спільного інвестування присвячені праці таких вчених-економістів, як І.О. Бланк, В.В. Гриценко, С.В. Науменкова, С.В. Міщенко, І.О. Школьник, Н.В. Циганова, В.Б. Тропіна, М.А. Гапонюк, В.П. Кудряшов, С.З. Мошенський та багато інших.

### Мета статті

Метою статті є аналіз процесів становлення та оцінка діяльності інститутів спільного інвестування України в умовах фінансової кризи, визначення проблем та перспектив їх розвитку.

### Основний розділ

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Фундатором концепції спільного інвестування традиційно вважають голландського купця і брокера Адріана ван Кетвича (Adriaan Van Ketwich), за твердженням якого диверсифікація активів сприяє зниженню ризиків та збільшує привабливість інвестування для фізичних осіб з невеликим початковим капіталом. Практичну реалізацію його ідеї отримали у створенні ним у 1774 р. фонду Eendragt Maakt Magt (ЕММ) ("В єдності сила"). За багатьма атрибутами цей фонд відповідав вимогам сучасного фонду закритого типу, оскільки було випущено фіксовану кількість цінних паперів (2000 шт.) і відсутні зобов'язання щодо їх викупу до завершення 25-річного терміну його існування. Крім того, документальним підтвердженням випуску цінних паперів фонду був проспект емісії, який містив інвестиційну декларацію. Документ представляв собою деталізований перелік категорій можливих інвестицій, а також перелік обов'язків



організаторів фонду, які багато в чому співвідносяться зі стандартами регулювання сучасних інститутів спільного інвестування. До їх числа можна віднести щорічну звітність перед власниками цінних паперів, розкриття інформації на вимогу зацікавлених сторін.

У 1779 р. Адріан ван Кетвіч заснував другий фонд – Concordia Res Parvae Crescunt, важливою відмінністю якого стала значно більша гнучкість його інвестиційної політики [1].

Як свідчить історія, саме ці фонди стали прототипом усіх інших європейських і американських інститутів спільного інвестування. В подальшому, інвестиційні фонди були створені у 1822 році у Бельгії, у 1849 році у Швейцарії та у 1852 році у Франції.

Перший інститут колективного інвестування у США був організований у 1893 році – фонд співробітників Гарвардського університету – Boston Personal Property Trust. На відміну від попередників, основною метою створення цього фонду була не лише диверсифікація активів, але і професійне управління активами. Піднесення американської економіки, що супроводжувалося зростанням доходів населення і заощаджень, розміщених на фондовому ринку, активізувало розвиток інститутів спільного інвестування. Так, за період з 1920 по 1929 років у США було створено більше 600 інвестиційних трастів з сумарними активами \$8 млрд. Серед них, перший пайовий фонд Сполучених Штатів Америки – Massachusetts Investory Trust (MIT), започаткований 21 березня 1924 року, перші інвестиційні операції якого були проведені 15 липня того ж року. Сьогодні MIT – активний учасник інвестиційних операцій на американському і зарубіжних фінансових ринках. Станом на 31.08.2012 року вартість чистих активів фонду складає \$ 3 665,19 млн [2].

Історія розвитку інститутів спільного інвестування в Україні налічує близько 18 років, проте за цей не дуже тривалий проміжок часу ІСІ в своєму розвитку пройшли шлях від створення перших фондів до загального визнання і використання в якості альтернативного об'єкту інвестування коштів.

Першим з групи інвестиційних фондів в Україні, що спеціалізувався на роботі з приватизаційними паперами був створений у 1994 році публічний інвестиційний фонд "Достаток", інвестиційним керуючим якого стала компанія з управління активами "КІНТО". У 1996 році компанія "КІНТО" ініціювала створення другого інвестиційного фонду відкритого типу "КІНТО-Бюджет" – єдиного на той час фонду в Україні, що працював з грошовими коштами населення та брав на себе зобов'язання із щоденного викупу інвестиційних сертифікатів за поточною вартістю чистих активів у розрахунок на один цінний папір.

Проте активний розвиток колективного інвестування в Україні розпочався лише після ухвалення у 2001 році Закону "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" (табл. 1) [3].

Таблиця 1

## Динаміка кількості ІСІ в Україні за 2002–2011 роки

Вид ІСІ	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2 кв. 2012 року
Пайові інвестиційні фонди											
Відкриті ІСІ	-	-	1	4	10	27	32	32	36	43	42
Інтервальні ІСІ	2	6	17	19	25	35	41	47	48	40	38
Закриті диверсифіковані ІСІ	-	-	1	3	3	4	4	8	9	10	13
Закриті недиверсифіковані ІСІ невенчурні	-	-	6	20	29	30	22	26	32	35	41
Венчурні ІСІ	3	20	68	199	377	603	636	690	755	772	805
Питома вага											
Корпоративні інвестиційні фонди											
Інтервальні ІСІ	-	-	-	-	-	-	1	2	2	2	2
Закриті недиверсифіковані ІСІ невенчурні	-	1	4	20	42	88	107	130	141	128	119
Венчурні ІСІ	1	2	8	19	33	47	45	50	72	95	119
Усього	6	29	105	284	519	834	888	985	1095	1125	1179

Джерело: складено автором на основі даних Української асоціації інвестиційного бізнесу [4]

Динаміка розвитку ІСІ (табл. 1) свідчить, що найвищими темпами кількість інвестиційних фондів в Україні зростала протягом 2004–2007 років. Об'єктивною передумовою вказаної тенденції стало поживлення національної економіки та зростання доходів населення, що дозволило середньому класу здебільш задовольнити першочергові споживчі потреби в товарах і послугах, і зумовило прискорене зростання накопичень за рахунок придбання фінансових активів.

Крім того, важливим фактором зростання зацікавленості населення в діяльності саме інвестиційних фондів в цей період виступила вища доходність ІСІ в порівнянні з банківськими депозитами. Так, якщо за період з 01.01.06 по 01.10.06 р., середня прибутковість не венчурних ІСІ складала в середньому 33,07%, то доходність банківських депозитів для населення лише 8,38% [4].

Розгортання кризових явищ 2008–2009 років в Україні, суперечлива та недосконала нормативна база, а також відсутність зваженого та ефективного державного контролю за діяльністю ІСІ призвели до значних зловживань на фінансовому ринку країни і стали основними причинами уповільнення їх розвитку. Вже у першому кварталі 2008 року лише закритим інвестиційним фондам вдалося в середньому показати позитивний фінансовий результат (0,2%), в той час як діяльність відкритих та інтервальних фондів вперше була збитковою (-3,48% та -10,26%).

Низька активність інвесторів на фондовому ринку України протягом наступних 3-х років сприяла зниженні в цілому результативності діяльності вітчизняних інститутів спільного інвестування. Зокрема, у 2011 році не венчурні відкриті, інтервальні і закриті ІСІ показали значну від'ємну доходність (-21,5%, -18,7% та - 8,3% відповідно з початку року). Отже, на думку аналітиків НРА «Рюрик», ринок публічних ІСІ в Україні у короткостроковій перспективі належатиме ймовірно до збиткових галузей з низькою інвестиційною привабливістю [5].

Аналізуючи структуру ІСІ за видами очевидною є перевага протягом усього досліджуваного періоду пайових інвестиційних фондів. Їх частка у загальній кількості ІСІ коливалася з 89,66% у 2003 році до 79,64% у 2 кв. 2012 року.

Основні причини домінування на вітчизняному фондовому ринку пайових інвестиційних фондів криються у більш простій і оперативній процедурі їх створення, менш жорстких вимогах до мінімального розміру статутного фонду та особливостях управління, обумовлених їх організаційно-правовою формою. Нагадаємо, що на відміну від корпоративного ІСІ, який відповідно до чинного законодавства створюється у формі відкритого акціонерного товариства, пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою, тобто позбавлений необхідності проведення загальних зборів акціонерів, оприлюднення результатів фінансово-господарської діяльності та інших встановлених законодавством правил і процедур, обов'язкових для акціонерного товариства.

Характерною тенденцією вітчизняного ринку спільного інвестування є переважання венчурних інвестиційних фондів та доволі невисока частка інститутів спільного інвестування відкритого та інтервального типу (рис.1).

Відповідно до Закону, венчурним фондом є не диверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб, активи якого можуть повністю складатися з нерухомості, корпоративних прав та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі, або з цінних паперів, які не отримали рейтингової оцінки відповідно до чинного законодавства [3].

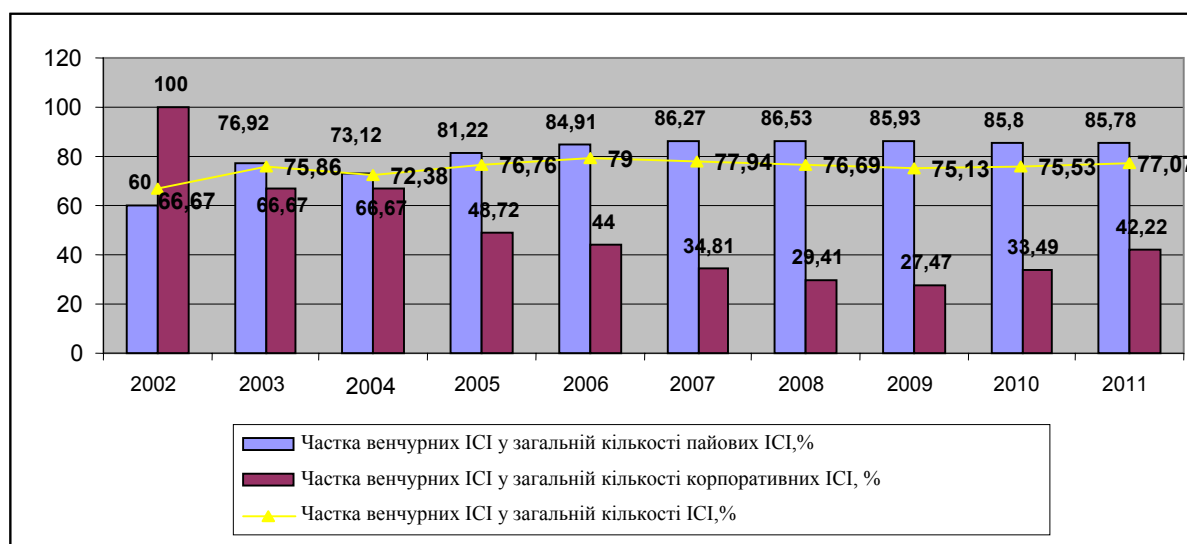


Рис. 1. Динаміка частки венчурних інвестиційних фондів за 2002–2011 роки, %

На відміну від більшості зарубіжних країн, де венчурне інвестування (або інвестування ризикового капіталу) залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидкий ріст та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій (інвестиції в інновації) вітчизняні венчурні ІСІ в класичному розумінні цього слова далекі від таких, оскільки виступають переважно механізмом збереження активів та оптимізації оподаткування. Крім того, на фоні загальної збитковості публічних інвестиційних

фондів у 2011 році середня доходність венчурних ІСІ за цей же період склала 63,4%, а доходність окремих фондів коливалася у межах від 231604,81% (ЗНВПФ "Тауер") до -92,7% (ПАТ "Закритий не диверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд " ХОЛДИНГ ІНВЕСТ") [4]. В таких умовах очевидним є те, що у найближчі роки збережеться тенденція нарощення потужності переважно венчурного сектору.

Позитивним кроком на шляху розвитку сфери спільного інвестування стало прийняття 5 липня 2012 року змін до Закону України "Про інститути спільного інвестування"[6], який набуде чинності з 1 січня 2014 року, а низка пунктів, зокрема, що стосуються похідних – з 1 січня 2015 року. Як стверджують фахівці фондового ринку, введення нової редакції Закону сприятиме залученню та ефективному розміщенню фінансових ресурсів інвесторів.

Зокрема, у новому законі крім загальноприйнятої класифікації ІСІ залежно від порядку здійснення діяльності (відкриті, інтервальні, закриті), терміну існування (строкові і безстрокові) та структури активів (диверсифіковані і не диверсифіковані) законодавче підґрунтя отримала класифікація інвестиційних фондів залежно від класу активів (кваліфікаційні і спеціалізовані).

Інститут спільного інвестування вважається кваліфікаційним, якщо він інвестує активи виключно в один із кваліфікаційних класів активів та кошти, а також не має будь-яких вимог до структури активів. До кваліфікаційних належать такі класи активів: об'єднаний клас цінних паперів; клас нерухомості; клас рентних активів; клас кредитних активів; клас біржових товарних активів; інші класи активів, які Комісія може вводити та відносити до кваліфікаційних.

До спеціалізованих інститутів спільного інвестування, характерною особливістю діяльності яких є інвестування виключно у визначені Законом активи, належать інвестиційні фонди таких класів як: фонди грошового ринку; фонди державних цінних паперів; фонди облігацій; фонди акцій; індексні фонди; фонди банківських металів.

Незважаючи на те, що офіційно зазначена класифікація фондів почне діяти лише з 1 січня 2014 року аналітики Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) з 31.12.2011 року вже розпочали складати рейтинг вітчизняних ІСІ, систематизованих за класами фондів. Рейтингування базується на офіційних даних щодо структури активів ІСІ згідно з отриманою УАІБ звітністю відповідно до «Положення про збір та обробку інформації, яка надається до УАІБ компаніями з управління активами – учасниками Асоціації» [7].

Побудова рейтингу здійснюється виключно з інформаційною метою для диверсифікованих ІСІ з публічною емісією за результатами їхньої діяльності, зокрема, за вартістю чистих активів; за доходністю; за рівнем участі населення; за витратами (табл. 2) [4].

З огляду на відсутність сьогодні в Україні офіційної класифікації фондів за складом їх активів представлена у таблиці 2 систематизація фондів є умовною. Вона відображає фактичну інвестиційну політику певного ІСІ, а клас, до якого його віднесено, визначається аналітиками УАІБ самостійно і може не співпадати із назвою або заявленою інвестиційною стратегією цього фонду. Наприклад, облігації в своїй інвестиційній стратегії можуть використовувати як фонди облігацій, так і збалансовані або фонди грошового ринку, а фонди акцій також можуть інвестувати частину коштів на депозити або інші цінні папери [8].

Як свідчать дані таблиці, найчисленнішими з представлених у рейтингу ІСІ є інші диверсифіковані публічні фонди. У цю групу були включені фонди грошового ринку, державних цінних паперів, індексні та збалансовані фонди. З них найвищу доходність у 2 кв. 2012 р. показали фонди грошового ринку, зокрема, ПФ "Діамант - інтервальний" (3,84%), ПФ "Діамант - дивідендний" (3,84%), ПФ "Райффайзен грошовий ринок" (3,55%) і ПФ "ОТП Класичний" (2,8%). В той же час, збитковість решти – 52 ІСІ цієї групи (від -0,55% до -33,83%), зумовили негативний середній показник доходності по групі.

До фондів облігацій УАІБ було віднесено лише "СЕБ фонд Облігаційний", середня доходність якого за вказаний період коливалася від 0,93% до 3,25%. Серед облігаційних фондів, що не увійшли до рейтингу УАІБ варто відзначити "Альтус-Фонд Облігацій" і "Citadele-Фонд українських облігацій", які за підсумками 2011 року заробили 6%–9% річних [8].

Діяльність ІСІ, віднесених до фондів акцій, протягом проаналізованого періоду виявилася переважно збитковою. Так, з 8 фондів цього класу у 4 кв. 2011 року позитивну доходність демонстрував лише один з них – Інтервальний диверсифікований ПФ "Тріумф" ЗАТ "КУА "Універсальна" (1,82%), а збитковість решти з них за поточний квартал коливалася від -2,07% до -8,86%. Отже, враховуючи наслідки фінансово-економічної кризи, що мала відчутний вплив на діяльність інвестиційних фондів останні роки, кількість ІСІ, які формували свій інвестиційний портфель переважно з акцій у 2012 році скоротилася до 3. При цьому, всі вони у 2 кв. 2012 року показали збитковість від -4,21% до -30,92% за поточний квартал.

Незважаючи на широкий діапазон напрямків інвестування та збалансоване поєднання ризику і потенціалу інвестицій ефективність діяльності фондів змішаних інвестицій за вказаний період також виявилася низькою. Так, у першому півріччі 2012 року 56% фондів цього класу отримали збитки на вкладений капітал, а рівень доходності решти не перевищував 0,25% [4].

Отже, результати аналізу діяльності публічних невенчурних ІСІ, систематизованих за класами фондів, дозволяють зробити висновок що найбільш ефективними виявилися інвестиційні фонди в основі

діяльності яких покладено консервативний підхід до інвестування капіталу, коли інвестор прагне зберегти капітал, отримувати стабільний інвестиційний дохід за низького ступеня ризику, інвестуючи в інструменти з фіксованою прибутковістю, строком на один рік і менше.

Таблиця 2

**Динаміка показників діяльності ІСІ, що досягли нормативу, систематизованих за класами фондів**

Показники	4 кв. 2011 року	2 кв. 2012 року
<b>Фонди акцій</b>		
Кількість інститутів спільного інвестування, од.	9	4
у тому числі:		
- відкриті	5	3
- інтервальні	4	1
Вартість чистих активів, тис. грн.	30453,16	16840,37
Вкладення фізичних осіб, тис. грн.	4807,52	5843,34
Середня доходність за поточний квартал, %	-4,71	-14,22
<b>Фонд облігацій</b>		
1. Кількість інститутів спільного інвестування, од.	1	1
у тому числі:		
- відкриті	9899,51	5929,13
2. Вартість чистих активів, тис. грн.	5760,66	2120,02
3. Вкладення фізичних осіб, тис. грн.	0,93	3,25
4. Середня доходність за поточний квартал, %		
<b>Фонди змішаних інвестицій</b>		
1. Кількість інститутів спільного інвестування, од.	8	9
у тому числі:		
- відкриті	4	3
- інтервальні	4	6
2. Вартість чистих активів, тис. грн.	37106,49	89670,60
3. Вкладення фізичних осіб, тис. грн.	2352,46	1464,41
4. Середня доходність за поточний квартал, %	-2,26	-4,49
<b>Інші диверсифіковані публічні фонди</b>		
1. Кількість інститутів спільного інвестування, од.	59	63
у тому числі:		
- відкриті	29	32
- інтервальні	26	26
- закриті	4	5
2. Вартість чистих активів, тис. грн.	333834,63	245154,28
3. Вкладення фізичних осіб, тис. грн.	183793,76	144635,02
4. Середня доходність за поточний квартал, %	-1,41	-9,36

Джерело: складено автором на основі даних Української асоціації інвестиційного бізнесу [4].

**Висновки**

Виходячи з поточного стану ринку спільного інвестування в Україні внаслідок значного впливу світової фінансової кризи, особливо гостро постають проблеми підвищення інвестиційного потенціалу інвестиційних фондів. Певні умови для розвитку індустрії спільного інвестування в Україні вже створені. Важливим кроком уперед стало прийняття у 2012 році нової редакції Закону України «Про інститути спільного інвестування». За оцінками фахівців він дасть значний поштовх для розвитку в Україні спільного інвестування та вітчизняного фондового ринку.

Проте залишається ще багато не вирішених проблем. Серед них, низька довіра населення до інвестиційних фондів, неузгодженість законодавства, відсутність прозорої та зрозумілої системи розкриття інформації, що дозволила б аналізувати результати роботи за єдиною методологічною основою.

Таким чином, для подальшого розвитку та активізації ринку спільного інвестування в Україні необхідно підготувати та здійснити низку наступних заходів:

- забезпечити конструктивну взаємодію між суб'єктами фінансового ринку та виконавчою і законодавчою владою держави;
- удосконалити стандарти розкриття інформації професійними учасниками фінансового ринку;
- сприяти популяризації ІСІ шляхом проведення інформаційно-просвітницької компанії серед населення України про діяльність інвестиційних фондів як альтернативного банківським установам напрямку розміщення власних заощаджень;
- впровадити ефективні компенсаційні механізми гарантування законних інтересів фізичних осіб-вкладників пайових інвестиційних фондів та акціонерів корпоративних фондів.

## Література

1. Кузнецов А.В. Институты коллективного инвестирования в рыночной экономике : дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / Кузнецов Александр Вадимович. – СПб., 2005. – 178 с. – Режим доступа : [http://www.planetadisser.com/see/dis\\_186527.html](http://www.planetadisser.com/see/dis_186527.html)
2. Massachusetts Investory Trust [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.mfs.com/>
3. Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.2001 № 2299-III-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2299-14>
4. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/>
5. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua/>
6. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 р. №5080-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
7. Положення про збір та обробку інформації, яка надається до Української асоціації інвестиційного бізнесу компаніями з управління активами – учасниками асоціації (нова редакція): Затв. рішенням Загальних Зборів УАІБ від 14.04. 2011 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/160/44/Polozhennya.doc>
8. Выбираемо інвестиційний фонд у 2012 році: чи варто купувати пай при падінні ринку та інші нюанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua.prostobank.ua> >

Надійшла 15.12.2012; рецензент: д. е. н. Скляр Г. П.

УДК 336.144 – 027.21

О. С. КРАВЧЕНКО, О. С. БРАГІНА

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

## ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕФІНІЦІЇ «БЮДЖЕТУВАННЯ»

*У статті висвітлено результати досліджень особливостей сучасних підходів до визначення сутності дефініції «бюджетування», на основі систематизації точок зору сучасних авторів відносно визначення категорії «бюджетування» виділено три загальних підходи до визначення його сутності, а також надане власне визначення терміну «бюджетування».*

*The article highlights the results of investigation of the modern approaches to defining the essence of the definition "budgeting", based on the systematic perspective of contemporary authors on the definition of the category of "budgeting" are three general approaches to its essence, and provided his own definition of the term "budgeting."*

*Ключові слова: бюджетування, сутність, підходи.*

### Вступ

З розвитком ринкової економіки та прискоренням темпів її зростання все більшого значення для підприємств набуває розробка ефективної системи фінансового планування, що сприяє впровадженню керівництвом багатьох господарюючих суб'єктів бюджетного управління діяльністю підприємств. Ефективність впровадження системи бюджетного управління багато в чому залежить від точного розуміння його значення та сутності для підприємств, що і зумовлює актуальність теми дослідження.

Питання бюджетування фінансово-господарської діяльності розглядали в своїх працях вітчизняні та зарубіжні економісти, серед яких Алексієва А.І., Васильєв Ю.В., Малєєва А.В., Ушвицький Л.І. [1, с.97], Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинський Р.А. [2], Басовський Л.Е., Лункова А.М., Басовський А.Л. [3, с.65], Бланк І.А. [4, с.104], Бочаров В.В. [5, с.28], Брігхем Є. [6, с.73], Гордієнко Є.С. [7, с.9], Джай К. Шим, Джойл Г. Сигель [8, с.13], Євтух О.Т., Євтух О.О. [9, с.84], Кочнев О. [10], Лаврушин О.І. [11], Наумова Н.В., Жарикова Л.В. [12, с.6], Новіков Д.Г. [13, с.104], Партин Г.О. [14, с.50], Писаренко Т. [15, с.41], Савчук В.П. [16, с.134], Стоянова Е.С. [17, с.78], Харко А.Ю. [18, с.87], Хруцький В.Е. [19, с.8], Шевчук Д.А. [20], Шиборщ К.В. [21, с.12], Horvath & Partners [22, с.140].

Однак, незважаючи на значні досягнення в теорії та практиці бюджетування, в економічній літературі існує проблема неоднозначності трактування терміну «бюджетування», що значно ускладнює процес впровадження і використання системи бюджетного управління на вітчизняних підприємствах.

### Постановка завдання

Метою дослідження є вивчення сучасних підходів до визначення сутності дефініції «бюджетування» та виявлення їх особливостей.

### Результати дослідження

Теоретичні розробки обліку для цілей управління, загострення внутрішньої та зовнішньої конкуренції супроводжувалося збільшенням витрат на реалізацію товарів та призвело до зміни діючої

методики управління підприємством. Для забезпечення контролю витрат транснаціональних корпорацій у 20-х роках XIX ст. набула поширення нова організаційна модель управління – бюджетування [23, с.60].

Бюджетування є дієвим інструментом для прийняття управлінських рішень. Слід погодитися з поглядом В. Ковтун: «Для того, щоб приймати рішення, робити це усвідомлено і вчасно, а не коли потяг уже пішов, потрібна система координат, потрібен прогноз, за яким можна оцінити всі можливі проблеми чи ймовірні труднощі і виробити систему заходів для їх виправлення. Без такої системи координат у керівника підприємства не буде навіть можливості оцінити, куди рухається його підприємство, чи вірною дорогою крокує його бізнес. Система бюджетів дозволяє заздалегідь оцінювати фінансову спроможність окремих видів бізнесу і продукції, що виробляється, забезпечуючи фінансову стійкість усього підприємства» [24, с. 20–21].

В світовій практиці механізм бюджетування вже багато років широко використовується. Проблеми постановки внутрішньофірмового бюджетування в компаніях провідних країн світу були вирішені 20–25 років тому, хоча вдосконалення системи бюджетування триває й досі [25].

За визначенням Інституту дипломованих керуючих бухгалтерів з управлінського обліку (США) "бюджет – це кількісний план у грошовому вираженні, підготовлений і прийнятий до певного періоду, зазвичай показує плановану величину доходу, яка повинна бути досягнута, і/або видатки, які повинні бути знижені і протягом цього періоду, і капітал, який необхідно залучити для досягнення даної мети". Бюджет є кількісним вираженням планів діяльності та розвитку організації, що координує і конкретизує в цифрах проекти керівників [26].

Вітчизняні дослідники вивчають процес бюджетування, ґрунтуючись на зарубіжному досвіді з урахуванням вітчизняної специфіки та наукових досліджень в галузі фінансового планування та управлінського обліку.

Вивчення сучасних літературних джерел в області теорії і практики бюджетного управління дозволило виявити проблему неоднозначності трактування терміну «бюджетування» і окреслити основні тенденції у формуванні сучасного понятійного апарату відносно підходів до визначення сутності бюджетування.

Основні положення точок зору вітчизняних і закордонних авторів відносно визначення сутності терміну «бюджетування» представлено в таблиці 1.

Відповідно до тверджень, наведених в таблиці можна відмітити, що велика кількість вчених, зокрема Наумова Н.В., Жарикова Л.В., Савчук В.П., Гордієнко Є.С. та Шиборщ К.В. розглядають бюджетування як процес складання і реалізації бюджету в практичній діяльності підприємства.

На відміну від них, закордонні вчені Horvath & Partners вважають, що бюджетування це не лише процес складання і прийняття бюджету, а ще й процес його контролю та аналізу відхилень за ним. Такої ж думки дотримуються вітчизняні вчені – Басовський Л.Е., Лункова А.М., Басовський А.Л.

Новий погляд на бюджетування представляє точка зору Лаврушина О.І. Відповідно до його погляду «бюджетування – це процес узгодженого планування та управління діяльністю організації за допомогою показників, які дозволяють визначити внесок кожного підрозділу і кожного менеджера у досягнення цілей» [9].

Шевчук Д.А. розглядає бюджетування як процес планування руху ресурсів не лише на майбутній період, а й на проект.

Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинський Р.А. розглядають бюджетування не як процес, а як систему, яка включає планування, облік і контроль.

Писаренко Т. вважає бюджетування не процесом, а основним елементом системи управління підприємством. Стоянова Е.С. розглядає його як складову частину фінансового планування.

Партин Г.О. вважає, що метою розробки бюджету є визначення обсягу та складу витрат, забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел.

На думку Харко А.Ю. бюджети повинні орієнтуватися на ринкові потреби і забезпечувати стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства.

Інші вчені, такі як Хруцький В.Е., Кочнев О. розглядають бюджетування з позиції технології управління бізнесом на всіх рівнях компанії. Алексієва А.І., Васильів Ю.В., Малеева А.В., Ушвицький Л.І., а також Євтух О.Т., Євтух О.О. вважають бюджетування доцільно розглядати з двох боків, з одного боку як процес, з іншого – як технологію.

Джай К. Шим, Джойл Г. Сигель вважають бюджетування розподіленою системою, яка на початку звітного періоду виступає в ролі плану, а в кінці відіграє роль вимірника.

Систематизацію точок зору сучасних вчених-економістів відносно категорії «бюджетування» представимо в таблиці 2.

Отже, систематизуючи існуючі визначення категорії «бюджетування», нами відзначено, що цілковита єдність думок відсутня. Але можна виділити три загальних підходи до визначень сутності даної категорії:

1) Група спеціалістів, до якої належить більшість вітчизняних і закордонних сучасних вчених (Алексієва А.І., Васильів Ю.В., Малеева А.В., Ушвицький Л.І., Басовський Л.Е., Лункова А.М., Басовський

А.Л., Бланк І.А., Бочаров В.В., Брігхем Є., Гордієнко Є.С., Євтух О.Т., Євтух О.О., Лаврушин О.І., Наумова Н.В., Жарикова Л.В., Новіков Д.Г., Партин Г.О., Савчук В.П., Шевчук Д.А., Шиборщ К.В., Horvath & Partners) розглядають бюджетування з позиції процесного підходу. При чому частина вчених розглядають бюджетування як процес планування діяльності шляхом розробки бюджетів. Переважна більшість вчених відводять бюджетуванню ще й функції контролю та аналізу відхилення за бюджетом.

Таблиця 1

## Сутність терміну «бюджетування»

Автор	Сутність визначення
Алексієва А.І., Васильєв Ю.В., Малєєва А.В., Ушвицький Л.І.	Бюджетування (кошторисне планування) – це процес планування майбутньої діяльності організації, результати якого оформляються системою бюджетів. Бюджетування припускає створення технології планування, обліку і контролю грошових коштів і фінансових результатів [1, с.97].
Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинський Р.А.	Бюджетування – це система планування, обліку та контролю на основі системи бюджетів. Воно є інструментом бюджетного управління [2].
Басовський Л.Е., Лункова А.М., Басовський А.Л.	Бюджетування представляє собою планування і підготовку бюджету. А також контроль за його виконанням [3, с.65].
Бланк І.А.	Бюджетування – це процес складання оперативного фінансового плану короткострокового періоду, що розробляється зазвичай в рамках до одного року, що відображає витрати і надходження фінансових коштів у процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності [4, с.104].
Бочаров В.В.	Бюджетування – процес складання і прийняття бюджетів, з одного боку, а з іншого – управлінська технологія, призначена для вироблення і підвищення фінансової обґрунтованості управлінських рішень, що приймаються [5, с.28].
Брігхем Є.	Бюджетування – процес складання бюджетів, в яких поєднується інформація відносно потреб фірми в готівкових грошах на основні активи і товарно-матеріальні запаси разом з визначенням часу, коли необхідно виконати платежі, і інформацію про затримки в постачаннях сум по дебетових рахунках, дати виплати податків, дати виплати дивідендів, платежів за нарахованими відсотками [6, с.73].
Гордієнко Є.С.	Бюджетування – це процес складання і реалізації бюджету в практичній діяльності підприємства [7, с.9].
Джай К. Шим, Джойл Г. Сигель.	Бюджетування – розподілена система узгодженого управління діяльністю підрозділів підприємства. На початку звітного періоду бюджет представляє собою план або стандарт, що формалізує очікування менеджерів відносно продажів, витрат і інших фінансових операцій в даному періоді. В кінці він відіграє роль вимірника, який дозволяє менеджерам управляти за відхиленнями: порівнювати отримані результати з запланованими і корегувати подальшу діяльність [8, с.13].
Євтух О.Т., Євтух О.О.	Бюджетування – це процес складання бюджетів, які відображають доходи (вхідні грошові потоки), витрати (вихідні грошові потоки) та прибуток підприємства [9, с.84].
Кочнев О.	Бюджетування – це технологія управління бізнесом на всіх рівнях компанії, що забезпечує досягнення її стратегічних цілей за допомогою бюджетів, на основі збалансованих фінансових показників [10].
Лаврушин О.І.	Бюджетування – це процес узгодженого планування та управління діяльністю організації за допомогою показників, які дозволяють визначити внесок кожного підрозділу і кожного менеджера у досягнення цілей [11].
Наумова Н.В., Жарикова Л.В.	Бюджетування – процес складання і реалізації бюджету в практичній діяльності компанії [12, с.6].
Новіков Д.Г.	Бюджетування – процес складання і виконання бюджету, який є кількісно вираженим визначенням маркетингових і виробничих планів, необхідних для досягнення цілей підприємства [13, с.104].
Партин Г.О.	Бюджетування – процес розроблення бюджетів з метою визначення обсягу та складу витрат, забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел [14, с.50].
Писаренко Т.	Бюджетування – основний елемент системи управління підприємства, який присутній на етапах планування, контролю й аналізу [15, с.41].
Савчук В.П.	Бюджетування – це процес планування майбутньої діяльності підприємства, результати якого оформляються системою бюджетів [16, с.134].
Стоянова Е.С.	Бюджетування – складова частина фінансового планування, тобто процес визначення майбутніх дій відносно формування і використання фінансових ресурсів [17, с.78].
Харко А.Ю.	Бюджетування полягає у плануванні діяльності підприємства шляхом розробки системи взаємопов'язаних бюджетів, комплексно орієнтованих на ринкові потреби і покликаних забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства відповідно до його головної місії та статутних завдань [18, с.87].
Хруцький В.Е.	Бюджетування – технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, які отримують від бізнесу на всіх рівнях управління [19, с.8].
Шевчук Д.А.	Бюджетування – це процес планування руху ресурсів по підприємству на заданий майбутній період і (або) проект [20].
Шиборщ К.В.	Бюджетування – процес складання і реалізації бюджету в практичній діяльності компанії [21, с.12].
Horvath & Partners	Бюджетування – процес складання, прийняття, контролю та аналізу відхилення за бюджетом [25, с.140].

## Систематизація поняття «бюджетування»

Автор	Порівняльні ознаки											
	Процес	Система	Технологія	Інструмент	Інституційна одиниця	Сукупність бюджетів	Проекція функції контролю	Посвідчення обліку, контролю, аналізу	Відповідність загальним цілям підприємства	Головна мета зосереджена на витратах	Оперативне планування	Інструмент управлінського обліку
Алексієва А.І., Васильєв Ю.В., Малєєва А.В., Ушвицький Л.І.	+		+			+		+			+	
Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинський Р.А.		+				+		+			+	+
Басовський Л.Е., Лункова А.М., Басовський А.Л.	+						+				+	
Бланк І.А.	+								+	+		
Бочаров В.В.	+		+			+						+
Брігхем Є.	+					+			+			
Гордієнко Є.С.	+									+		
Джай К. Шим, Джойл Г. Сигель.		+					+		+	+	+	
Євтух О.Т., Євтух О.О.	+								+	+		
Кочнев О.			+			+			+		+	+
Лаврушин О.І.	+								+		+	+
Наумова Н.В., Жарикова Л.В.	+									+		
Новіков Д.Г.	+								+		+	
Паргин Г.О.	+					+			+			
Писаренко Т.				+	+			+			+	
Савчук В.П.	+					+					+	
Стоянова Е.С.	+				+						+	
Харко А.Ю.	+					+		+			+	
Хруцький В.Е.			+					+		+	+	+
Шевчук Д.А.	+										+	
Шиборщ К.В.	+										+	
Horvath & Partners	+							+			+	

2) Інша група вчених (Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинський Р.А., Джай К. Шим, Джойл Г. Сигель, Харко А.Ю.) визначають бюджетування з позиції системного підходу, відповідно до якого бюджетування виступає розподіленою системою узгодженого управління діяльністю підрозділів підприємства.

3) Група вчених, до якої відносяться Кочнев О., Писаренко Т., Стоянова Е.С., Хруцький В.Е. трактують термін «бюджетування» з позиції ситуаційного підходу. Вони характеризують бюджетування як основний елемент системи управління підприємством.

При розгляді терміну «бюджетування» не варто обмежуватися лише даними підходами. Однак, на нашу думку, більш доцільно розглядати дані підходи в комплексі.

## Висновок

Таким чином, на наш думку під бюджетуванням доцільно розуміти управлінську систему, яка передбачає процес планування майбутньої діяльності підприємства на основі розробки системи бюджетів з метою подальшого обліку, контролю та аналізу результатів його виконання. На нашу думку, найбільше значення в бюджетуванні як управлінській системі доцільно відвести функції планування, тому що саме від адекватно розроблених бюджетів, які б відповідали цілям підприємства, наявним ресурсам та можливостям їх використання, залежать результати подальшого контролю та аналізу виконання бюджетів.



## Література

1. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності : [навчальний посібник] / А.И. Алексієва, Ю.В. Васильєв, А.В. Малєєва, Л.И. Ушвицький. – М. : Фінанси і статистика, 2006. – 672 с.
2. Асаул А.Н. Управління витратами в будівництві / Асаул А.Н., Старовойтов М.К., Фалтинський Р.А. ; під ред. А.Н. Асаула. – СПб. : ИПЭВ, 2009. – 392 с.
3. Басовський Л.Е. Економічний аналіз (комплексний економічний аналіз господарської діяльності) / Басовський Л.Е., Лункова А.М., Басовський А.Л. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 222 с.
4. Бланк І.А. Стратегія і тактика управління фінансами / Бланк І.А.– К. : МП «ИТЕМЛтд» СП «АДЕФ-Україна», 1996. – 534 с.
5. Бочаров В.В. Внутрішньофірмове фінансове планування і контроль / В.В. Бочаров. – СПб. : СПБГУЕФ, 1999. – 125 с.
6. Брігхем С. Основи фінансового менеджменту підприємства / Брігхем С. ; пер. з англ. / С. Брігхем. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
7. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] : опорний конспект лекцій з курсу для студ. напряму підготов. 6.030508 "Фінанси і кредит" спец. "Фінанси", "Банк. справа" та напряму підготов. 6.030509 "Облік і аудит" ден. та заоч. форм навч. / Є. С. Гордієнко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Каф. фінансів. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2011. – Локал. комп'ютер. мережа НБ ДонНУЕТ.
8. Джай К. Шим. Основи комерційного бюджетування / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигель. – СПб. : Азбука, 2001. – 496 с.
9. Євтух О.Т. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / О.Т. Євтух О.О. Євнух. – К.: «Центр учбової літератури», 2011. – 400 с.
10. Кочнев О. Що таке бюджетне управління? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.bplan.ru/articles/1.htm>.
11. Лаврушин О.І. Бюджетування: коротко про головне [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: [http://www.elitarium.ru/2008/07/02/bjudzhetirovanie\\_glavnoje.html](http://www.elitarium.ru/2008/07/02/bjudzhetirovanie_glavnoje.html)
12. Наумова Н.В. Бюджетування в діяльності підприємства : [навчальний посібник] / Н.В. Наумова, Л.В. Жарикова. – Тамбов : Видавн-во Тамбов. держ. техн. універ-ту, 2009. – 112 с.
13. Новіков Д.Г. Функціональна модель системи бюджетування підприємства / Д.Г. Новіков // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2002. – № 2. – С. 104–108.
14. Партин Г.О. Бюджетування в системі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України, 2003. – № 5. – С. 50–53.
15. Писаренко Т. Бюджетування як основа ефективного управління підприємством / Т. Писаренко – Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль, 2007. – № 16. – С. 41–46.
16. Савчук В.П. Управління прибутком та бюджетування / В.П. Савчук – [2-е вид.]. – М. : БІНОМ. Лабораторія знань, 2010. – 432 с.
17. Фінансовий менеджмент: Теорія і практика : [підручник] / Під ред. Е.С. Стоякової. – М. : Перспектива, 2002. – 400 с.
18. Харко А.Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства // Фінанси. України. – 2003. – № 9. – С. 87–91.
19. Хруцький В.Е. Внутрішньофірмове планування: Настільна книга з постановки фінансового планування/ В.Е. Хруцький, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М. : Фінанси і статистика, 2002. – 400 с.
20. Шевчук Д.А. Бюджетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.e-reading.org.ua/book.php?book=103860>.
21. Шиборщ К.В. Бюджетування діяльності промислових підприємств Росії / К.В. Шиборщ. – М. : справа і сервіс, 2004. – 592 с.
22. Концепція контролінгу: Управлінський облік. Система звітності. Бюджетування / Horvath & Partners ; Пер. з нім. – [2-е вид.]. – М. : Альбіна Бізнес Букс, 2006. – 296 с. – (Серія «Моделі менеджменту провідних корпорацій»).
23. Давидюк Т.В. Аналіз показників продажу у системі бюджетування / Т.В. Давидюк, Я.В. Сливка. – Житомир. держ. технолог. унів-тет. – Житомир, 2012. – № 2 (3).
24. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Харків : Фактор, 2005. – 340 с.
25. Фідоренко І.А. Бюджетування як інструмент управління великим промисловим комплексом / І.А. Фідоренко // Фінанси України. – 2006. – С. 1–4.
26. Особливості становлення бюджетування [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу : URL: [http://knowledge.allbest.ru/finance/2c0b65635b3bc78b4c43b88421306c27\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/finance/2c0b65635b3bc78b4c43b88421306c27_0.html)

Надійшла 15.12.2012; рецензент: д. е. н. Фролова Л. В.

## ПОСТКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

*У статті визначено сучасний стан банківської системи України; розглянуто основні проблеми, які існують у банківському секторі; сформульовано пропозиції щодо перспектив посткризового розвитку вітчизняного фінансово-кредитного сектору.*

*In this article the current state of the banking system of Ukraine are defined; the basic problems that exist in the banking sector are considered; the propositions of the post-crisis development prospects of the national banking sector are suggested.*

*Ключові слова: банківський сектор, посткризовий період, споживче кредитування, комерційне кредитування, банківські ризики, кредитні ризики.*

### Вступ

Банківська діяльність є одним з найбільш ризикованих видів економічної діяльності. Це обумовлює необхідність особливо суворої правової регламентації цієї сфери діяльності і контролю її на державному рівні. Як показала економічна криза, яка почалася наприкінці 2008 року і закінчилася тільки в 2010 році, у банківському секторі економіки України існує ряд невіршених проблем. Так, наприклад, рівень капіталізації банків був недостатнім, щоб покрити ризики, що виникли. Виявилися недосконалими схеми іпотечного і споживчого кредитування, які приносили максимальні доходи, але в той же час, банки не потурбувалися про заходи, які б мінімізували ризики у разі неповернень по цих видах позик.

До дослідження проблем посткризового розвитку банківського сектора економіки зверталися такі вітчизняні вчені, як Г. Балянт, А. Барановський, В. Дорошенко, Н. Дунас, Г. Карчева, Н. Погореленко, Ю. Сколотяной, Л. Слобода, А. Степаненко, В. Супрун, Ю. Тропичина, В. Цурукан, И. Чамара, Н. Шахів і багато інших. Більшість науковців звертають увагу на необхідність удосконалення ризик-менеджменту у банках, а також на необхідність пошуку нових технологій надання банківських послуг, які б вели до зниження банківських витрат. Йдеться про всім давно відомі мобільний банкінг і інтернет-банкінг, активне впровадження яких дійсно сприяло б зниженню витрат банку на персонал. Незважаючи на велику кількість публікацій, які присвячені проблемам посткризового розвитку банківського сектора, єдиного підходу до вирішення проблем, що виникли у фінансово-кредитній сфері, на сьогодні не розроблено.

### Постановка завдання

Метою статті є визначити перспективи розвитку банківського сектору України у посткризовий період. Для досягнення цієї мети було поставлено наступні завдання:

- визначити сучасний стан банківської системи України;
- розглянути основні проблеми, які існують у банківському секторі;
- сформулювати пропозиції щодо перспектив посткризового розвитку вітчизняного фінансово-кредитного сектору.

### Результати дослідження

На початку 2012 року в Україні було зареєстровано 198 банків, з них 176 діючих. При цьому 53 банки є банками з іноземним капіталом, що складає 30% банківського сектора, з них 22 банки зі 100% іноземним капіталом. Слід зазначити, що входження іноземного капіталу на вітчизняний ринок, з одного боку, сприяє зростанню капіталізації активів, впровадженню нових технологій у банківському секторі і підвищенню рівня корпоративної культури, але, з іншого боку, іноземний капітал є нестабільним, що представляє загрозу для національної економіки і знижує ліквідність кредитно-фінансових установ.

Після кризи спостерігається прогресуюча експансія іноземного капіталу, що пов'язано з падінням цін на українські банківські активи. Ситуацію, що склалася, важко оцінювати з позитивного боку, адже іноземні інвестори мають значний ресурсний потенціал, що знижує можливість вітчизняних інвесторів вести конкурентну боротьбу за право володіння тим або іншим банком. Вирішенням цієї проблеми має стати посилення вимог НБУ до банків з іноземними інвестиціями, що реально змогло б обмежити входження зарубіжних гравців на національний ринок банківських послуг.

Розглянемо основні показники діяльності українських банків у першому півріччі (табл. 1).

Отже, як бачимо з табл. 1, частка іноземного капіталу у статутному капіталі вітчизняних банків складає приблизно 41%, що означає суттєвий вплив західних та російських фінансово-кредитних установ на ринок банківських послуг в Україні. Кредитний портфель на кінець першого півріччя 2012 року має тенденцію до збільшення, що є позитивним явищем. При цьому позики, які надані фізичним особам зменшуються, а суб'єктам господарювання, навпаки, – зростають. При цьому питома вага довгострокових позик з початку року зменшилась з 52% до 46%. Це вказує на нестабільність ресурсної бази, що не дозволяє надавати довгострокові позики, а також на небажання клієнтів банку зв'язувати себе довгостроковими зобов'язаннями, що пов'язано з невизначеністю оточуючого середовища та невпевненістю як фізичних, так і юридичних осіб у завтрашньому дні. Збільшення власного та статутного капіталу є позитивним явищем,

адже вказує на зміцнення фінансової стійкості банку та його спроможності протистояти ризикам, які притаманні цьому виду діяльності. Кінець 2011 року ознаменувався збитковістю банківської діяльності, але вже на кінець першого півріччя 2012 року фінансово-кредитним установам вдалось отримати прибуток у розмірі 1 558 млн грн. Це є свідченням ефективної політики банків у процесі управління ризиками та регулювання цін на власні послуги та продукти.

Таблиця 1

**Динаміка зміни основних показників банківської системи України за перше півріччя 2012р. [1]**

Назва показників	Період		
	01.01.12	01.04.12	01.07.12
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	41,9	41,8	41,2
Загальні активи банківської системи, млн грн.	1 211 540	1 234 760	1 251 701
Чисті активи банківської системи (з врахуванням резервів за активними операціями), млн грн.	1 054 280	1 082 644	1 104 467
Високоліквідні активи, млн грн.	136 713	130 097	126 848
Кредитний портфель, млн грн.	825 320	827 396	832 672
– кредити підприємствам, млн грн.	580 907	586 441	593 317
– кредити фізичним особам, млн грн.	174 650	168 488	163 366
питома вага довгострокових кредитів, КП, %	52	48	46
Прострочена заборгованість за кредитами, млн грн.	79 292	79 794	75 651
Вкладення у цінні папери, млн грн.	87 719	92 851	103 040
Резерви під активні операції банків, млн грн.	157 907	152 955	148 180
– у т.ч. резерви за кредитними операціями, млн грн.	118 941	114 314	109 972
Пасиви, млн грн.	1 054 280	1 082 644	1 104 467
Власний капітал, млн грн.	155 487	157 907	162 047
у т.ч. статутний капітал, млн грн.	171 865	173 343	179 462
Зобов'язання банків, млн грн.	898 793	924 737	942 420
– у т.ч. кошти юридичних осіб, млн грн.	186 213	177 371	173 908
– у т.ч. кошти фізичних осіб, млн грн.	306 205	326 225	337 879
питома вага строкових депозитів в коштах юридичних осіб, %	40	40	43
питома вага строкових депозитів в коштах фізичних осіб, %	78	77	76
Регулятивний капітал, млн грн.	178 454	172 317	174 643
Адекватність регулятивного капіталу, %	18,90	17,88	17,98
Доходи, млн грн.	142 778	35 267	71 778
Витрати, млн грн.	150 486	33 542	70 220
Фінансовий результат, млн грн.	-7 708	1 725	1 558
Рентабельність (збитковість) активів, %	-0,76	4,69	4,73
Рентабельність (збитковість) капіталу, %	-5,27	3,88	3,96

Аналіз показників банківської діяльності за перше півріччя 2012 року показав, що ділова активність фінансових установ залишається низькою, при цьому відбувається активне зміцнення ресурсної бази. Навіть з урахуванням дії державної програми іпотечного кредитування «Доступне житло», за якою здійснюється часткова компенсація платежів по відсотках за рахунок Державного бюджету, цей вид кредитування не користується особливою популярністю серед позичальників. Те ж саме можна сказати і про споживче кредитування. Спостерігається схильність населення до накопичення і збереження наявних доходів.

За прогнозами Українського кредитного рейтингового агентства за підсумками 2012 року очікується позитивний фінансовий результат і підвищення ставок за депозитами (що зменшить спреди). Все більше впливають на структуру і динаміку ресурсної бази побоювання внутрішніх інвесторів відносно курсової стабільності, у зв'язку з чим зростає ризик відтоку депозитів. Держава братиме активнішу участь в розвитку ряду галузей, що, на думку Українського кредитного рейтингового агентства, може забезпечити банківський сектор додатковою терміновою ліквідністю і доходами. Посилення конкуренції на фінансовому ринку і побоювання відносно перспектив вітчизняної економіки сприятимуть консолідації банківського сектора, вплив російського капіталу посилиться, а частина західних банків можуть піти з українського банківського ринку [1].

У той же час, як відмічає Українське кредитне рейтингове агентство, «відновлення кредитування привело до зниження запасу ліквідності, що у разі затяжної рецесії на світових ринках і погіршення ситуації в економіці України може негативно відбитися на платоспроможності окремих установ. Заборона валютного кредитування і зміна процентних ставок за новими договорами може зробити істотний вплив на кредитно-інвестиційні стосунки в Україні і «охолодити» стратегію розвитку іноземних банків на вітчизняному фінансовому ринку» [1].

З точки зору економіста А. Степаненко, в посткризовий період для банків зростає роль комерційного кредитування [6, с. 266]. Фінансування торгівлі і оборотного капіталу, надання кредитних ліній,

синдикативних кредитів на реалізацію проектів, платіжних і казначейських послуг, лізингу і факторингу матимуть в доходах банків більшу питому вагу, ніж іпотечне і споживче кредитування, хоча останні і є більше прибутковими. При цьому знизиться потреба у фахівцях з продажу і реклами, але зросте роль менеджерів-організаторів, здатних надавати високоякісні послуги для корпоративного бізнесу.

Вважаємо, що одним з напрямів розвитку банківського сектора України є поглиблення його сегментації. На сьогодні більшість банків надають універсальний пакет послуг для усіх клієнтів. Існують певні відмінності в цінній політиці і надійності того або іншого банку, але принципи роботи з клієнтами і спектр пропонованих послуг переважно одні й ті ж самі. На наш погляд, банки повинні орієнтуватися не на позичальників-фізичних осіб, яких стає все менше, а підтримувати галузі народного господарства, що потребують кредитних ресурсів. При цьому банки повинні поліпшити свою методику управління кредитними ризиками, яка повинна базуватися переважно на проведенні превентивних заходів щодо повернення позики, а не на пошуку способів покриття збитків. Для цього необхідно проводити детальніший аналіз кредитоспроможності позичальника.

Слід сказати, що і державне регулювання економіки і банківського сектора, зокрема, в Україні є недосконалим. Для прикладу приведемо деякі макропоказники і показники банківської діяльності в Україні і Росії за 2009 рік. Наприклад, ВВП України зменшився на 15,1%, а ВВП Росії – на 7,9%, падіння обсягів промислового виробництва в Україні досягло 21,9%, при цьому в Росії цей показник склав 10,8%, зростання інфляції в Україні було на рівні 12,3%, а в Росії - 8,8%. Що стосується кредитної і депозитної діяльності банків, то в Україні в 2009 році депозити суб'єктів господарювання зменшилися на 31,1%, в той час, як в Росії спостерігалось їх зростання на 15,2%; депозити фізичних осіб в Україні зменшилися на 11,4%, хоча в Росії спостерігалось їх збільшення на 26,7%; кредити фізичних осіб в Україні зменшилися на 17,2%, в Росії це зменшення склало 11,3% [4, с. 28]. Усі ці показники свідчать про існування великої кількості недоліків в державному регулюванні економіки і неефективності грошово-кредитної політики, яка спрямована переважно на стабілізацію національної грошової одиниці і при цьому випускається з уваги необхідність розробки результативного механізму управління ризиками у банківському секторі.

Що стосується заходів, які повинен проводити Національний банк України, то вони повинні носити антициклічний, а не проциклічний характер. Вважаємо, що більшість нормативно-правових актів Нацбанку мають бути переглянуті з метою впровадження превентивних заходів у банках для зниження кредитного ризику і підтримки достатнього рівня ліквідності.

Окрім вищезгаданих змін, у банківському секторі України в подальшому відбуватиметься укрупнення банківського бізнесу внаслідок злиття і поглинань, що вже має місце. Слід зазначити, що тенденція до укрупнення банківського бізнесу спостерігається у всьому світі. В той же час, західні експерти схиляються до думки, що перспективнішими в сучасних умовах є міжнародні банківські альянси і партнерства [6, с. 265]. Створення банківських партнерств сприятиме перерозподілу капіталу між тими учасниками ринку, які намагаються вдало розмістити свої кошти, до інших, що прагнуть його отримати, без втрати фінансово-кредитними установами своєї самостійності.

Підсумовуючи вищесказане, хотілося б відмітити, що, незважаючи на ряд проблем, які пов'язані з недосконалістю нормативно-правової бази і недостатньо ефективним управлінням банківськими ризиками, більшість фінансово-кредитних установ України змогли вийти з кризи. Це дає підстави вважати, що національний банківський сектор має достатній потенціал для подальшого зростання і розвитку. Українські банки здатні пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, що допоможе їм, впроваджуючи сучасні технології і орієнтуючись на певний сегмент ринку, створювати свої конкурентні переваги.

### Висновки

У статті визначено сучасний стан банківської системи України та проаналізовано динаміку зміни основних показників банківської системи. Встановлено, що в Україні зареєстровано 198 банків, з них 176 діючих. При цьому 30% від загальної кількості банків становлять банки з іноземним капіталом. У першому півріччі 2012 року ділова активність банків залишалась низькою.

Розглянуто основні проблеми, які існують у банківському секторі. Серед них основною є зниження ділової активності банків через падіння попиту на споживчі позики. Також недосконалим є регулювання банківської діяльності з боку Національного банку України.

Сформульовано пропозиції щодо перспектив посткризового розвитку вітчизняного фінансово-кредитного сектору які базуються на проведенні глибокої сегментації ринку банківських продуктів та послуг, удосконаленні нормативно-правової бази та застосуванні антициклічних заходів регулювання Національним банком.

Наведені у статті пропозиції можуть бути використані на практиці керівництвом банків з метою зниження ризиків та створення конкурентних переваг, шляхом орієнтації на певні сегменти фінансово-кредитного ринку. Також зазначені у статті пропозиції можуть бути використані Національним банком при розробці нормативної документації з питань регулювання банківської діяльності.

Подальші дослідження автора у межах цієї теми будуть пов'язані з дослідженням механізмів ефективного взаємодії Національного банку з комерційними банками у посткризовий період із застосуванням антициклічних заходів регулювання.

## Література

1. Банковская система Украины – результаты деятельности за I полугодие 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nabu.com.ua/Analytics/BSU%202012-2.pdf>.
2. Банковская система Украины – результаты деятельности в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nabu.com.ua/Analytics/BCU%202011%20UCRA.pdf>.
3. Барановський О. Банківські кризи: сутність, фактори виникнення та особливості прояву / О. Барановський // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 34–48.
4. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 26–32.
5. Погореленко Н.П. Банківська система України в посткризовий період: стан та перспективи розвитку / Н.П. Погореленко, Ю.С. Тропіщина // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 309–313.
6. Степаненко А.І. Тенденції посткризового розвитку світового банківського сектора / А.І. Степаненко // Вісник Української академії банківської справи : зб. наук. праць. – Суми, 2010. – С. 264–273.
7. Супрун В.О. Основні схеми розв'язання «житлової проблеми» населення / В.О. Супрун // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – К., 2011. – № 1. – С. 130–134.

Надійшла 25.12.2012; рецензент: д. е. н. Салига С. Я.

УДК 334.02:336(045)

О. О. РАЗБОРСЬКА, А. В. ТАРАНЮК

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

## РЕФОРМУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

*В даній статті розглядаються проблеми діючої системи України, а саме: дублювання повноважень органів ДФК, втрата ефективності та спрямованість не на попередження фінансових правопорушень, а на покарання винних осіб; запропоновано шляхи вдосконалення контролю.*

*This paper addresses the problem of the current system of Ukraine, namely duplication of authority of state financial control, loss of efficiency and not focus on the prevention of financial crime, and the punishment of those responsible and proposed ways to improve control.*

*Ключові слова: внутрішній контроль, внутрішній аудит, форми внутрішнього контролю, ефективність управління.*

### Вступ

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні, які супроводжуються процесами поширення форм, обсягів та наслідків шахрайств в сфері бюджетних коштів та державного майна, на перше місце виходить необхідність забезпечення державного фінансового контролю, який би сприяв законності та раціональності використання коштів та майна, які належать державі. В той же час, як свідчить практика державного фінансового контролю, останніми роками він втратив минулу ефективність. Багато в чому це спричинено тим, що державний фінансовий контроль не встиг адаптуватись до мінливого ринкового середовища, а його дія, яка була ефективною в умовах командно-адміністративної економіки, втратила свою актуальність. Задля удосконалення діючої сьогодні системи державного фінансового контролю, фахівці прийняли ряд нормотворчих документів та запровадили в практику нове поняття «державний внутрішній фінансовий контроль», який покликаний в майбутньому стати пріоритетною формою державного фінансового контролю і запозичив в себе всі найважливіші напрацювання світової спільноти в цій сфері. Зазначеній проблемі присвячена велика кількість різних наукових праць, але, не дивлячись на їх безперечну цінність, їх аналіз не дає повного уявлення про те, що являє собою система державного внутрішнього фінансового контролю та її складові [6, с. 37]. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створення та розвиток державного внутрішнього фінансового контролю (ДФК) в Україні висвітили в своїх роботах багато науковців, серед яких доцільно виокремити праці таких авторів, як Л.Г. Ловінська, Є.В. Мних, Т.Ю. Єфименко, Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюк, Л.П. Швець, О.В. Шевчук, Юрій С.І. Незважаючи на велику кількість наукових доробок, присвячених актуальним питанням реформування ДФК в Україні, багато питань все ж таки залишаються остаточно не дослідженими.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Так, на сьогодні ДФК знаходиться в процесі радикального реформування і докорінної перебудови. Перш ніж перейти до розгляду напрямів такого реформування необхідно розглянути діючу систему державного внутрішнього контролю, критично проаналізувати її складові та шляхом узагальнення існуючих недоліків довести необхідність її реформування.

### Постановка завдання

Саме тому, в межах даного дослідження зроблено спробу надати цілісне уявлення про ДФК, виокремити і обґрунтувати її складові та взагалі окреслити можливі напрями удосконалення таких

складових та системи в цілому. Окреслена проблема на сьогодні вже усвідомлена і теоретиками, і законотворцями, і фахівцями в галузі державного фінансового контролю.

#### Результати дослідження

Діюча система державного фінансового контролю представлена основними ключовими елементами, які в остаточному і зумовлюють дію такої системи. Розглянемо основні елементи системи державного фінансового контролю в Україні та їх характеристику (табл. 1) [2, с. 28].

Таблиця 1

#### Характеристика елементів діючої системи державного фінансового контролю в Україні

Елемент	Складові	Характеристика
Суб'єкти ДФК	Органи ДФК: Рахункова палата України; Державна фінансова інспекція; податкові органи; Міністерство фінансів України; Державне казначейство України; контрольно-ревізійні підрозділи міністерств та відомств.	До суб'єктів ДФК відноситься велика кількість контролюючих органів. При цьому, слід відмітити, що існує значний перетин їх функцій. Зазначена проблема усвідомлена більшістю законотворців, але остаточно не усунута. На сьогодні всі суб'єкти ДФК мають практично однакові повноваження і носять виключно зовнішній характер.
Об'єкти ДФК		Органи державної та комунальної сфери
Методи ДФК	Інвентаризація; експертиза; контрольний запуск сировини в виробництво; контрольний замір; арифметичний перерахунок.	Методи ДФК, що застосовуються сьогодні в діяльності контролюючих органів цілком узгоджені з ключовою метою здійснення контрольних заходів – виявлення порушень та покарання винних у їх скоєнні осіб. Головним недоліком сучасних методів ДФК є їх неспроможність знаходити резерви діяльності та здійснювати профілактику правопорушень. Саме тому необхідно здійснити перегляд існуючих методів та доповнити їх з урахуванням сучасних
Форми ДФК	Державний аудит; ревізія (інспектування); податковий контроль; казначейський контроль; бюджетний контроль; контроль державних закупівель; банківський контроль; фінансовий моніторинг.	Основою ДВФК, що здійснюють органи державної фінансової інспекції (ДФІ), одночасно з різними видами аудиту, та контрольно-ревізійні підрозділи центральних органів виконавчої влади, є інспектування. Такий контроль за діяльністю органів державного і комунального сектору спрямований переважно на виявлення правопорушень і притягнення винних в їх вчиненні осіб до відповідальності, а не на оцінку результатів, досягнутих в управлінні державними фінансами. Потреба в інспектуванні на сьогодні зумовлена надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни у бюджетній сфері та в державному секторі економіки, відсутністю системного внутрішнього контролю та децентралізованого внутрішнього аудиту в органах державного і комунального сектору.
Види ДФК	Залежно від взаємовідносин суб'єкта і об'єкта контролю: зовнішній; внутрішній; За сферою компетенції: загальний; спеціалізований. По відношенню до гілок державної влади: законодавчий; виконавчий; судовий. За характером заходів: плановий; позаплановий. За характером визначених вимог: фінансовий; ефективності.	Класифікація видів ДФК є достатньо повною і має також значну кількість недоліків. Особливо це стосується привалювання наступного контролю над попереднім та поточним, що на думку світової спільноти вважається неефективним.

Таким чином, кожен елемент системи державного фінансового контролю має власні недоліки та є далеким від досконалості. Крім того існуючий перелік недоліків слід доповнити загальними недоліками, які неможливо віднести до певного елемента [3]:

- 1) система ДВФК не діє як єдина система, існує у формі відокремлених ланок;
- 2) система ДВФК не відповідає європейським вимогам через ряд обставин, наприклад превалювання наступного контролю над попереднім та поточним;

3) система ДВФК не базується на досконалому теоретичному підґрунті.

Більшість ключових понять навіть не закріплено законодавчо, що гальмує розвиток системи ДВФК та створює певні труднощі на шляху їх реформування. Усвідомлення негайного усунення окреслених недоліків зумовило початок радикального реформування системи ДВФК з урахуванням європейського досвіду.

Підґрунтям системи ДВФК з урахуванням європейського досвіду стала Концепція PIFC – Концепція моделі публічного внутрішнього фінансового контролю. Ця концепція була розроблена Європейською Комісією наприкінці 1990-х років для країн-претендентів на вступ до ЄС. Ця концепція використовується країнами, що намагаються розвинути власні системи державного внутрішнього фінансового контролю та побудувати належні системи національного державного управління й фінансового контролю і аудиту. PIFC є моделлю, що базується на відповідальності керівника та включає внутрішній контроль, внутрішній аудит та гармонізацію цих двох компонентів на центральному рівні. Франція запропонувала доповнити цю модель ще однією складовою – фінансовою безпекою.

Найбільша увага в моделі PIFC приділяється процедурам попереднього й поточного контролю, який спрямований на з'ясування причин порушень, їх попередження та виконується всіма фахівцями державного органу, а подальший контроль здійснюється вищим органом контролю (Рахунковою палатою) та урядовими органами у формі аудиту процедур, що оцінює якість системи внутрішнього контролю. В Україні ж привалює саме наступний контроль, що є безперечним недоліком, так як спрямований на виявлення вже скоєних економічних злочинів, а не на їх профілактику та попередження. Як видно, в Україні переважає саме наступний контроль, частка якого становить більш ніж 70 % та котрий здійснюється у формі ревізії (інспектування), має фіскальний характер та за підходами Євросоюзу не належить до PIFC, оскільки не вписується в базове поняття відповідальності керівника. Наступний контроль спрямований здебільшого на виявлення правопорушень і притягнення винних до відповідальності, а не на оцінку результатів управління державними фінансами. Тому інспектування, що проводиться через декілька років після управлінського рішення або події, не здатне активно сприяти нівелюванню загроз чи найкращому використанню вже втрачених можливостей для досягнення мети в минулому, а в багатьох випадках унеможливує усунення фінансових порушень та їх наслідків, через що держава й суспільство втрачають значні ресурси [6, с. 36, 37].

Усвідомлюючи потребу в кардинальному перетворенні національної системи державного фінансового контролю, уряд України розробив Концепцію розвитку державного внутрішнього фінансового контролю та затвердження плану заходів щодо її реалізації на період до 2017 року [4].

Головна мета даної Концепції полягає в адаптації вітчизняного законодавства до європейського, а також в підвищенні ефективності діяльності державного і комунального секторів шляхом переходу від адміністративної до управлінської культури, в умовах якої керівники цих органів здійснюють управління фінансами для досягнення належного рівня економії, ефективності і результативності відповідно до визначених цілей і задач.

Важливим аспектом даної моделі PIFC є розмежування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту, що складає основний принцип державного внутрішнього фінансового контролю (рис.1). Відтак персональну відповідальність за запровадження та ефективне функціонування цих компонентів покладено на керівників усіх рівнів – від головного розпорядника до розпорядників нижчого рівня й навіть керівників окремих підрозділів установи.

З урахуванням означеного, існує можливість створити узагальнену майбутню систему державного фінансового контролю з урахуванням місця в ньому державного внутрішнього фінансового контролю.

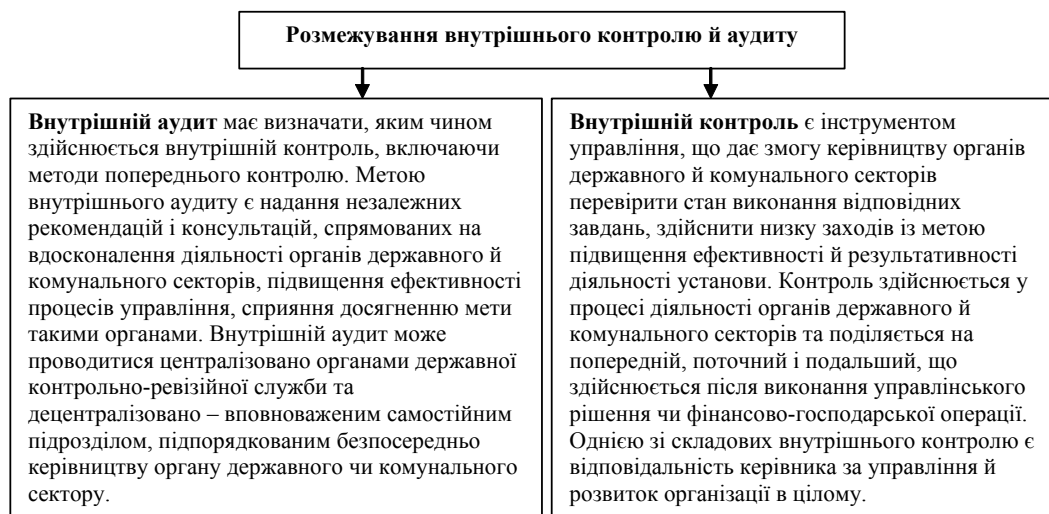


Рис. 1. Розмежування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту як основний принцип державного внутрішнього фінансового контролю

Така система державного фінансового контролю, яка буде існувати після втілення всіх розглянутих вище заходів зображена в розрізі основних її елементів і наведена на рисунку 2 [5, с. 256–257].



Рис. 2. Майбутня система державного фінансового контролю в Україні

Так, основою внутрішнього контролю (за термінологією ЄС – фінансове управління і контроль) є відповідальність керівника за управління та розвиток органу в цілому. До основних функцій керівника належить планування та організація діяльності, створення адекватної структури внутрішнього контролю, нагляд за реалізацією внутрішнього контролю та управління ризиками для досягнення впевненості в межах розумного в тому, що мета і цілі органу будуть досягнуті, а рішення, включаючи фінансові, виконуватимуться з урахуванням принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості.

Керівник відповідає за всі дії і процеси в органі, в тому числі за внутрішній контроль, який не обмежується лише фінансовими аспектами діяльності органу. Крім того, обов'язком керівника є звітування про свої дії та результати діяльності очолюваного ним органу, у тому числі про функціонування внутрішнього контролю [1, с. 24–25].

Внутрішній контроль – інструмент управління, що дає змогу керівництву органів державного і комунального сектору перевірити стан виконання завдань органу. Метою цього процесу є забезпечення достатньої впевненості керівництва зазначених органів у досягненні належного рівня економії, ефективності і результативності відповідно до завдань органів; достовірності фінансової, статистичної і управлінської звітності; у виконанні встановлених законодавством та керівництвом норм і правил; належному захисті активів від втрат. Внутрішній контроль також повинен давати змогу викладати управлінське судження та виявляти ініціативу з метою підвищення ефективності і результативності діяльності, а також зниження витрат [5, с. 258].

Внутрішній аудит – діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій (забезпечення впевненості в межах розумного у досягненні органами державного і комунального сектору мети та функціонуванні системи управління у спосіб, який максимально знижує ризик шахрайства, марнотратства, допущення помилок чи нерентабельності) і консультацій.

Метою внутрішнього аудиту є надання незалежних та об'єктивних рекомендацій і консультацій, спрямованих на удосконалення діяльності органів державного і комунального сектору, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими органами.



Внутрішній аудит може проводитися централізовано – органами державної фінансової інспекції та децентралізовано – уповноваженим самостійним підрозділом, підпорядкованим безпосередньо керівництву органу державного чи комунального сектору, а також функціонально незалежним від нього, в самому органі або в межах його системи управління.

На сьогодні система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні лише частково враховує основні принципи систем державного внутрішнього фінансового контролю у країнах ЄС. Складовими зазначених систем у країнах ЄС є фінансове управління і контроль, внутрішній аудит та їх гармонізація на центральному рівні.

В сучасних моделях державного управління базовим елементом системи державного внутрішнього фінансового контролю є загальна відповідальність керівників органів державного і комунального сектору перед парламентом та громадськістю. Тому базовим елементом зазначеної системи в країнах ЄС є фінансове управління і контроль як функція керівників, відповідальних за діяльність конкретного органу.

У законодавчих актах не розкрито суть поняття внутрішнього контролю. Зазначене питання також не має належного наукового та методичного обґрунтування. Як наслідок, дієве функціонування внутрішнього контролю в органах державного і комунального сектору на даний час не забезпечено. Недостатнім є розуміння керівниками таких органів усіх рівнів їх персональної відповідальності за діяльність та досягнення мети очолюваних ними органів. Фактично у системі внутрішнього контролю повинні бути задіяні всі підрозділи органів державного і комунального сектору. У Міністерстві фінансів більшості країн ЄС функціонує підрозділ (центральный директорат), який відповідає за гармонізацію фінансового управління і контролю та внутрішнього аудиту. У деяких країнах до складу міністерства фінансів входить два окремих централізованих підрозділи – гармонізації фінансового управління і контролю та гармонізації внутрішнього аудиту.

Завданням підрозділу гармонізації фінансового управління і контролю є надання міністру фінансів допомоги у визначенні напрямку, за яким повинна здійснюватися державна фінансова політика та вдосконалюватися система фінансового управління і контролю. Крім того, підрозділ забезпечує створення надійної та сталої структури внутрішнього аудиту в органах державного управління.

Однією з функцій, яку здійснює централізований підрозділ гармонізації, є підготовка щорічних звітів про функціонування системи внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в органах державного і комунального сектору. Важливо розуміти, що ці реформи стосуються не лише органів державного фінансового контролю, це зміни у всій вітчизняній системі управління державними фінансами.

Науковою новизною даної статті слід зазначити виокремлення елементів системи державного внутрішнього фінансового контролю та побудова майбутньої системи державного фінансового контролю, яка буде діяти після впровадження всіх передбачених вітчизняним законодавством заходів щодо реформування.

### Висновки

Варто зазначити, що на даний час державний фінансовий контроль в Україні знаходиться в далеко не ідеальному стані, враховуючи чимало вище вказаних вад. Тому проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю залишаються актуальними й на сьогодні у зв'язку з невирішеністю низки як теоретичних, так і практичних питань. З метою приведення системи державного фінансового контролю в Україні у відповідність з нормами і правилами законодавства ЄС необхідно прийняти Концепцію реформування системи державного фінансового контролю та внести істотні зміни до підходів, процедури й механізмів усієї системи. Прийнявши дану Концепцію, суть якої полягає в адаптації вітчизняного законодавства до європейського, а також в підвищенні ефективності діяльності державного і комунального секторів шляхом переходу від адміністративної до управлінської культури дасть змогу для досягнення належного рівня економії, ефективності і результативності відповідно до визначених цілей і задач, тобто зробить систему державного фінансового контролю досконалою.

### Література

1. Атабаєва А.А. Проблеми розвитку системи цілісного державного внутрішнього фінансового контролю / А.А. Атабаєва // Матеріали II Международной научно-практической конференции «Современные научные достижения – 2007». Экономические науки. – Днепропетровск : Наука и образование, 2007. – Т. 1. – С. 21–26.
2. Винниченко Н.В. Сучасний стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / Н.В. Винниченко, Н.В. Шевченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: збірник наукових праць. – К. : НАУ, 2010. – Вип.28 – С. 26–29.
3. Іванова І. Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні. [Електронний ресурс] / Іванова І. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Desember/04.htm>.
4. Про затвердження Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.12.2009 №1601-р. – Режим доступу : [zakonl.rada.gov.ua](http://zakonl.rada.gov.ua).

5. Чугунов І.Я. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку / І. Я. Чугунов, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 312.

6. Шевченко Н.В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / Н.В. Шевченко // Вісник української академії банківської справи, Науково-практичний журнал, № 2 (29) 2010. – С. 34–39.

Надійшла 25.12.2012; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

УДК 330.142.22 (1-87) (477)

О. Ф. АНДРОСОВА, Ю. О. ГАННИЧ, Я. Ю. ДЕМ'ЯНЕНКО

Запорізький національний технічний університет

## РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

*Розглянуто основні принципи та напрями розвитку сучасної банківської системи України. Оцінено вплив закордонного капіталу на національну банківську систему, виявлено його переваги та недоліки. Розглянуто та обґрунтовано необхідність контролю за діяльністю іноземних банків та їх філій.*

*The basic principles and directions of development of the modern banking system of Ukraine. The influence of foreign capital in the national banking system revealed its advantages and disadvantages. Considered and the necessity of control over the activities of foreign banks and their branches.*

*Ключові слова: банк, банківська система, іноземний банк, приплив іноземного капіталу.*

### Вступ

Процес глобалізації світової економіки, зростання масштабів та поглиблення процесів залучення іноземних капіталів на сучасному етапі розвитку України, не можуть оминати країну, а особливо її фінансово-банківську систему. На сьогоднішній день набувають поширення процеси залучення іноземних капіталів, створення іноземних банківських установ.

Український ринок банківських послуг є динамічним, але і дотепер недостатньо насиченим. Ці фактори є досить важливими для іноземних інвесторів, які розраховують на отримання достойних прибутків, інвестуючи в Україну. Залучення іноземних капіталів сприяє появі більш якісних та дешевих банківських послуг, зростанню обсягів кредитних ресурсів, швидкому впровадженню нових методів банківської діяльності. Але водночас, поява іноземних банківських установ веде до значного відпливу фінансових ресурсів, зниження контролю з боку держави за потоками іноземного капіталу та банківською системою.

У зв'язку з цим виходячи з вище сказаного, доцільним є розгляд та аналіз всіх аспектів стосовно участі іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі.

### Постановка завдання

Метою статті є висвітлення питань щодо доцільності залучення іноземного капіталу та збільшення його частки в вітчизняній банківській системі, створення іноземних банківських установ та їх вплив на подальший розвиток української економіки.

### Результат дослідження

Процес інтеграції у світовій економіці тісно пов'язаний з розвитком банківської системи України, тому особливої актуальності набувають проблеми проникнення іноземного капіталу на вітчизняний ринок банківських послуг, визначення їх впливу на діяльність українських банків.

Дослідження ролі іноземного капіталу на ринку банківських послуг та стану економіки в цілому здійснює багато вітчизняних науковців. Слід відзначити праці М.І. Савлука, А. Шаповалова, Д. Полозенка, М. Мальчик, Л. Федорук, Т. Вахненка, В. Гейця, у розробках яких висвітлюються зазначені аспекти.

Але, ситуація щодо залучення іноземного капіталу у банківський сектор весь час змінюється, а його раціональна частка є предметом дискусій. Це й обумовлює мету нашого дослідження — розглянути роль іноземного капіталу в фінансовому секторі України та його вплив на подальший розвиток економіки.

Сучасний банк – це універсальне фінансове підприємство, що здійснює професійне управління ресурсами суспільства в їх грошовому виразі й виконує відповідні специфічні функції в економіці. За рахунок залучення іноземного капіталу, в Україні вдосконалюються сучасні банківські технології, з'являються нові фінансові продукти, розвивається культура корпоративного управління, що в цілому сприяє підвищенню рівня конкуренції. [1. с 16].

Найвагомішими мотивами залучення стратегічних іноземних інвесторів українськими банками є такі: неспроможність забезпечити необхідний обсяг кредитних ресурсів за прийнятною ціною; підвищення в перспективі регуляторних вимог НБУ до капіталу банків в контексті справедливої оцінки банківських резервів, доходів, ризиків і чистоти регулятивного капіталу, імовірність втрати для частини внутрішніх акціонерів привабливості інвестицій у банківський бізнес за умов падіння його рентабельності. [2. с. 28].

Кожен іноземний банк, виходячи на фінансовий ринок України, намагається розробити й реалізувати власну стратегію розвитку. Причому банки західноєвропейських розвинутих держав входження

в український фінансовий ринок тісно пов'язують із розв'язанням внутрішніх економічних проблем, включаючи підвищення прибутковості банківської діяльності за рахунок реалізації власних конкурентних переваг, зміцнення своїх позицій на міжнародних ринках. [3. с. 31].

Основним показником стрімкого розвитку будь-якого банку є динаміка нарощування активів. З 2001 року іноземні банки міцно зайняли свою нішу та впевнено утримували її. Так, наприклад, на 1 січня 2009 р. в Україні функціонувало 53 банка з іноземним капіталом (17 з 100%-відсотковим іноземним капіталом) із 198 зареєстрованих. На 01.01.2010 р. в Україні зі 197 зареєстрованих комерційних банків 51 мали іноземний капітал, а 18 – 100%-відсотковий іноземний капітал. За даними НБУ, станом на 01.01.2011 ліцензію на здійснення банківських операцій мали 176 банків (з 194 зареєстрованих), у тому числі 55 банків з іноземним капіталом, із них 20 банків – з 100%-відсотковим іноземним капіталом. На сьогодні в Україні зареєстровано 176 банків (55 з іноземним капіталом, 23 – з 100%-відсотковим іноземним капіталом). Станом на 01.01.2009 частка іноземного капіталу в українській банківській системі становила 42,9% [4].

На сьогоднішній день іноземний капітал в Україні представлений 23 країнами. Найбільшу частку в загальній сумі становить капітал Кіпру, Австрії, Франції, Росії, Нідерландів, Польщі та Швеції. Більшість іноземних банків, що прийшли в Україну в роки економічного підйому були змушені згорнути свій бізнес в Україні після кризи. На це вплинуло відразу декілька факторів, серед яких уповільнення зростання економіки України, фінансові проблеми, що виникли в ЄС, а також політична ситуація в країні – погіршення відносин правлячої влади з опозицією [4]. Починаючи з 2009 року іноземні банки залишають країну один за одним – спочатку банки з німецьким капіталом, а саме Bayerische Landesbank, а потім німецька компанія Commerzbank продала банк Форум, що належав їй. Вже за 2012 рік Україна втратила 5 іноземних банків – SEB Group, (Швеція), Societe Generale, (Франція), Volksbank, (Австрія), Кредит Європа Банк, Голландія. Найближчим часом з національного ринку зникне Ерсте Банк, (Австрія) – він вже оголосив тендер на продаж українського представництва.

Таким чином, можна стверджувати, що вітчизняна банківська система значно інтегрована у світові фінансові процеси, але їй не вистачає стабільності, сприяння з боку держави інтенсивному та якісному розвитку, створення стимулів для іноземних інвесторів. Саме тому для України важливо розробити власну стратегію подальшого розвитку вітчизняної банківської системи з урахуванням зростаючого впливу іноземного банківського капіталу.

Збільшення частки банківського сектору, який перебуває під контролем іноземного капіталу, може призвести до перерозподілу кредитних ресурсів. Тому з метою уникнення цього, зростання частки іноземного капіталу в банківській системі має відбуватися з огляду на внутрішні умови розвитку банківського сектору та підвищення конкурентоспроможності українських банків.

Вплив іноземних банків на розвиток національної банківської системи є досить неоднозначним та потребує чіткого визначення і розмежування позитивного та негативного впливу на національну банківську систему.

До основних негативних наслідків присутності іноземного капіталу в банківському секторі України можна віднести:

- 1) виникнення можливості неконтрольованого відпливу капіталу за межі країни, що пояснюється бажанням інвесторів вкладати кошти в ті галузі, що є найбільш прибутковими та безпечними;
- 2) можливість проведення іноземними банками спекулятивної діяльності, без надання повного та якісного спектра банківських послуг, що може призвести до зниження серед населення довіри до банків;
- 3) загроза зниження вітчизняними комерційними банками та НБУ впливу на розвиток національної економіки, за рахунок появи потужних іноземних банків, наданням ними дешевих кредитних ресурсів та високоякісним обслуговуванням;
- 4) загроза виникнення додаткових ризиків – ризик банкрутства банків, економічні, соціальні та політичні ризики.

До основних позитивних наслідків присутності іноземного капіталу можна віднести:

- 1) наявність іноземного капіталу в банківській системі позитивно впливає на розвиток фінансової системи, сприяє розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку;
- 2) посилення конкуренції на ринку банківських послуг, що веде до диверсифікації банківських продуктів та послуг;
- 3) витіснення з ринку економічно слабких банків, що веде до підвищення довіри до банків з боку населення;
- 4) швидке впровадження передових технологій банківської діяльності, зокрема використання досвіду фінансового менеджменту, запровадження зарубіжного досвіду управління ризиками, що відображається у посиленні конкуренції між українськими та зарубіжними банками, внаслідок чого розширюються асортимент послуг та зростає якість обслуговування; зростання залежності банківського сектору України від іноземного капіталу [5. с 3].

Аргументи проти зростання частки іноземного капіталу пов'язані із загрозою потенційної втрати контролю над банками та економікою країни в цілому. Однак, саме іноземний капітал сприяє стрімкому розвитку банківського сектору в країнах з перехідною економікою.

Для активного залучення та ефективного використання іноземного капіталу на вітчизняному ринку необхідне регулювання діяльності банківського сектора з боку держави, тобто необхідний системний підхід щодо регулювання доступу іноземного капіталу в країну. Він повинен базуватися передусім на заходах підтримки конкурентоспроможності банків з національним капіталом, використанні технологічних та структурних переваг іноземних банків, інтенсифікації використання сучасних банківських технологій та банківського менеджменту.

На думку М. Савлука, доступ на український ринок повинні отримати тільки найбільш надійні іноземні банки, які володіють власним капіталом у розмірі не менше 1 млрд. євро, мають високий рейтинг, а також представляють країну, яка дозволяє відкриття філії українських банків на своїй території. Крім того з огляду на рівень розвитку банківського сектору України, пропонується встановити верхню межу участі іноземного капіталу в національній банківській системі, вона не повинна перевищувати 40%.

На сьогоднішній день банківський ринок України є досить розконцентрованим – найбільша частка іноземних активів контролюється інвесторами з Росії та Австрії, решта банків з іноземним капіталом належить французьким, італійським, угорським, німецьким, шведським інвесторам, але вони швидко покидають територію країни, що свідчить про зниження зацікавленості в контролі над українським банківським бізнесом фінансових інститутів з Європейського Союзу. На сьогоднішній день у Європі перспективними для інвестування вважаються Польща, Чехія, Туреччина та Росія, які показують високі темпи розвитку. Крім того, все більшої уваги банкірів привертають азіатські ринки. Ринком України починають цікавитися китайські та російські інвестори.

У зв'язку з процесами глобалізації та інтеграції, швидким розвитком банківського сектору України і протиріччями, що виникають з приводу необхідності проникнення іноземного капіталу на вітчизняний ринок виникає гостра необхідність державного регулювання банківської діяльності. Державне регулювання комерційних банків - це комплекс заходів, які вживаються відповідними державними органами для підтримання стабільності та ефективності банківської діяльності, обмеження негативних наслідків різноманітних ризиків. Головною метою регулювання банківської сфери є підвищення рівня надійності, стабільності банківської системи в цілому та захист інтересів кредиторів і вкладників.

Контроль за діяльністю іноземних банків та їхніх філій, а також банків, створених за участю іноземного капіталу є обов'язковим практично в усіх країнах, тому стає актуальним питання розробки і впровадження комплексу обмежувальних заходів у процесі залучення іноземного капіталу в банківську систему країни.

Найважливіші з них:

1) прийняття НБУ нормативних актів, які мають за мету забезпечити недопущення надмірної концентрації іноземного капіталу на одному з сегментів ринку банківських послуг з метою обмеження можливостей його подальшої монополізації.

2) забезпечення високого рівня прозорості джерел зовнішнього інвестування коштів у банківську систему, з метою зниження ймовірності впливу значних обсягів капіталу у разі посилення спекулятивних тенденцій його руху на міжнародних фінансових ринках.

3) стимулювання привнесення іноземним капіталом нових технологій, різноманітності у послугах та продуктах, що заохочуватиме вітчизняні банки до підвищення рівня конкурентоспроможності.

4) підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків шляхом збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії, зменшення обсягів ризикових активів, збільшення капіталу за рахунок прибутку.

Як бачимо, регулювання доступу іноземного капіталу в банківський сектор України є надзвичайно важливим завданням для держави. Воно потребує системного підходу й має базуватися передусім на заходах підтримки конкурентоспроможності технологічних та організаційних переваг для підвищення інституційного потенціалу вітчизняної банківської системи загалом.

#### **Висновки**

Іноземний капітал відіграє важливу роль у розвитку банківського сектору України та вітчизняної економіки в цілому. Але наслідки залучення іноземного капіталу на ринок банківських послуг можуть носити як позитивний, так і негативний характер. З одного боку, проникнення іноземних банків розширює ресурсну базу економічного розвитку, сприяє залученню іноземних інвестицій, зростанню реального рівня рентабельності банківської системи та зменшенню кількості проблемних банків. З'являються нові, більш дешеві та якісні банківські послуги, стає можливим здешевлення кредитних ресурсів. З іншого боку, держава може втратити контроль над своєю банківською системою тому, що власники іноземного капіталу керуються передусім власними інтересами – отриманням максимально можливого прибутку, таким чином виникає загроза відтоку фінансових ресурсів.

З огляду на останні тенденції в банківському секторі України, збільшення кількості банків із часткою іноземного капіталу відбувається, найчастіше, шляхом придбання іноземними інвесторами частки участі в існуючому українському банку. Це обумовлено тим, що цей процес є більш гнучким і зручним, ніж процедура створення "з нуля" дочірнього банку в Україні.

На нашу думку, слід ефективно використати присутність іноземних банків на вітчизняному ринку

для вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків та зміцнення грошово-кредитної системи України.

### Література

1. Васюренко О.В. Підручник. – 4-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2004. – 324 с.
2. Підручник [Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. та ін.]. – 3-є вид., перероб. і доп. ; за заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
3. Мальчик М. Іноземний капітал у банківській сфері України: переваги та недоліки / М. Мальчик, Л. Федорук // Економіка. – 2009. – № 4 (95). – С. 41.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807&cat\\_id=36798](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798)
5. Тема дня: Самые надежные банки Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://banker.ua/bank\\_news/banks/2009/11/12/1180438187](http://banker.ua/bank_news/banks/2009/11/12/1180438187)
6. Шаповалов А. Присутність іноземного капіталу в банківському секторі України / А. Шаповалов // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 4. – С. 7.
7. Шевченко Р.І. Банківські операції / Шевченко Р.І.. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.

Надійшла 12.01.2013; рецензент: д. е. н. Череп А. В.

УДК 658

Т. Г. РЗАСВА

Хмельницький національний університет

## ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: НАПРЯМИ ТА ЗАВДАННЯ

*В статті доведено значення фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва та окреслено вагомі напрями і завдання її здійснення.*

*The article proved important financial support of small business development and outlining important directions and tasks of its implementation.*

*Ключові слова: фінансово-кредитна підтримка, регіональні програми розвитку, малі підприємства, обласний бюджет, місцеві бюджети фінансове забезпечення.*

**Вступ.** Активний розвиток малого підприємництва, створення нових підприємств які орієнтовані на задоволення потреб народного господарства є першочерговим завданням формування конкурентного ринкового середовища. Велике значення для розвитку і функціонування малого бізнесу має його фінансова підтримка. Вагоме значення у створенні сприятливого ринкового середовища для функціонування мають кошти обласного бюджету, Регіонального фонду підтримки підприємництва які спрямовані на фінансування суб'єктів підприємництва області, для надання кредитів, фінансування бізнес планів малих підприємств, фінансування сільськогосподарських фермерських господарств для проведення осінньо-весінніх польових робіт.

Важливе значення у фінансовій підтримці малого підприємництва регіону мають Регіональні програми розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області. Фінансове забезпечення реалізації програми здійснюється в основному з таких джерел фінансування: державний бюджет, обласний бюджет з цільовим фінансуванням спрямованим на виконання Регіональних програм, Регіональний фонд підтримки малого підприємництва, місцеві бюджети, Український фонд підтримки фермерських господарств, обласне відділення Фонду соціального захисту інвалідів, кошти донорських організацій та інші залучені кошти.

Проблеми фінансування та недостатнє забезпечення коштами для розвитку малого бізнесу викликали необхідність дослідження даних проблем та пошуку інших джерел з урахуванням ситуації, що склалася в регіоні. Умови динамічного конкурентного середовища вимагають постійної підтримки підприємницької діяльності і сприяють подальшому пошуку джерел фінансування розвитку малих підприємств як на рівні країни, так і на регіональному рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підприємницький клімат в Україні на початку другого десятиліття XXI століття, національні проблеми розвитку підприємництва та малого бізнесу в Україні розглянуті у працях М.Ю. Ануфрієва, А.А. Бачуріна, М.П. Войнаренка, В.І. Ляшенко, В.М. Ларіна, Л.М. Матросова, С.В. Турчіної та ін. Режими та механізми сприяння розвитку підприємництва в Україні піднімаються у працях М.П. Войнаренка, Т.А. Дементьєвої, Г.В. Колеснікова, А.В.Кучерова, Г.І. Пушак, В.І. Ляшенко та ін. [1].

**Постановка завдання.** Метою даної статті є: дослідити відповідність поставленої мети, завдань та очікуваних результатів фінансово-кредитної підтримки малих підприємств на регіональному рівні. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- визначити мету фінансово–кредитної підтримки та обґрунтувати основні завдання її досягнення;
- сформулювати пріоритетні завдання розвитку малих підприємств та аргументувати очікувані результати розвитку малих підприємств.

Одним із головних чинників розвитку української економіки є становлення та розвиток малого бізнесу й створення відповідного середовища для його функціонування. Успіхи та результати діяльності малих підприємств в Україні певною мірою залежать від стану та відповідності фінансово–кредитної підтримки, що значною мірою забезпечує розвиток підприємницької діяльності.

Функціонування малого бізнесу значною мірою залежить від:

- налагодження системи недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів;
- подолання адміністративно-дозвільних бар'єрів на етапах започаткування (виходу) та ведення бізнесу;
- систематичне проведення консультацій з громадськими об'єднаннями підприємців, суб'єктів господарювання;
- формування кадрового потенціалу державної служби, спроможного забезпечувати регуляторну діяльність на регіональному та місцевому рівнях;
- підготовка пропозицій центральним органам державної влади з питань удосконалення чинного законодавства, яке регулює відносини у сфері підприємництва;
- недопущення рейдерства та кримінального рекету.

Основною метою фінансово–кредитної підтримки малого бізнесу є розробка ефективної і водночас результативної системи сприяння та допомоги розвитку підприємництва. Зазначена мета передбачає відповідні напрями та шляхи її досягнення:

- створення за участю місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування місцевих фондів підтримки підприємництва;
- впровадження гнучкої інвестиційної підтримки, орієнтованої на виробничу та інноваційну сфери;
- запровадження дієвого механізму часткового та відшкодування за кредити за рахунок коштів місцевих бюджетів;
- організаційна та ресурсна підтримка створення спеціалізованих установ мікрокредитування (кредитних спілок, товариств взаємного кредитування, інших небанківських кредитних установ) та ін. [4, с.16].

Мета фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу спрямована на досягнення певного очікуваного результату, що схематично представлено на рис.1.

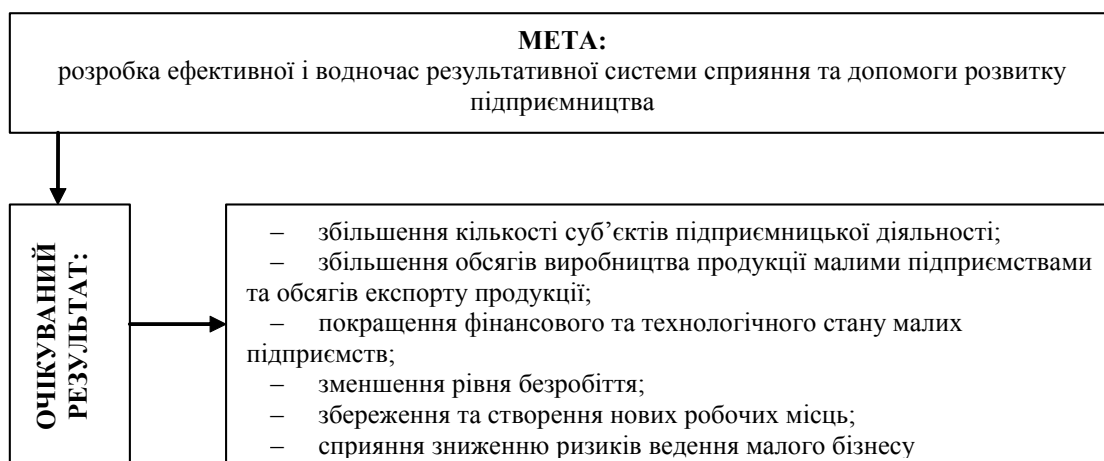


Рис. 1. Зв'язок мети та очікуваних результатів фінансово–кредитної підтримки розвитку малих підприємств

Важливо наголосити, що мета фінансово–кредитної підтримки діяльності малих підприємств спрямована на зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності за галузями промисловості, що буде сприяти в першу чергу на збільшенню рівня зайнятості та зменшенню рівня безробіття серед населення. Покращення фінансування буде спрямовано на збільшення обсягів виробництва та експорту продукції малих підприємств що забезпечить покращення їх фінансового та технологічного стану.

У статті важливо підкреслити зв'язок мети, завдань та очікуваних результатів покращення фінансово–кредитної підтримки малих підприємств, що представлено на рис.2.

Для вирішення будь-якого завдання Регіональної програми є важливим розробити та здійснити певну систему заходів. Так для забезпечення діяльності регіонально фонду підтримки підприємництва передбачено виділення коштів Регіональному фонду на такі цілі:

- кредитування на конкурсній основі інвестиційно–інноваційних проектів суб'єктів

підприємництва, що працюють в пріоритетних для області напрямках розвитку економіки або мають важливе соціальне значення для регіону;

– надання мікрокредитів суб'єктам підприємницької діяльності, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції; погашення відсоткової ставки при кредитуванні суб'єктів підприємницької діяльності іншими фінансовими організаціями;

– залучення до Регіонального фонду підтримки підприємництва коштів місцевих бюджетів, міжнародної технічної допомоги, приватних інвестицій тощо [2, с.22-23].

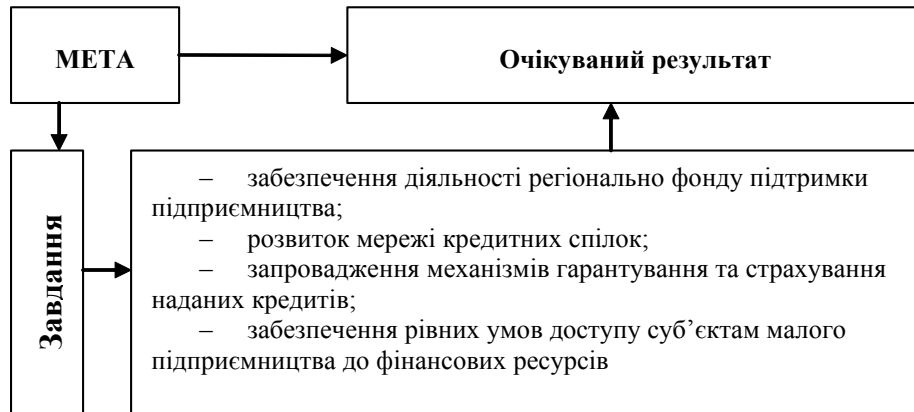


Рис.2. Залежність очікуваних результатів фінансово-кредитної підтримки розвитку малих підприємств з метою та завданнями

Для розвитку мережі кредитних спілок доцільно зробити наступне:

- організувати та провести семінар з питань створення та функціонування кредитних спілок;
- надати організаційну підтримку створенню Асоціації кредитних спілок Хмельниччини;
- надавати організаційну та ресурсну підтримку створенню нових кредитних спілок.

З метою забезпечення суб'єктам малого підприємництва рівних умов доступу до фінансових ресурсів доцільно провести аналіз роботи сфери страхування в області та за його результатами розробити пропозиції щодо розвитку мережі гарантування та страхування підприємницької діяльності. Також з метою зменшення ризику кредитування та стабільної діяльності кредитних спілок створити Банк кредитних історій Асоціації кредитних спілок Хмельниччини.

Важливим заходом покращення якості фінансово-кредитної підтримки малих підприємств є забезпечення суб'єктам малого бізнесу рівних умов доступу до фінансових ресурсів шляхом їх залучення до участі у тендерах на закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти.

**Висновки.** Фінансово-кредитна підтримка розвитку малого підприємництва дасть змогу розробити в регіоні гнучку та стабільну систему захисту малого бізнесу за умов мінливого конкурентного середовища, що дасть можливість: спростити започаткування власної справи; сприяти запровадженню механізмів гарантування та страхування наданих кредитів; сприяти зниженню ризиків ведення малого бізнесу та забезпечити прозорість використання бюджетних коштів.

### Література

1. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: Монографія. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011.–326 с.
2. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2005-2006 роки від 21 січня 2005року №4 – 16/2005.
3. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2007-2008 роки від 31 січня 2007року №6 – 17/2007.
4. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2009-2010 роки від 28 січня 2009 року №9 – 19/2009.

Надійшла 12.01.2013; статтю представляє к. е. н. Рзаєв Г. І.

## ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

*Визначено необхідність та переваги застосування системного підходу в управлінні страховою організацією. Розглянуто основні типи організаційних структур страхових компаній України, на основі них виділено особливості управління діяльністю страховиків. Доведено важливість системного підходу для раціоналізації управлінської діяльності у страховій компанії. В результаті дослідження встановлено, що системний підхід в його різноманітних версіях виступає потужним методологічним інструментом вирішення різноманітних практичних проблем, що виникають в діяльності страхової організації, пояснює різницю між впливом зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність компанії, дає змогу виявити та систематизувати негативні елементи діяльності та оперативно вжити необхідних заходів впливу.*

*The need and benefits of the system approach to the management of an insurance organization is determined. The main types of organizational structures of insurance companies of Ukraine are defined. The features of management of insurers are highlighted. The significance of the system approach to rationalization the management of the insurance company is proved. It is set as a result of research, that approach of the systems in his various versions comes forward the powerful methodological instrument of decision of various practical problems which arise up in activity of insurance organization, explains a difference between influence of external and internal factors on activity of company, enables to discover and systematize the negative elements of activity and operatively to accept the necessary measures of influence.*

*Ключові слова: страхування, страхова організація, управління, системний підхід.*

**Постановка проблеми.** Нова система економічних та соціальних відносин в Україні, що зумовлена переходом до ринкової економіки, спричинила об'єктивну потребу в розвитку страхування як засобу захисту виробництва, майна та добробуту громадян з одного боку, та як виду діяльності, що приносить прибуток, з іншого. Розвиток страхового бізнесу в Україні набуває щораз більших масштабів, проте надійність страхових організацій та якість наданих ними послуг не завжди відповідають потребам споживачів та законодавчим вимогам. Така ситуація на ринку зумовлює необхідність ефективного управління діяльністю страхових організацій. Становлення ринкових відносин в Україні потребує глибокого вивчення нових теоретичних положень та розробки практичних підходів до управління діяльністю страхових організацій.

Об'єктивні труднощі становлення ринкового середовища в Україні, розбалансованість грошово-кредитної системи, інфляційні процеси та інші фактори погіршують фінансовий стан українських страховиків, загострюють проблеми управління фінансовими ресурсами компаній та ведуть до недовіри до фінансових інститутів в цілому і до страхових компаній зокрема. Прагнення України до інтеграції у світовий економічний простір зумовлює необхідність існування в нашій державі надійних та фінансово стійких страхових компаній.

Результативна діяльність страхових організацій, як елемента фінансової системи держави дає можливість вирішувати комплекс соціально-економічних завдань та створювати сприятливі умови для розвитку та реформування економіки, активізації підприємницької діяльності. Забезпечення ефективного функціонування страхових організацій виступає одним із головних завдань сучасного періоду проведення економічних реформ та сприятиме розвитку економіки нашої держави.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням управління діяльністю страхових компаній присвячено дослідження зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема таких як: С. Осадець [7], П. Друкер [3], Л. Юрченко [11], Д. Рігбі [12], Г. Хемел [10], В. Фурман [9] та інші. Даними авторами дається найбільш повне обґрунтування загальноприйнятих структур управління. Головна увага приділена вивченню змісту стратегії управління, її структури та стратегічному аналізу компаній, відповідність підходів до управління особливостям конкретної страхової компанії. Український страховий ринок ще молодий і перебуває на стадії розвитку, що потребує постійних змін та удосконалення структури управління діяльністю страхових організацій.

Визначення мети та завдань дослідження. Метою даного дослідження є довести роль системного підходу для раціоналізації управлінської діяльності у страховій компанії.

Для досягнення зазначеної мети слід: 1. Визначити суть, необхідність та переваги застосування системного підходу в управлінні страховою організацією; 2. Проаналізувати основні типи організаційних структур страхових компаній України; 3. Визначити особливості управління діяльністю страховиків та можливості застосування в даному процесі системного підходу.

**Виклад основного матеріалу.** Управління визначають як вплив суб'єкта на об'єкт для досягнення стратегічних і тактичних цілей. Ефективним управління вважається тоді, коли поставлені цілі досягаються з найменшим використанням ресурсів. Ефективне управління страховою організацією передбачає підвищення якісного рівня її діяльності за допомогою визначених методів та інструментів. Відповідно до системного підходу, ефективність управління компанією в цілому залежить від ефективності управління всіх її підсистем: фінансовими ресурсами, агентською мережею, продажами, маркетингом, розвитком.



Для страхового менеджменту як сучасної системи управління діяльністю страхової компанії властиві методологічні підходи, що використовуються в загальній теорії менеджменту, а саме процедури системного підходу і системного аналізу [6; с.125].

В основі системного підходу до економіки лежить розгляд економічних об'єктів як систем, а дослідження діяльності орієнтуються на розкриття цілісності об'єкта, на виявлення зв'язків у ньому і зведення їх у єдину теоретичну картину. При цьому під системою розуміють упорядковану сукупність взаємозалежних і взаємодіючих елементів, призначену для досягнення визначеної цілі, виконання визначених функцій. Властивості системи залежать від властивостей її елементів, але сума властивостей елементів системи не рівнозначна властивостям її самої загалом (ефект емерджентності) [10, с. 53].

Перевагою системного підходу є спрямування на слабо структуровані проблеми та пошук оптимального варіанту їх вирішення [2, с. 151]. Для ефективного управління організацією використовують абстрактно-логічний, балансовий, кореляційний методи, а також моделювання. Управління страховою організацією на основі системного підходу передбачає дотримання основних законів системи та дає змогу обґрунтувати функції та структуру органів управління страховика.

Системний підхід в управлінні страховою організацією полягає у розгляді організації як сукупності взаємопов'язаних елементів, таких як фінансові, людські ресурси, технології роботи в структурі, які орієнтовані на досягнення різноманітних цілей в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється. Даний підхід варто сприймати як зведення більшої частини складних завдань до одержання результату, що може бути використаний для підвищення якості рішення одного чи кількох основних завдань. Він дає змогу зосередити увагу на найістотніших сторонах проблеми. Визначення параметрів організації за допомогою системного підходу уможливорює встановлення характеру складної взаємодії в самій організації і між організацією та зовнішнім середовищем.

На сучасному рівні теоретичних досліджень відбувається систематизація принципів управління, що включають принцип єдності мети й ефективності, діапазону управління, делегування, абсолютної відповідальності, паритету відповідальності і повноважень, єдиноначальності, рівня повноважень, поділу праці, функціонального визначення, розподілу виконання й контролю, рівноваги, гнучкості, полегшення керівництва [8, с. 214-216].

Для управління характерним є наявність суб'єкта і об'єкта управління, а також принципів, форм і методів управління. Страхова компанія як об'єкт управління виступає системою, що складається з взаємопов'язаних елементів (рис. 1). При цьому важливо розуміти, що всі ці елементи пов'язані між собою та впливають один на одного. В управлінні діяльністю страхових компаній часто намагаються використовувати універсальні управлінські інструменти, що здатні вирішити всі проблеми, пов'язані з діяльністю організації. Проте досягнення результатів полягає не у використанні універсальних засобів, а в умілому поєднанні різноманітних інструментів, що відповідають стану конкретної компанії, яка може знаходитись на різних етапах розвитку та має свої особливості.

Управління страховою організацією залежить від її організаційної структури.

Під структурою компанії розуміються насамперед зв'язки, що існують між різними частинами організації для досягнення її мети. Це поділ роботи на окремі завдання, що виконуються керівництвом, галузевими та функціональними управліннями (департаментами), відділами, секторами й іншими підрозділами центрального офісу та регіональної мережі компанії [7, с. 9].



Рис. 1. Елементи системи управління страховою організацією

Структура управління страховою організацією будується за принципами лінійного, функціонального та лінійно – штабного підпорядкування. При лінійному підпорядкуванні вищим керівникам надається право давати розпорядження підлеглим співробітникам з усіх питань, що стосуються їхньої діяльності. Функціональне підпорядкування передбачає право надавати розпорядження щодо виконання певних конкретних функцій, незалежно від того, хто їх виконує. Носій функцій може отримувати вказівки від кількох керівників відділів чи інших функціональних підрозділів і має, у свою чергу, звітувати перед ними про виконання тих чи інших видів робіт.

Принцип лінійно-штабного підпорядкування має на меті створення так званих «мозкових центрів», які виконують консультативні функції у процесі стратегічного планування, підготовки рішень з інших найважливіших питань роботи компанії. Даний принцип донедавна рідко використовувався в управлінні страховиком. Проте нові виклики на страховому ринку зумовлюють потребу в залученні до управління компанією бізнес – консультантів, експертів з вузів, наукових лабораторій та інших установ [5, с. 11].

Страхові компанії, формуючи свої організаційні структури, використовують, зазвичай, усі три принципи. Без раціонального поєднання лінійного та функціонального підпорядкування підрозділів та співробітників компанії керівництво не досягне поставлених перед компанією результатів. А принцип лінійно – штабного підпорядкування дозволяє отримати фахові рекомендації щодо подальшої діяльності.

Незважаючи на наявність традиційних організаційних структур, в управлінні діяльністю страхових компаній виділяють вертикальну і горизонтальну структури управління [5, с. 108-110].

Відповідно до вертикальної структури центри управління формуються по вертикалі, тобто на декількох рівнях. Вищий рівень управління є центральним апаратом управління. Нижче знаходяться структурні підрозділи з подальшою деталізацією, звуженням кола повноважень та числа підлеглих. Дану структуру вважається ефективним застосовувати у великих страхових компаніях. Для прикладу, вертикальна структура управління існує у ПрАТ «Страхова компанія «ТАС», ПАТ НАСК «Оранта», ПрАТ «УАСК АСКА» та інших.

Горизонтальна структура управління полягає у розподілі управління на основні напрями, що скорочує кількість рівнів управління та пришвидшує процес прийняття рішень. Відповідно до особливостей діяльності страхових компаній горизонтальна структура є прийнятною. Страховими компаніями із горизонтальною структурою в Україні є: ПрАТ «ПРОСТО-Страховання», ПрАТ «Перша страхова компанія» та інші. Серед організацій з горизонтальною структурою переважають страховики з обсягом активів нижче середнього рівня на ринку. Деякі великі страховики скорочують рівні управління і переходять на горизонтальну структуру, зменшуючи обсяг видатків, що є актуальним у кризовий період, однак такі дії не завжди мають достатні підстави для здійснення без нанесення шкоди ефективності управління.

Розглянувши базові структури управління страховою організацією та ознаки системності, можемо сформулювати основні етапи системного управління діяльністю страховика:

Визначення місії та основної мети діяльності страхової організації, її ніші на ринку → Диференціація підсистем управління компанією (операційна, організаційна, фінансова, соціальна, маркетингова, технологічна – згідно рис. 1) → Виявлення факторів впливу на кожну з підсистем → Пошук невідповідностей між існуючим та бажаним (заданим) станом страховика → Визначення основних причин невідповідностей → Пошук способів, методів та ресурсів приведення системи до бажаного стану → Реалізація визначених заходів → Аналіз результатів.

Варто зазначити, що системний підхід можна застосовувати як на рівні цілісної організації, так і на рівні окремої сфери її діяльності. У кожному випадку об'єкт управління розглядається як цілісна система. Управління ним тим ефективніше, чим оптимальніше підібрані елементи системи і скоординовані дії.

Значення системного підходу для раціоналізації управлінської діяльності у страховій компанії зростає у зв'язку із необхідністю враховувати нові реалії та виклики, з якими зіштовхується страхова організація в сучасних ринкових умовах. Серед них:

- Підвищення динамізму та мінливості середовища діяльності компанії (зростання конкуренції, виникнення нових сегментів ринку, видів страхування, потреб клієнтів компанії);
- Глобалізація бізнесу, прихід на український ринок потужних іноземних компаній.

**Висновки.** На наш погляд, системний підхід в його різноманітних версіях виступає потужним методологічним інструментом вирішення різноманітних практичних проблем, що виникають в діяльності страхової організації, пояснює різницю між впливом зовнішніх та внутрішніх чинників на діяльність компанії, дає змогу виявити та систематизувати негативні елементи діяльності та оперативно вжити необхідних заходів впливу.

## Література

1. Україна. Закон. Про страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>
2. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / В. О. Василенко, – Вид. 2-ге, виправл. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005, – 504 с.

3. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер. – М.: АСТ – Астрель, 2004. – 284 с.
4. Перепелица В. О. Роль індуктивного визначення фрактального графіку в оцінці його числових характеристик / В. О. Перепелица, А. Ю. Позднякова, Л. Н. Сергеева // Вісник Запорізького державного університету, Фізико-математичні науки, – №2. – 1999. – с.83-93
5. Стратегічне управління страховою компанією: Кол. моногр. / В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко, О. І. Барановський та ін.; [Наук. ред. та кер. кол.авт. д-р. екон. наук В. М. Фурман]. – К.: КНЕУ, 2008. – 440 с.
6. Страхування: Навч. посіб. / В. Бігдаш, Міжрегіональна академія управління персоналом. – К.: МАУП, 2006. - 444 с.
7. Страхування: Підручник / [Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець]. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
8. Страхування: Навчальний посібник для самостійної роботи студентів / Н. В. Ткаченко. – К.: Ліра-К, 2007. - 375 с.
9. Фурман Василь Миколайович. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / Державна установа “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. – К., 2006. – с.36.
10. Хемел Г. Стратегическая гибкость: менеджмент в условиях нестабильности / Г.Хемел, К.Прахалад, Г.Томас, Д.Онил // Из-во: Питер, – 2004. – с.89.
11. Юрченко Л. А. Финансовый менеджмент страховика / Л. А. Юрченко // Из-во: Юнити-Дана, – 2001. – с. 35.
12. Rigby D. Best Instrument of Corporate Manegement / D.Rigby // V-ratio, – Boston. – p.4.

Надійшла 12.01.2013; рецензент: д. е. н. Фугало Т. В.

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК [005.932:339.144]:658.8

О. С. ВОСКОБОЄВА

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

### МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Висвітлено проблеми моделювання ефективної системи управління товарними запасами торговельних підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування. Визначено внутрішні та зовнішні чинники впливу на товарні запаси. Запропоновано модель управління товарними запасами.*

*The problems of design of effective control the system by commodity supplies point-of-sale enterprises are reflected in the conditions of instability of external environment of their functioning. Certainly internal and external factors of influence on commodity supplies. A case commodity supplies frame is offered.*

*Ключові слова: товарні запаси, управління товарними запасами, моделювання, ефективність системи управління.*

#### Вступ

Ефективна господарська діяльність торговельних підприємств неможлива без розробки ефективної системи управління запасами. До того ж в умовах підвищеної невизначеності зовнішнього середовища та глобалізації світових ринків вимоги до якості організації системи управління запасами значно підвищуються, оскільки саме система управління товарними запасами є основою логістичної системи всього торговельного підприємства, однією з ключових технологій отримання прибутку і забезпечення його конкурентоспроможності.

Моделювання ефективної системи управління товарними запасами, що відповідає вимогам зовнішнього і внутрішнього середовища торговельного підприємства, є актуальним завданням на сьогоднішній день. Така система повинна дозволяти мінімізувати сукупні витрати організації, пов'язані з управлінням товарними запасами.

Різні аспекти управління запасами, модельні дослідження закономірностей існування запасів розглядаються в роботах Рижикова Ю. І., Дудоріна В. І., Дарбіняна М. М., Беляєва Ю. А., Куліша С., Ліндерса М., Мікільянца С. В., Стерлігової А. Н. та ін. Однак питання моделювання ефективної системи управління товарними запасами в умовах нестабільного середовища функціонування торговельних підприємств залишаються недостатньо відображеними.

#### Основний розділ

Метою статті є моделювання системи управління товарними запасами та визначення ступеня впливу кожного з показників-факторів, що створює інформаційне підґрунтя для розробки дієвих управлінських рішень в галузі управління товарними запасами торговельного підприємства.

Результати проведених досліджень показують, що стан системи управління товарними запасами може бути описаний за допомогою кількісних та якісних характеристик. Кількісні характеристики необхідні для оцінки обсягів товарних запасів та швидкості їх обертання. Використання якісних характеристик дозволяє дати часткову або комплексну оцінку ефективності використання окремих видів товарних запасів, а поняття комплексності можна застосувати для оцінки ступеня впливу окремих показників-факторів, що є підґрунтям для пошуку внутрішніх резервів підвищення ефективності системи управління товарними запасами без додаткового залучення ресурсів.

Ефективна господарська діяльність торгового підприємства неможлива без оцінки залежностей між різними чинниками та результативними показниками, виявлення їх тенденцій та розробки економічних нормативів і прогнозів. Вивчення впливу окремих чинників на розвиток економічних процесів, пізнання їх тенденцій і закономірностей є ефективним засобом налагодження господарського механізму з ціллю досягнення високих економічних результатів. Моделювання процесу управління товарними запасами торговельного підприємства як об'єкта дослідження передбачає розробку економіко-математичних моделей для найбільш повного і достовірного відображення процесу ефективності управління ними.

Метою моделювання є здобуття, обробка, представлення і використання інформації про об'єкти, які взаємодіють між собою і зовнішнім середовищем; а модель тут виступає як засіб пізнання властивостей і закономірностей поведінки об'єкту.

Моделювання товарних запасів дозволяє:

- 1) досліджувати внутрішні взаємодії у складних системах або підсистемах у межах складної системи, а також експериментувати з ними;
- 2) моделюючи інформаційні, організаційні впливи і впливи зовнішнього середовища, оцінити ефекти цих впливів на функціонування системи управління товарними запасами;
- 3) змінюючи вхідні дані під час моделювання і спостерігаючи за вихідними даними, виявити змінні, які найбільш важливі в управлінні товарними запасами та їх взаємодію;
- 4) поліпшити рішення, отримані під час аналітичного аналізу товарних запасів, а також для

перевірки аналітичних рішень;

5) визначити вимоги, яким має відповідати система управління товарними запасами;

6) спостерігати за значеннями, які повинні мати елементи системи управління товарними запасами для одержання бажаного результату;

7) забезпечити багатоваріантність досліджень.

Основними результатами моделювання є встановлення кількісної міри впливу вхідних чинників на модельовані показники і отримання основних елементів для конструювання цільових функцій і обмежень загальної оптимізаційної моделі.

Роль аналізу ефективності управління товарними запасами значно підвищується за умов застосування розрахункових статистичних методів та їх комп'ютеризації.

Метод статистичних рівнянь залежностей вимагає спочатку визначення параметрів рівнянь одночинникових залежностей і коефіцієнтів стійкості зв'язку, що дозволяють розмежувати стійкий та нестійкий вплив чинникових ознак на рентабельність товарних запасів. При цьому тільки наявність стійкої залежності (значення коефіцієнта стійкості зв'язку знаходяться в межах від 0,7 до 1,0) дозволяє проводити достовірні нормативні розрахунки [4].

Вибір функцій залежності здійснено за допомогою розробленого автоматизованого програмного модулю з управління товарними запасами. Основні етапи моделювання товарних запасів наведені на рис. 1.

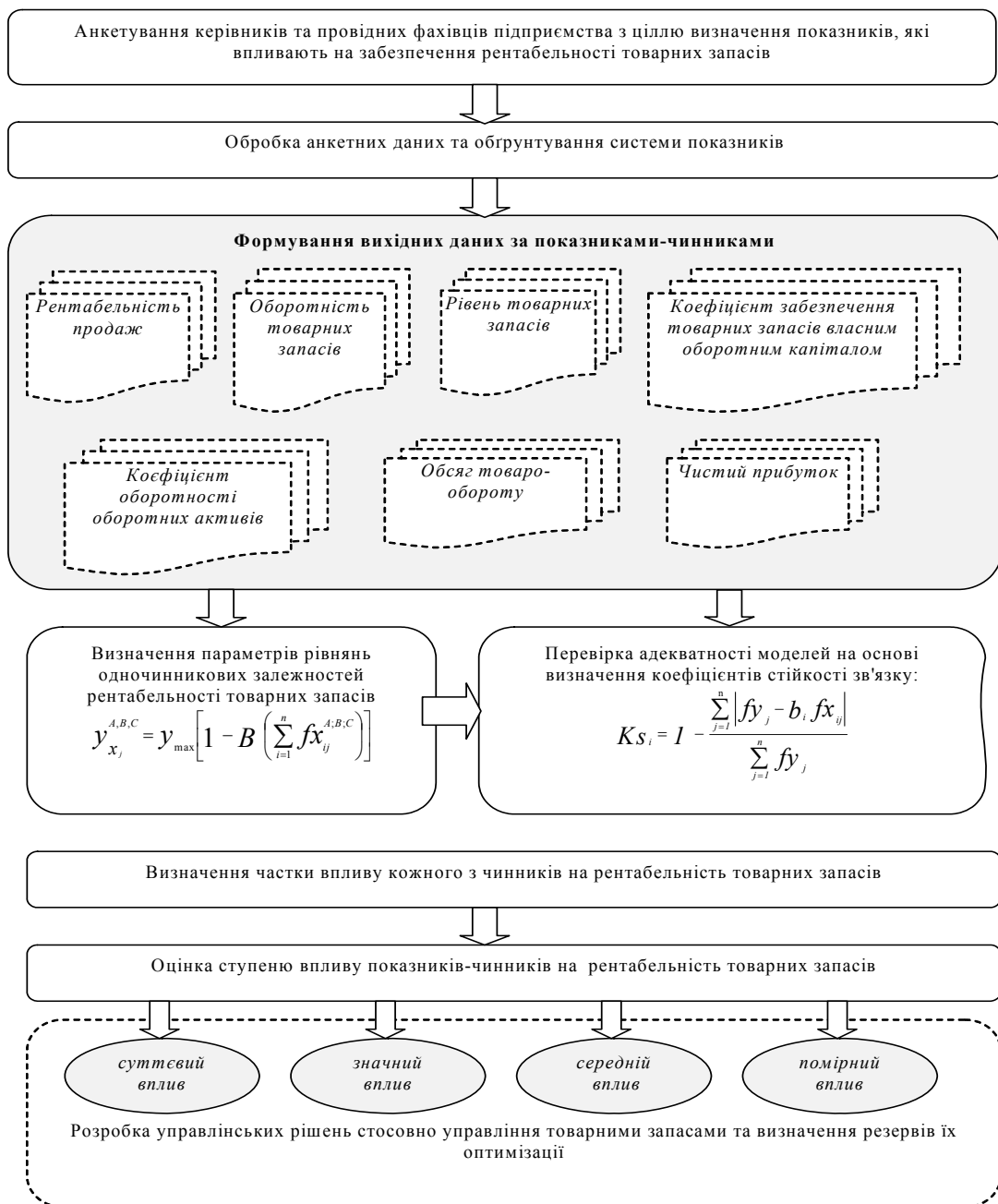


Рис.1. Структурно-логічна схема моделювання системи управління товарними запасами

Для розрахунку параметрів взаємозв'язку рентабельності товарних запасів з показниками-факторами доцільно застосувати формулу рівняння багаточинникової залежності 1 [3, с. 121–126]:

$$y_{xj}^{A,B,C} = y_{\max} \left[ 1 - B \left( \sum_{i=1}^n f_{xij}^{A,B,C} \right) \right], \quad (1)$$

де  $Y_x$  – результативна ознака (рентабельність товарних запасів);

$i$  – чинникова ознака (рентабельність продажів; оборотність товарних запасів, рівень товарних запасів, коефіцієнт забезпечення товарних запасів власним оборотним капіталом; коефіцієнт оборотності оборотних активів, обсяг товарообороту, прибуток);

$j$  – поточний номер чинника,  $j = \overline{1, n}$ ;

$n$  – загальна кількість досліджуваних чинникових ознак (в нашому випадку сім);

$B$  – сукупний параметр багаточинникової залежності;

$f_{xij}$  – відхилення від одиниці коефіцієнтів порівняння чинникової ознаки;

$\max$  – підрядковий індекс, що відносить ознаку до максимального значення за сукупністю.

$$f_{xij} = 1 - \frac{x_{ij}}{x_{\max}}, \quad (2)$$

$f_{xij}$  – фактичне значення факторної ознаки відповідно кожного торговельного підприємства;

Для оцінки стійкості зв'язку обчислимо коефіцієнт стійкості за формулою 2.[4]:

$$Ks_i = 1 - \frac{\sum_{j=1}^n |f_{y_j} - b_i f_{x_{ij}}|}{\sum_{j=1}^n f_{y_j}}, \quad (3)$$

де  $Ks_i$  – коефіцієнт стійкості зв'язку за  $i$ -ю ознакою;

$f_{y_j}$  – відхилення від одиниці коефіцієнтів порівняння емпіричних значень результативної ознаки за підприємствами;

$f_{x_{ij}}$  – відхилення коефіцієнтів порівняння теоретичних значень результативної ознаки;

$j$  – поточний номер чинника.

$$f_{y_j} = 1 - \frac{y_j}{y_{\max}}. \quad (4)$$

Розрахунки за окремими одночинниковими рівняннями залежностей не дають змоги визначити ступінь впливу кожного з чинників на рентабельність товарних запасів. Таку оцінку можна одержати шляхом обчислення статистичних рівнянь багаточинникової залежності. Враховуючи те, що між рентабельністю товарних запасів та чинниками-факторами, прийнятими до розрахунків, існує стійка залежність, для розрахунків доцільно застосувати рівняння багаточинникової прямої залежності.

На основі проведених розрахунків для кожного з кластерів торговельних підприємств визначені рівняння багаточинникової залежності (табл. 1).

Таблиця 1

**Рівняння багаточинникової прямої залежності рентабельності товарних запасів  
з показниками-чинниками в сукупності**

Кластери підприємств	Вид рівняння
Кластер А	$y_x^A = 54,88 * \left[ 1 - 0,155 \sum_{i=1}^n f_{x_{ij}} \right]$
Кластер В	$y_x^B = 48,05 * \left[ 1 - 0,195 \sum_{i=1}^n f_{x_{ij}} \right]$
Кластер С	$y_x^C = 41,79 * \left[ 1 - 0,102 \sum_{i=1}^n f_{x_{ij}} \right]$

Побудовані рівняння дозволяють встановити, що зміна сукупного відхилення коефіцієнтів порівняння чинникових ознак  $f_{x_j}$  на одиницю зумовлює зміну відхилення теоретичного значення рентабельності товарних запасів: на підприємствах кластеру А на 15,5%, кластеру В – на 19,5%, а кластеру С – на 10,2%.

На основі отриманих рівнянь багаточинникової прямої залежності рентабельності товарних запасів на наступному етапі моделювання здійснюється визначення частки та ступеню впливу на рентабельність товарних запасів.

Таблиця 2

## Оцінка частки впливу кожного з чинників на рентабельність товарних запасів

Підприємства	Показники	Показники-фактори							Всього
		Рентабельність продажів, %	Оборотність товарних запасів, дні	Рівень товарних запасів, %	Коефіцієнт забезпечення товарних запасів власним оборотним капіталом коеф.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, коеф.	Обсяг товарообороту, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	
		$R_{m3}$	$K_{обТЗ}$	$U_{m3}$	$K_{зз}$	$K_{фoA}$	$T$	$\Pi$	
Кластер А	Сума відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак	3,52	3,03	1,69	0,99	2,23	2,97	4,47	18,89
	Частка впливу чинника на рентабельність товарних запасів, %	18,64	16,02	8,93	5,23	11,80	15,70	23,66	100,00
Кластер В	Сума відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак	2,94	1,01	1,24	2,34	2,34	1,66	2,45	13,97
	Частка впливу чинника на рентабельність товарних запасів, %	21,02	7,20	8,86	16,76	16,76	11,88	17,51	100,00
Кластер С	Сума відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак	2,29	1,49	1,86	1,10	3,88	0,95	1,71	13,28
	Частка впливу чинника на рентабельність товарних запасів, %	17,27	11,22	13,99	8,25	29,23	7,15	12,89	100,00

Розрахунок параметрів багаточинникового рівняння залежності дозволяє оцінити взаємодію чинників при формуванні результативного показника, тобто визначити коефіцієнт залежності або частку впливу кожного з чинників [3, с. 199]. Для розрахунків побудуємо табл. 3.

Проведені розрахунки (табл. 3) є інформаційним підґрунтям для визначення найбільш суттєвіших факторів впливу на рентабельність товарних запасів. Такими у напрямку зменшення сили впливу є наступні:

- для підприємств кластеру А: чистий прибуток;
- для підприємств кластеру В: рентабельність продажу;
- для підприємств кластеру С: коефіцієнт оборотності оборотних активів.

**Висновки**

Таким чином, на основі дослідження закономірностей зв'язку рентабельності товарних запасів з показниками-чинниками можливим є розробка ефективної системи управління товарними запасами торговельного підприємства у плановому періоді. Запропонований підхід до моделювання товарних запасів дозволяє:

- розраховувати розмір зміни рентабельності товарних запасів при одночинниковій та сукупній зміні (зменшенні, збільшенні) рівнів чинникових ознак на одиницю;

## Оцінка сили впливу показників-чинників на рентабельність товарних запасів

Фактори	Кластери		
	А	В	С
Рентабельність продажів, %			
Оборотність товарних запасів, дні			
Рівень товарних запасів, %			
Коефіцієнт забезпечення товарних запасів власним оборотним капіталом, коеф.			
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, коеф.			
Обсяг товарообороту, тис. грн.			
Чистий прибуток			

Умовні позначення:

	- суттєвий вплив;		- середній вплив;
	- значний вплив;		- помірний вплив

– визначати ступень інтенсивності використання чинникових ознак, що формують середній рівень рентабельності товарних запасів;

– оцінювати силу впливу кожного з показників-чинників на рентабельність товарних запасів.

## Література

1. Бровко О.Т. Економічна сутність товарних запасів та їх місце в системі управління товарними потоками підприємств торгівлі / О.Т. Бровко // Економіка підприємства : зб. наук. праць ЧТЕІ КНТЕУ. – 2009. – № 2. – Чернівці : Вид-во ЧТЕІ, 2009. – С. 95–104.
2. Валеви́ч Р.П. Економіка торгового підприємства : [учебн. посіб.] / Р.П. Валеви́ч, Г.А. Давыдова. – Мн. : Изд-во "Высш. шк.", 1996. – 366 с.
3. Круглова О.А. Оцінка ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі / О.А. Круглова // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць ЛКА. – Львів : Вид-во ЛКА. – 2002. – Вип. 5. – С. 42–47.
4. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник [для студ. ВНЗ] / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко / за ред. проф. Н.М. Ушакової. – К. : Вид-во "Хрещатик", 1999. – 800 с.
5. Міценко Н.Г. Проблеми управління товарними запасами торговельних підприємств / Н.Г. Міценко, Н.Б. Миколів // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 313–317.
6. Фролова Л.В. Проблеми формування товарних запасів на торговельному підприємстві в умовах нестабільності / Л.В. Фролова, О.С. Воскобоєва // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : Вид-во ДонНУЕТ. – 2009. – Вип. 27. – С. 226–230.

Надійшла 12.01.2013; рецензент: д. е. н. Фо́міна М. В.



## ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто необхідність використання інструментів маркетингу в зв'язку з посиленням конкуренції в торговельній галузі, необхідність покращення якості послуг торговельних підприємств для завоювання та утримання клієнтів.*

*The necessity of the use of marketing instruments is considered for a copula with strengthening of competition in point-of-sale industry, necessity of improvement of quality of services of point-of-sale enterprises for a conquest and maintenance of clients.*

*Ключові слова: торговельні послуги, торговельний маркетинг, інструменти маркетингу, якість обслуговування.*

Подальший розвиток ринкових відносин в Україні пов'язаний з посиленням конкуренції в усіх сферах господарювання. Конкуренція, виступаючи невід'ємним елементом механізму ринку і необхідною умовою його функціонування, проявляється у різноманітних формах як категорія, явище, процес, компонент ринку, умова функціонування ринкової економіки. У вузькому значенні конкуренція на ринку товарів та послуг є економічним явищем, що проявляється у специфічній формі суперництва інтересів господарюючих суб'єктів ринку, боротьбі за найбільш вигідні умови господарювання та за частку ринку з метою одержання максимального прибутку [1].

Специфічними відмінностями конкуренції між торговельними підприємствами різних форм власності є асортиментні, структурні і масштабні складові, засобами конкурентної боротьби – рівень сервісу, асортимент товарів, ціни. Серед різноманіття форм торговельного підприємництва в останні роки як в світі, так і в Україні найбільш впливовими виступають торговельні мережі, що мають формують конкурентне середовище. Їх розглядають як перспективну та ефективну модель організації торговельної діяльності на засадах використання передових технологій управління матеріальними, трудовими, фінансовими та інтелектуальними ресурсами, автоматизації всіх бізнес-процесів. Саме використання сучасних технологій та інтелектуальних ресурсів є найбільш важливою конкурентною перевагою торговельних мереж. Покупці швидко звикають до певного рівня торговельного сервісу і в результаті виникає так звана «лояльність покупців», засобом досягнення якої є позиціонування – створення образу продавця, відмінного від іміджу конкурентів.

Саме завдяки бурхливому росту національних та закордонних мереж стабільно збільшується обсяги продажу товарів населенню. За даними Держкомстату, в 2011 р. обсяг роздрібно товарообороту України становив 674,7 млрд грн, що в порівняльних цінах на 14,7% більше від обсягу попереднього року [5].

Для комплексного оцінювання тенденцій розвитку торговельних мереж важливо визначити загальну насиченість українського ринку продовольчої роздрібно торгівлі. Обсяги роздрібно товарообороту після кризового 2009 року стабільно зростають, збільшуючи темпи з 107,6% в 2010 році до 114,7% в 2011 (рис. 1).

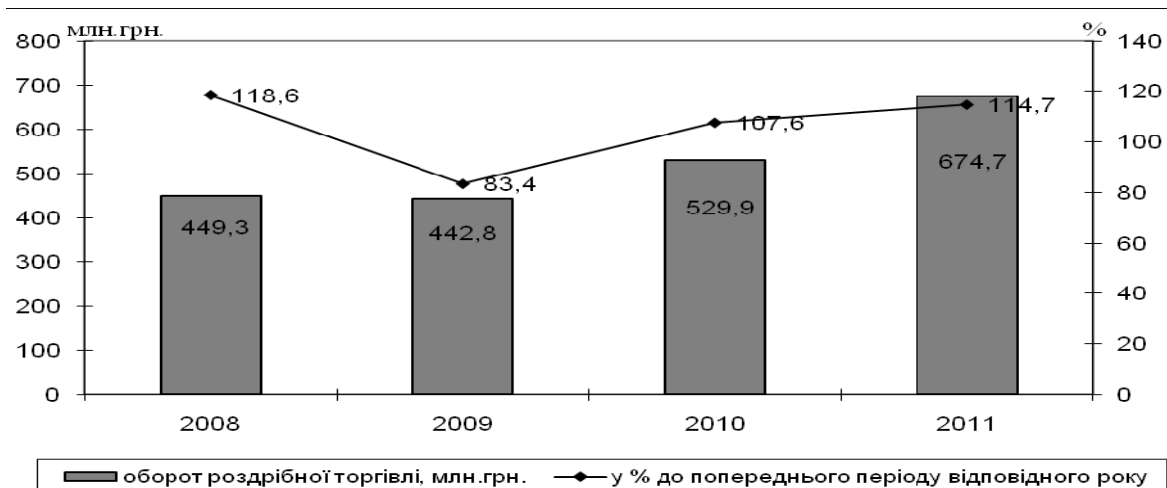


Рис. 1. Обсяг роздрібно товарообороту за 2008–2011 роки, млн грн. [5]

І хоча у середньому забезпеченість торговельними площами на тисячу населення в Україні значно нижча за середньоєвропейський показник і становить 89,88 кв. м, у той час, як в Європі цей показник складає 198 кв. м, однак темпи зростання торговельних площ значно перевищують європейські цифри. Найбільша насиченість спостерігається у Західному регіоні України (середній показник 106 кв. м/тис. чол.),

що зумовлене високою концентрацією торгових площ у Рівному (179 кв. м/тис. чол.), найменша – в Північній Україні (71 кв. м/тис. чол.). Найгірші показники насиченості спостерігаються у Сумах (53 кв. м/тис. чол.), у Львові на тисячу мешканців припадає 62 кв. м торгових площ продовольчих мереж [4].

Саме торгові мережі завдяки цивілізованій конкуренції стимулюють економічний розвиток регіонів України та є каталізаторами інноваційних процесів у сфері товарного обігу. Глобалізація економіки спричинила появу єдиних координаційних центрів і посилила кореляцію між потужністю, форматом та ефективністю комерційної функції мережі.

Мережеві торговельні компанії, яких сьогодні в Україні налічується близько 70, диференціюються за територією охоплення (національні, регіональні, локальні), форматом, кількістю власних торговельних підприємств, обсягами діяльності тощо. Зважаючи на стратегічні пріоритети, умовно вони поділяються на універсальні та спеціалізовані – за критеріями асортиментної політики, споживчої аудиторії або організаційної форми [2].

В останні роки спеціалізовані мережі, які орієнтуються на моноформатність і максимальне територіальне охоплення, є лідерами продовольчого ринку за показниками темпів зростання, кількості магазинів та обсягами роздрібногo товарообороту. Основною організаційною формою більшості спеціалізованих роздрібних мереж залишається «гіпермаркет», менша питома вага припадає на формат «дискаунтер». У той же час, на локальному рівні спеціалізовані торговельні мережі відрізняються незначною кількістю та концентрацією на вузькій сегмент споживачів. Універсальні мережі максимально охоплюють різноманітні групи споживачів. Їх діяльність ґрунтується в основному на засадах мультиформатності, диверсифікації та розвитку спеціалізованих форматів. Їхньому стрімкому розвитку сприяє також мобільність організаційних структур, що дозволяє розвивати, залежно від конкретизації цілей, підформати – наприклад, типи магазинів – «супермаркет», «гіпермаркет», «Cash&Carry», «дискаунтер», «біля дому» [3].

Як і в 2009 році, безперечним лідером по кількості відкритих в 2010 році магазинів, виявилася компанія «АТБ-маркет» (Дніпропетровськ). За 2010 рік ця мережа дискаунтерів поповнилася 87 торговельними точками. Головним конкурентом мережі «АТБ» за кількістю магазинів продовжує залишатися компанія «Fozzy Group» (Київ), що розвиває мережі супермаркетів «Сільпо», магазинів "біля дому" «Фора» і гіпермаркетів «Фоззі». За весь 2010 рік цей ритейлер відкрив 55 нових торговельних майданчиків [4]. Найбільші мережі роздрібногo торгівлі в Україні по числу магазинів представлені на рис. 2.

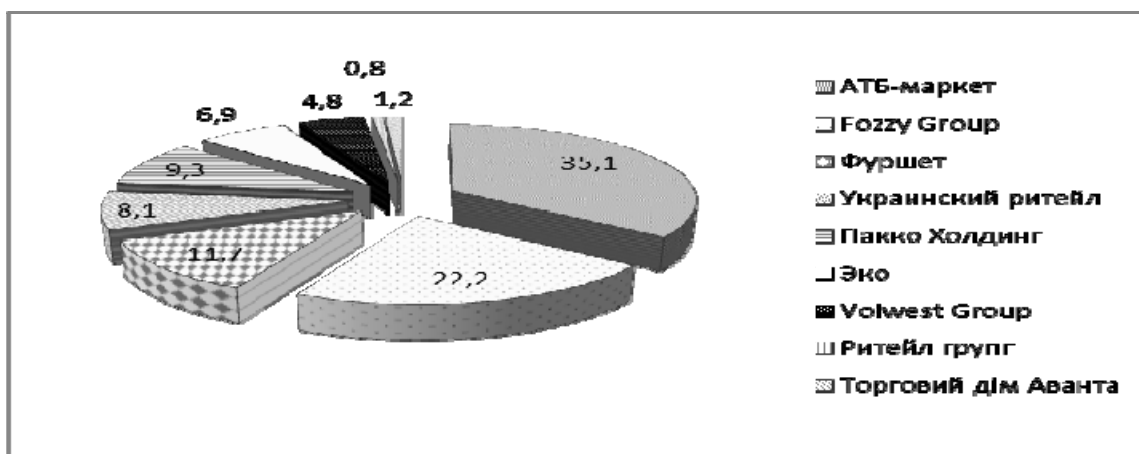


Рис. 2. Найбільші мережі роздрібногo торгівлі в Україні по числу магазинів в 2011 р.

Дані досліджень "ТОП 80 торгових операторів FMCG по сумарній торговельній площі, перша половина 2011 р." компанії «GT Partners Ukraine» свідчать про те, що за перших 6 місяців 2011 р. сумарна торговельна площа, займана під мережеві продовольчі магазини, збільшилася на 2%, або на 45 тис. кв. м (до 2106 тис. кв. м) в порівнянні з аналогічним показником на кінець 2010 року [3].

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин формування попиту і стимулювання збуту виготовленої продукції відіграє вирішальну роль для успішної діяльності підприємства всіх галузей господарювання. Підвищення ринкової конкуренції змушує сучасні підприємства йти на поступки споживачам і торговельним підприємствам в збуті своєї продукції, стимулюючи попит. Із розвитком торговельних мереж збільшилася конкуренція, посилилася боротьба за кожного покупця, покращилися пропозиції для клієнтів, всі підприємства почали боротися за лояльність покупця і вже не лише у вигляді програм лояльності.

В умовах конкуренції розширення додаткових послуг, що надають торговельні підприємства, стає важливим засобом боротьби на ринку за дійсних та потенційних покупців, а отже підвищує ступінь конкурентоспроможності. У сфері роздрібногo торгівлі якість обслуговування стає вирішальним чинником у

виборі покупцями того чи іншого магазину. Як показує закордонний досвід, з часом ця тенденція буде посилюватися.

Виходячи із посилення ролі споживача товарів, на провідні позиції управління підприємством виходить концепція маркетингу. Роль сучасного маркетингу полягає в тому, що він покликаний призвести виробництво відповідно до попиту споживачів. І в свою чергу, зусилля маркетингових служб торговельних підприємств направлені на створення такого асортименту товарів, який відповідав би суспільному попиту. Маркетинг багато уваги приділяє зовнішньому вигляду товару, його споживчим характеристикам, післяпродажному обслуговуванню. При цьому маркетингові зусилля направлені на те, щоб переконати покупця, що даний товар є найкращим, створити "прихильність" покупця до торговельної марки.

Таким чином, торговельний маркетинг – це маркетинг торговельних послуг, що включають закупівлю товарів і формування торговельного асортименту відповідно до попиту покупців, організацію торговельних процесів і обслуговування населення, надання інформації споживачам і внутрішньомагазинну рекламу, надання додаткових торговельних послуг. Різноманітність торгівлі як галузі обумовлюють особливості торговельного маркетингу – поряд зі стандартними складовими комплексу маркетингу (товарна, цінова політика, просування товарів та стимулювання збуту) та специфічними складовими (місце розташування торгового підприємства, персонал і оформлення магазину), вирізняються також маркетингові інструменти щодо надання торговельних послуг.

Проте і стандартний комплекс маркетингу в торгівлі має свої особливості:

- ціна торгової послуги виступає у вигляді торгової націнки, тому особливе значення для торгівлі набуває її розмір, який визначається витратами підприємства торгівлі в процесі створення і надання своїх послуг покупцеві, і прибутком;

- товарна політика виступає у вигляді асортиментної політики, яка не обмежена одним виробником товарів, а залежить від спеціалізації роздрібного торговельного підприємства, розміру торговельної площі, місця розташування, стратегії магазину;

- канали розподілу обмежуються в торговельному підприємстві внутрішньомагазинною логістикою або фізичним розподілом (усі операції по зберіганню товару, формуванню асортименту і його переміщенню в торговому приміщенні);

- політика просування пов'язана з тим, що складова комплексу маркетингу використовується передусім стосовно торгової послуги, а не якого-небудь конкретного товару. До методів комунікації з покупцями відносяться як традиційні засоби (реклама, особисті продажі, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю), так і специфічні для торгівлі (спеціальні розпродажі, презентації, премії, купони, ігри, конкурси, лотереї, чутки).

Стимулювання збуту – це маркетингова діяльність, направлена на реалізацію товарів. Окрім нетривалого підвищення рівня продажів або тимчасового переходу з однієї товарної марки на іншу, дії зі стимулювання збуту повинні укріплювати позицію магазину на ринку і створювати довготривалі стосунки із споживачем. При чому необхідно уникати "швидких" компаній зі стимулювання збуту, із застосуванням лише цінових засобів. І переходити до компаній, націлених на створення у споживачів неупередженого відношення до товарної марки.

На відміну від виробничого підприємства для магазину дуже важливе значення має такий інструмент як оформлення. Цей чинник включає типи планувань магазину, розподіл торгових площ між різними відділами, безпосереднє розміщення і спосіб представлення товару в магазині, забезпечення відповідного інтер'єру магазину, дизайну фасаду, вітрин, магазинну атмосферу. Під атмосферою магазину розуміються візуальні компоненти — колір, запах, освітлення, музика, які стимулюють емоційний стан покупця.

Необхідно відзначити, що в торговельному маркетингу як товар виступає послуга. Особливості торговельного маркетингу пов'язані в першу чергу з такими властивостями торговельної послуги, як її невідчутність, невіддільність від виробника, не збереженість і непостійність якості. Специфічність якості послуги пояснюється його нестійкістю, неможливістю його протестувати. Тут доцільно говорити про співвідношення очікуваного споживачем рівня якості і реально отриманого. Часто у персоналі підприємства торгівлі і їх клієнтів існують різні уявлення про необхідний рівень сервісу. Тобто рівень торговельних послуг залежить від працівників торгового підприємства, що обслуговують покупців. Продавці, знаходячись ближче до потреб клієнтів, краще знають, як їх можна задовольнити. Вони можуть запропонувати свої варіанти підвищення якості послуг.

Проте в переважній більшості українських торговельних підприємств продавець націлений тільки на результат купівлі товару і принесений прибуток, а не на задоволення потреб клієнта. Цьому сприяє структура оплати праці працівників сфери торгівлі – в основному вони отримують гроші за деякий об'єм проданого товару. Таким чином, при оплаті праці продавців прямо не враховується чинник формування ними довгострокових взаємовідносин з клієнтом. Тому існує певна категорія працівників, яка націлена виключно на швидке здійснення угоди купівлі-продажу і абсолютно не піклується про те, чи прийде покупець в цей магазин ще раз після купівлі.

Якщо просуванню товарів, асортиментній та ціновій політиці в Україні магазини приділяють

достатню увагу, то якість обслуговування залишається проблемною складовою роботи торговельних підприємств. Це проявляється в нечемному та неухважному відношенні до покупців з боку продавців, довгому очікуванню в чергах, тривалих пошуках продавців-консультантів для допомоги в пошуках необхідного товару або консультації про якість товару.

Якість обслуговування залежить від 5 основних груп торговельних послуг залежно від етапів процесу придбання товарів: допомога у прийнятті рішень; торгові послуги, пов'язані з придбанням товарів (інформація про місцезнаходження товарів); послуги при проведенні розрахункових операцій; торгові послуги щодо роз'яснення переваг покупки (чіткі і зрозумілі пояснення продавців); послуги, пов'язані з післяпродажним обслуговуванням. Основною задачею менеджменту торговельного підприємства на сучасному етапі є навчання торговельного персоналу якісному наданню торговельних послуг на кожному етапі процесу придбання товарів. Іншою не менш значущою задачею є створення мотиваційних стимулів для працівників прилавку, які б націлювали персонал не тільки на об'ємні показники продажу товарів, але й на формування лояльності покупців до свого магазину.

Вирішення таких задач дасть можливість виконати основне завдання торговельного підприємства — забезпечити можливість покупки будь-якого товару при високій якості торговельного обслуговування, що створить позитивний імідж магазину і прихильність постійних клієнтів. Пропозиція широкого набору якісних послуг — це один з основних засобів зробити свій магазин відмінним від інших, що визначає своє положення по відношенню до конкурентів.

Отже, для успішної діяльності торгового підприємства в практичній роботі необхідно активно використовувати маркетингові методи і прийоми. Ефективне використання маркетингової концепції в торгівлі пов'язане з розумінням трансформації базового комплексу і виділенням додаткових елементів, які дозволять більше продуктивно функціонувати на ринку торгових послуг.

### Література

1. Процишин О.Р. Формування конкурентного середовища в торгівлі : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.07.05 / О.Р. Процишин Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 1999. – 17 с.
2. Мельник І.М. Особливості трансформації організаційної структури роздрібно торгівлі України / І.М. Мельник, М.Ю. Барна // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 221–225.
3. Режим доступу : [http://www.retailexperts.ru/userfiles/images/UKRAINE\\_OUTLETS\\_2009\\_RELEASE.PDF](http://www.retailexperts.ru/userfiles/images/UKRAINE_OUTLETS_2009_RELEASE.PDF)
4. <http://www.gtpartners.com.ua/>
5. Державна служба статистики України. Статистична інформація – Споживчий ринок – Обсяги обороту роздрібно торгівлі за періоди 2007–2011 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Алтыев А.П. Маркетинг философия современного бизнеса / Алтыев А.П. – М., 2008. – С. 74.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 2008. – С. 20.
8. Маркетинг : [підруч.] / Старостіна А.О., Гончарова Н.П., Крикавський Є.В. та ін. ; за заг. ред. Старостіної А.О. – К. : Знання, 2009. – 1070 с.

Надійшла 11.01.2013; рецензент: д. е. н. Костишина Т. А.

УДК 658: 256.008

Г. М. ДОРОЖКІНА, Л. М. ХОМЕНКО

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

## УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИКА КОЛІС

*Розроблено методику рішення задачі обґрунтування раціональної організації збуту коліс з використанням математичної теорії ігор. Розглянуто визначення величини виграшу для кожної із можливих ситуацій взаємодії виробника із споживачами продукції. Викладено позитивні моменти створення моделі колеса з постійним вильотом для сівалок та раціональні стратегії поведінки виробника в залежності від ситуації на ринку коліс.*

*The method of solving the problem of rational justification of selling wheels using the mathematical theory of games. Consider the definition of the value of winning for each of the possible situations of interaction products with consumers. Set out the positive aspects of a wheel model with a constant start for planters and rational strategies of the manufacturer, depending on the market condition of the wheels.*

*Ключові слова: стратегія збуту, споживачі, функція виграшу, нова продукція, колеса, дискові та без дискові, прогноз.*

**Вступ.** Динамічні зміни технологій, боротьба за споживача і якість продукції, зростання конкуренції заставляють підприємства по новому розглядати весь комплекс питань управління. Маркетингове середовище діяльності вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку складається з багатьох чинників, які

діють ззовні і впливають на розвиток і підтримку вигідних взаємовідносин з цільовими споживачами. Перебудова внутрішньо фірмового управління в останній час виступає основою реорганізації всього господарського механізму підприємства. Маркетингове середовище відкриває перспективи підтримки партнерських відносин з потенційними споживачами своєї продукції і містить попередження стосовно загроз діяльності підприємства. Мікросередовище підприємства утворюють чинники, щільно пов'язані з безпосереднім впливом на відносини із споживачем. Чинники, які безпосередньо впливають на всі види діяльності підприємства, в тому числі і на зовнішньоекономічну, відкривають нові обрії діяльності [1, 2]. Надзвичайно швидкі зміни господарського середовища українських підприємств, що пов'язані з посиленням конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, вимагають від менеджерів нових підходів стосовно підвищення ефективності взаємодії виробника із споживачами. Центральне місце в роботі маркетологів та менеджерів займають відношення з партнерами на ринку: споживачами, конкурентами, постачальниками, торгівлею [3]. Важливість конкретних зв'язків потребує постійного доопрацювання в залежності від стану ринку та галузевої приналежності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Можна назвати низку науковців, які своїми працями намагаються поєднати теорію маркетингу зі специфікою управління вітчизняним ринком. Серед них О. Амоша, Л. Балабанова, В. Гейц, Б. Кваснюк, О. Кузьмін, П. Орлов, П. Перерва, В. Семиноженко Л. Федулова [1, 2]. Автори торкаються різних аспектів теорії маркетингу та менеджменту стосовно обґрунтування їх використання в діяльності підприємств різних секторів і галузей національної економіки. Разом з тим потребують поглибленого дослідження проблеми вирішення методичних засад комплексної системи управління взаємодією з постачальниками, посередниками, споживачами і навіть конкурентами.

**Постановка завдання.** Основною метою проведених в даній роботі досліджень є винайдення можливості застосування математичної теорії ігор до вирішення задачі раціоналізації збутової діяльності виробників коліс.

**Результати досліджень.** До основних видів продукції АТ «Кременчуцький колісний завод» (КрКЗ) належать більше 150 модифікацій коліс. Виготовлення коліс здійснюється в п'яти основних виробничих корпусах. На заводі використовується високо механізоване і автоматизоване устаткування. Переваги підприємства – наявність власного інструментального та станкобудівного виробництва, в якому виготовляється технологічна оснастка і спеціальне обладнання. В складі основного технологічного устаткування 53 лінії, в тому числі: 20 з виробництва ободів коліс, 13 штамповки дисків коліс, 12 автоматизованих і механізованих ліній дільниць складання-зварювання коліс, 5 ґрунтовки і фарбування коліс та 3 лінії пакетування коліс. Колеса до автомобільної техніки сертифіковані в Україні й Російській Федерації. Завод має центр випробування коліс, акредитований Держстандартом України, на стендах якого здійснюються дослідження міцності та надійності. Виробництво коліс до легкових автомобілів організоване на 4 технологічних лініях. Виробнича потужність заводу з випуску коліс до легкових автомобілів складає 3 млн. штук на рік. Покриття коліс порошковою полімерною фарбою забезпечує високу якість пофарбування, а також підвищену механічну міцність і антикорозійну стійкість. Гамма коліс для сільськогосподарської техніки досить різноманітна і включає колеса і ободи для машин різноманітного застосування: комбайни, самохідні шасі, трактора, жатки, причепи та інша техніка.

На скорочення часу реалізації замовлення на колеса мають вплив принаймні три чинники: інформація, процеси основні та допоміжні, прийняття рішення. Для багатьох фірм інформація стала джерелом значних заощаджень. Істотний вплив на скорочення часу реалізації замовлення можна отримати: за умов використання факсу, телефонної лінії або системи EDI для пересилання замовлення; через забезпечення деталізованих і термінових повідомлень стосовно замовлень, рівня запасів, продажу, транспортного обслуговування [3, 4]. Нові технології телекомунікаційного сполучення стосовно збирання, зберігання, перетворення, пересилання інформації з конкретного замовлення створюють умови для функціонування нових і складних систем управління. В результаті поширення Інтернету зростає потенційна кількість постачальників сировини, матеріалів та продукції, але паралельно збільшується число і потенційних споживачів оскільки є можливість потрапити з пропозиціями закупівель в усьому світі. Орієнтація управління на основні та допоміжні процеси утворення ланцюга вартості оптимізує в часовому розрізі постачання продукції. Ліквідація так званих «вузких місць» скорочує час, який виступає провідним чинником конкурентної переваги підприємства. Прийняття раціонального рішення впливає на скорочення циклу реалізації замовлення. Надання працівникам на операційному рівні повноважень на прийняття рішень у сфері своєї компетенції стосовно замовлень є найістотнішим питанням [3].

Акціонерне товариство КрКЗ монополіст з виготовлення коліс для автомобільної і сільськогосподарської техніки на вітчизняному ринку. Технологічні лінії виготовлення коліс обладнанні спеціалізованим устаткуванням з метою досягнення великої продуктивності за масового виробництва одного-двох найменувань переважно однакового типорозміру [4]. В табл. 1 для прикладу наведена характеристика коліс для комбайнів виробництва КрКЗ.

Стратегічне партнерство між КрКЗ з постачання коліс та ободів для виробництва комбайнів і акціонерними товариствами споживачами «Ростовсільмаш», «Красноярський комбайновий завод», «Гомсільмаш» тощо має на увазі постійність взаємовідносин, що включають договірні взаємні зобов'язання

на тривалий період часу, обмін інформацією та розподіл відповідальності за ризиками. На додаток до витрат, якості та надійності поставок коліс в критерій вибору постачальника входять фактори: управлінська сумісність, узгодженість цілей та стратегічне спрямування підприємства-постачальника. Названі додаткові критерії є якісними, тому підприємства вимушені розробляти деякі шкали вимірювання або системи зважування кожного фактору.

Таблиця 1

## Характеристика колес для комбайнів

Моделі	Умовне позначення	Максимальне навантаження, $kN$	Шина для монтажу	Тиск повітря в шині, $MPa$	Вага, кг
«Колос», «Нива»	W8x16	16,67	310-406	0,245	15,1
«Дон-1500»	DW16x24	30,09	18,4-24	0,170	48,6
СК-5М КСК-100А	DW18x24	41,19	530-610P	0,245	59,7
КСКУ-6АС	DW20x26	35,41	23,1R26	0,167	50
УЭС-6-280	DW25Ax26	68,60	28,1R26	0,170	105
«Єнісей-1200»	DW27Ax32	60,10	30,5L-32	0,170	129,3

Провідним способом підвищення ефективності взаємодії підприємства і споживача виступає раціоналізація витрат при продажі коліс. Встановлення величини допустимих витрат на продажу коліс при взаємодії із споживачами продиктовано умовами економічної доцільності діяльності заводу. Так як процес прийняття рішень щодо купівлі коліс має імовірний характер, то обґрунтоване споживачем рішення з бажаним для підприємства результатом за відповідної імовірності гарантує повернення витрат. В таких умовах працівники заводу повинні здійснювати аналіз ситуації, з'ясувати причини її виникнення, а також вибирають раціональну лінію взаємодії із споживачами. Основним інструментом раціоналізації збутової діяльності із споживачами пропонується використовувати математичну теорію ігор [5].

Першим гравцем виступає завод, а другим споживачі коліс. Вибір другим гравцем узагальненого споживача дозволить працівникам збутової служби виробника з'ясувати тенденції ситуації та обґрунтувати управлінські дії. Оскільки другий гравець ідентифікує значну кількість споживачів, то як правило між ними відсутній обмін інформацією і вони не утворюють коаліції.

Стратегія гравців стосується прийняття рішення, яке має два результати: споживач прийняв рішення купити партію коліс; споживач прийняв рішення відмовитися від співпраці. Незважаючи на вплив працівників збутової служби заводу, споживач може відмовитися від будь-яких дій стосовно закупки і обрати позицію очікування. Така позиція також може мати два результати: споживач прийняв рішення по очікуванню; споживач відмовився від прийняття будь-якого рішення. Таким чином стратегію узагальненого споживача можна трактувати як: стратегію дії ( $C_1$ ), стратегію очікування ( $C_2$ ).

Підприємство формує вплив на споживача в залежності від прийнятого ним рішення:

1. У випадку покупки партії коліс завод готується до відвантаження.
2. За відмови споживача від придбання продукції заводу співпраця при зупиняється.
3. У випадку, коли споживач прийняв рішення по очікуванню, завод призупиняє вплив на якийсь час.

4. Якщо споживач відмовляється від прийняття будь-якого рішення, то підприємство вимушене продовжувати вплив з надією досягти бажаного для себе результату.

Таким чином, підприємство також може мати дві стратегії: впливу ( $B_1$ ), вичікування ( $B_2$ ).

Функція виграшу для кожного гравця визначається стосовно конкретної ситуації. Перехрещення стратегій гравців утворює ситуацію гри, для кожної із яких визначається функція виграшу. Функція виграшу виступає кількісним виміром віддання переваги гравцю, що визначається для кожної ситуації. Оскільки виграш кожного гравця в тому або іншому випадку залежить від ситуації, то виграш визначається функцією даної ситуації. Розмір виграшу традиційно описується функцією від одного або декількох аргументів [5]. Функція виграшу залежить не тільки від ситуації, але і від значень, які приймуть аргументи функції розміру виграшу.

Матриця гри взаємодії підприємства і споживача наведена на рис. 1.

	$C_1$	$C_2$
$B_1$	$f_{11}$	$f_{12}$
$B_2$	$f_{21}$	$f_{22}$

Рис. 1. Матриця гри взаємодії підприємства і споживачів

де  $f_{11}, f_{12}, f_{21}, f_{22}$  – функції виграшу підприємства, що визначені для кожної ситуації гри.

Для визначення величини виграшу за участю працівників підприємства розглянули кожну із можливих ситуацій взаємодії із споживачами коліс.

1. В ситуації  $f_{11}$  підприємство впливає з використанням своїх ресурсів на узагальненого споживача, який і без впливу прийняв би рішення щодо купівлі коліс. Фактичні витрати підприємства за такої ситуації називаються програвшем постачальника. Величина програвшу визначається за формулою  $\Pi_{11} = n \cdot z$ , де  $\Pi_{11}$  – програвш підприємства узагальненому споживачеві, що обрав стратегію дії;  $n$  – кількість споживачів, що вибрали стратегію дії;  $z$  – середні витрати одного впливу на споживача.

Разом з тим, якщо  $n_1$  із  $n$  споживачів приймуть бажане для підприємства рішення по закупівлі коліс, то завод поверне частину потрачених на збутову діяльність коштів. Розмір такого виграшу підприємства визначається за формулою  $PB_{11} = n_1 \cdot a$ , де  $PB_{11}$  – виграш підприємства в узагальненого споживача, який вибрав стратегію дії;  $n_1$  – кількість споживачів, що вибрали стратегію дії з бажаним для підприємства результатом щодо купівлі коліс;  $a$  – отриманий підприємством виграш від одного споживача.

Різниця виграшу і програвшу складає чистий виграш підприємства і визначається за формулою  $f_{11} = n_1 \cdot a - n \cdot z$ .

2. В ситуації  $f_{12}$  підприємство впливає на тих споживачів, які обрали стратегію очікування. Під впливом підприємства  $m_1$  із  $m$  споживачів прийняли рішення з бажаним для заводу результатом, тобто закупити колеса. Чистий виграш підприємства в такій ситуації визначається за формулою  $f_{12} = m_1 \cdot a - m \cdot z$ , де  $m_1$  – кількість споживачів, що початково обрали стратегію очікування, але під впливом підприємства прийняли бажане для постачальника рішення;  $m$  – кількість споживачів, що початково обрали стратегію очікування.

3. В ситуації  $f_{21}$  підприємство обирає стратегію очікування. При цьому фактичні витрати, тобто програвш, дорівнюють нулю. Деяка кількість споживачів ( $n_1$ ), що обрали стратегію дії, приймають рішення з бажаним для підприємства результатом. При такій ситуації чистий виграш підприємства визначається за формулою  $F_{21} = n_1 \cdot a$ .

4. В ситуації  $f_{22}$  підприємство вибирає стратегію очікування. При цьому фактичні витрати дорівнюють нулю. Ні один із споживачів, що обрали стратегію очікування, не змінить свого рішення. В даній ситуації функція виграшу заводу буде дорівнювати нулю:  $f_{22} = 0$ .

Матриця гри взаємодії підприємства і споживачів за збутової діяльності виробника коліс наведена на рис. 2.

	$C_1$	$C_2$
$B_1$	$n_1 \cdot a - n \cdot z$	$m_1 \cdot a - m \cdot z$
$B_2$	$n_1 \cdot a$	$0$

Рис. 2. Матриця гри взаємодії підприємства і споживачів за збутової діяльності виробника коліс

Гра взаємодії підприємства і споживача відноситься до класу антагоністичної, некорпоративної, без коаліційної з нульовою сумою [5]. Чистий виграш підприємства не пов'язується з програвшем узагальненого споживача коліс. На основі наведених моделей завод визначає раціональну стратегію у відповідності із ситуацією на ринку коліс. Так, у відповідності з вимогами ринку на заводі застосовується технологія порошкового фарбування коліс, що забезпечує корозійну стійкість покриття в агресивному середовищі. Стійкість лакофарбового покриття становить 800-1000 годин у камері сольового туману. Фарбування коліс здійснюється як електростатичним (CORONA), так і трибестатичним (tribe) методами на комплексних технологічних лініях. Нині споживачам пропонується розширена колірна гама порошкового фарбування коліс: білий, сірий, чорний, бордо, золото, срібло, зелений, червоний, синій та інші. У виробництві впроваджена сучасна лінія ґрунтування коліс методом катафорезу. До переваг використання цієї технології фарбування відноситься висока механічна міцність та антикорозійна стійкість покриття.

Так, серед різновидів коліс для комбайнів сталу позицію на ринку за співвідношенням «ціна-якість» займає модель DW16x24. В порівнянні з аналогами конкурентів колеса цієї моделі мають не тільки перевагу за ціною, але є витривалими і працездатними в силу оптимізації питомої металомісткості та раціоналізації технічних характеристик. При виконанні на заводі робіт з модернізації лінії збирання-зварювання коліс моделей DW16x24 та DW18x24 впроваджено автоматичну двопозиційну установку АС-339 та шарнірно-балансувальний маніпулятор ШБМ-150М. З позиції теорії ігор аргументи  $n_1$  і  $m_1$  відображають попит на колеса підприємства і характеризують ситуацію на ринку. Актуальний попит з повною імовірністю задоволення в поточний період відображає аргумент  $n_1$ . Разом з тим, потенційний попит відображає аргумент  $m_1$ , для підтримки якого підприємство повинне використовувати весь комплекс маркетингу. Значення змінних моделі  $n_1$  і  $m_1$  не залежать одне від іншого, що дозволяє скласти їх комбінації. Кожна комбінація відбиває відповідну ситуацію на ринку. В залежності від комбінації збутова служба підприємства використовує стратегію очікування, впливу, їх комбінації за відповідної імовірності.

**Висновки.** Для збільшення обсягів виробництва і реалізації коліс, урізноманітнення грошових потоків і створення здорової конкуренції на вітчизняному ринку доцільно впровадити наступний комплекс заходів: встановити єдину спеціальну знижку в розмірі 5-10 % від преїскурантної ціни в залежності від партії поставки; дозволити початок виробництва замовлення коліс при отриманні часткової попередньої оплати, тобто авансуванні від 10 до 30 %; в особливих випадках надавати відстрочку платежу до 15 днів; додатково включати в план виробництва поточного місяця колеса за фактом оплати підприємством, що купує продукцію для комплектації. Головною перевагою методу аналітичної ієрархічної процедури удосконалення партнерських відносин колісного заводу з покупцями продукції є його простота. В процесі досліджень можна використовувати невизначену і суб'єктивну інформацію стосовно виробництва і поставок, а також застосовувати накопиченій в організації матеріально-технічного забезпечення досвід, проникливість та інтуїцію. Важливою перевагою використаного методу для вибору ефективного постачальника коліс дискових та без дискових для легкових та вантажних автомобілів, комбайнів, тракторів, автобусів, причепів тощо виступає ієрархічність розробки, що змушує покупців виважено підходити до вибору і обґрунтування того або іншого критерію.

### Література

1. Федулова Л.І. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України : [монографія] / Л.І. Федулова. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2007. – 472 с.
2. Гейсець В.М. Стратегічні виклики ХХІ ст. суспільству та економіці України / В.М. Гейсець, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2007. – 340 с.
3. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент / Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквилайн, Р.Ф. Якобс; [пер. с англ. О. Медведь]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.
4. Почтовюк А.Б. Регіональне управління конкурентоспроможністю місцевих підприємств : [монографія] / А.Б. Почтовюк, О.Л. Загорянська, Ю.Ю. Карлик. – Кременчук : Християнська зоря, 2006. – 241 с.
5. Красс М.С. Математические методы и модели для магистров экономики : [учебное пособие] / М.С. Красс, Б.П. Чупрынов. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.

Надійшла 11.01.2013; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.



**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.  
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 339.5 (477.44) (045)

I. I. ТАРАСОВА, О. О. КАШИНА  
Вінницький торгівельно-економічний інститут КНТЕУ

**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ  
ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ**

*В статті досліджено експортно-імпорتنу діяльність Вінницького регіону. Визначено основні тенденції розвитку та запропоновано шляхи для подальшого розвитку регіону.*

*The article deals with exporting and importing operation of Vinnitsa region. The author outline the main tendency of development and the ways of future development are offered.*

*Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, торговельні потоки.*

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших галузей економіки України на сучасному етапі є торгівля. Роль торгівлі в господарстві визначається впливом на розвиток ринкових відносин. Торгівля відіграє надзвичайно важливу роль у системі соціальної інфраструктури регіону, оскільки вона спрямована на задоволення потреб. За сучасних умов все більшого значення набуває міжнародна торгівля. Впродовж всіх років незалежності України Вінницька область постійно має позитивне сальдо зовнішньої торгівлі.

З огляду на це стає зрозумілою актуальність дослідження торговельного потенціалу Вінницької області викладеного в даній статті. Торговельний потенціал характеризує стан, тенденції розвитку та територіальну організацію торгівлі в регіоні. Торговельний потенціал – це здатність, можливість регіону здійснювати внутрішню та зовнішню торгівлю та забезпечувати населення в споживчих товарах і послугах.

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Сучасні наукові розробки і дослідження у сфері міжнародної торгівлі пов'язані з такими іменами: І. Бураковський, А. Гольцберг, А. Киреев, А. Кириченко, В. Оніщенко, С. Осика, Ю. Пахомов, Л. Петрашко, О. Рогач, А. Румянцев, Н. Урицький, А. Філіпенко, В. Фомічев, Т. Циганкова. Проблема дослідження формування та розширення експортного потенціалу на регіональному рівні присвячені праці науковців: Третьяка В.В., Михайлової Л.І, Крушницької Г.Б.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз потенційних можливостей економіки Вінницького регіону та можливих шляхів її участі в міжнародній торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Міжнародна торгівля виступає однією з найважливіших форм міжнародних економічних відносин, показники якої водночас відображають рівень економічного потенціалу країн і характерних відносин між ними. До показників, що характеризують структуру й склад міжнародної торгівлі відносять показники експорту, імпорту, зовнішньоторговельний оборот і зовнішньоторговельне сальдо.

Вінницька область входить в п'ятірку областей по Україні, що мають позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Обсяг зовнішньоторговельного обороту області у 2010 році склав 911,0 млн дол., у 2011 році 1030,4 млн дол. і за січень-червень 2012 року склав 554,0 млн дол. США (збільшився, проти січня-червня 2011 року, на 40,8 млн дол.) [1].

Обсяги експорту товарів за 2011 рік становили 651,2 млн дол. США і зросли, порівняно з 2010 роком, на 12,2%, прогнози на 2012 рік передбачають зростання експорту лише на 1,3%. Обсяги експорту готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, становили 44,7 млн дол., або 6,8% від загального обсягу експорту області. Основу експорту давальницької продукції становлять текстильні вироби (88,7% від обсягу експорту готової продукції, виготовленої з імпортованої давальницької сировини) [1]. Основними споживачами послуг були Кіпр, Німеччина, Польща, Віргінські Острови (Брит.), Ізраїль, Йорданія, Російська Федерація, Велика Британія та Румунія. Іноземним резидентам надавались, в основному, комп'ютерні послуги (9 млн дол.), послуги у виробництві готового одягу та хутра (5 млн дол.) та послуги у сфері вищої освіти (2 млн дол.) та послуги, пов'язані з виконанням вантажних автомобільних перевезень (більше 1 млн дол.) [3].

Обсяги імпорту впродовж 2011 року становив 379,2 млн дол., і зменшився в порівнянні з 2010 на 21,1 %. В подальшому розвитку області планується поступове зниження імпорту, так, наприклад, у прогнозі на 2012 рік передбачається зниження імпорту на 8,9 % [1]. Провідними партнерами в імпорті послуг є такі країни, як Кіпр, Польща, Австрія, Німеччина та Російська Федерація. З країн СНД імпортовано 45,2% усіх товарів, з інших країн – 54,8%, у тому числі з країн ЄС - 43,0% (у січні-червні 2011 р. – відповідно, 29,1%, 70,9% і 58,0%) [5].

Основною імпорту послуг є послуги, пов'язані з ліцензійною діяльністю. Їх отримано на 8 млн дол., крім того, в значних обсягах отримували послуги з реклами і вивчення ринку (1,5 млн дол.) та транспортні послуги (1,7 млн дол.) [1].

Серед регіонів області найбільші обсяги експорту товарів припадали на міста Вінницю, Могилів-Подільський і Хмельник та Немирівський, Тульчинський, Вінницький (2,7%), Калинівський, Козятинський, Барський, Піщанський, Тиврівський, Літинський та Хмельницький райони рис. 1 [1].

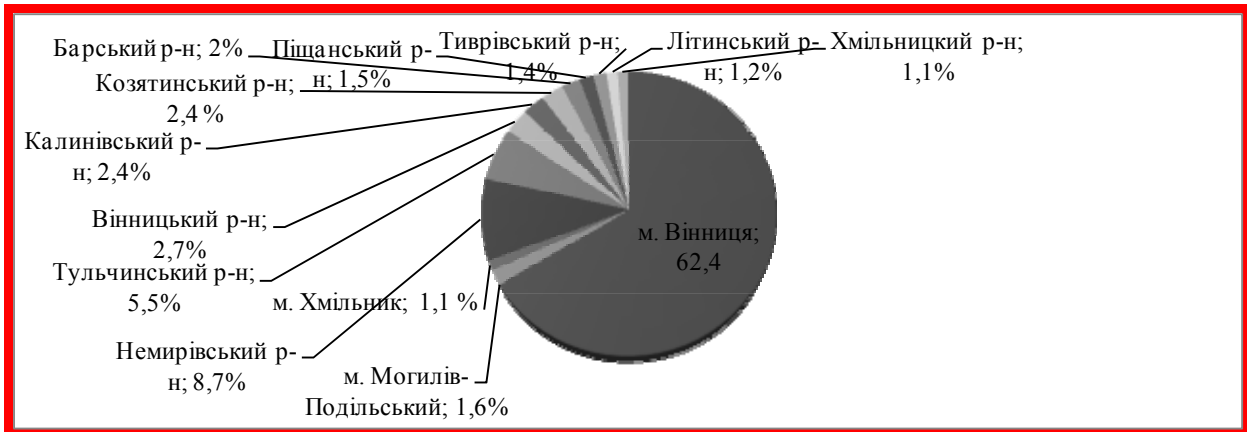


Рис. 1. Розподіл обсягів експорту Вінницького регіону [1]

Найбільші імпортні надходження здійснювались у міста Вінницю і Хмельник та Вінницький, Крижопільський, Калинівський, Немирівський, Тиврівський, Піщанський і Бершадський райони рис. 2 [1].



Рис. 2. Розподіл обсягів імпорту Вінницького регіону [1]

Експортні поставки та імпортні надходження за умови прямого товарообміну за січень-червень 2012 р. не здійснювались.

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами області на протязі багатьох років залишається відносно стабільною з незначним відсотковим коливанням, основу якої складають жири та олії тваринного або рослинного походження і готові харчові продукти. Крім того, вагома частка належить продуктам рослинного походження, мінеральним продуктам, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, деревині та виробам з деревини, машинам, обладнанню та механізмам, електротехнічному обладнанню, засобам наземного транспорту та текстильним матеріалам і текстильним виробам.

Зовнішньоторговельний оборот послуг за січень-червень 2012 року становив 33686,8 тис. дол., при цьому обсяги експорту та імпорту послуг склали, відповідно, 19474,6 і 14212,2 тис. дол. Обсяг експорту зріс на 7,8 %, а імпорту скоротився на 48,7% в порівнянні з аналогічним періодом 2011 року. Баланс зовнішньої торгівлі послугами позитивний і складає 5262,4 тис. дол. [5].

Торговельні потоки послуг в міжнародній торгівлі Вінницької області розподілені наступним чином: країни СНД – 3069,7 тис. дол. (9,1% загального обсягу зовнішнього обороту послуг), Європи – 12513,9 тис. дол. (37,1%), Азії – 14713,3 тис. дол. (43,7%), Америки – 2929,6 тис. дол. (8,7%), Африки – 459,2 тис. дол. (1,4%) та Австралії і Океанії – 1,2 тис. дол. [5]. Країни ЄС залишаються головними партнерами у зовнішній торгівлі області послугами. Зовнішньоторговельний оборот послуг країн Європейської Співдружності становить 23828,8 тис. дол. (70,7% загальнообласних обсягів послуг), в тому числі експорт – 11444,2 тис. дол. (58,8%) та імпорт – 12384,6 тис. дол. (87,1%) [4].

Аналізуючи структуру зовнішньої торгівлі послугами з країнами ЄС можна зазначити, що це, в основному, роялті та ліцензійні послуги, комп'ютерні послуги, послуги у виробництві готового одягу та хутра, транспортні послуги і послуги реклами та вивчення ринку.

Вінницька область здійснює зовнішньоторговельні операції більш як з 90 країнами світу. Основним ринками збуту для вінницьких товарів залишаються Росія, Німеччина, Бельгія, Італія, Іспанія, Польща, Словаччина, Австрія та інші. Також активно розвивається співробітництво з регіонами країн-членів Євросоюзу, країн СНД. Найбільші обсяги експортно-імпорتنих операцій здійснюються з Російською Федерацією (99 млн дол.), Білорусією (91 млн дол.), Польщею (64 млн дол.), Німеччиною (48 млн дол.), Китаєм (29 млн дол.) та Італією (21 млн дол.) [1].

Найбільш динамічно розвивається співробітництво з регіонами Республіки Польща. В даний час реалізується близько 200 партнерських угод про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво територіальних громад області та Свентокшиського, Лодзинського, Великопольського, Малопольського, Мазовецького, Поморського, Опольського, Вармінсько-Мазурського і Підкарпатського воєводств Республіки Польща.

На даний час в області триває реалізація 11 угод про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво Вінницької області та Свентокшиського, Лодзинського воєводств Республіки Польща, Вітебської, Гродненської, Мінської областей Республіки Білорусь, Белгородської, Свердловської та Нижегородської областей Російської Федерації, районом Сороки Республіки Молдова, Яським повітом Румунії та Придністровським регіоном Республіки Молдова [5, с. 46]

Найбільш ефективно здійснюють міжнародну торгівельну діяльність з російськими суб'єктами підприємницької діяльності такі підприємства, як УГК «NEMIROFF», ВАТ «Гніванський кар'єр», ВАТ «Стрижавський кар'єр», ВАТ «Брацлав», ТОВ «Агрона Фрут Україна» [5, с. 46].

Продукція вінницького машинобудування користується значним попитом та є досить конкурентоспроможною на ринках сусідніх держав завдяки широкій номенклатурі товарів. Нині ВАТ «Брацлав», яке є одним із лідерів машинобудівної галузі України та займається науковими дослідженнями, розробкою і конструюванням, випуском, монтажем і сервісним обслуговуванням обладнання для виробництва молока, веде переговори щодо відкриття дочірньої структури в Брестській області [2].

Сільськогосподарська продукція вінницького регіону експортується в 25 країн світу. В перспективі Вінниччина, як одна із найбільших сільськогосподарських регіонів України, має всі можливості зайняти певну нішу світового ринку екологічно чистої сільськогосподарської сировини і продовольства. За даними головного управління агропромислового розвитку Вінницької облдержадміністрації Вінницька область буде експортувати цукор в країни Африки, аграрний регіон, і більше 70% валового доходу складає сільське господарство. До того ж, Вінниччина займає перше місце з виробництва зерна та цукру.

Також в області активно здійснюється робота з дослідження ринків, пошуку нових зарубіжних партнерів для взаємовигідного співробітництва. Для цього, а також за для вдосконалення механізмів вітчизняного експорту та подолання негативних тенденцій у зовнішній торгівлі Міністерству економіки України та Міністерству закордонних справ України надаються переліки підприємств області, які випускають експортно-спроможну та конкурентоспроможну продукцію для просування їх на зовнішніх ринках. Даний перелік створюється з метою сприяння експортної діяльності підприємств, шляхом зниження ставки вивізного мита до нуля.

Крім того, задля сприяння пошуку потенційних партнерів і встановлення співпраці з ними, а також подальшого розвитку взаємовідносин та посилювання торгівельних та інвестиційних зв'язків, обласною державною адміністрацією була розіслана інформація підприємствам щодо міжнародних виставок: в Туреччині «Ізмірському ярмарку»; в Ізраїлі «Maintenance», «Greentech», «IMTM 2012»; в Канаді «Potato Technology», «Expo Technibois», Москва (Росія) «Купец», «Продэкспо-2012», «Мосбилд-2012» [4].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Загалом можна зробити висновок, що вінницький регіон випускає конкурентоспроможну продукцію, що користується попитом на міжнародному ринку. Сальдо торговельного балансу є позитивним, що свідчить про активізацію експортної діяльності підприємств. Подальше зростання експортного потенціалу регіону можливо за рахунок зусиль не лише регіону, а й сприятливої політики держави щодо просування української продукції на зовнішні ринки. Формування сприятливої політики транскордонного співробітництва між регіонами України зумовить подальший розвиток зовнішньоторговельних зв'язків з зарубіжними країнами на регіональному рівні, призведе до зростання та покращення соціально-економічної ситуації в області.

Для подальшого розвитку, успішного функціонування та зростання обсягів міжнародної торгівлі в вінницькому регіоні слід вжити наступні заходи:- запровадити підтримку високотехнологічного експорту шляхом сприяння просуванню української продукції на зовнішні ринки; поглибити транскордонне співробітництво адміністративно-територіальних одиниць України, що в подальшому розвитку сприятиме зміцненню торговельно-економічних зв'язків між суб'єктами господарської діяльності України і зарубіжних країн на регіональному рівні, в тому числі.

## Література

1. Програма «Економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web\\_alldocs/DocQ6JYR](http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocQ6JYR)

2. Ціхановська В.М. Стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності Вінницької області [Електронний ресурс] / В.М. Ціхановська // Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. – № 1 (3), 2010. – Житомирський державний університет імені Івана Франка, 2010. Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010\\_1/10tvmdvo.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/10tvmdvo.pdf)

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств області. – Режим доступу : [http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web\\_alldocs/DocX2JSC](http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocX2JSC)

4. Про діяльність Вінницької обласної державної адміністрації у сфері зовнішніх зносин і зовнішньоекономічної діяльності за I півріччя 2012 року : Звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/7c5fe6cc4acf8b00c2256e9e00365a4a/fa2b092b51ea16fdc225797a004f7951/\\$FILE/Програма\\_2012.doc](http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/7c5fe6cc4acf8b00c2256e9e00365a4a/fa2b092b51ea16fdc225797a004f7951/$FILE/Програма_2012.doc)

5. Кашина О.О. Зовнішньоекономічний потенціал Вінницької області / О.О. Кашина, Е.О. Ковтун // Зб. наук. праць X Міжнар. наук.-практ. конф. [«Економіка і управління: актуальні проблеми та тенденції розвитку»], м. Львів, 2012. – Ч. 2. – С. 46–47.

Надійшла 11.01.2013; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

УДК 913 (477.83-25)

О. А. КОВЕНСЬКА

Дрогобицький педагогічний університет ім. І. Франка

## РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ЗОНИ (НА ПРИКЛАДІ СЕЗ «КУРОРТОПОЛІС ТРУСКАВЕЦЬ»)

*Стаття присвячена проблемам дослідження освітнього потенціалу рекреаційних зон. Проведено аналіз показників рівня освіти населення СЕЗ «Курортполіс Трускавець», розроблено математичну модель залежності показників освітнього потенціалу курортполісу.*

*The article deals with the problems of research of educational potential of recreational areas. The article analyses the indexes of population's of educational level of Special Economic Area «Kurortopolis Truskavets», develops the mathematical model of dependence of indexes of educational kurortpolis's potential.*

*Ключові слова: рекреаційна зона, освітній потенціал, соціальна модель, муніципальна економіка.*

### Вступ

Економічна реформа, що проводиться в Україні, вимагає ефективного використання природно-ресурсного, науково-технологічного та виробничого потенціалів всіх регіонів. Проте, особливої уваги потребує охоронно-оздоровча діяльність рекреаційних зон. Їх розвиток повинен відповідати регіоналізації оздоровчої політики, виходити саме з соціально-економічних, природно-ресурсних, екологічних, кліматичних і культурних можливостей регіону. При цьому в основу охоронно-оздоровчої політики повинно бути покладено, з одного боку, формування раціональної мережі санаторно-курортних закладів, які б забезпечили ефективне використання рекреаційних і лікувальних природних ресурсів, а з іншого, – динамічний розвиток освітнього потенціалу таких закладів. Така постановка питання пов'язана з тим, що основою здоров'я людини – оптимальна організація взаємодії системи “людина – середовище”. Проте реально досягти такої взаємодії, окрім всього іншого, можна лише шляхом створення спеціальних центрів в окремих регіонах України.

18 березня 1999 року Верховною Радою були прийняті Закони України “Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу “Курортполіс Трускавець” [1, с.139]. Слід зазначити, що СЕЗ “Курортполіс Трускавець” функціонує як спеціальна зона туристсько-рекреаційного типу з 01 січня 2000 року і створена на період 20 років в адміністративно-територіальних межах міста Трускавця Львівської області. Вивчення досвіду створення аналогічних центрів за кордоном та інших інноваційних структур технопарків і технополісів дає підстави для висновку, що організація курортполісу у м. Трускавець створила сприятливі перспективи для впровадження інновацій у курортно-оздоровчу діяльність, що вимагає формування відповідного освітнього потенціалу, який би міг забезпечити впровадження даних інновацій.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням дослідження освітнього потенціалу присвячені роботи відомих українських вчених, зокрема Бандура С.І., Богині Д.П., Грішнєвої О.А., Данилишина Б.І., Куценко В.І. [2], Долішнього М.І. Окремі теоретичні аспекти та практичні проблеми розвитку освітнього потенціалу рекреаційних зон розглянуті у навчальному посібнику “Вільні економічні зони” під редакцією І.Ю.Сіваченка, Н.О.Кухарської, М.А.Левицького [3]. Аналіз опублікованих праць, присвячених дослідженню цієї багатогранної проблеми, показав, що вона є ще недостатньо дослідженою, як у теоретико-методологічному, так і в практичному аспектах. Особливо це стосується спеціальних економічних зон рекреаційного спрямування. Актуальність теми дослідження особливостей освітнього потенціалу рекреаційних зон України очевидна.

### Постановка завдання

Системний підхід до розуміння поняття «освітній потенціал» дозволяє нам визначити чинники його

впливу на рівень інноваційного розвитку СЕЗ «Курортполіс Трускавець» та провести аналіз показників його рівня.

### Результати дослідження

Для проведення ґрунтового аналізу діяльності СЕЗ „Курортполіс Трускавець” виділено наступні напрямки аналізу:

- оцінка природно-рекреаційного потенціалу;
- аналіз освітнього потенціалу;
- аналіз стану рекреаційної інфраструктури, трудоресурсного забезпечення;
- дослідження рекреаційних потреб і рекреаційного попиту;
- аналіз кон’юнктури ринку рекреаційних послуг в регіоні;
- аналіз ефективності рекреаційної діяльності;
- вивчення рекреаційної міграції та сезонності надання послуг;
- аналіз інвестиційної привабливості;
- дослідження тенденцій ринкових перетворень у рекреації [4, с. 268].

Що ж стосується м. Трускавця, то формування його освітнього потенціалу насамперед залежить від характеру розвитку демографічних процесів, що відбуваються в курортполісі. На початок 2011 року у м. Трускавець проживало 24,9 тис. осіб постійного населення, що на 15% менше, ніж на початок 1998 р. Чисельність наявного населення на початок 2011 р. становить 30,5 тис. осіб (табл. 1).

Таблиця 1

#### Розподіл постійного населення м. Трускавець за основними віковими групами, осіб

	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%
Все населення	26032	100	25807	100	24913	100
В т.ч. чоловіки	12076	46,38	11941	46,27	11851	47,57
жінки	13968	53,62	13866	53,73	13062	52,43
молодше працездатного віку	4833	18,56	3995	15,48	4165	16,72
працездатне населення	15660	60,15	16700	64,71	15877	63,73
старше працездатного віку	5539	21,29	5112	19,81	4871	19,55

\* Розраховано автором за даними статистичного збірника [5, с.10]

Безперечно, що основою трудового потенціалу є населення працездатного віку. При цьому важливе значення має його вікова структура. Результати нашого дослідження засвідчили, що структура має чітко виражену негативну тенденцію. Питома вага людей, вік яких молодший за працездатний, у загальній чисельності постійного населення на початок 2011 р. становила відповідно 16,72%, а вік яких старший за працездатний, – відповідно 19,55%. Про демографічну деградацію міста свідчить досить високий рівень старіння населення: на початок 2011 особи пенсійного віку склали 19,55%, що на 7,4% більше, ніж у 1989 р.; кількість дітей у віці до 16 років скоротилась на 7,4% і становить 16,7% у структурі населення міста. Питома вага жінок станом на 1.01.2011 р. – 52,1%, чоловіків – 47,9% в структурі населення міста, що відповідає середньо українським показникам.

Зменшення частки дітей у загальній кількості населення поряд із суттєвим підвищенням частки осіб у віці старшому за працездатний значно ускладнюють сучасну демографічну ситуацію і зумовлюють старіння населення. Однак, ситуація в м. Трускавець дещо відрізняється від загальноукраїнської: тут питома вага працездатного населення становить 63,7%, що вище середньо українського показника на 3,8%.

Стан трудового потенціалу СЕЗ насамперед залежить від рівня освіти населення території, який в першу чергу формується системою освіти та професійної підготовки кадрів. Дана система повинна вирішувати цілий спектр завдань, основними з яких є такі:

- нагромадження людського капіталу, здатного збільшувати доходи та розширювати економічні можливості як окремої людини, так і країни загалом;
- сприяння підвищенню рівня культури, духовності, становлення моральних якостей працівників лікувально-оздоровчих закладів тощо;
- підвищення конкурентоспроможності працівників як на ринку праці, так і в економічній діяльності загалом;
- розширення можливостей зайнятості населення і зростання його продуктивності;
- перепідготовка і трудова реабілітація працівників, які залишилися без роботи у зв’язку з структурною модернізацією економіки та науково-технічним прогресом;
- акумуляція потенційно незайнятої молоді в системі стаціонарної освіти;
- створення умов для розвитку творчої та підприємницької активності громадян;

По суті, рівень освіти зайнятого населення – це один з головних показників якості трудового потенціалу. Загалом же трудовий потенціал слід оцінювати цілим рядом показників, а саме: рівнем здоров’я; віковими характеристиками; рівнем інтелектуального розвитку; здатністю адаптуватися до мінливих ринкових умов своєї діяльності; професійністю; гнучкістю; мобільністю; мотивованістю; інноваційністю;

рівнем відповідальності; дисциплінованістю; працездатністю тощо. В кінцевому підсумку це буде визначати конкурентоспроможність працівника на ринку праці. Більшість складових трудового потенціалу і навички конкурентності формуються і розвиваються в процесі освіти та професійної підготовки.

Проведені Трускавецьким міським центром зайнятості у 2011 році вибіркові дослідження показали, що рівень освіти зайнятого населення м. Трускавець характеризувалися наступними даними: повну вищу освіту мали 30% ; базову вищу – 0,6%; повну загальну середню – 39,6%; базову загальну середню – 3,4%; неповну вищу – 26,0%; початкову загальну – 0,4% (рис. 1–3) [6, с.384-389].

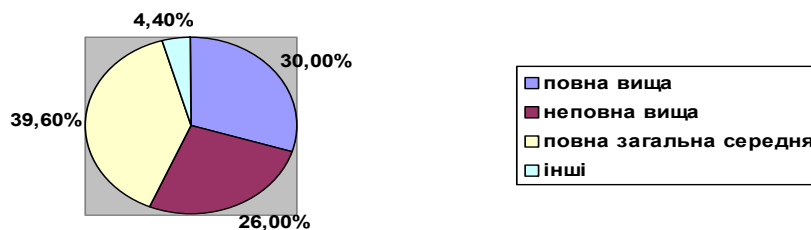


Рис. 1. Розподіл зайнятого населення м. Трускавця за освітою

Результат аналізу розподілу постійного населення м. Трускавця за освітою та статтю дозволило нам дійти висновку, що його наявний освітній потенціал здатний освоювати наукоємні технології, успішно реалізовувати інноваційно-інвестиційні проекти.

Слід зауважити, що освітній рівень як чоловічої так і жіночої статі практично однаковий, що дозволяє залучати до реалізації інноваційно-інвестиційних проектів представників обох статей. Наявність серед незайнятого населення м. Трускавець людей з відповідним рівнем освіти сприяє створенню додаткових наукоємних робочих місць та активізації інноваційних процесів в умовах курорту.

Про сучасний стан освіти в м. Трускавець свідчить і кількість осіб, які навчаються у навчальних закладах. За період 2000-2011 рр. більш як наполовину зросла чисельність студентів вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації (табл. 2). Це є позитивним явищем, оскільки в інформаційному суспільстві особливого значення набуває вища освіта. Разом з тим великі проблеми існують у доступі громадян до безкоштовної вищої освіти, працевлаштуванні випускників вищої школи відповідно до здобутої спеціальності. Так, наприклад, збільшується кількість випускників з економічною, юридичною освітою при зменшенні фахівців технічного профілю. Це призводить до того, що значна частина спеціалістів не можуть знайти роботу за фахом. Іншими словами, вже на етапі формування професійно-освітнього потенціалу міста відбувається диференціація населення за рівнем доступності освітніх послуг в залежності від рівня доходу. Збереження такої тенденції ще більше буде деформувати структуру освітнього потенціалу СЕЗ „Курортполіс Трускавець”. Для вирішення даних проблем необхідно: створити рівні умови для різних соціальних верств населення щодо доступності вищої освіти за рахунок поширення практики надання цільових освітніх кредитів; забезпечити підвищення якості освітніх послуг, безперервність процесу освіти та підвищення кваліфікації кадрів і підпорядкувати систему освіти сучасним і перспективним вимогам розвитку економіки та ринку праці.

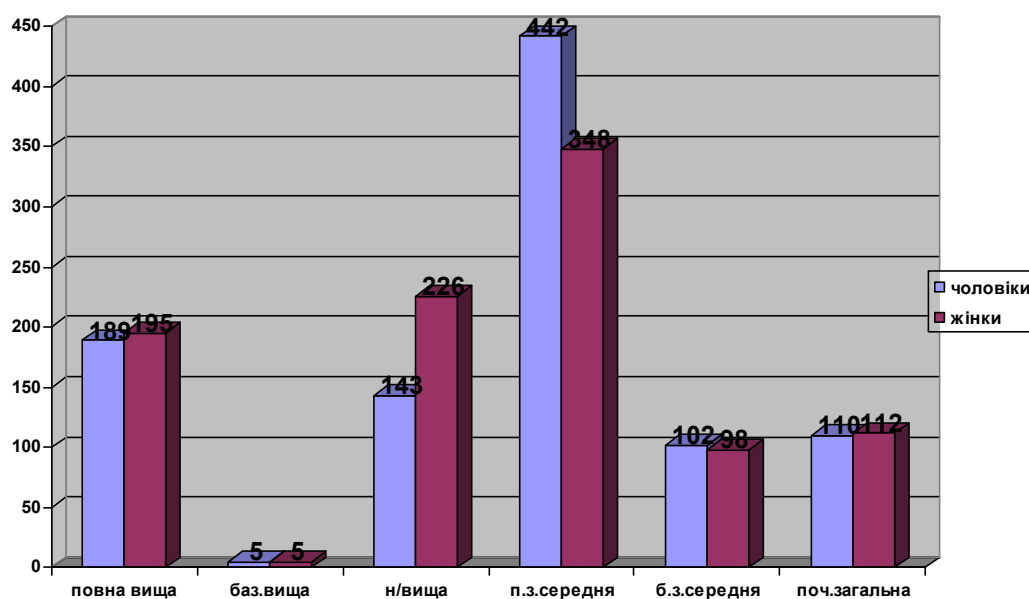


Рис. 2. Розподіл населення м. Трускавця за освітою і статтю, чол. на 1000 осіб

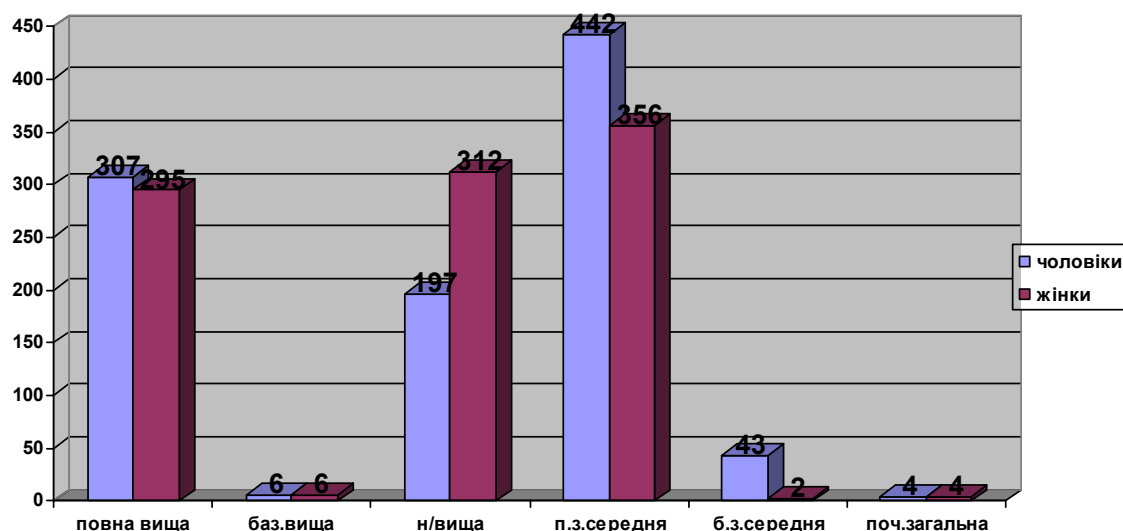


Рис. 3. Розподіл зайнятого населення м. Трускавця за освітою та статтю, чел. на 1000 осіб

Аналіз діяльності підприємств міста з підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, дає підстави для твердження, що їх керівники явно недооцінюють значення високої якості трудового потенціалу як чинника для розвитку підприємств.

Таблиця 2

## Динаміка основних показників в розвитку освіти населення м. Трускавець [6, с.350]

Кількість осіб, що навчаються у розрахунку на 10000 населення	1995/ 1996 н.р.	2006/ 2007 н.р.	2007/ 2008 н.р.	2008/ 2009 н.р.	2009/ 2010 н.р.	2010/ 2011 н.р.
Учні загальноосвітніх шкіл	1391	1372	1347	1323	1323	1212
Студенти професійно-технічних училищ	108	107	105	105	104	107
Студенти вищих навчальних закладів:						
I-II р. акредитац.	120	107	115	121	125	116
III-IV р. акредит.	180	285	316	352	387	429

При формуванні моделі взаємозалежності основних показників освітнього потенціалу СЕЗ „Куротополіс Трускавець” для збору додаткової інформації нами було проведено анкетування, в якому прийняли участь 500 працівників підприємств, організацій, та установ, які є суб’єктами СЕЗ „Куротополіс Трускавець”. Аналіз результатів анкетування дозволив нам зробити наступні висновки:

1) 71,4% опитаних вважає свій професійно-кваліфікаційний рівень високим, 27,2% – задовільним, 1,4% – низьким;

2) задоволені своєю роботою 42,2% опитаних, однак підвищення кваліфікації потребує – 48,3% працюючих;

3) основними причинами, що впливають на їх професійно-кваліфікаційний рівень, респонденти (із загальної кількості опитаних) назвали: рівень заробітної плати – 82,3%; відповідні умови праці – 40,1%; соціальні гарантії – 36,1%; перспективи в роботі – 27,8%; забезпеченість житлом – 21,8%; техніко-технологічний рівень виробництва – 19,7%.

Використовуючи систему показників, наведених у таблиці 3 та результати проведеного анкетування нами досліджено за допомогою математичних методів вплив різних факторів на якість трудового потенціалу СЕЗ „Куротополіс Трускавець”.

У нашому розпорядженні існує ряд показників. Як залежна змінна доцільним є використання рівня зайнятості населення. Дослідимо вплив рівня освіти та кількості залучених інвестицій на рівень зайнятості в СЕЗ «Куротополіс Трускавець».

Таблиця 3

Рік	Рівень зайнятості населення (%)	Рівень освіти, %	Кількість залучених інвестицій на одного жителя (грн.)
	$y$	$x_1$	$x_2$
2007	53,00	59,5	4669,6
2008	54,00	59,7	13805,6
2009	53,00	59,9	9933,6
2010	55,00	61,0	61144
2011	56,00	64,0	3064

Щодо основних факторів, обраних для моделювання, слід відмітити недостатню кількість спостережень по кожному з них. У моделі кількість змінних має бути не більшою за кількість спостережень, а в нашому випадку мають місце статистичні дані тільки за п'ять років. Результати моделювання наведено в таблиці 4:

Таблиця 4

	Значення	Стандартна помилка	t-статистика
A0	38,72475	70,17916	0,551798
A1	0,535051	1,268213	0,421893
A2	0,007492	0,004527	1,654903
$R^2$	0,809826		
Скоригований $R^2$	0,619652		

Табличне значення t-Statistic із 5-2=3 ступенями свободи та рівні значущості 5% становить 2,353. Усі оцінки параметрів моделі є незміщеними. Скоригований коефіцієнт детермінації становить 0,62, і свідчить, що між факторами та результатом існує помітний зв'язок (згідно шкали Чеддока).

Отже, якщо рівень освіти зросте на 1%, то рівень зайнятості зросте на 0,5%.

Викладене вище дозволяє зробити наступні висновки:

1. Специфічною особливістю СЕЗ „Курортполіс Трускавець”, виходячи із наявності демографічних проблем регіону, є те, що охоронно-оздоровчі технології м. Трускавця повинні бути зорієнтовані на збільшення активного періоду життя людини, підвищення ресурсу його здоров'я та резистентності організму до дії зовнішніх чинників.

2. Зменшення впливу зазначених демографічних факторів на діяльність СЕЗ „Курортполіс Трускавець” можливе за рахунок інтелектуалізації робочих місць, шляхом впровадження різного роду сучасних інформаційних систем та робототехнічних комплексів. Це підвищує вимоги щодо формування її освітнього потенціалу.

3. Аналізуючи динаміку показників освітнього потенціалу м. Трускавець за період функціонування СЕЗ та аналогічних показників по Україні в цілому відмічаємо, що більшість показників значно вищі, що доводить високі потенційні можливості наявного освітнього потенціалу СЕЗ „Курортполіс Трускавець”.

4. На основі проведеного кореляційно-регресійного аналізу впливу конкретних показників якості освітнього потенціалу СЕЗ „Курортполіс Трускавець” одержано математичну модель, яка описує процес в залежності від вибраних факторів, і за допомогою цієї моделі можна розробляти прогнози, підставляючи у рівняння різні дані вибраних факторів.

### Література

1. Про спеціальну економічну зону туристсько-рекреаційного типу «Курортполіс Трускавець» : Закон України від 18 березня 1999 року № 514 – XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 18. – С. 139.
2. Соціальний розвиток України: сучасний стан та перспективи розвитку / [С.І.Бандур, Т.А. Заяць, В.І.Куценко та ін.]. – Черкаси : БРАМА – Україна, 2006 – 620 с.
3. Сіваченко І.Ю. Вільні економічні зони : [навчальний посібник] / Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький М.А. – К. : Дакор, 2002. – 480 с.
4. Одрехівський М.В. Валеологічні інноваційні центри: економічні проблеми створення та функціонування / Микола Одрехівський. – Львів : Світ. – 1997. – 189 с.



5. Статистичний щорічник України за 2009 р. / За ред. О.Г.Осауленко. – К. : Вид-во „Консультант”, 2010. – 750 с.

6. Статистичний щорічник Львівської обл. – 2009. – Ч 2. – Львів : Головне управління статистики у Львівській обл. – 2010. – 342 с.

Надійшла 11.01.2013; рецензент: д. е. н. Рибчук А. В.

УДК 332.025+339.544

І. А. ЦИНАЛЄВСЬКА

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ, м. Одеса

## ІНСТРУМЕНТАРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ІНТЕРЕСІВ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКСПОРТЕРІВ ЗА КОРДОНОМ

*В статті розглянуті інституційні умови розвитку інфраструктурного середовища здійснення експортної діяльності в Україні та дана їх критична оцінка. Особливо наголошено про проблеми, які перешкоджають виходу на зовнішні ринки експортерів, що є суб'єктами малого та середнього бізнесу. Виявлена необхідність забезпечення захисту вітчизняних підприємств-експортерів в регіональному розрізі через створення окремих організацій – регіональних агенцій з підтримки експорту та інвестицій.*

*The article considers institutional framework for development of export activity infrastructural environment in Ukraine and gives them critical estimations. It is distinctly marked on problems, which obstruct the process of going into the foreign markets to the exporters that are the subjects of small and midsize businesses. There is also deduced the necessity of defence of home enterprises-exporters for at the regional level by means of establishing of the particularized organizations - regional Agencies for exports and investments support.*

*Ключові слова: експортна діяльність, підтримка експорту та інвестицій.*

**Постанова проблеми.** Процес включення вітчизняних підприємств до глобалізованої світової економіки обумовив виникнення значних можливостей збуту для вітчизняної продукції. Разом з тим, доступ до закордонних ринків товарів та послуг пов'язаний із залученням до системи глобальних конкурентних відносин. Для країн, що є реципієнтами вітчизняної продукції, виникнення значного імпортного потоку продукції, що складає конкуренцію місцевим виробникам спричиняє необхідність захисту місцевих ринків через застосування селективних протекціоністських заходів, особливо необхідність застосування таких заходів актуалізується в часи виникнення спаду національного виробництва та економічних криз. Саме тому, незважаючи на те, що більшість розвинутих країн світу є членами СОТ, вибіркового захисту національних виробників через надання прямої державної допомоги (надання пільг національним виробникам), введення заходів захисту торгівлі (антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи), впровадження держзамовлень на випуск продукції та підвищення ввізних митних тарифів є прийнятним, за умови формування чітких та прозорих правил для всіх суб'єктів ринку та наявності неспростованих доказів (у випадку антидемпінгового розслідування) присутності недобросовісної конкуренції.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам захисту національних інтересів на закордонних ринках присвячені роботи низки вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: О. Амоші [1], Я. Белінської [4], О. Білоруса [5], І. Бураковського [2], В. Геєця, С. Єрохіна [6], Ю. Пахомова [8], М. Портера, А.М. Поручника [9, 10], Є. Савельєва, Д. Норта [14], Т. Циганкової [10], К. Шміттгоффа [13].

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Високо оцінюючи науковий доробок дослідників даної проблематики, слід зазначити, що питання захисту вітчизняних експортерів за кордоном з позиції вирішення на регіональному рівні залишається недостатньо висвітленим.

**Виклад основного матеріалу.** Станом на початок 2012 року в ряді країн світу та деяких митних союзів проти українських експортерів проводяться 25 чинних антидемпінгових заходів, а саме: в Аргентині (1), США (7), Мексиці (4), Таїланді (1), Туреччині (1), Канаді (2), ЄС (5) та 4 спеціальні заходи, зокрема: в Митному союзі Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації (3) та окремо в Казахстані (1), при чому 23 з 29 антидемпінгових та спеціальних заходів застосовуються проти металургійної продукції, 4 – проти продукції хімічної промисловості та 2 – проти продукції харчової промисловості. Крім того, антидемпінгові розслідування проводяться на даний момент в Індонезії (об'єкт розслідування – експорт гарячекатаного прокату в рулонах) та Індії (сода кальцинована), а об'єктам чинних спеціальних розслідувань є експорт в Митний союз Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації (графітовані електроди) та окремо в Республіку Казахстан (графітовані електроди). Тривають перегляди вироку (термін яких вже спливає) проти антидемпінгові та компенсаційні заходи досі діють) щодо розслідувань порушення антидемпінгового законодавства в Аргентині, США та ЄС.

Всю сукупність методів захисту інтересів національних товаровиробників за кордоном можна умовно розділити на фінансові (надання пільг за експортними кредитами, субсидювання тощо), іміджеві (проведення за державної підтримки виставок, ярмарок, форумів та інших репрезентативних заходів) та консультативні (надання допомоги в питаннях дослідження закордонних ринків, юридичного супроводу та ін.). Здебільшого, проти українських експортерів застосовувалися антидемпінгові та спеціальні заходи.

У вітчизняній практиці, моніторинг протекціоністських заходів проти українських експортерів здійснює Департамент співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту при Міністерстві економічного розвитку та торгівлі (МЕРТ). Як правило, проблеми, що виникали в питаннях захисту вітчизняної продукції за кордоном, вирішувалися на рівні самих товаровиробників. Закордонні дипломатичні установи України лише фіксували випадки та передавали інформацію до МЕРТ, проте, здебільшого, провадили політику невтручання, зважаючи на те, що вирішення таких питань не входило до їх компетенції. Із набранням чинності Постанови КМУ від 01.06.2011 №578 «Про внесення змін до Порядку здійснення захисту інтересів вітчизняних товаровиробників під час проведення іноземними державами, їх економічними або митними об'єднаннями антидемпінгових, спеціальних захисних або компенсаційних розслідувань щодо імпорту товарів українського походження», нормативно зафіксовані обов'язки закордонних дипломатичних представництв України щодо відслідковування в офіційних джерелах іноземних держав інформації про наявність загрози порушення розслідування або факт його порушення та оперативного інформування МЕРТ через МЗС.

Як свідчить практика експортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення захисту інтересів вітчизняних товаровиробників, так само, як і просування вітчизняних товарів та послуг за кордоном, залишається завданням експортера. Через діяльність закордонних представництв мають змогу реалізувати власні інтереси лише ті підприємства, що є найбільшими експортерами, або підприємства, що відкрили власні представництва ще за часів СРСР (здебільшого в Російській Федерації та Казахстані). Найчастіше зарубіжні представництва мають підприємства, діяльність яких пов'язана з експортом на відповідні традиційні ринки збуту. Серед компаній, що мають найбільше представництв за кордоном є представники сфери транспорту (авіакомпанії: «АероСвіт – Українські Авіалінії», Міжнародні авіалінії України, ОАО ЗАТ«Київське агентство повітряних сполучень «Кий Авіа», «Авіаційна компанія «Дніпроавіа» та «Укрзалізниця») та банківського сектору (ВАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України», «Альфа-Банк», «Промінвестбанк»). Найбільшою концентрацією закордонних представництв вітчизняних підприємств відзначається місткий ринок Російської Федерації, де кількість представництв вітчизняних підприємств перевищує 120 (більше третини з яких складають представництва вітчизняних науково-дослідних та проектних установ). Також українські підприємства представлені в Великобританії, Казахстані, Латвії, ОАЕ, Польщі, Сербії. Разом із тим, навіть для найбільших підприємств, що володіють достатніми фінансовими ресурсами, процесуальні процедури захисту інтересів за кордоном пов'язані зі значними витратами часу та потребують відповідного досвіду та компетенції. Основні матеріальні витрати в питаннях порушення проти вітчизняних товаровиробників за кордоном антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань пов'язані з юридичним супроводом та перекладом документів. Відтак, захист інтересів експортерів, що є суб'єктами малого та середнього бізнесу є приреченим через відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів та брак досвіду.

Серед недержавних некомерційних організацій, що вже займаються питаннями створення сприятливих умов для експортної діяльності та забезпечення реалізації інтересів українських експортерів слід виділити Торгово-промислову палату України (разом із її регіональними представництвами), а також Раду експортерів України. Якщо мета створення, завдання та основні функції ТПП є чітко означеними та регламентованими Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні», то компетенції Ради експортерів України нормативно визначаються Положенням про Раду експортерів Міністерства економіки України (відповідно до Наказу Міністерства економіки України № 133 від 15.05.2007 р.).

Беручи до уваги те, що ТПП займається низкою специфічних функцій щодо забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, які апіорі закладені в основі створення даної організації згідно з міжнародними нормами та правилами (зокрема, серед інших – видача сертифікату походження товару, засвідчення форс-мажорних обставин, через які неможливе виконання умов зовнішньоекономічного контракту, вирішення спірних питань із зарубіжним контрагентом у міжнародному арбітражному суді та інші), то функції щодо підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є хоч і пріоритетними, але не першочерговими.

Стосовно Ради експортерів України слід зазначити, що даний консультативно-дорадчий орган має декілька етапів формування, зокрема: при Кабінеті Міністрів України (постанова № 253 від 22 лютого 1999 р.), при Міністерстві економіки України (наказ № 133 від 15.05.2007) та при Міністерстві закордонних справ України (наказ б/н від 15.03.2011 р.).

Згідно з даними офіційного сайту МЗС, які надані департаментом інформаційної політики МЗС, датою утворення третього скликання Ради експортерів (при МЗС) є 15.03.2011 р., проте номер наказу у відповідному інформаційному повідомленні МЗС не зазначено, а серед бази даних нормативно-правових актів «Законодавство України», відповідно до чого виникають сумніви щодо легітимності Ради експортерів при МЗС. Разом з тим, зустрічі з представниками окремих експортерів, представників галузевих об'єднань та фінансово-промислових груп за час свого існування (з 15.03.2011 р.) до кінця 2012 р. проводилися 4 рази. Характер завдань, що закладені в Положенні про Раду експортерів України і практика функціонування даної установи вказує на те, що дана організація покликана захищати інтереси великого бізнесу, залишаючи осторонь проблеми середніх та малих підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Незважаючи на те, що наведені дві структури (ТПР та Рада експортерів України) вже створені та функціонують протягом тривалого часу, вітчизняна практика ведення експортної діяльності вказує на недостатність розвитку інфраструктурного середовища зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, зарубіжний досвід свідчить про те, що для питання, що пов'язані з просуванням експортних товарів вирішуються ефективніше у випадку, коли крім ТПП такою діяльністю займаються й інші структури, що виконують певні специфічні функції, наприклад, центри підтримки підприємництва або установи, що надають допомогу суб'єктам малого та середнього бізнесу для початку експортної діяльності тощо.

Зважаючи на окреслену проблему, на нашу думку, доцільною є пропозиція щодо створення окремої спеціалізованої організації, що займатиметься питаннями захисту національних інтересів та просуванням вітчизняної продукції за кордоном. Актуальність такої пропозиції підтверджується Постановою Кабміну № 504 від 16.05.2011р. «Про затвердження Рішення Ради глав урядів Співдружності Незалежних Держав про Положення про Робочу групу з розвитку міждержавної мережі інформаційно-маркетингових центрів для просування товарів та послуг держав-учасниць СНД на національні ринки». Така установа може бути створена як централізовано, так і за територіальним принципом побудови та функціонувати як на території України, так і на території країн, що є найбільшими споживачами вітчизняної продукції, ринок яких є пріоритетним для національних експортерів. Крім того, з практики зарубіжного досвіду, подібна установа може також сприяти активізації притоку іноземних інвестиційних капіталів.

Саме тому, для активізації вітчизняної експортної діяльності в регіональному розрізі, на нашу думку, доцільною є пропозиція щодо створення на регіональному рівні (в тих регіонах України, що мають найбільший потенціал до активізації зовнішньоекономічної діяльності) окремої некомерційної структури – Агенції з підтримки експорту та інвестицій, яка б здійснювала маркетингове, управлінське та юридичне консультування потенційних та дійсних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також виконувало б адміністративне асистування та надавала б митні брокерські послуги (рис. 1). Функціонування такої організації сприятиме зменшенню транзакційних витрат та ризиків зовнішньоекономічної діяльності, та, відтак, слугуватиме основою збільшення ефективності експортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та активізації притоку іноземних інвестицій.

Функції Агенції з підтримки експорту та інвестицій	Маркетингове консультування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дослідження зовнішніх ринків товарів та послуг;</li> <li>- підготовка до проведення презентацій продукції вітчизняних підприємств за кордоном (на закордонних ярмарках, виставках, форумах тощо);</li> <li>- розробка дистрибуційних каналів для вітчизняних експортерів / іноземних імпортерів від виробників до оптових та роздрібних дистриб'юторів.</li> </ul>
	Управлінське консультування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- кадрове консультування (допомога в підборі персоналу за кордоном);</li> <li>- надання інформації щодо ділової спроможності зарубіжних партнерів;</li> <li>- надання консультацій щодо питань специфіки режимів оподаткування та іноземного інвестування (як в країні базування, так і в Україні – для потенційних інвесторів);</li> <li>- проведення семінарів для персоналу вітчизняних підприємств щодо методики ведення переговорів із зарубіжними партнерами (вивчення тактичних прийомів ведення переговорів із урахуванням місцевої специфіки: менталітету, гендерної політики та інших особливостей) тощо.</li> </ul>
	Юридичне консультування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- юридичний супровід та оформлення угод та договорів між вітчизняними підприємствами та зарубіжними партнерами;</li> <li>- допомога в підготовці судових позовів та захисту інтересів вітчизняних підприємств за кордоном;</li> <li>- представлення інтересів вітчизняних експортерів у разі виникнення спірних питань на митниці тощо.</li> </ul>
	Адміністративне асистування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- складання календарю подій за різними галузям (виставки, ярмарки, форуми, для вітчизняних експортерів – в країні базування, для імпортерів – в Україні) інвестиційних форумів тощо;</li> <li>- надання візової підтримки та підтримки щодо легалізації документів/ проставляння апостилів;</li> <li>- бронювання готелів, замовлення залізничних та авіа квитків, замовлення таксі;</li> <li>- надання послуг з перекладу документів, надання на час переговорів послуг з синхронного перекладу.</li> </ul>
	Брокерські послуги	<ul style="list-style-type: none"> <li>- допомога в акредитації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;</li> <li>- надання консультацій щодо підготовки митних документів (специфікації, проформи інвойсів, вантажних митних декларацій (ВМД) тощо);</li> <li>- надання послуг щодо митного оформлення вантажів у портах України;</li> <li>- допомога у проходженні дозвільних інстанцій, що передують митному оформленню тощо.</li> </ul>

Рис. 1. Агенція з підтримки експорту та стимулювання інвестицій

Маркетингове консультування, як функція, означатиме вирішення таких задач, як:

- дослідження стану та умов функціонування зовнішніх ринків товарів та послуг в країні базування для подальшого надання інформації до Ради експортерів України та Відділів зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної діяльності при обласних державних адміністраціях;

- підготовка до проведення в країні базування презентацій продукції вітчизняних підприємств-експортерів, що входять до складу Ради експортерів (зокрема в питаннях участі в закордонних ярмарках, виставках, ділових форумах тощо);

- розробка дистрибуційних каналів для вітчизняних експортерів в країні базування та для закордонних підприємств, що є потенційними імпортерами, від виробників до оптових та роздрібних дистриб'юторів.

Означені заходи сприятимуть збільшенню рівню поінформованості реальних та потенційних суб'єктів ЗЕД (вітчизняних підприємств-експортерів та закордонних підприємств, що прагнуть вийти на вітчизняні ринки із власною продукцією або капіталом) щодо умов ведення бізнесу, функціонування ринків товарів і послуг в країнах базування представництв. Крім того, шляхом розробки дистрибуційних каналів вирішуються питання збуту продукції та мінімізації транспортно-логістичних витрат, оскільки вітчизняні експортери, так само як і закордонні, зацікавлені не стільки у прецеденті виходу на нові зовнішні ринки, скільки у налагодженні довгострокових господарських зв'язків із закордонними контрагентами та регулярних поставках своєї продукції. Вирішення даних питань є основою для мінімізації транспортно-логістичних та трансакційних видатків підприємств.

В процесі здійснення управлінського консультування вирішуватимуться питання, пов'язані з:

- кадровим консультуванням (допомога в підборі персоналу за кордоном, ознайомлення з особливостями гендерної, кадрової політики та законодавчо закріплених норм в кадрових питаннях в країні базування);

- наданням інформації щодо ділової спроможності зарубіжних партнерів (перевірка фінансової спроможності, легітимності ліцензій та інша подібна інформація, яку можуть надати фіскальні контролюючі органи в країні базування);

- наданням відомостей про режим іноземного інвестування та умови провадження господарської діяльності в країні базування (підготовка висновку щодо нормативно-правового регулювання режимів здійснення іноземного інвестування в Україні – для іноземних інвесторів, а також висновку щодо особливостей оподаткування експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання для вітчизняних експортерів в країні базування);

- навчанням персоналу вітчизняних підприємств щодо методики ведення переговорів із зарубіжними партнерами (вивчення основ тактичних прийомів ведення переговорів з урахуванням місцевої специфіки: менталітету, гендерної політики, етнічних та релігійних особливостей тощо);

Зважаючи на те, що в кожній країні є свої особливості управління персоналом (кадрового діловодства), пошук персоналу за кордоном вимагає інформованості щодо місцевої специфіки кадрового діловодства, що включає вивчення місцевого законодавства (в тому числі щодо гендерних питань, які в більшості країн Західної Європи визначені окремими нормативно-правовими актами), етнічних та релігійних норм. Крім того, вивчення методики ведення переговорів із зарубіжними партнерами в країні базування зарубіжного представництва є суттєвим чинником для досягнення позитивних результатів в ділових переговах із зарубіжними партнерами. Наданням інформації щодо ділової спроможності зарубіжних партнерів є основою для гарантування забезпеченості іноземного партнера достатніми матеріальними та фінансовими ресурсами для виконання зобов'язань за домовленостями та контрактними зобов'язаннями. Такою інформацією є дані щодо платоспроможності контрагента, фінансової стійкості підприємства-контрагента.

До функцій з юридичного консультування, що могли б виконуватися відповідною установою, належать такі:

- юридичний супровід та оформлення угод та договорів між вітчизняними підприємствами та зарубіжними партнерами;

- допомога в підготовці судових позик та захисту інтересів вітчизняних підприємств за кордоном

- представлення інтересів вітчизняних експортерів у разі виникнення спірних питань на митниці.

Країні особливості нормативно-правового поля також мають суттєвий вплив у площині визначення умов ведення господарської (в тому числі зовнішньоекономічної) та інвестиційної діяльності в країні базування представництва. Надання повної та достовірної інформації щодо режимів іноземного інвестування та умов провадження господарської діяльності в країні базування надає потенційним інвесторам та іншим суб'єктам ЗЕД можливості для прийняття більш ефективних рішень за кордоном, та має можливість інформування потенційних іноземних інвесторів щодо аналогічних питань на теренах вітчизняної економіки. А завдання, пов'язані з юридичним супроводом та оформленням угод та договорів між вітчизняними підприємствами та зарубіжними партнерами, та допомога в підготовці судових позик та захисту інтересів вітчизняних підприємств за кордоном мають на меті попередження або суттєве скорочення видатків у разі появи спірних питань, що не можуть бути вирішені у інший спосіб, окрім судового.

Адміністративне асистування в діяльності зарубіжних представництв означає виконання наступних завдань:

- складання календарю подій за різними галузями (виставки, ярмарки, форуми для вітчизняних експортерів – в країні базування, потенційних іноземних контрагентів – на вітчизняних теренах), інвестиційних форумів, круглих столів та семінарів з інвесторами;

- надання візової підтримки для вітчизняних підприємств для ділових візитів до країни базування представництв;

- надання візової підтримки та підтримки щодо легалізації виданих на території України документів (проставлення апостилю) через взаємодію з консульськими та дипломатичними установами України в країні базування;

- бронювання готелів, замовлення залізничних та авіа квитків, замовлення таксі (для вітчизняних підприємств – в країні базування, для потенційних інвесторів у вітчизняну економіку та інших закордонних суб'єктів ЗЕД – в Україні);

- надання послуг щодо перекладу документів та послуг з синхронного перекладу на час переговорів;

Процес підготовки та забезпечення ділових переговорів із зарубіжними контрагентами пов'язаний зі значними витратами часу. Адміністративне забезпечення даного процесу, що включає оформлення віз (для вітчизняних підприємств – в країні базування зарубіжного представництва), бронювання готелів, замовлення залізничних та авіаквитків, замовлення таксі, а також процедура легалізації документів (проставлення апостилю). Окремим елементом забезпечення переговорного процесу є надання послуг з перекладу документів та надання синхронного перекладу під час переговорів. Крім того, більш повному відображенню інформації щодо стану певного ринку сприятиме складання календарю подій за різними видами економічної діяльності, зокрема: виставок, ярмарок, форумів та інших подій інформаційно-презентативного характеру (для вітчизняних експортерів – в країні базування та для потенційних імпортерів – на вітчизняних теренах).

Ускладнення роботи щодо митного оформлення експортних вантажів є специфічною особливістю вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності, що на практиці потребує не тільки допомоги в проходженні стандартних процедур митного оформлення, а й роз'яснення національного митного законодавства, що є надзвичайно мінливим та здебільшого містить суперечності. В той же час, процедури з проходження дозвільних інстанцій, що передують митному оформленню в Україні потребують знання специфіки питання. До брокерських послуг, що надаватимуться в рамках діяльності Агенції просування експорту та інвестицій, належать:

- допомога у акредитації суб'єкта ЗЕД;

- надання консультацій щодо підготовки митних документів (книжки МДП (TIR Carnet), товаротранспортні накладні (CMR), відвантажувальні специфікації (Shipping Specification), пакувальні листи (Packing list), проформи інвойсів (рахунки-фактури), вантажні митні декларації (ВМД) тощо);

- надання послуг щодо митного оформлення вантажів у портах України (визначення номенклатурних одиниць УКТ ЗЕД, розрахунок мита та митних зборів, проходження процедур сертифікації, ліцензування і квотування, у разі необхідності, отримання у зарубіжних контрагентів додаткових документів та інформації);

- допомога в проходженні попереднього документального контролю, тобто, отримання висновків таких дозвільних інстанцій, як: Державна санітарно-епідеміологічна служба України, Державна екологічна інспекція, Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України, Державна компанія «Екокомресурси» (щодо питань утилізації тари), Державний гемологічний центр України, Державна інспекція з енергозбереження, Державна інспекція з контролю якості лікарських засобів МОЗ України тощо.

Основним завданням функціонування подібної установи (Агенції просування експорту та інвестицій) стане зменшення трансакційних витрат експортної діяльності та можливість відстоювання власних інтересів. Крім того збільшення рівня інформованості вітчизняних підприємств сприятиме налагодженню сталих господарських контактів за кордоном, а значить і захисту від ризиків опортуністичної поведінки іноземних суб'єктів господарювання.

**Висновки.** В жорстких умовах конкурентної боротьби як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, у вітчизняних виробників-експортерів виникає ряд проблем, пов'язаних з реалізацією та захистом своїх інтересів за кордоном. Просування власної продукції та процесуальний захист інтересів національних виробників пов'язаний із значними витратами часу та фінансових ресурсів, і тільки найбільші товаровиробники можуть дозволити собі матеріальні витрати, пов'язані з діяльністю постійних представництв компаній. Серед вітчизняних виробників через діяльність власних представництв а кордоном представлені інтереси лише найбільших товаровиробників. Для малого та середнього бізнесу вихід на зарубіжні ринки залишається питанням надскладним. Саме тому, для активізації вітчизняної експортної діяльності в статі запропоновано створення Агенції з підтримки експорту та інвестицій, організація якої б здійснювало маркетингове, управлінське та юридичне консультування, а також виконувало б адміністративне асистування та надавало б брокерські послуги. Функціонування такої установи сприятиме зменшення трансакційних витрат та ризиків зовнішньоекономічної діяльності, та, відтак, слугуватиме основою збільшення ефективності експортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання та активізації притоку іноземних інвестицій.

## Література

1. Амоша А.И. Антидемпинговые расследования против Украины на рынке труб большого

- діаметра СНГ / А.И. Амоша, В.А. Зубанов, В.Н. Марченко // Економічний вісник Донбасу. – 2007. – № 2 (8). – С. 4–18.
2. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ : оновлена оцінка / під ред. І. Бураковського та В. Мовчан ; Міжнародна благодійна організація "Гуманітарний фонд "Єдиний світ". – К. : [б. в.], 2008. – 129 с.
  3. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування / С.Г. Осика, В.В. Коновалов, О.О. Покрещук, А.С. Осика. – К. : УАЗТ, 2001. – 378 с.
  4. Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008р. – № 3(8). – С. 120–131.
  5. Глобальний конкурентний простір : [монографія] / Кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
  6. Єрохін С.А. Національні пріоритети промислового комплексу і роль в їх реалізації підприємництва. Загальний сценарій структурної трансформації розвинутих країн // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 8. – С. 37–39.
  7. Захист інтересів національних товаровиробників на зовнішніх ринках: обмежувальні заходи щодо товарів походженням з України на зовнішніх ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=90081](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=90081).
  8. Пахомов Ю.Н. Феномен «экономического чуда» и положение Украины в условиях глобализационных процессов современности // Цивилизационная структура современного мира : науч. изд. в 3-х т. / Под ред. Ю.Н. Пахомова, Ю.В. Павленко. – К. : Наукова думка, 2008. – Т. 3, Кн. 2. – С. 527–571.
  9. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : [монографія] / Поручник А.М. – К. : КНЕУ, 2008. – 352 с.
  10. Циганкова Т.М. Активізація національної системи комерційної дипломатії // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : моногр. у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. ; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т. 1. – С. 153–163.
  11. Циналевська І.А. Децентралізація функцій управління як елемент механізму регіонального розвитку / І.А. Циналевська // Економічні інновації. Вип.42: Інноваційний інструментарій розвитку господарської діяльності. Зб.наук.праць. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2011. – С.255–262.
  12. Циналевська І.А. Інструментальне забезпечення регулювання зовнішньоекономічних зв'язків регіонів. / В.М. Лисюк, І.А. Циналевська // Економічний вісник Донбасу: науковий журнал. – 2012. – № 3 (29). – С. 9–103.
  13. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли : [монографія] / Пер.с англ. – М. : Юридическая литература, 1993. – 512 с.
  14. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance (Political Economy of Institutions and Decisions). – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 152 p.

Надійшла 11.01.2013; рецензент: д. е. н. Лисюк В. М.

## ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.34: 502.131.1

С. І. ТОДОРЮК

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

*Розглянуто та систематизовано тлумачення категорії "сталий розвиток" та запропоновано власне бачення досліджуваної категорії.*

*The interpretation of category "sustainable development" is considered and systematized. The author vision in relation to the probed category is proposed.*

*Ключові слова: сталий розвиток, сталий стан, екологізація, гармонійний розвиток, рівноважне природокористування.*

**Постановка проблеми.** Вивчення рушійних сил розвитку світового господарства та факторів, що зумовлюють його активізацію, уже багато століть є предметом досліджень учених-економістів. Разом із тим, різні підходи до визначення категорії розвитку в загальноекономічних системних концепціях побудови світового господарства призводять до необхідності групування та узагальнення наявних тлумачень.

З огляду на сучасну ситуацію, що склалася у світі загалом та Україні зокрема, виникає необхідність зміни пріоритетів та принципів розвитку як держави, так і окремого сектора економіки. В основу нової політики розвитку необхідно покласти принципи, які б забезпечували взаємодію людини і природи, підтримували достатній рівень економічних вигод, зважаючи при цьому на обмеженість ресурсів та регенеративні можливості довкілля. У Програмі дій "Порядок денний на XXI століття ("AGENGA 21")" [1], основною ідеєю якої є концепція сталого розвитку як моделі соціально-економічного прогресу, розглядається подібний підхід. Отже, необхідність переходу до моделі сталого розвитку є загально визнаною.

**Аналіз останніх публікацій.** Вивчення проблем сталого розвитку суспільства в останні роки висвітлюється у працях іноземних та вітчизняних науковців. Вагомий внесок у дослідження даного питання зробили Т. Акімова, О. Бородіна, Н. Винокурова, З. Герасимчук, Н. Гребенюк, О. Грянник, М. Гузев, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Замятіна, А. Ісаченко, А. Каринцева, А. Малявіна, Л. Мельник, В. Міщенко, П. Олдак, В. Прадун, А. Тихонов, В. Трегобчук, В. Феденко, М. Шапочка, В. Шевчук, Л. Шостака, О. Шубравська та ін.

Перелік авторів, які займалися дослідженням в даному напрямі, досить широкий, що зумовлює доцільність здійснення класифікації та узагальнення їх досліджень.

Метою статті є систематизація основних підходів щодо визначення сутності поняття сталий розвиток на основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних науковців та формулювання власного бачення сутності даної категорії.

**Основний виклад.** Поняття "розвиток" досліджувалося з давніх часів, зокрема давньогрецькими філософами та мислителями. Одне із сучасних трактувань підкреслює, що розвиток характеризує іманентну людині потребу до створення нових форм буття (свідомості), вказана потреба реалізується людиною як суб'єктом мислєдїяльності, що має фундаментальні цілі і розгортається у варіативному процесі через різноманітні історичні типи і форми з їх просторовими масштабами і часовими режимами [2, с. 70].

Сьогодні досить актуальним питанням, що стосується розвитку країн в цілому, та їхніх основних секторів, є сталий розвиток. Концепція сталого розвитку має довгу історію становлення. Перші згадки відображалися у наукових працях В. І. Вернадського про ноосферу (початок минулого сторіччя), а також декларації першої конференції ООН з навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.), де описувався зв'язок економічного і соціального розвитку з проблемами навколишнього середовища. У наукових доповідях Римського клубу (1972 р.) зароджуються, формуються ідеї переходу цивілізації до стану «глобальної динамічної рівноваги». Наступними кроком у впровадженні концепції сталого розвитку став звіт Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку в 1987 р. Згодом були конференція ООН з проблем навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.), Глобальна конференція зі сталого розвитку малих острівних країн, що розвиваються (Бриджтаун, 1994 р.), зустріч на вищому рівні "Планета Земля" +5 у Нью-Йорку (1997 р.), Всесвітній саміт з питань сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2002 р.). Маврикійська стратегія з подальшого впровадження Програми дій по забезпеченню сталого розвитку малих острівних країн, що розвиваються (Маврикія, 2005 р.). Рамкова конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат (2008 р.), 15-а щорічна Міжнародна конференція дослідження сталого розвитку в Утрехті (Нідерланди, червень 2009 р.), 18-а сесія Комісії зі сталого розвитку в Нью-Йорку (травень 2011 р.), конференція ООН зі сталого розвитку (UNCSD) 2012, також відома як Ріо+20, у Нью-Йорку (травень 2011 р.), які, з одного боку, засвідчували актуальність проблематики, а з іншого – сприяли розвитку даної категорії та заходів щодо її реалізації.

Водночас, складність досліджуваного явища зумовлює наявність різних термінів, що його характеризують. Так, поняття "екорозвиток" уперше було сформовано Морісом Стронгом, Генеральним

секретарем Першої всесвітньої конференції з навколишнього середовища у Стокгольмі в 1972 році, який розглядають як екологічно орієнтований соціально-економічний розвиток, при якому зростання добробуту людей не супроводжується погіршенням середовища існування і деградацією природних систем [3, с. 713].

Вдруге цей термін був уведений у 1980 році Міжнародним союзом охорони природи в концептуально важливій книзі “Стратегія всесвітнього збереження: збереження існуючих ресурсів для сталого розвитку” [4, р. 130].

Деякі науковці пов'язують появу терміну «сталий розвиток» (англ. –sustainable development) з ім'ям прем'єр-міністра Норвегії Гру Харлем Брундланд, яка сформулювала його в звіті «Наше спільне майбутнє», що було підготовлено для ООН і опубліковано у 1987 р. Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку. Вона визначала його як розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [5, с. 626].

З часу опублікування доповіді Гру Харлем Брундланд у міжнародний обіг було введено поняття “sustainable development”, що традиційно перекладається українською як сталий розвиток (рос. – устойчивое развитие). Водночас, також зустрічається низка близьких за змістом понять.

Перелік основних тлумачень суті терміну сталого розвитку або дотичних категорій вітчизняними та зарубіжними науковцями наведений в таблиці 1.

Таблиця 1

### Визначення поняття сталого розвитку або близьких за змістом понять за вітчизняною та зарубіжною науковою думкою (сформовано та доповнено автором на основі [6, 3, 9, 13, 14, 15, 17, 18, 19])

Автор, джерело	Визначення
<b>Сталий розвиток – (sustainable development – SD)</b>	
<i>Зарубіжна наукова думка</i>	
Звіт “Наше спільне майбутнє” (Гру Харлем Брундланд 1987) Делай Г. Е. (Daly, 1990)	Розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби
Газизулін Н. (1992)	Розвиток, при якому зростання не перевищує “пропускну” здатність (carrying capacity) навколишнього середовища, можна вважати соціально стійким
Конференція навколишнього середовища та розвитку – 92 (Програма, 1993)	Еколого-економічна рівновага в суспільстві
Возняк В. (1993)	Такий розвиток, який задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби
Розенберг Г., Гелашвілі Д., Краснощоків Г. (1996)	Необхідність цілеспрямованих антропогенних змін природного середовища і соціального стану, які повинні допомогти суспільству подолати обмеженість біосферних умов його існування
Гузев М. (1997)	Допустимий розвиток, або розвиток, що не виснажує наявні ресурси або розвиток, який зберігає цілісність навколишнього світу
Акимова (1998)	Форма соціально-економічного розвитку суспільства на базі постіндустріальної моделі господарювання і вільної творчої праці з урахуванням інтересів сучасного і майбутніх поколінь та спрямування на досягнення високого рівня якості природного середовища життєдіяльності людини
Горшков В., Лосев К., Винокурова (1998)	Така модель соціально-економічного розвитку, при якій досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без того, щоб майбутні покоління були позбавлені такої можливості через вичерпання природних ресурсів і деградацію навколишнього середовища
Зам'ятіна М. (1998)	Поліпшення життя людей в умовах стійкості біосфери, тобто в умовах, коли господарська діяльність не породжує перевищення допустимого порога збурювання біосфери чи коли зберігається такий об'єм природного середовища, який здатний забезпечити стійкість біосфери із включенням у неї господарської діяльності людини
Концепція сталого розвитку України (1997)	Сукупність соціальних і структурних економічних перетворень, які оптимізують економічні та соціальні блага, що перебувають у розпорядженні суспільства без загрози потенційним чи аналогічним благам у майбутньому
<i>Вітчизняна наукова думка</i>	
Данилишин Б., Шостак Л. (1999)	Процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом і вимогами людей усіх поколінь
Шевчук В. (2001)	Така система відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення
Герасимчук З. (2002)	Процес гармонізації продуктивних сил, задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи та вимогами людей усіх поколінь
Прадун В. (2005)	Процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах, протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та підвищення якості життя сучасних і наступних поколінь за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища
Корнійчук Л. (2008)	Збалансований розвиток, тобто такий, що має збалансовану динамічну рівновагу між компонентами інтегрованої екосистеми
Констанза Р. (1991)	Поняття, яке включає у свій зміст такі семантичні відтінки, як «життєздатний», «усебічно збалансований», «достатній», «розвиток без зростання, тобто без виходу ресурсопотоку за межі регенеративних і поглинаючих можливостей довкілля, метою якого є достатнє, а не максимальне багатство на душу населення»
<b>Сталий стан – (sustainability – S)</b>	
<i>Зарубіжна наукова думка</i>	
Янссон А. (1994)	Процес чи стан, підтримуваний як заведено довго
Світовий фонд дикої природи (Каринцева, 1997)	Підтримування загального природного капіталу на одному рівні незалежно від обсягів споживання
Використання організму, екосистеми чи іншого відновного ресурсу на рівні його здатності до самовідновлення і відтворення	
<b>Близькі за змістом поняття до категорії сталого розвитку</b>	
<i>Зарубіжна наукова думка</i>	
Стронг М. (1972)	Екорозвиток – екологічно орієнтований соціально-економічний розвиток, при якому зростання добробуту людей не супроводжується погіршенням середовища існування і деградацією природних систем
Ісаченко А. (1980)	Оптимізація природного середовища – комплекс заходів щодо раціонального використання природних ресурсів, охорони, оздоровлення й узагальнення природного оточення людства
Олдук П. (1983)	Рівноважне природокористування, коли суспільство контролює всі сторони свого розвитку, намагаючись, щоб сукупне антропогенне навантаження на середовище не перевищувало самовідновного потенціалу природних систем
<i>Вітчизняна наукова думка</i>	
Москаленко А. (2003)	Рівноважне природокористування передбачає не перевищення сумарного антропогенного навантаження потенціалу самовідновлення природного середовища і / або окремих територій
Сфремов О. (2008)	Гармонійний (з екосистемою) розвиток – це історичний процес, де корисна потужність екосистеми забезпечує темпи зростання життєзабезпечення людства, що не убавляють при екологічній нормалі (нормальний для життєзабезпечення суспільства стан)
Мельник Л. (2010)	Екологізація – процес неухильного і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських та інших рішень, що дають змогу підвищувати ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням або поліпшенням природного середовища (або взагалі життя) на локальному, регіональному та глобальному рівнях
Снякевич І. (2010)	Екологізація суспільного розвитку розглядається як об'єктивний процес протидії глобальним екологічним загрозам в економічній, соціальній і духовній сферах і трансформації споживачької природо руйнуючої ментальності людей у природоошадну, а економічних інструментів – в інструменти екологічної політики



Розглядаючи наведені підходи до категорії сталого розвитку, можна зауважити неоднозначність поглядів, трактувань і навіть наявність суперечностей у використанні термінології. Узагальнюючи, наведемо декілька концептуальних трактувань.

Так, Л. Руденко та І. Горленко наголошують, що якщо йдеться про сталий розвиток, то слід конкретизувати, якого об'єкта це стосується: держави, екосистеми чи її складових (природи, населення, господарства) або території у розумінні певної екосистеми [6, с. 290]. Це лише підтверджує широту застосування категорії сталого розвитку.

Натомість, П. Олдак та А. Москаленко вважають за доцільне використання терміну “рівноважне природокористування”, що в їхньому розумінні передбачає не перевищення сумарного антропогенного навантаження потенціалу самовідновлення природного середовища і / або окремих територій [7; 8]. Такий підхід сьогодні досить розповсюджений.

Л. Мельник пропонує розглядати поняття “екологізація”, в якому вчений вбачає процес неухильного і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських та інших рішень, що дають змогу підвищувати ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням або поліпшенням природного середовища (або взагалі життя) на локальному, регіональному та глобальному рівнях [9]. Нагадаємо, що про екологізацію активно заговорили з 1970-х років.

У продовженні цього напрямку, І. Синякевич розглядає поняття “екологізація суспільного розвитку” як об'єктивний процес протидії глобальним екологічним загрозам в екологічній, економічній, соціальній і духовній сферах і трансформації споживацької природо руйнуючої ментальності людей у природоошадну, а економічних інструментів – в інструменти екологічної політики [11, с.72–73].

О. Єфремов вважає за доцільне розглядати поняття “гармонійний (з екосистемою) розвиток”, як історичний процес, де корисна потужність екосистеми забезпечує темпи зростання життєзабезпечення людства при екологічній нормалі, що не убувають [10, с.87]. Тобто передбачає збереження гармонії між суспільством і природою, за якої природне навколишнє середовище зберігається у нормальному для життєзабезпечення суспільства стані і створює умови для формування певних принципів життя і розвитку суспільства.

Як бачимо, у зазначених підходах на першому місці виокремлюється екологічна (природозберігаюча) складова. У світлі значних руйнувань навколишнього середовища, які відбуваються в останні періоди суспільного розвитку, цей підхід виправданий. Водночас, тільки на цих засадах суспільний прогрес вже не можливий.

На думку С. Дорогунцова, О. Ральчука, сталий розвиток – це певна траєкторія довготермінового збільшення загального блага людства, яка поділяється на такі складові: соціально-економічну та техногенно-екологічну безпеки [12, с.21]. В. Трегобчук сталий розвиток визначав як економічне зростання, за якого ефективно розв'язуються найважливіші проблеми життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та забруднення довкілля [13, с.33–34]. Як бачимо, із наведених визначень, спільною ознакою сталого розвитку є збалансування, врівноваження потреб із ресурсними й екологічними можливостями територій, а також такий розвиток людства та характер використання ним ресурсів планети, який дає змогу задовольняти потреби сьогодення та не підриває потенційні можливості забезпечення потреб наступних поколінь.

В. Прадун зазначає, що сталим є такий розвиток, який забезпечує певний тип рівноваги, тобто баланс між всіма складовими елементами інтегрованої екосистеми, насамперед культурної, в т.ч. й агроекосистеми. Рівновага і збалансованість мають перебувати в основі сталого соціально-економічного розвитку регіонів [14, с. 27]. Це досить оригінальне трактування, оскільки воно передбачає баланс між всіма складовими, а не тільки екологічною, економічною та соціальною. У той же час детальний аналіз лише переліку розділів Програми дій [1] дає підстави для висновку, що економічним питанням у цьому документі приділяється набагато менше уваги, ніж іншим. На першому місці в цьому документі стоять проблеми соціального та екологічного характеру, а також цілий ряд інших проблем, зокрема політичних та управлінських. Розглядаючи трактування поняття В. Прадуном, схилиємося до думки, що визначення поняття сталого розвитку можна дати на основі трьох складових: біолого-екологічної, економічної, соціальної. На нашу думку, найбільш доцільне трактування суті поняття повинно поєднувати у собі три основні сфери: економічну, екологічну та соціальну. Інколи деякі вчені включають в суть поняття ще й інституційну сферу.

Так, З. Герасимчук, стверджує, що залежно від світоглядних позицій акцент більшою чи меншою мірою робиться на соціальну (задоволення матеріальних і культурних потреб), екологічну (збереження функціональних і структурних якостей біологічних систем, їх здатність до самовідтворення, охорона генетичних ресурсів і біорізноманіття) або економічну (постійний економічний і технологічний процес) сталість [15]. На нашу думку, наведений вище підхід, можна вважати найбільш доцільним при систематизації категорії “сталий розвиток”.

Отже, можемо зауважити, що деякі дослідники вважають за доцільне використовувати поняття “екорозвиток”, “рівноважне природокористування”, “екологізація” та ряд інших понять, доводячи суперечливість терміну “сталий розвиток”. Слід додати, що розглядаючи поняття “сталий”, у класичному

розумінні для економічної системи, розуміють як структурно збалансований. Дана трактування надає більшої глибини смислового забарвленню поняття в порівнянні зі “стійкість” чи “стабільність” [16, с.23]. Тобто, поняття “сталий розвиток” розглядають як зміну ключових параметрів системи в допустимих межах, причому не тільки в сторону зростання, а й зменшення також.

При всій різноманітності підходів, пов'язаних із різними термінами та трактуваннями, дотримуємося позиції доцільності застосування в україномовній науковій термінології терміну “сталий розвиток” як такого, що по-перше, достатньо ёмко відображає сутність досліджуваного явища, а по-друге, усталений у використанні та застосуванні, найбільш загальноприйнятий. З іншого боку, це не звужує простір щодо трактування даної категорії, який залишається широким, у тому числі й у світлі стрімких змін, які відбуваються в останні десятиліття як у соціально-економічній сфері, так і у екологічних підходах збалансованості розвитку.

Узагальнюючи викладений матеріал, спробуємо дати власне визначення поняттю “сталий розвиток”, під яким розуміємо розвиток, що передбачає збалансовану динамічну рівновагу між економічними, соціальними та екологічними елементами суспільної системи, за умов такого використання ресурсів, що не виходить за межі регенеративних та поглинаючих можливостей довкілля зі збереженням можливості використання аналогічних ресурсів для майбутніх поколінь.

Зауважимо також, що категорія сталого розвитку має свої секторальні особливості, наприклад, щодо аграрного сектора. Водночас, теоретична наповненість категорії повинна доповнюватися окресленням практичної реалізації зазначеної мети. Це визначає завдання подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

### Література

1. Програма дій “Порядок денний на XXI століття” / ВГО “Україна. Порядок денний на XXI століття”. – К. : Інтелсфера, 2000. – 360 с.
2. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти / О.А. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2007. – 307с.
3. Мельник Л.Г. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням / Мельник Л.Г. ; за заг. ред. Л.Г. Мельника та М.К. Шапочки. – Суми : Університетська книга, 2006. – 759 с.
4. IUCN/UNEP/WWF World Conservation Strategy: Living resources conservation for sustainable development, IUCN, Gland, Switzerland. 1980.– P. 125–214.
5. Майер Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку / Джеральд Майер М., Джемс Раух Е., Філіпенко А. – К. : Либідь, 2003. – 688 с.
6. Руденко Л.Г. Основополагающие принципы устойчивого развития регионов и их претворение в Украине / Л.Г. Руденко, И.А. Гориленко // Географические проблемы стратегии устойчивого развития природной среды и общества. – М. : РАН, 1996.– С. 288–301.
7. Москаленко А.П. Экономика природопользования и охраны окружающей среды / А.П. Москаленко. – М. : МарТ, 2003. – 224 с.
8. Олдак П.Г. Равновесное природопользование: Взгляд экономиста / П.Г. Олдак. – Новосибирск : Наука, 1983. – 128 с.
9. Мельник Л.Г. Сталый розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / Мельник Л.Г. ; за ред. Хлобистова Є.В. / РВПС України НАН України, ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь : Фенікс, 2010. – С. 142–160.
10. Єфремов О. Сталый чи гармонійний (з екосистемою) розвиток – чому віддати перевагу? / О. Єфремов // Економіка України. – 2008. – №2. – С. 85–90.
11. Синякевич І. Стратегія подолання глобальних екологічних загроз / І. Синякевич // Економіка України. – 2010. – №12. – С. 69–77.
12. Дорогунцов С.І. Сталый розвиток і безпека: аспекти сполучення / С.І. Дорогунцов, О.М. Ральчук – К. : Знання України, 2002. – 34 с.
13. Трегобчук В.М. Концепція сталого розвитку для України / В.М. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 28–40.
14. Прадун В.П. Економіко-екологічні основи сталого розвитку регіональних агропромислових комплексів : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук. : 08.07.02 / В.П. Прадун; НАН України, Об'єдн. ін-т економіки. – К., 2005. – 38 с.
15. Герасимчук З.В. Екологічна безпека регіону: діагностика і механізм забезпечення : [монографія] / З.В. Герасимчук, А.О. Олексик ; Луц. держ. техн. ун-т. – Луцьк : Надтир'я, 2007. – 280 с.
16. Варченко О.М. Концептуальні основи сталого розвитку агросфери / О.М. Варченко, О.С. Даниленко, О.В. Шубравська. – Біла Церква : БНАУ, 2010. – 160 с.
17. Котикова О.І. Зміст поняття сталого розвитку / О.І. Котикова // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 170–174.
18. Шубравська О. Сталый економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42.

19. Брундтланд Г. Наше спільне майбутнє: Міжнародна комісія з навколишнього середовища та розвитку / Г. Брундтланд. – Оксфорд : Оксфорд Юніверсіті Пресс, 1987. – 512 с.

Надійшла 11.01.2013; рецензент: д. е. н. Лопатинський Ю. М.

УДК 334.012

М. Г. АКУЛОВ, Я. О. МАТВІЙЧУК  
Вінницький фінансово-економічний університет

## СТАНОВЛЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МЕЗОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ

*Розкрито методологічні підходи до формування сучасних кластерних структур на мезоекономічному рівні. Проаналізовано кластероутворюючі процеси зі світових позицій формування мезоекономічного середовища. Обумовлено ознаки кластеризації та виділено стадії розвитку мезоекономічного кластера.*

*Methodological approaches to the formation of modern cluster structures on the mезоекономічному рівні. Analyzed кластероутворюючі processes of the world position of the formation of мезоекономічного environment. Due to the signs of the clustering and allocated stage of development мезоекономічного cluster.*

*Ключові слова: кластер, мезоекономіка, трансформація, політика кластеризації.*

**Вступ.** Сучасні трансформаційні процеси обумовили доповнення традиційних мікро- і макроекономічних підходів до розвитку економічних систем – мезоекономічним, що, зокрема, може бути відтвореним формуванням територіальних промислових кластерів та аналізом кластеризації мезоекономічного простору. На цьому рівні кластери можуть розглядатися як інституціональна форма інтеграції постіндустріального та інтелектуального розвитку суспільства, що характеризують зв'язок по вертикалі проектів загальнодержавного, регіонального і корпоративного розвитку. Проте на мезоекономічному рівні ці процеси здійснюються стихійно, відсутня їх координація, а масштаб і характер діяльності не дозволяє говорити про вирішення завдань економічного розвитку.

Теоретичну й методологічну основу досліджень проблем кластеризації економіки значною мірою демонструють роботи М. Портера, праці російських учених: А. Асаула, М. Афанасьєва, Л. М'яснікової, Т. Цихана. Серед українських відзначимо внесок М. Войнаренка, В. Захарченка, С. Соколенка в дослідження природи кластерів, світового досвіду їхньої організації й функціонування. Використання потенціалу кластерів для активізації інноваційних процесів декларується на державному рівні: Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 08.09.2011 р. □1□, проектом Концепції створення кластерів в Україні □2□.

Однак, більш детальної розробки кластероутворюючих процесів і практичного втілення запропонованого поки що не спостерігається. Відсутні законодавча база й методологічна основа процесу: в українському законодавстві немає визначення кластера, в науковій літературі – розмаїття думок щодо категоріального апарату, методологічних підходів до формування кластерів [3]. Дискусійним залишається питання ролі держави у сфері економічної кластеризації. Аналіз наукових джерел [4; 5; 6 і ін.] дозволяє констатувати відсутність чіткого обґрунтування доцільності й суті кластерної політики держави, її принципів та інструментів. Звідси – нерозуміння значущості цього напрямку в системі трансформаційних змін і неможливість виконання вищезгаданих заходів.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних теоретико-методологічних проблем кластеризації економіки на мезоекономічному рівні, обґрунтування напрямів їх вирішення в контексті трансформаційних змін економіки України.

**Результати дослідження.** Під кластеризацією економіки на мезорівні будемо розуміти комплекс організаційно-економічних заходів, проведених державними, регіональними, суспільними інститутами та бізнесовими структурами для об'єднання соціально-економічних систем (галузевого, територіального, транскордонного корпоративного угруповання) у кластери, формування мережного співробітництва з метою досягнення конкурентоспроможного стану економічних систем та спрямування економічного зростання мезопростору.

Необхідність спеціальних заходів сприяння кластеризації з боку держави піднімає питання впровадження кластерної політики. До напрямів мезорівневої кластерної політики, які почали вже частково реалізовуватися, можна віднести:

- виявлення й моніторинг ситуації розвитку економічних кластерів на територіальному рівні, у тому числі виявлення структури кластера, територіальної локалізації його окремих ланок, фінансування аналітичних досліджень перспектив функціонування та розвитку кластера на зовнішньому ринку, оцінювання впливу кластера на територіальну соціально-економічну сферу;
- формування «комунікаційних майданчиків» для потенційних учасників кластера з метою їхньої інтеграції в процес розробки й обговорення стратегій розвитку, сприяння обміну досвідом між соціально-економічними системами та їх ланками по формуванню кластерної політики;
- сприяння консолідації учасників кластера (у тому числі, через асоціативні форми), реалізація

програм сприяння виходу підприємств кластера на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень і рекламних заходів, реалізація освітньої політики, погодженої з основними представниками кластера, забезпечення можливості кооперації підприємств та освітніх установ;

- розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури в регіонах;
- формування інституціонального середовища для розвитку процесу кластеризації на мезоекономічному рівні.

Слід визнати, що зазначені напрями диктують гостру необхідність у розробці єдиної кластерної політики. Політика підтримки кластера повинна здійснюватися на різних рівнях державної політики, з комплексним підходом, що включає би як дирижистську, так і ліберальну моделі її реалізації, причому політика на більш низьких рівнях суттєвіше впливатиме на розвиток кластера.

Світова теорія кластеризації у класифікаційних характеристиках розрізняє такі типи кластерів [7]:

1. «Маршалліанські» кластери – дрібні фірми, які функціонують в одній і тій же галузі, використовуючи економію від масштабу та переваги компактного розташування у використанні загальних ресурсів.

2. «Ступиці й спиці» (hub-and-spoke), або «радіальні» кластери. Такі кластери створюються великими підприємствами, де фірма-ядро виконує роль «центру кореневого бізнесу» для регіональної економіки. При цьому взаємини між «центром» й іншими підсистемами кластера можуть бути як твердими, так і слабкими. Зв'язки, зазвичай, носять ієрархічний характер із домінуючим центром. Основою механізму існування подібних кластерів є застосування субконтрактації й аутсорсингу.

3. «Супутниковий» кластер являє собою сукупність компаній, орієнтованих на поставку виробленого продукту підприємству, зовнішньому стосовно кластера. Такий тип кластерів часто виникає в результаті успішної політики залучення в регіон іноземних інвестицій. Фірми в таких кластерах відносно незалежні як від конкурентів у мезосистемі, так і між собою. Конкуренція між самими «супутниками» теж обмежена, тому що вони найчастіше виробляють різні види продукції.

4. «Якірний» (прикутий до держави) кластер (state anchored cluster) – економічна активність таких кластерів у мезосистемі пов'язана з державним замовленням, державним підприємством, таким як підприємство ВПК, університет або орган державного управління. До цієї ж категорії відносяться технопарки, відкриті з ініціативи держави.

5. Географічно локалізовані кластери. Локалізація основних учасників кластера, а також транспортної та інформаційної інфраструктури спричиняють можливість реалізації взаємодії між учасниками кластера-кооперації: обміну технологіями, ідеями, ноу-хау, підготовленим персоналом. У той же час, у зв'язку з розвитком транспортних мереж і сучасних засобів зв'язку границі кластерів розширюються. Локалізовані кластери можуть розташовуватися на території окремих виробничих зон (мікрокластери), регіонів, груп регіонів, а в деяких випадках розвиваються як трансграничні кластери.

Необхідно також відзначити, що кластери при збереженні найважливіших загальних рис можуть носити різну спрямованість. Відомі інноваційні, промислові, рекреаційні, фінансові, сільськогосподарські, телекомунікаційні, будівельні й інші кластери.

Типовий кластер мезоекономічної системи складається з компаній малого й середнього розміру, кожна з яких не одержує значних вигравів від конкуренції з іншою компанією, що входить до кластера (на противагу декільком групам компаній на олігополістичних ринках). Успішний інноваційний розвиток кластерів допускає масове виробництво, орієнтоване на світовий ринок. У цьому сенсі розвиток кластерів вимагає значної інтеграції в більш широкий економічний простір, який може формуватися як транскордонний мезоекономічний рівень кластерного розвитку.

Мезоекономічний кластер повинен включати:

- 1) промисловий район функціонування малих і середніх підприємств;
- 2) концентрацію у формі «ядра кластера» високотехнологічних фірм, пов'язаних використанням загальних методів виробництва і технологій;
- 3) виробничу систему із представництвами великих компаній і фірм, що відділилися в результаті spin-off-процесу;
- 4) якісну корпоративну стратегію.

П'єро Морозіні процес кластеризації обумовлює виявленням інтегруючих соціокультурних аспектів кластера, на що безпосередньо вказує наведене ним поняття «соціальний клей» (social glue). Він оцінює «міцність» кластерних відносин шляхом співвідношення з рівнем їх «укорінення» в соціальне середовище. Саме таке укорінення створює «соціальну клейковину», яка об'єднує та скріплює кластер. Вона ж, ця «спільна» або «організаційна» клейковина, соціально поєднує різних агентів та інтегрує ключові знання в межах соціально-економічних, організаційних і функціональних меж. Морозіні називає п'ять ключових ознак (сполучних елементів), які складають основу «спільної клейковини», що створює конкурентні переваги та забезпечує життєздатність індустріального кластера [8].

Першою він визначає лідерство. Успішно функціонуючі кластери свідомо формують групи «ключових індивідів» багатонаціональних організацій, які виступають у чітко визначеній ролі ініціаторів взаємної кооперації, взаємного навчання та передачі професійних навичок і знань, а також виступають у

ролі арбітрів у разі виникнення суперечок. Їх сприймають як гарантів додержання спільних інтересів всіх учасників кластера.

Друга ознака – наявність *company-wide building blocks*, які виробляють інструментарії на зразок «несучої конструкції», що мають на меті знайти спільну мову, прищепити загальні переконання навколо спільної місії компанії, і створення єдиної системи вимірювання ефективності в рамках організації. Сюди входить спільно накопичений роками та отриманий подальший розвиток спільного масиву (*common stock*) знань з організації виробництва, який успішно використовують всі фірми-учасники, поєднані професійними та соціокультурними зв'язками. Вони виробляють загальний кодекс поведінки, який сприяє створенню атмосфери довіри та активного співробітництва. Емпіричні дослідження підтверджують правильність гіпотези щодо позитивної кореляції між спільною системою соціокультурних та економічних ціннісних орієнтацій у мезоекономічній системі та постійно зростаючою кількістю інноваційних фірм в індустріальному кластері.

Третьою ознакою успішного кластера Морозіні називає комунікаційні ритуали (*communication rituals*). Це добре продумана система спілкування керівників різного рівня з керівниками та рядовими співробітниками для налагодження внутрішнього співробітництва, а також з метою формування серед персоналу потреби в самоідентифікації як члена кластера.

Четвертою ознакою визнано формування корпоративних цінностей, співробітництво в ході отримання та поширення знань серед учасників кластера. Мезоекономічний кластер повинен містити “*company-wide business cases*”. До них також відноситься створення дослідницьких центрів, університетів, технологічних інститутів, створення “банків ідей”, шкіл та училищ для професійного навчання або перепідготовки робітників та службовців. У провідних мезокластерах функціонують промислові асоціації, які відіграють ключову роль ініціаторів та керівників механізмів координації між фірмами. Цим забезпечується більш високий рівень співробітництва між фірмами, які входять до кластера такого типу, що приносить додаткові конкурентні переваги для всіх його економічних агентів.

П'ятою ознакою кластера Морозіні визначає професійні ротації, які дозволяють кластеру постійно оновлювати кадровий склад управлінців, новаторів виробництва, маркетологів, робітників високої кваліфікації. Заради збереження високої конкурентоспроможності кластер повинен забезпечувати мобільність кадрового складу, притаманну успішним великим фірмам. Подібна практика сприяє швидкому розповсюдженню новітніх технологій, створенню нових комбінацій із вже раніше відомих навичок та вмінь, засвоєнню економічними агентами провідних інноваційно-виробничих ідей.

Беручи до уваги сказане, можна виділити такі ознаки кластеризації мезоекономіки:

1. Ключовою ознакою формування мезоекономічного кластера є ефективна функціональна структура – мережна інтегрована організація з виділенням «лідируючого ядра фірм» (великий бізнес, малий і середній бізнес, фінансові установи, бізнес-сервіс, органи державного й місцевого врядування, наука й освіта, людські ресурси, суспільні інститути), що забезпечує реалізацію конкурентних переваг мезосередовища.

2. Наступною ознакою мезоекономічного кластера є формування потужної енергетичної і транспортної інфраструктури.

3. Для того щоб кластер досяг помітної внутрішньої динаміки, він має потребу в залученні безлічі учасників і досягненні певної «критичної маси». Наявність критичної маси дозволяє сформувати і надовго зберегти зв'язки між гнучкими фірмами малого розміру й великими постачальниками ресурсів. Критична маса може служити буфером і надавати кластеру стійкості перед зовнішніми впливами або утисками, включаючи ризик втрати компаній. Відсутність критичної маси може, навпаки, зробити кластер уразливим до втрати специфічних ресурсів і ринків збуту.

4. Всередині мезорівневого кластера фірми-учасники можуть перебувати у географічній близькості один до одного – формувати географічну агломерацію фірм, що працюють в одній або декількох споріднених галузях.

5. Всередині кластера проводиться активна політика обміну знаннями й інноваціями. Приблизно чверть всіх кластерів відноситься до типу «генераторів нових технологій». Це означає, що вони характеризуються радикальним інноваційним процесом і є «світовими інноваторами». Більшість кластерів орієнтується на «додану» інновацію як головну стратегію розвитку □9□.

6. Основою для формування кластерів є можливість і/або необхідність спільного використання господарюючими суб'єктами одного або декількох об'єднуючих факторів, таких як: базова технологія, канали маркетингового просування продукції, система підготовки кадрів, система генерації ноу-хау, що відносяться до єдиного продуктового напрямку.

7. Вироблення державної політики кластеризації. Мезоекономічні кластери потребують цілеспрямованої підтримки державних структур і дослідницьких організацій.

У процесі трансформаційних зрушень будь-який кластер проходить через певну кількість стадій розвитку, які можуть бути не ідентичними і темп їхнього розвитку може змінюватися. Однак, існує внутрішня логіка шляху, що дає змогу розрізнити деякі характерні моделі кластеризації:

1. Агломерація. У регіоні формується деяка кількість компаній, що зацікавлені у розвитку певної сфери (напрямку) діяльності.

2. Виникаючий кластер. Деякі учасники агломерації починають кооперуватися навколо основної діяльності й реалізовувати загальні можливості через свої зв'язки.

3. Кластер, що розвивається. Оскільки в мезосередовищі виникають (або втягуються у нього) нові учасники тієї ж або спорідненої діяльності, виникають і нові зв'язки між всіма цими новими діючими особами. Можуть також з'явитися формальні й неформальні інститути підтримки співробітництва. Часто починають виникати нові назви, веб-сайти, загальний зміст яких пов'язаний з кластером, з регіоном і діяльністю мезоструктур.

4. Зрілий кластер. Зрілий кластер уже досяг певної критичної маси діючих осіб, сформував якісне ядро. Він розвинув зв'язки за своїми межами, з іншими кластерами, напрямками діяльності, регіонами. Існує внутрішня динаміка, обумовлена створенням нових фірм, спільних підприємств, шляхом відділення й укрупнення.

5. Трансформація кластера. Із часом ринки, технології й процеси змінюються, так само будуть змінюватися і кластери. Для кластера, щоб бути життєздатним, уникнути застою й розпаду, також необхідно розвиватися, впроваджувати інновації й адаптуватися до змін. Він може обрати форму перетворення в один або кілька нових кластерів, які зосереджуються навколо іншої діяльності, або просто змінити шлях стратегічного розвитку.

Кластер не потребує оформлення як єдина юридична особа й не є єдиним господарюючим суб'єктом. Стратегічне планування розвитку кластера в деяких випадках здійснюється відповідно до певного сценарію груп господарюючих суб'єктів, що тимчасово поєднуються для реалізації спільних проектів.

Дослідження кластерних трансформацій мезоекономічної системи відбувається за такою схемою:

1. Розпочинають оцінку з огляду на тип кластера і дослідження великих фірм, що в нього входять, а потім за допомогою ланцюга зв'язків виявляють всі фірми, що поставляють ресурси, напівфабрикати, продукти, послуги, забезпечують сервіс тощо. У процесі дослідження виявляються як горизонтальні, так і вертикальні ланцюги, що зв'язують різні фірми.

2. Другим етапом досліджень є розгляд організацій, установ, що роблять для фірм кластера інформаційні й освітні послуги, фінансову й наукову підтримку.

3. На завершальному етапі розглядаються урядові організації, які можуть вплинути і впливають на розвиток кластера.

Можна також дослідити ряд уже апробованих європейською практикою систем сприяння формуванню кластерів:

- програми, спрямовані на об'єднання ділових людей (в певній сфері науки і техніки), розраховуючи на те, що розширення мереж призведе до розширення співробітництва;
- ініціативи з підбору партнерів, наприклад, створення баз даних, до яких можуть звертатися фірми, що шукають партнерів відповідно до своєї сфери діяльності;
- фінансування посередницьких (агентських) ініціатив;
- шефські ініціативи, коли оплачуються послуги консультантів, які мають стежити за процесом формування кластерів від зародження до перших кроків співробітництва;
- державне фінансування деяких кластерних проектів на конкурсній основі. У цьому випадку представники різних проектів співробітництва можуть подавати заявки на субсидії, причому державні кошти отримують лише найкращі проекти.

Орієнтуючись на сучасний розвиток, можна виділити такі основні етапи кластеризації мезоекономічних систем:

1. Обґрунтування стратегічних ініціатив – проводиться за допомогою дослідницьких центрів і бізнес-асоціацій шляхом відбору у кластер пріоритетних галузей, технологій, а також регіонів, на базі яких створюється мезокластер.

2. Прогнозування економічної, соціальної, екологічної й науково-інформаційної ефективності кластера з обліком часток вітчизняних і закордонних інвестицій та усіх видів ефекту, включаючи корпоративний регіональний і загальнодержавний.

3. Визначення переліку базових підприємств (існуючих, новостворених, залучених ззовні), що включаються в мезокластер, і виділення з них ядра кластера.

4. Проектування мезорівневої структури управління й структури самого кластера на основі державно-суспільного партнерства.

5. Розробка й затвердження на регіональному рівні довгострокової стратегії розвитку кластера та відповідних стимулів (створення особливих економічних зон), інвестування, податкових, кредитних й інших пільг).

6. Розробка й реалізація плану створення кластера як інвестиційної програми, включаючи залучення синдигованих кредитів, емісію цінних паперів, спорудження об'єктів інфраструктури, державні замовлення на розробку нових технологій, підготовку кадрів.

При цьому характерною рисою кластеризації є перехід від вертикальних ієрархій із прямою підпорядкованістю до горизонтальних мережних структур з високою щільністю комунікацій на міжфірмовому, міжрегіональному й міжособистісному рівнях.

У цілому кластеризація економіки має такі основні переваги:

1. Об'єднання різноманітних за формою власності, організаційно-правовим статусом, галузевою і географічною приналежністю організацій в цілісну систему виробництва кінцевого продукту з високою доданою вартістю. У систему включаються всі стадії ланцюга створення вартості товару – від видобутку сировини, розробки нововведень і підготовки відповідних кадрів до виробництва й реалізації кінцевої продукції, обслуговування її споживачів.

2. Всі учасники кластера зберігають свою юридичну і господарську самостійність, що не вимагає створення ієрархічних органів управління, знижує адміністративні й організаційні витрати. Керівництво кластером здійснює рада представників виробничих, дослідницьких, торговельних, фінансових, транспортних й інших інфраструктурних організацій за участю споживачів, регіональної влади й громадськості.

3. Між учасниками кластера встановлюються не тільки ринкові, конкурентні, але й довірчі відносини співробітництва для досягнення єдиної мети на основі загальних стратегічних планів, договорів і альянсів, спільного використання прибутків й інших нематеріальних активів, трансферних цін, особливих схем розподілу синергетичного ефекту. Це дозволяє скоротити трансакційні витрати. У кластері як предметно замкнутій мезоструктурі з'являється можливість врахувати сукупні витрати з виробництва й реалізації кінцевої продукції, включаючи отримання соціально-господарського і екологічного ефекту.

4. Державне управління кластером як мезоструктурою, на відміну від регулювання діяльності окремих підприємств, розвиває планомірність розвитку, міжрегіональні зв'язки, дозволяє створити на мезорівні інфраструктурну систему приватно-державного інвестиційно-інноваційного партнерства.

#### Висновок

У сучасній економіці основна перевага й основне джерело ефективності – це новація в будь-якій формі, що відповідає галузевій специфіці: новий продукт, новий метод, новий стиль, нова якість послуги, нове знання. Новизна економічних перетворень, обумовлених процесами кластеризації – це безперечний атрибут економічного лідерства й доказ росту та руху вперед. Кластерна модель розвитку мезоекономіки – це інноваційний підхід до розвитку соціально-економічних систем, що неможливо створити однієї, двома і більше, окремо взятих, компаніям. Для цього потрібно мати чітко виражену стратегію кластеризації мезоекономічного простору, інформацію, уміння, компетенцію, інтуїцію, підтримку однодумців, уміння працювати в команді, підтримку урядових органів тощо.

Кластери як блоки національного розвитку на мезорівні сприяють вирішенню завдань модернізації економіки, але їх реалізація вимагає значної підготовчо-аналітичної, нормативно-методичної роботи. В Україні доцільною буде розробка й реалізація кластерної політики підтримуючого типу на двох рівнях – національному та локальному. Її самостійний статус не принциповий, а найбільш реальною буде реалізація в рамках комплексної інноваційної або промислової політики.

#### Література

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI / Верховна рада України [Ел. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
2. Концепція створення кластерів в Україні. Проект [Ел. ресурс]. – Режим доступу : [http://biznes.od.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=499&Itemid=33](http://biznes.od.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=499&Itemid=33).
3. Левковець Е.Н. Роль государства в кластеризации экономики: теоретико-методологический аспект / Е.Н. Левковець / Бизнес-информ. – 2011. – № 1. – С. 136–143.
4. Онишко С.В. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / С.В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (13). – С. 55–61.
5. Соколенко С. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры. – К. : Логос, 2002. – 645 с.
6. Посібник з кластерного розвитку [Ел. ресурс]. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.
7. Andersson T., Schwaag-Serger S., Sorvik J., Hansson E.W. The Cluster Policies Whitebook. – IKED, 2004.
8. Morosini P. The Common Glue An Alternative Way of Transcending Differences to Unleash Competitive Performance. – Amsterdam – Boston – Heidelberg – London – New York – Oxford - Paris – San Diego – San Francisco – Singapore – Sydney – Tokyo, 2005. – 254 с.
9. Федішин І.Б. Розвиток економіки на основі промислових кластерів / І.Б. Федішин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 216–221.

Надійшла 10.01.2013; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

## СТІЙКІСТЬ ТА СТАБІЛЬНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

*У даній статті проведено дослідження поняття економічної стабільності та стійкості економічних систем, досліджено макроекономічні умови формування стійкості економічних систем, розглянуто проблеми становлення ефективної системи фінансової стійкості та безпеки рівноваги економічних систем та запропоновано коротко- та довгострокові заходи державної політики щодо економічного зростання України.*

*Research of concept of economic stability and firmness of the economic systems is conducted in this article, investigational macroeconomic terms of forming of firmness of the economic systems, the problems of becoming of the effective system of financial firmness and safety of equilibrium of the economic systems are considered and it is offered korotko- and long-term measures of public policy on the economy growing of Ukraine.*

*Ключові слова: економічні системи, стійкість, стабільність, економічний розвиток, адаптація економічних систем.*

**Постановка проблеми.** У зв'язку з активізацією в Україні процесів трансформації економіки постає питання визначення стійкості та стабільності економічних систем. Адаптація економічних систем набуває все більшої актуальності в умовах посилення невизначеності оточуючого середовища, в якому вони функціонують і розвиваються. Саме розвиток створює так званий запас фінансової міцності, який формує підґрунтя стійкого та стабільного функціонування економіки в умовах невизначеності та динамічності оточуючого середовища. Це обумовлює необхідність трактування понять стабільності та стійкості, а також взаємозв'язку між ними, що безпосередньо пов'язано з процесом адаптації економічних систем. При цьому слід враховувати, що в процесі функціонування та розвитку економічні системи мають адаптуватися як до зовнішнього середовища, так і до зміни станів їх внутрішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз і узагальнення існуючих підходів до визначення сутності понять «стабільність» і «стійкість» показали ряд авторів В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, М. О. Кизим, Л. Г. Мельник, В. О. Василенко, Л. Г. Шамаєва, Б. Л. Кучин, Л. А. Костирко, В. М. Ячменьова, А. А. Пилипенко.

**Мета дослідження.** Мета даної роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні взаємозв'язку властивостей стійкості та стабільності економічних систем у контексті розвитку економічних систем, для досягнення якої необхідно вирішити наступні завдання: проаналізувати теоретичні підходи до визначення понять «стабільність» і «стійкість»; обґрунтувати зв'язок між даними поняттями в контексті адаптації економічних систем до умов зовнішнього економічного середовища; розглянути складові зовнішнього економічного середовища економічних систем.

**Виклад основного матеріалу.** В економічній літературі немає єдності у визначенні понять рівноваги, стійкості та стабільності економічних систем.

Визначення понять «рівновага» та «рівновага економічної системи» досить чітко сформульовано в «Енциклопедії економічної безпеки».

Категорія «рівновага» визначена як [1, с. 13]:

1) певний стан стабільності під впливом різних протилежних сил;  
2) стан економіки, за якого усталені в ній кількісні пропорції забезпечують гармонійне поєднання товарних і грошових потоків, стабільність цін та задовільне функціонування економічного апарату (рівновага може розглядатися як гармонія у співвідношенні економічних одиниць та сил або як відсутність диспропорцій між ними. Вона може існувати у тій мірі, в якій соціально-економічна сукупність забезпечує прийнятний рівень задоволення інтересів своїх суб'єктів та здатна протистояти кризам);

3) такий стан економічної системи, коли жоден з численних її учасників не зацікавлений у зміні цього стану, оскільки при цьому він не може нічого виграти, але може програти.

Означені визначення є фундаментальними, але треба розрізняти:

– рівновагу економічної системи – це стан економічної системи, який характеризується рівністю попиту та пропозиції всіх ресурсів;  
– макроекономічну рівновагу – єдиний ціновий рівень, за якого величина запропонованої на ринку сукупної продукції дорівнює величині сукупного попиту;  
– динамічну рівновагу – це ситуація, за якої економічна система розвивається так, що в результаті різноманітних дій економічних агентів параметри її розвитку залишаються в межах допустимих величин [1, с. 15].

Системам, що розвиваються, властиві, з одного боку, сталість структури, з другого – втрата стійкості, руйнування однієї структури та створення іншої сталої структури (розвиток складних систем є унаочненням закону переходу кількісних перетворень в якісні). Термін перебування різноманітних систем, що розвиваються, у стабільному стані (що відповідає сталій структурі) може бути різним, тому процес розвитку являє собою послідовність циклів еволюційних змін станів усередині циклу зі



стрибокподібним переходом стану наприкінці циклу на новий якісний рівень, що розпочинає початок нового циклу [2, с. 16].

Певні наукові школи розглядають під стабільністю здатність економічної системи зберігати свою структуру і функціональні особливості під впливом внутрішніх чинників протягом певного часового періоду, а під стійкістю розуміють здатність системи зберігати за різних параметрів зовнішнього середовища свою структуру і функціональні особливості, достатні для здійснення запланованої діяльності. Характеристика стабільності і стійкості є взаємопов'язаними поняттями, що ґрунтується на наступному: стійкість системи залежить від її здатності реагувати на вплив зовнішнього середовища, а також від стабільності самої системи, що визначається її внутрішніми чинниками.

Стійкість характеризує здатність економічної системи реагувати на зміни зовнішнього середовища, зберігаючи економічно доцільну поведінку в керованій області її станів. Стійкість економічних систем відображає здатність економіки зберігати в заданих межах свої параметри в умовах постійного впливу зовнішнього середовища, яке є невизначеним і таким, що постійно змінюється, шляхом такого упорядкування ресурсів, при якому економічна система здатна знаходитися у стані рівноваги за часом в просторі.

Традиційно економісти для вивчення коливань зростання національних економік широко використовували ендогенні моделі ділових циклів. У них зовнішні впливи розглядалися як випадкові явища, що могли тимчасово дезорганізувати економічну систему і вивести її з рівноваги. У випадку, якщо після усунення зовнішніх впливів економіка швидко поверталась до вихідного рівноважного стану, економісти констатували факт її випадкових коливань. У випадку, якщо економіка реагувала на зовнішні впливи із запізненням, тобто вони виконали роль пускового механізму кумулятивного економічного зростання чи спаду, економісти констатували факт циклічних системних коливань. У новітній історії наочним прикладом економічної системи, що із запізненням реагує на зовнішні впливи, стала економіка Греції. У 2010 – 2011 рр. економіка Греції наблизилась до стану дефолту, початковим механізмом якого стали 2008 – 2010 рр., коли темпи зростання ВВП Греції зменшились до 3,6 %, а дефіцит бюджету країни перетнув 50 – 70% [3, с. 193].

Головне завдання стійких економічних систем полягає в ефективному функціонуванні та протистоянні неминучим збуренням (впливам) зовнішнього та внутрішнього характеру. Однак існують певні межі адаптивності системи, що проявляються в наступному: якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стабільності. Адаптація, у свою чергу, залежить від можливості потенціалу системи та ступеня досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги організаційної системи.

Важливим для розуміння значення стійкості та стабільності є визначення характерних особливостей регіональних економічних систем [4, с. 45]. Одним із найважливіших елементів регіональної стійкості є показник величини фінансових ресурсів або показник фінансового потенціалу.

Науковці В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін зазначають, що домінуючою проблемою досягнення стійкості економічних систем є величина фінансових ресурсів. Тому першочерговим завданням провідних фінансових органів та інституцій є створення передумов та всебічне сприяння зростанню обсягів фінансових ресурсів при забезпеченні стабільності національної грошової одиниці. Але не меншою мірою продуктивність фінансових ресурсів обумовлюється їх раціональним розміщенням, яке має забезпечити вільний доступ до ресурсів і стимулювання ефективності їх використання. З цього можна зробити висновок, що обсяги фінансових ресурсів повинні зростати не заради збільшення їх кількості, а з метою забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку регіону [5, с. 33].

Фінансову стійкість регіонів потрібно розглядати через політику регіонального розвитку, тобто комплекс заходів, що мають забезпечувати цілісність української держави як єдиного політичного, соціально-економічного та правового простору, а також потрібну децентралізацію управління, вирівнювання економічних та соціальних умов розвитку різних регіонів, ефективну реалізацію функцій місцевого самоврядування [4, с. 18].

На думку Р. Ахметова, стійкість фінансової системи регіону доцільно розглядати як складову зовнішньоекономічної стійкості, яка перебуває під постійним впливом зовнішніх та внутрішніх шоків. У такому випадку фінансова стійкість полягає у забезпеченні неперервного стабільного відтворення в фінансово-економічній системі регіону [6, с. 36].

Спробуємо оцінити стійкість економіки України та її окремих партнерів на сучасному етапі, дослідивши зміну розмірів її внутрішніх ринків, ВВП та структуру економічного потенціалу.

У 2011–2012 рр. потенціал вітчизняного внутрішнього ринку, за методологією Всесвітнього економічного форуму, оцінено високо – 37-е місце зі 142 країн. Проте він демонстрував нижче зростання порівняно з іншими країнами. Зокрема, протягом 2007–2012 рр. внутрішній ринок України втратив 10 позицій у світовому рейтингу. Це означає, що за останні 6 років в економічному змаганні за розвиток внутрішнього ринку Україна поступилась 10 країнам. Причому всі вони зазнали руйнівного впливу світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр.

У 2009 р. в Україні ВВП зменшився на 14,8% порівняно з попереднім роком. З найближчих країн-партнерів цей результат перевершили тільки Латвія, де зменшення ВВП становило 21,2%, Естонія – 16% [3, с. 36] (рис. 2).



Рис. 1. Інструменти забезпечення економічної стійкості в країні

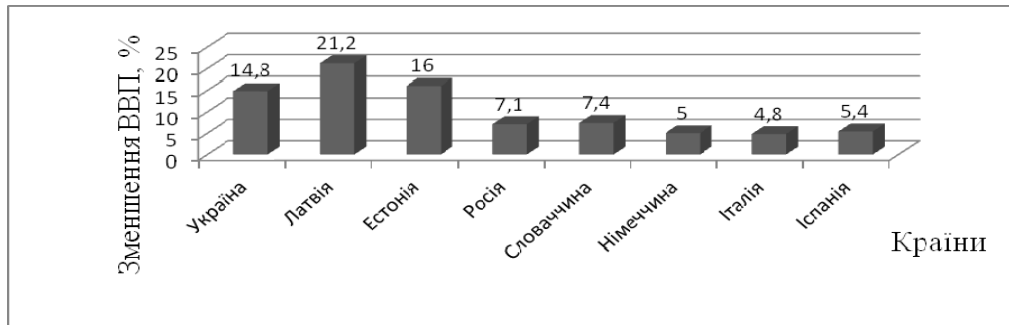


Рис. 2. Зменшення ВВП України та країн-партнерів у 2009 р., %

Найбільш точним показником, що відображає динаміку товарного виробництва в національному господарстві є обсяг внутрішнього ринку.

Розрахунки економічних показників у 2006–2011 рр. свідчать, що сукупний попит на внутрішньому ринку зростала в середньому на 4,6% на рік. У 2009–2010 рр. зовнішні запозичення виконували роль стабілізатора сукупного попиту на внутрішньому ринку. За їх допомогою частково компенсували втрати внутрішнього сукупного попиту, що виникли в IV кварталі 2008 р. через девальвацію гривні й, відповідно, різке зростання заборгованості споживачів, які здійснювали запозичення в іноземній валюті. Так, у 2009–2010 рр. через погашення домогосподарствами кредитної заборгованості перед банками величина сукупного попиту скорочувалась в середньому на 3,9% в рік [3, с. 42].

Економічний потенціал також характеризує зовнішній ринок металопродукції. Вже не одне десятиліття обсяг обороту на зовнішньому ринку металургійна галузь України зберігає за собою позицію «експортера №1». Наприклад, у 2011 р. частка недорогочінних металів та виробів з них становила 32,3% у загальному обсязі експорту товарів. У 2000–2011 рр., за даними Світового банку, рівень цін на сталь на міжнародних ринках підвищився приблизно в 2,7 разу, що стало причиною майже триразового зростання вартісних показників випуску продукції в металургійній галузі, збільшення доходів, зайнятих у ній та інших суміжних галузях [6, с. 42].

У 2012 р. стійкість економіки України не покращується, але, на нашу думку, першочерговими

заходами покращення стійкості є виважена державна політика, серед основних завдань якої варто обрати такі (рис. 2) [7, с. 249].



Рис. 3. Напрями покращення стійкості економіки України

**Висновки.** Сучасний етап функціонування економічних систем відбувається в умовах невизначеності зовнішнього економічного середовища, що може негативно впливати на економіку країни. Визначення впливу дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища та можливості їх усунення сприяє забезпеченню стійкого стабільного розвитку економіки. Це передбачає створення запасу міцності фінансових підсистем економіки, стан яких залежить від інших функціональних підсистем, в першу чергу. Зовнішні чинники, впливаючи на економічну систему, примушують її пристосовуватися до змін оточуючого середовища. Тому система повинна володіти властивістю пристосування до різних ситуацій. Оцінку ситуацій можна проводити на підставі обробки даних зворотного зв'язку і контролю дестабілізуючих чинників. Тому в процесі функціонування економічна система повинна протистояти (зберігати певний стан і розвиватися) своєму оточуючому середовищу та знаходитися з ним у рівновазі. Розвиток досліджень за даним напрямком пов'язаний з визначенням залежності між запасом міцності фінансових підсистем і потужності впливу дестабілізуючих чинників зовнішнього оточуючого середовища.

Наведені заходи державного регулювання забезпечення стійкості економіки України повинні бути першочерговими у економічній політиці України.

### Література

1. Фоміна М.В. Проблема стабільності економічних систем / М.В. Фоміна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 12–19.
2. Козловський С.В. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави / Г.М. Калетнік, С.В. Козловський, В.О. Козловський // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 16–25.
3. Пікалов В.Л. Проблеми феномену стійкого розвитку соціально-економічних систем в умовах глобалізації // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2. – С. 192–202.
4. Кузькін Є.Ю. Обґрунтування взаємозв'язку стійкості та стабільності економічних систем промислових підприємств у контексті їх адаптації до зовнішнього середовища / Є.Ю. Кузькін // Науково-технічний збірник. – 2009. – № 92. – С. 45–49.
5. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В.В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 33–37.

6. Пустовойт О.В. Системна нестійкість і альтернативи розвитку української економіки / О.В. Пустовойт // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 32–43.

7. Ткачик Ф.П. Забезпечення фінансово-економічної стабільності в регіоні через систему державного управління / Ф.П. Ткачик // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 245–249.

Надійшла 10.01.2013; рецензент: д. е. н. Мазур А. Г.

УДК 338

А. В. КОСТРУБІЦЬКА

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ У ПОЛІТИЧНИХ КАМПАНІЯХ

*Аналізуються механізми управління соціальними мережами у трьох аспектах: у виборчих кампаніях, під час протестних акцій, у маркетингових стратегіях політичного піару. Пропонується модель оптимального застосування соціальних мереж у політичних кампаніях.*

*The mechanisms of management of social networks are analyzed in three ways: in election campaigns, during protests, in the marketing strategy of political PR. The model of the optimal using of social networks in political campaigns is proposed.*

*Ключові слова: соціальні мережі, політична кампанія, вибори, мережеві спільноти, блогосфера.*

**Вступ.** Інтернет-технології на сьогодні відіграють значну роль у проведенні політичних кампаній, особливо передвиборних. Адже можна з упевненістю стверджувати, що саме за допомогою соціальних мереж (для даного дослідження будемо застосовувати широке розуміння соціальних мереж (social network) як соціальних структур, що складаються з групи соціальних об'єктів (індивідів або організацій) і зв'язків між ними) налагоджується двосторонній діалог «суспільство – влада». Першою чергою це стосується молодих людей, для яких належність до мережевих спільнот стала невід'ємною частиною життя. Вони сприймають інформацію, що подається мережами на віру, а швидкість передачі інформації вражає своїми темпами. Висловлення думок в Інтернет-мережах характерне для сьогодення ще й тому, що обмежується свобода слова у традиційних ЗМІ, скорочується кількість вільних «майданчиків» для висловлення незалежної громадської позиції.

З огляду на стрімкий вихід соціальних мереж на політичну арену виникає низка проблем щодо доречного та оптимального їх застосування, а не механічного копіювання досвіду інших країн (розглянуто на прикладі України). Адже механізми такого застосування не мають конкретного теоретичного окреслення, як і не є повною мірою переврені на практиці.

Дана проблематика включає в себе аналіз соціологічних даних та психологічних характеристик для виявлення поведінкових особливостей користувачів соціальних мереж, враховуючи як і позитивні, так і можливі негативні наслідки використання соціальних медіа.

**Основна частина.** Політичні процеси і система публічного управління у мережі Інтернет отримали нове змістове наповнення, яке зумовлене появою нових суб'єктів громадянського суспільства у вигляді локальних структур – ком'юніті (community) або мережевих спільнот [3, с. 141]. Останні сприяють формуванню «мережевого громадянського суспільства», метою якого є віртуальне спілкування в режимі on-line для вирішення реально існуючих проблем громадськості.

Спілкування на сторінках Інтернет з реальними і потенційними прибічниками має дві основні переваги: по-перше, це політичний директ-маркетинг, тобто встановлення і підтримка двосторонніх постійних відносин між кандидатом і його виборцем на безконкурентній основі. І, по-друге, дуже важливою обставиною є те, що користувачі Інтернету – активна, молода частина суспільства – виступають найбільш привабливою аудиторією для кандидатів.

Соціальні мережі використовують низку ресурсів, за допомогою яких зростає ефективність соціально-політичного управління. Основними називають три:

1) Ресурс довіри – впливає на формування дискурсивних орієнтацій членів мережевої спільноти. Але щоб її втримати потрібно створювати паралельно і закритий політичний простір для спілкування з потенційними виборцями і прихильниками. Незважаючи на позитивні ознаки використання соціальних мереж, залишаються актуальними прямі методи роботи з виборцями (прийоми громадян, робота в штабах, демонстрації тощо).

2) Соціальна навігація – орієнтація на розвиток, соціальну дію і на соціальне планування.

3) Соціальний час – поєднує в собі синхронізацію активності, координацію діяльності, послідовність здійснення інтеракцій, своєчасність розміщення контенту, тривалість здійснення комунікативних процесів.

У надзвичайних ситуаціях соціальні мережі застосовують механізми, конкурентні спеціалізованим некомерційним організаціям, організовуючи волонтерську діяльність громадян. У мережі навіть з'явився відповідний термін «digital volunteers» (в перекладі з англ. – «цифрові волонтери») [3, с.143]. Фактично, це

означає, що люди можуть і не бути безпосередніми учасниками тих чи інших подій, але вони знаходять і розповсюджують важливу інформацію між собою, збуджуючи інтерес громадськості до конкретної теми. Кооперування таких волонтерів навколо суспільно значущої проблеми може надати їй розголосу та політичного забарвлення. Приклади: розшук зниклої 9-річної дівчинки у Києві у серпні поточного року (до її пошуків долучилися сотні громадян саме завдяки соціальним мережам) та спалах непокори молоді і прояви мародерства в Англії.

Відносно новий спосіб просування політиків у соціальних мережах носить назву «політичний брендінг». У споживача є властивість зупинятися і звертати увагу на незвичайні види реклами, тому у нових видів реклами завжди є перевага перед традиційними, на які споживач майже не звертає уваги через ефект звикання і неповаги до реклами як такої. Тому успіху набуває реклама у соціальних мережах – це реклама, що органічно вписана в сценарій процесів й інтегрована у спілкування, інтерфейс та ігри. Головна перевага соціальних мереж у просуванні політичного продукту полягає у розмірі аудиторії (у її наповненості) і в тому, що більша частина прийшла в Інтернет нещодавно, через соціальну мережу, і ще не втратила лояльності до Інтернет-реклами.

Реєстрація в соціальних мережах першою чергою надає можливість для персонального піару (PR). Профіль у соціальній мережі, будучи максимально формалізованим й інформативним, являє собою, по суті, деякий аналог досьє на людину, але яке складає на себе сама людина.

Першим кроком має стати інформаційний обмін, який повинен здійснюватися з використанням спільної «онтології» [5]. Усі соціальні мережі, залучені до політичної кампанії, повинні бути однаково структуровані, представляючи інформацію всередині профілю.

Друга складова – єдина система ідентифікації. Кожен користувач соціальної мережі повинен бути ідентифікований однаково між різними мережевими профілями. Це дозволить правильно інтегрувати мережі для досягнення мети.

Третя і обов'язкова складова – це мережева спільнота (група), що являє собою аналог Інтернет-форуму з певної тематики. Тут працює механізм «снігової кулі»: перший запросив всіх або багатьох своїх друзів, кожен з його друзів запросив своїх друзів і так далі. Таким чином, буквально за декілька днів кількість учасників групи може досягти десятків тисяч людей.

У таких групах розміщують відеоматеріали передвиборних промов політиків, відеозаписи теледебатів, програми партій, проходить їх обговорення.

Існують два шляхи розповсюдження інформації в Інтернеті. Перший – користувач відвідує сайт з необхідною інформацією, другий – користувач отримує інформацію на адресу своєї електронної пошти.

У межах Інтернет-технологій варто виокремити ще одну, хоч вона є достатньо новою. Так, дослідники звертають увагу на розвиток блогосфери як нового типу соціальних медіа у політиці.

Саме блог є персональним засобом для висловлення свого голосу (позиції) й унікальної точки зору. Найпоширенішими є LiveJournal та мікроблог Twitter. Його назва походить від англійського tweet, що означає «щебетання». З практичної точки зору, це розуміється як коротке висловлювання до 140 символів. Переваги застосування такого способу просування полягають у можливості надшвидкого розповсюдження цієї інформації, ознайомлення з якою займає лише декілька хвилин. Звідси походить і назва одного з рекламних механізмів – «ретвіт», тобто передача (перепосилання).

За таким принципом працює і «ефект CNN», що оцінюється багатьма як головна умова ефективності інформаційно-психологічних впливів шляхом ЗМІ. Цей ефект був вперше застосований для адаптації до соціальних медіа, збільшення користувачів, а також задля зворотного зв'язку на новини через Twitter. Таким чином, саме CNN «відкрив» суспільству Twitter [4]. У політиці цей механізм варто застосовувати як ланку, що поєднує теленовини з новинами соціальних мереж або ж інформує про появу певної інформації у соціальних мережах через телебачення.

Також у політиці було б досить ефективним використання механізмів TABU-елементів (Traffic Arranged By Users), що дозволяють підсилити рекламу за рахунок активності самих користувачів.

Блог у політичних мережеских комунікаціях одночасно виконує як інформаційну функцію (генерування контенту і впорядкування інформації), так і низку інших функцій (комунікативну, консолідуючу). Блог часто слугує платформою для перевірки тих чи інших політичних маніпуляцій або певних ідей та концепцій, іноді є місцем висловлення опозиційної позиції [3, с.340].

Блоги відомих політиків впливають на формування політичного порядку денного. Їх реальна цільова аудиторія – це не просто люди віком до 35 років, а журналісти і професійні оглядачі (лідери думки у ЗМІ) [3, с.342]. Як і для читачів, так і для блогерів, стає важливим не «обгортка» (як це було у традиційних ЗМІ), а контент, тобто смислове наповнення. Створюється віртуальний простір для спілкування влади з опозицією та для контрпропаганди, механізми якої ті ж самі, що і у традиційних ЗМІ, але інакша специфіка. Для цього найчастіше використовують механізм троллінгу (англ. trolling) – розміщення провокаційної інформації, щоб привернути увагу громадськості.

На Президентських виборах 2010 в Україні були вперше застосовані соціальні мережі та блогосфера деякими з кандидатів.

Як результат, непристосоване українське суспільство не сприйняло невідомий для нього спосіб

впливу. Є два варіанти такої реакції: 1) потрібен був певний час для адаптації до нововведень; 2) політичні експерти застосували систему за шаблоном США. Але для кожної ситуації, для кожного політика і для кожної країни потрібен власний план дій, що не повторює інший, вже відомий або кимось використаний. Тому потрібно звертати увагу на такі чинники як вікові характеристики, особливості сприйняття, рівень протестних настроїв, кількісне залучення до соціальних спільнот.

Проте, на Парламентських виборах 2012 року технології використання соціальних мереж були використані з новою силою і, більше того, дали результат.

Запорука успіху політичної кампанії у соціальних мережах – це її ідентичність, а не механічне копіювання.

Соціальні медіа пропонують рідкісну маркетингову стратегію, що не була відома у політиці двадцять років тому. Звідси назва – соціальний медіа маркетинг (SMM) – це комплекс заходів з просування сайту, товару тощо [1, с.45].

Управління соціальними мережами передбачає такі елементи:

1) Інформація, що подається в Інтернеті має доповнювати, давати оцінку або ж аналізувати інформацію, що подається у традиційних ЗМІ. Звісно, вона може і в багатьох випадках повинна випереджати телебачення і тим паче друковані видання. Але при цьому потрібно усвідомлювати те, що потім ця інформація може бути використана іншими ЗМІ, що, безумовно, є позитивним моментом (за умови, якщо на це Інтернет-джерело буде вказане посилання).

2) Особливо вагомою є ексклюзивна інформація з місця подій, так звана «кулуарна».

3) Публічна Інтернет-сторінка повинна бути прототипом громадської приймальні, куди завжди можна звернутися і отримати вчасно відповідь з будь-якого питання.

4) теми, що порушуються у соціальних мережах, не повинні переходити межу емоційного збурення користувачів, адже соціальні мережі сприяють згуртуванню громадян навколо тієї чи іншої проблеми. А з огляду на те, що рівень протестних настроїв в Україні, за останніми показниками, зріс до позначки 4.4, потрібно це враховувати.

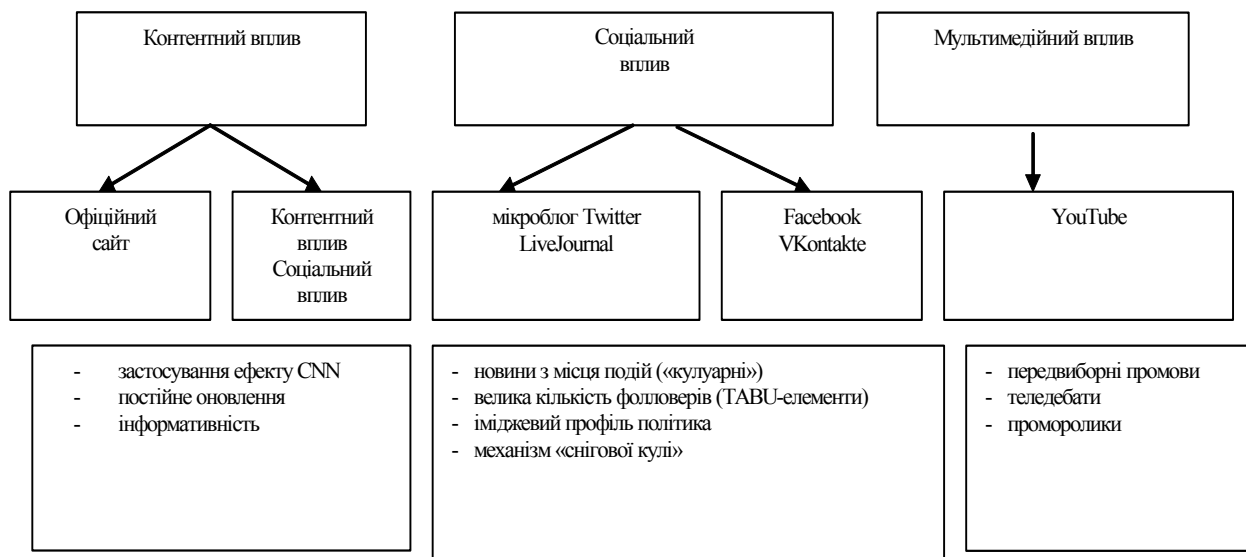


Рис. 1. Модель оптимального застосування соціальних мереж у політичних кампаніях (розроблено автором)

**Висновки.** Використання соціальних мереж в сучасних політичних кампаніях (піару, у надзвичайних ситуаціях, перед виборами тощо) є ефективним методом залучення якомога більшої частки прихильників. Сучасні можливості соціальних медіа виступають своєрідною альтернативою та доповненням до традиційних ЗМІ. Успіх будь-якої політичної кампанії забезпечується поєднанням відкритого та закритого політичного простого, ідентичністю, а не механічним копіюванням механізмів, а також адаптацією їх відповідно до сучасних умов та особливостей конкретної країни і специфічних характеристик Інтернет-користувачів. Оптимальною моделлю використання соціальних мереж є поєднання трьох сфер впливу: соціального, мультимедійного та контентного. Правильне та послідовне впровадження даних механізмів забезпечить високі та швидкі результати на практиці.

### Література

1. Влияние через социальные сети / под ред. Н.В. Крыгиной. – М. ; 2010. – 52 с.  
 2. Горошко Е.И. Политический блоггинг в глобальной и локальной перспективах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vonu\\_sip/2009\\_13/pdf/t14v13s335-345.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vonu_sip/2009_13/pdf/t14v13s335-345.pdf).

3. Морозова Е.В. Сетевые сообщества в условиях чрезвычайных ситуаций: новые возможности для граждан и для власти / Е.В. Морозова, И.В. Мирошниченко // Политический исследования. – 2011. – № 1. – С. 140–152.

4. Digital influence in news and politics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://sparxoo.com/wp-content/sparxoo\\_digital\\_influence\\_news\\_politics.pdf](http://sparxoo.com/wp-content/sparxoo_digital_influence_news_politics.pdf).

5. Using social Media in polical Campaigns (Part 1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newmediacampaigns.com/page/using-social-media-in-political-campaigns>.

Надійшла 10.01.2013; статтю представляє д. т. н. Параска Г. Б.

УДК 658.012.122

М. О. МАЛАКСІАНО

Одеський національний морський університет

## ВИБІР СТРАТЕГІЇ РЕМОНТІВ І ЗАМІН СКЛАДНОГО ОБЛАДНАННЯ, ЩО ФУНКЦІОНУЄ В УМОВАХ НЕПОСТІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

*Досліджується задача знаходження оптимальних термінів ремонтів і заміन складного портового обладнання, що функціонує в умовах непостійної зайнятості. Проведена оцінка економічного ефекту від використання різних стратегій ремонтів і замін обладнання.*

*The problem of the optimal repairs and retirement terms finding for complex port equipment is considered. The saving rate estimations are implemented for various strategies of repairs and retirement.*

*Ключові слова: оптимальні терміни ремонтів і замін обладнання, фізичний знос обладнання.*

### Вступ

Причинами фізичного зносу обладнання може бути як його активне використання – так званий знос першого роду [1], так і руйнівний вплив зовнішніх чинників, що діють незалежно від того, працює обладнання чи ні – знос другого роду. Основними проявами зносу першого роду є стирання деталей, деформація і втома матеріалів. Знос другого роду виявляється в іржавині, окисленні, руйнуванні під дією атмосферної вологості, перепадів температури, сонячного світла та інших чинників. Навіть при належному технічному обслуговуванні повністю усунути наслідки фізичного зносу неможливо, і з часом подальше використання устаткування стає економічно недоцільним або навіть небезпечним.

Для багатьох підприємств значну частину витрат складають витрати на обладнання. Тому велике значення має економічно обґрунтоване планування ремонтів і замін устаткування. На практиці ремонти і заміни обладнання плануються через певні проміжки часу або напрацювання, які фіксуються в галузевих або внутрішніх нормах підприємства. Разом з тим, зрозуміло, що такий підхід не зважає на специфіку і різноманітність умов, в яких використовується обладнання, і в деяких випадках може бути економічно неефективним. В даний час, завдяки стрімкому розвитку і доступності обчислювальної техніки і інформаційних технологій, все більш широкого поширення набувають комп'ютерні системи збирання і зберігання технічної і економічної інформації, пов'язаної з експлуатацією устаткування. Практично все сучасне складне портове обладнання оснащено електронними пристроями обліку, які дозволяють давати дуже точну і повну інформацію про функціонування устаткування. У зв'язку з цим зростає потреба в розвитку кількісних методів аналізу цієї інформації, на підставі яких можна було б будувати економічно оптимальні плани ремонтів і замін машин, що зважають на специфіку умов, в яких використовується обладнання. Проте, багато математичних моделей, які запропоновані для пошуку оптимальних термінів ремонтів і замін обладнання (див., наприклад [2, 3]), мають істотні обмеження. Так, часто припускається постійна зайнятість машин, лінійність функції інтенсивності експлуатаційних витрат, розглядаються лише стратегії з однаковими міжремонтними інтервалами.

### Постановка завдання

Метою даної статті є побудова математичної моделі динаміки фізичного зносу технічних засобів, яка була б придатна для розв'язання задачі знаходження оптимальних з економічної точки зору термінів ремонтів і замін складного портового обладнання, що функціонує в умовах непостійної зайнятості, і використання цієї моделі для порівняння і аналізу різних стратегій ремонтів і замін.

### Результати дослідження

Щоб мати можливість кількісно оцінювати рівень зносу машин, доцільно розглядати числовий показник зносу. Однак, для задач знаходження оптимальних планів ремонтів і замін обладнання одновимірного показника зносу недостатньо. Це пов'язано з тим, що в кожен момент часу необхідно мати можливість оцінювати як поточний стан обладнання, так і стан, в який це обладнання могло б бути переведене, якщо було б ухвалене рішення про його ремонт. Тому різні автори були змушені використовувати багатовимірні параметри. Так, наприклад, для того, щоб моделювати вплив ремонтів на зміну стану машин, в [3] вводиться показник придатності (у [4], відповідно, показник функціонального стану), який розділяється на активну і пасивну складові. Для того, щоб подолати зазначене ускладнення, ми

пропонуємо розглядати загальний знос обладнання (або просто знос) як суму двох складових. Перша з цих складових відповідає неусувному зносу, тобто зносу, який неможливо або з економічних міркувань недоцільно усувати за допомогою ремонтів чи модернізацій. Друга складова відповідає усувному зносу – зносу, який може бути усунений за допомогою ремонтів або модернізацій, що пов'язані з додатковими витратами.

Показником неусувного зносу у момент часу  $t$  називатимемо число  $u_1 = u_1(t)$ , ( $0 \leq u_1 \leq 1$ ), що характеризує інтенсивність експлуатаційних витрат при повній зайнятості обладнання, які неможливо або недоцільно зменшити за допомогою ремонтів або модернізацій. Показником усувного зносу називатимемо число  $u_2 = u_2(t)$ , ( $0 \leq u_2 \leq 1$ ), що характеризує інтенсивність експлуатаційних витрат обладнання у момент часу  $t$  при його повній зайнятості, які можуть бути зменшені за допомогою ремонтів або модернізацій. Загальний знос будемо виражати як суму  $u = u_1 + (1 - u_1) \cdot u_2$ . Визначені таким чином показники усувного, неусувного і загального зносу додатні і, зростаючи з часом, наближаються до свого граничного значення 1.

Статистичні дані показують значні коливання коефіцієнта зайнятості портового обладнання [5]. Тому при моделюванні динаміки показників зносу необхідно розрізняти внесок зносу першого і другого роду. Розглянемо вектор зносу  $\bar{u} = (u_1; u_2)$ . Для того, щоб врахувати роль зносу першого і другого роду, будемо моделювати динаміку вектора  $\bar{u}$  за допомогою диференціального рівняння вигляду

$$\bar{u}' = \bar{\varphi}^*(t; \bar{u}; s; \bar{\alpha}) + \bar{\varphi}^{**}(t; \bar{u}; \bar{\alpha}), \quad (1)$$

де  $\bar{\varphi}^* = (\varphi_1^*; \varphi_2^*)$  – вектор-функція, що визначає швидкість росту зносу першого роду, перша координата якого  $\varphi_1^* = \varphi_1^*(t; \bar{u}; s; \bar{\alpha})$  – функція, яка задає швидкість росту неусувного зносу першого роду, а друга координата  $\varphi_2^* = \varphi_2^*(t; \bar{u}; s; \bar{\alpha})$  – функція, яка задає швидкість росту усувного зносу першого роду;

$\bar{\varphi}^{**} = (\varphi_1^{**}; \varphi_2^{**})$  – вектор-функція, що визначає швидкість росту зносу другого роду, яка на відміну від  $\bar{\varphi}^*$  не залежить від коефіцієнта зайнятості, перша координата якої  $\varphi_1^{**} = \varphi_1^{**}(t; \bar{u}; \bar{\alpha})$  – функція, яка задає швидкість росту неусувного зносу другого роду, а друга координата  $\varphi_2^{**} = \varphi_2^{**}(t; \bar{u}; \bar{\alpha})$  – функція, яка задає швидкість росту усувного зносу другого роду;

$\bar{\alpha} = (\alpha_1; \alpha_2; \dots; \alpha_k)$  – вектор параметрів, що характеризують конструктивні особливості обладнання;

$s = s(t)$  – коефіцієнт зайнятості обладнання у момент часу  $t$ ,  $s \in [0, 1]$ .

Вигляд функцій,  $\varphi_1^*$ ,  $\varphi_2^*$ ,  $\varphi_1^{**}$  і  $\varphi_2^{**}$  слід вибирати, виходячи з фактично спостережуваних даних про функціонування устаткування. Наприклад, динаміку неусувного зносу, що спричинений активним використанням даного обладнання, можна моделювати за допомогою функції вигляду

$$\varphi_1^* = \alpha_1 \cdot s(t) \cdot u_1 + \alpha_2 \cdot s(t) \cdot u_2 + \alpha_3 \cdot s(t), \quad (2)$$

де останній доданок не залежить від стану обладнання і виражає зміну зносу, і яка обумовлена лише поточним рівнем зайнятості обладнання, а перші два доданки, крім того, ще залежать від показників усувного зносу  $u_2 = u_2(t)$  і неусувного зносу  $u_1 = u_1(t)$  і виражають той факт, що при одному і тому ж ступені зайнятості нове і старе устаткування може мати неоднакові темпи старіння. Параметри,  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$  і  $\alpha_3$  визначають вплив кожного з цих доданків на швидкість росту зносу першого роду і обумовлюють специфіку динаміки старіння кожного конкретного типу обладнання. Функцію з аналогічною структурою, але незалежну від рівня зайнятості устаткування, можна використовувати для опису динаміки неусувного зносу другого роду

$$\varphi_1^{**} = \alpha_4 \cdot u_1 + \alpha_5 \cdot u_2 + \alpha_6. \quad (3)$$

По аналогії з (2) і (3) можна моделювати динаміку усувного зносу першого і другого роду:

$$\varphi_2^* = \alpha_7 \cdot s(t) \cdot u_1 + \alpha_8 \cdot s(t) \cdot u_2 + \alpha_9 \cdot s(t), \quad \varphi_2^{**} = \alpha_{10} \cdot u_1 + \alpha_{11} \cdot u_2 + \alpha_{12}.$$

Таким чином, з врахуванням вибору функцій  $\varphi_1^*$ ,  $\varphi_2^*$ ,  $\varphi_1^{**}$  і  $\varphi_2^{**}$ , диференціальне рівняння (1) прийме наступний вигляд:

$$\begin{cases} u_1' = (\alpha_1 \cdot s(t) + \alpha_4) \cdot u_1 + (\alpha_2 \cdot s(t) + \alpha_5) \cdot u_2 + \alpha_3 \cdot s(t) + \alpha_6; \\ u_2' = (\alpha_7 \cdot s(t) + \alpha_{10}) \cdot u_1 + (\alpha_8 \cdot s(t) + \alpha_{11}) \cdot u_2 + \alpha_9 \cdot s(t) + \alpha_{12}. \end{cases} \quad (4)$$



Вибираючи більш складну структуру функцій,  $\varphi_1^*$ ,  $\varphi_2^*$ ,  $\varphi_1^{**}$  і  $\varphi_2^{**}$  можна досягнути значної гнучкості і точності даної моделі. Після вибору відповідного вигляду функцій  $\varphi_1^*$ ,  $\varphi_2^*$ ,  $\varphi_1^{**}$  і  $\varphi_2^{**}$ , для подальшого практичного використання описаної моделі значення параметрів  $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_k$ , що відповідають даному типу обладнання, можна визначити статистичними методами за вже наявними спостереженнями траєкторій показника зносу і коефіцієнта зайнятості.

Розглянемо причальний контейнерний перевантажувач, для якого характерна динаміка старіння, що описується системою диференціальних рівнянь (4) з початковою умовою  $\bar{u}(0) = (0,03; 0,001)$  і вектором параметрів  $\bar{\alpha} = (0,03; 0,08; 0,03; 0,001; 0,06; 0,001; 0,001; 0,06; 0,02; 0,01; 0,03; 0,02)$ . Розглянемо наступні чотири сценарії зміни коефіцієнта його зайнятості:

- $s_1$  – обладнання експлуатується рівномірно з постійним коефіцієнтом зайнятості 0,5;
- $s_2$  – коефіцієнт зайнятості обладнання з часом зростає і описується ламаною з вершинами  $(0; 0,5)$ ,  $(5; 0,7)$ ,  $(10; 0,8)$ ,  $(30; 0,8)$ ;
- $s_3$  – коефіцієнт зайнятості обладнання з часом спадає і описується ламаною з вершинами  $(0; 0,5)$ ,  $(2; 0,4)$ ,  $(30; 0,4)$ ;
- $s_4$  – коефіцієнт зайнятості обладнання схильний до коливань і описується ступінчастою функцією.

На рис. 1 наведені криві зміни коефіцієнта зайнятості  $s_2$ ,  $s_3$  і  $s_4$ , де по осі абсцис відкладений час в роках.

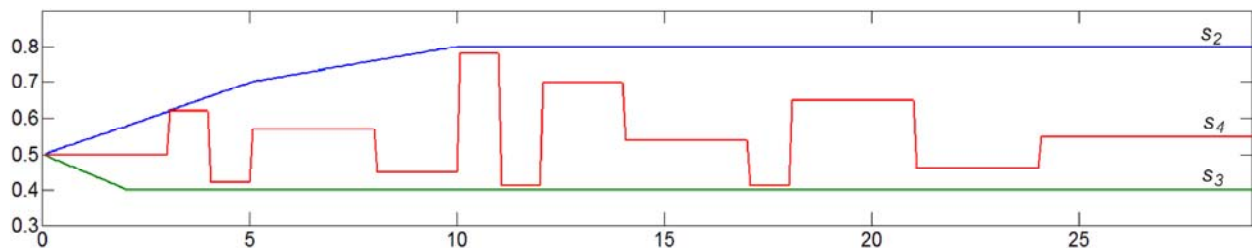


Рис. 1. Криві зміни коефіцієнта зайнятості обладнання

Оскільки в даній статті розглядається складне портове обладнання, що має тривалі терміни служби, всі витрати дисконтуватимемо (до моменту початку експлуатації). Одиницею виміру часу, якщо не вказано інше, будемо вважати рік. Для полегшення сприйняття результатів моделювання далі всі витрати будемо вимірювати у відсотках від поточної вартості нового зразка цього обладнання. В даному прикладі обмежимося розглядом лише капітальних ремонтів, виконання яких спричиняє зменшення показника усунювання зносу до мінімального значення. Середні експлуатаційні витрати за одиницю часу роботи машини в період від початку експлуатації машини до моменту часу  $t$  шукатимемо за формулою

$$P_s(t) = \frac{1}{\int_0^t s(\tau) d\tau} \int_0^t \left( \frac{P_{пер} \cdot u(\tau)}{u(0)} \cdot s(\tau) + P_{пост} \right) \cdot e^{\delta \tau} d\tau, \quad (5)$$

де  $u(t)$  – показник загального зносу обладнання у момент часу  $t$ ;

$s(t)$  – значення коефіцієнта зайнятості у момент часу  $t$ ;

$P_{пост}$  – постійні експлуатаційні витрати обладнання за одиницю часу;

$P_{пер}$  – змінні експлуатаційні витрати нового обладнання за одиницю часу при повній зайнятості;

$e^{\delta t}$  – множник нарощування при неперервному нарахуванні відсотків;

$\delta$  – сила зростання ( $\delta = \ln(1+i)$ , де  $i$  – річна ставка відсотків при щорічному нарощуванні).

Середні капітальні витрати за одиницю часу роботи машини в період від початку експлуатації до моменту часу  $t$  визначаються формулою

$$P_a(t) = \frac{1}{\int_0^t s(\tau) d\tau} \left( P_0 + \sum_{t_k \leq t} P_{t_k} \cdot e^{\delta t_k} \right), \quad (6)$$

де  $P_0 = 100\%$  – ціна нового обладнання;

$P_{t_k}$  – витрати на капітальний ремонт, запланований на момент часу  $t_k$ .

Тоді сумарні середні витрати за одиницю часу роботи машини в період від початку експлуатації до моменту часу  $t$  дорівнюють

$$P(t) = P_s(t) + P_a(t). \quad (7)$$

Будемо вважати, що середня вартість капітального ремонту складає 35% від вартості нового обладнання, річна ставка відсотків при щорічному нарощуванні дорівнює 3%, постійні експлуатаційні витрати за рік безперервної роботи складають 7% від вартості нового обладнання, а змінні експлуатаційні витрати нового обладнання за рік роботи при повній зайнятості складають 2,8% від його вартості і змінюються пропорційно поточним значенням коефіцієнта зносу і коефіцієнта зайнятості.

Використовуючи метод імітації відпалу [6], для кожного з даних чотирьох сценаріїв зміни зайнятості обладнання можна знайти терміни ремонтів і списань, при яких цільова функція – сумарні середні витрати за одиницю часу роботи даного обладнання в період від початку його експлуатації до списання – будуть мінімальні (табл. 1).

Таблиця 1

**Оптимальні терміни ремонтів і заміни обладнання, а також значення цільової функції (сумарних середніх витрат за одиницю часу роботи обладнання в період від початку його експлуатації до списання) при різних сценаріях зміни зайнятості**

Сценарій зміни зайнятості	Оптимальна кількість ремонтів	Оптимальні терміни ремонтів, кількість років від початку експлуатації	Оптимальні терміни списань, кількість років від початку експлуатації	Оптимальні терміни ремонтів, кількість років напрацювання	Оптимальні терміни списань, кількість років напрацювання	Значення цільової функції, % від вартості нової машини
$s_1$	2	4,62; 9,76	17,22	2,31; 4,88	8,61	54,549
$s_2$	1	4,94	10,75	2,46	5,37	50,241
$s_3$	3	4,93; 10,25; 16,74	27,22	2,46; 5,08; 8,29	13,58	57,773
$s_4$	2	4,88; 9,96	15,87	2,42; 4,92	7,92	53,150

На рис. 2 наведені криві зносу обладнання, а на рис. 3 – криві зміни середніх витрат за одиницю часу роботи машини при різних сценаріях зміни його зайнятості і відповідних оптимальних стратегіях ремонтів і заміни. Отримані результати показують, що різні сценарії зміни рівня зайнятості обладнання вимагають істотно різних стратегій ремонтів і заміни обладнання. Але оскільки рівень майбутньої зайнятості обладнання часто достовірно не відомий, заздалегідь вибрати щонайкращу стратегію ремонтів і заміни машин неможливо. Для оптимального управління процесом ремонтів і заміни устаткування необхідно постійно відстежувати тенденції можливих змін рівня завантаження устаткування і відповідно до цього коректувати дати ремонтів і заміни. Проте на практиці такий підхід використовується рідко. При плануванні ремонтів і заміни обладнання на практиці в переважній більшості випадків використовують жорсткий графік ремонтів і заміни, відповідно до якого ремонт і списання машин плануються через певний час після початку експлуатації або після досягнення певного рівня напрацювання. Використання жорсткого графіка легко формалізувати у вигляді виробничих стандартів, для його використання не потрібні додаткові витрати на розвиток інформаційних структур зберігання і аналізу даних на підприємстві. Крім того, в деяких випадках змінювати заздалегідь заплановані терміни ремонтів і списання не бажано з об'єктивних причин. Наприклад, якщо ці терміни зафіксовані в контракті або страховому договорі, або ж якщо це вузько спеціалізоване устаткування, яке виробляється на замовлення, і договори на його купівлю або капітальний ремонт необхідно укладати заздалегідь. Але, попри привабливість використання жорсткого графіка ремонтів і заміни устаткування, очевидно, що його необгрунтоване використання у ряді випадків може призвести до значних фінансових втрат.

Оцінимо можливі втрати від використання універсальної жорсткої стратегії в прикладі, що розглянутий вище, використовуючи динамічну модель старіння обладнання (4). Для того щоб обгрунтовано вибрати жорстку стратегію, необхідно мати інформацію як про можливі траєкторії зміни коефіцієнта зайнятості, так і про ймовірність їх реалізації. Припустимо, що розглянуті вище траєкторії зміни коефіцієнта зайнятості,  $s_1$ ,  $s_2$ ,  $s_3$  і  $s_4$  можуть реалізуватися з ймовірностями  $p_1 = 0,3$ ,  $p_2 = 0,3$ ,  $p_3 = 0,2$  і  $p_4 = 0,2$  відповідно. Тоді за оптимальну універсальну стратегію ремонтів і заміни обладнання слід вважати таку стратегію  $\Psi_{унив}$ , яка б мінімізувала математичне сподівання сумарних середніх витрат за одиницю часу

роботи обладнання в період від початку його експлуатації до списання, тобто стратегію, при якій мінімізується сума

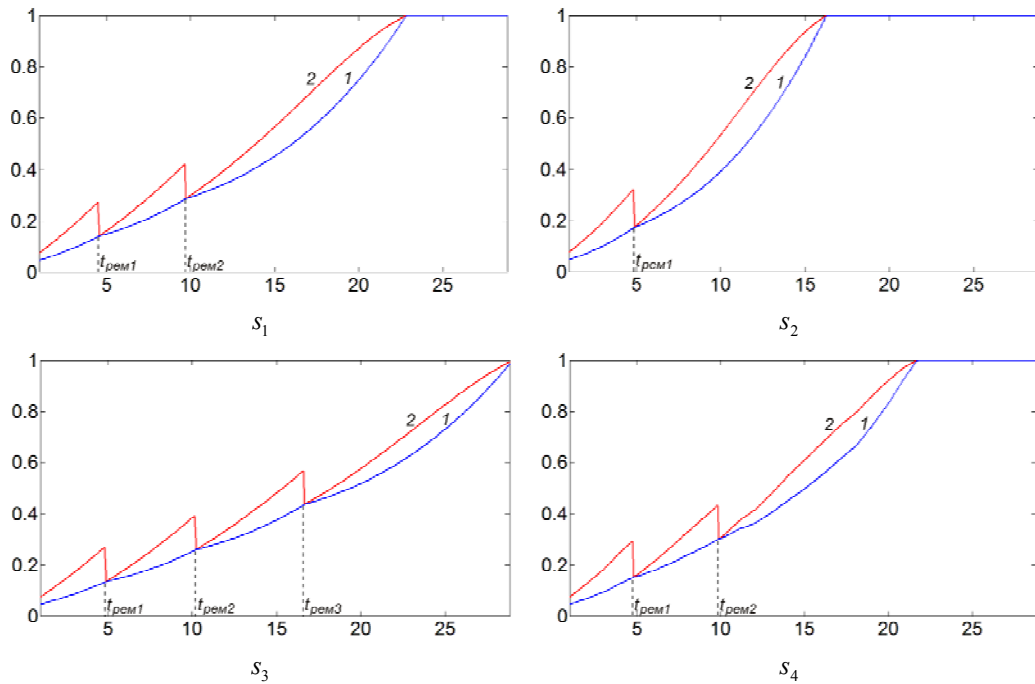


Рис. 2. Криві зносу обладнання при сценаріях  $S_1, S_2, S_3$  і  $S_4$  і відповідних їм оптимальних стратегіях ремонтів і заміні (1 – крива неусувного зносу, 2 – крива загального зносу)

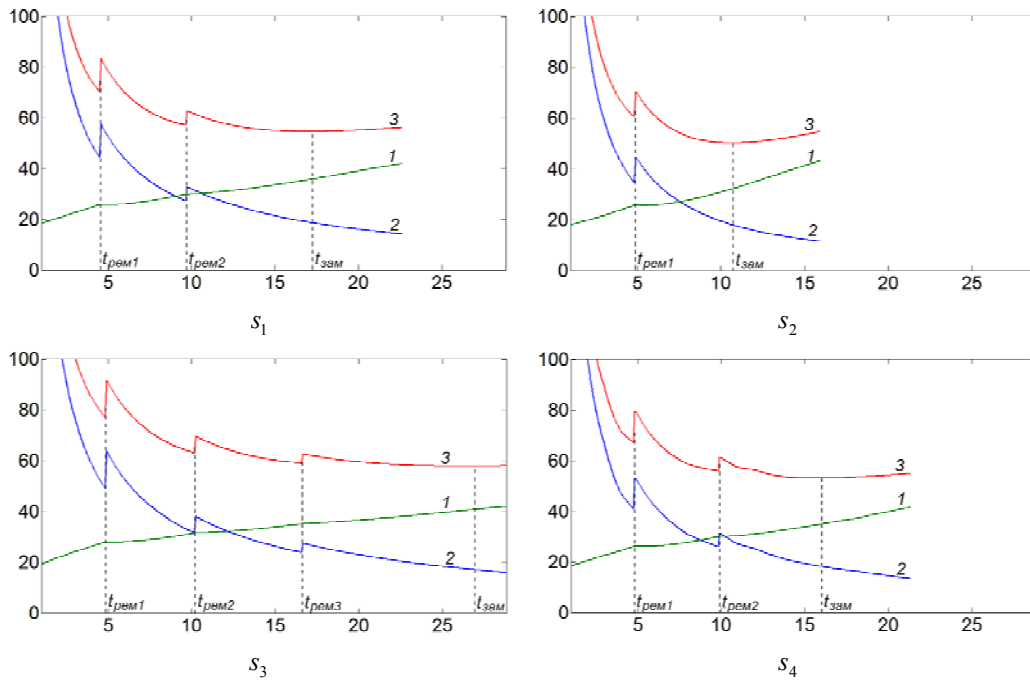


Рис. 3. Середні витрати на одиницю часу роботи машини при сценаріях  $S_1, S_2, S_3$  і  $S_4$  та відповідних їм оптимальних стратегіях ремонтів і заміні (1 – середні експлуатаційні витрати; 2 – середні капітальні витрати; 3 – сумарні середні витрати)

$$\sum_{k=1}^4 p_k \cdot P(s_k, \Psi), \tag{8}$$

де  $P(s, \Psi)$  – сумарні середні витрати за одиницю часу роботи даного обладнання в період від початку його експлуатації до списання, що розраховуються за формулами (5)–(7) при заданій стратегії ремонтів і заміні

обладнання  $\Psi$  і функції зміни коефіцієнта зайнятості  $s = s(t)$ . Розглянемо два способи вибору універсальної стратегії: перший спосіб – коли ремонти і списання призначаються після певного фіксованого часу, а другий спосіб – коли ремонти і списання призначаються після певного фіксованого напрацювання. Використовуючи метод імітації відпалу, отримаємо, що для даного прикладу оптимальна за часом універсальна стратегія складається з двох ремонтів, які треба проводити через 4,54 і 9,30 років, і заміни через 15,78 років після початку експлуатації обладнання (незалежно від рівня зайнятості обладнання), а відповідне значення виразу (8) складе 54,355. Для оптимальної універсальної стратегії по напрацюванню ремонти слід проводити після 2,30 і 4,80 років і заміну після 8,70 років напрацювання (незалежно від рівня зайнятості обладнання), а відповідне значення виразу (8) складе 53,693. Використовуючи результати обчислень, які наведені в таблиці 2, можна порівняти ефективність застосування розглянутих універсальних стратегій і оптимальних стратегій, що побудовані індивідуально для кожного сценарію зміни коефіцієнта зайнятості.

Отримані результати показують, що для даного прикладу використання часу служби обладнання як основного критерію при плануванні його ремонтів і заміни може призвести до значних збитків. Збитки, що отримані за весь термін експлуатації машини при використанні оптимальної універсальної стратегії, яка враховує лише напрацювання обладнання (замість використання стратегій, що складені індивідуально для кожного сценарію зміни коефіцієнта зайнятості) не перевищили 2% від вартості нової машини. Проте, той факт, що вартість нового причального контейнерного перевантажувача складає приблизно 60 мільйонів гривень, ставить під сумнів доцільність використання і цієї універсальної стратегії.

Таблиця 2

**Сумарні середні витрати за одиницю часу роботи обладнання в період від початку його експлуатації до списання при різних сценаріях зайнятості**

Сценарій зміни зайнятості	Значення цільової функції при оптимальній стратегії, % від вартості нової машини	Значення цільової функції при універсальній стратегії за часом, % від вартості нової машини	Значення цільової функції при універсальній стратегії з напрацювання, % від вартості нової машини	Збиток від застосування жорсткої стратегії за часом за весь термін використання машини, % від вартості нової машини	Збиток від застосування жорсткої стратегії з напрацювання за весь термін використання машини, % від вартості нової машини
$s_1$	54,549	54,692	54,555	1,067	0,045
$s_2$	50,241	51,407	50,374	12,536	1,426
$s_3$	57,773	59,429	57,892	10,102	0,727
$s_4$	53,150	53,196	53,179	0,378	0,238

### Висновок

Використання календарного часу служби обладнання як основного критерію при плануванні його ремонтів і заміни допустимо лише для устаткування, яке мало схильне до зносу першого роду. Планування ремонтів і заміни на основі напрацювання можливо, коли устаткування мало схильне до зносу другого роду (як в розглянутому прикладі). У разі, коли обладнання схильне до зносу і першого і другого роду, використання будь-яких універсальних стратегій при неоптимальному завантаженні може призвести до значних збитків. В цьому випадку економічний ефект від використання методів, запропонованих в даній статті, стає дуже значимим. І навіть якщо по тих або інших причинах буде ухвалено рішення про планування ремонтів і заміни обладнання на підставі універсальної стратегії, запропонована вище динамічна модель може бути ефективно використана для з'ясування оптимальних значень параметрів цієї універсальної стратегії. На наш погляд, практичний і теоретичний інтерес може представляти подальший розвиток запропонованої моделі з використанням для опису очікуваної динаміки завантаження обладнання випадкових процесів.

### Література

1. Консон А.С. Экономика ремонта машин / А.С. Консон. – Л. : Машиностроение, 1970. – 216 с.
2. Гальперин А.С. Прогнозирование числа ремонтов машин / А.С. Гальперин, И.В. Шипков. – М. : Машиностроение, 1973. – 112 с.
3. Селиванов А.И. Основы теории старения машин / А.И. Селиванов. – М. : Машиностроение, 1971. – 408 с.
4. Шахов А.В. Оптимизация технологических процессов ремонта судовых технических средств / А.В. Шахов, В.И. Чимшир // Вісник Одеського національного морського університету : зб. наук. праць. – 2005. – Вип. 16. – С. 99 – 110.

5. Пустовой В.Н. Портовые краны отрасли: мониторинг технического состояния / В.Н. Пустовой // Порты Украины. – 2007. – № 1. – С. 54–58.

6. Ingber L. Adaptive simulated annealing (ASA): Lessons learned. Invited paper to a special issue of the Polish Journal Control and Cybernetics on "Simulated Annealing Applied to Combinatorial Optimization." 1995. [Електронний ресурс] / L.Ingber. – Режим доступу : [http://www.ingber.com/asa96\\_lessons.ps.gz-29.07.2012p](http://www.ingber.com/asa96_lessons.ps.gz-29.07.2012p).

Надійшла 10.01.2013; рецензент: д. е. н. Лапкина І. О.

УДК 631.1:635.655

О. О. БОЙКО

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА РОЗВИТКУ СОЄПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

*Досліджено сучасний стан та розвиток соєпродуктового підкомплексу України. Висвітлені ключові проблеми і тенденції виробництва і переробки сої та охарактеризовано експортно-імпортний потенціал Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування ринку сої та продуктів її переробки.*

*The modern state and development soyeproduktovoho subcomplex Ukrayiny. Vysvitleni key issues and trends in production and processing of soybeans and characterized export-import potential Suggestions for improving the functioning of the market soybeans and processed products.*

*Ключові слова: формування соєвого підкомплексу, ринок сої, економічна ефективність, рентабельність.*

**Вступ.** Характерною тенденцією в останні 30–35 років на світовому олійному ринку залишається не тільки зростання виробництва олійних культур та рослинних олій, але й зростаючий попит на них як для використання на харчові потреби, так і для виробництва біодизельного пального. Виробництво різних видів рослинних олій є важливою складовою харчової промисловості усіх країн. Основною сировиною для виробництва рослинних олій є олійні культури, до яких відносяться ріпак, соя, соняшник, плоди олійних пальм, арахіс, бавовна та інші культури.

У світі виробляється 13 основних видів рослинних олій. Найбільш розповсюдженими (за обсягами виробництва) є соєва, пальмова, ріпакова та соняшникова олії. Вони складають 85% світового олійного виробництва та 90% світової торгівлі, що робить їх визначальними в ціновій динаміці олійного комплексу.

Використання олійних культур у тваринництві забезпечує зв'язок ринку олії з ринком зернових, а розвиток виробництва біопалива пов'язують з ринком енергосировини.

Динаміка цін олійного комплексу обумовлена взаємозамінністю олій і визначається єдиним комплексом факторів. Найбільший вплив на ціноутворення має соєвий комплекс внаслідок найбільшого зв'язку з зерновим ринком, а також з ринком нафти та, скоріш за все, як найбільш динамічний та розвинутий в біржовому відношенні.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення та розробка основних напрямів створення і підвищення ефективності соєвого підкомплексу АПК України в умовах ринкових відносин.

**Огляд останніх досліджень і публікацій.** На зазначеному напрямі дослідження працюють такі українські вчені, як А.О. Бабич (дослідження розвитку земельних, продовольчих і кормових ресурсів, рослинного білку, сої і т.д.) [1, 2], а також В.Ф. Петриченко, В.І. Заверюхін, В.М. Писаренко, А.І. Свеженцов, М.Ф. Кулик, М.Ф. Засуха, С.О. Семенов, А.А. Поліщук [3, 4]. Ринок сої та економічну ефективність виробництва культури досліджували Беляєв О.В., Калінчик М.В., Заболотний О.Г. та інші [5, 6]. Сучасний стан функціонування та економічний розвиток галузі ринкових умовах вимагає комплексного підходу до вирішення даної проблеми, а саме: у взаємозв'язку з визначенням пріоритетних напрямків у формуванні ринків продукції соєво-продуктового підкомплексу.

Соя знайшла своє розповсюдження в Україні набагато пізніше інших традиційних культур. Суттєве зростання обсягів виробництва сої в Україні розпочалося лише після 2000 року, коли було прийнято Наказ Міністерства аграрної політики України "Про невідкладні заходи по стабілізації та розвитку виробництва сої в Україні" № 271 від 27 грудня 2000 року. Цим Наказом була затверджена "Програма розвитку виробництва та переробки сої на 2001–2005 роки", яка й стала тим поштовхом, що забезпечив надзвичайно високі темпи зростання соєвиробництва в Україні, починаючи з 2001 року. Збільшення обсягів виробництва соєвого зерна спричинило поступовий розвиток ринкових процесів у даній сфері [7].

За період з 2007 року по 2011 рік в усіх категоріях господарств посіви сої зросли в 2 рази з 665,2 тис. га до 1129,2 тис. га. Але темпи росту посівних площ під соєю в даних областях досить нерівномірні. Так, у 2011 році спостерігається деяке зменшення соєвих посівних площ у Київській та Полтавській областях.

Натомість у Вінницькій області з 2009 року спостерігається особливо стрімке збільшення посівних площ сої так само, як і в Хмельницькій та Кіровоградській областях (табл. 1).

Таке зростання майже повністю зумовлене збільшенням посівних площ під соєю в зоні Лісостепу,

які за 2007–2011 роки зросли на 358,39 тис. га, або в 5 разів. З даних таблиці 2 видно, що в 2008–2011 роках 64–65,9% посівів були розміщені в зоні Лісостепу, 25,3–28,2% – в зоні Степу і 7,2–10,5% – в зоні Полісся. В 2008–2010-х роках спостерігалось деяке зменшення площ під соєю в степовій зоні, а в 2008-му році – і в лісостеповій зоні порівняно з 2007 роком.

Таблиця 1

**Регіональна структура посівних площ сої в Україні в 2007–2011 роках**

Регіон	2007		2008		2009		2010		2011	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
АР Крим	8,2	1,23	8,4	1,51	9,1	1,41	11,6	1,09	15,2	1,35
<b>Вінницька</b>	62,6	<b>9,41</b>	50,2	<b>9,02</b>	54,0	<b>8,43</b>	87,6	<b>8,19</b>	119,0	<b>10,54</b>
Волинська	1,0	0,16	3,4	0,60	4,5	0,70	8,6	0,80	12,0	1,06
Дніпропетровська	27,5	4,13	9,1	1,63	10,2	1,59	19,0	1,78	13,5	1,20
Донецька	6,2	0,93	1,3	0,24	0,7	0,12	1,5	0,14	2,0	0,18
Житомирська	7,3	1,10	17,4	3,12	21,7	3,39	39,7	3,71	39,7	3,52
Закарпатська	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,01	0,0	0,00	0,1	0,01
Запорізька	15,0	2,25	7,3	1,31	6,1	0,95	8,4	0,78	8,8	0,78
Івано-Франківська	0,8	0,12	2,2	0,40	1,5	0,24	3,5	0,33	5,7	0,50
<b>Київська</b>	56,4	<b>8,48</b>	55,0	<b>9,88</b>	78,1	<b>12,19</b>	116,7	<b>10,91</b>	106,9	<b>9,47</b>
<b>Кіровоградська</b>	89,4	13,43	49,6	8,91	73,6	11,49	114,7	10,71	123,7	<b>10,95</b>
Луганська	1,0	0,15	1,1	0,19	0,9	0,14	1,2	0,11	0,9	0,08
Львівська	2,1	0,32	2,5	0,45	0,9	0,14	3,1	0,29	10,3	0,91
Миколаївська	28,3	4,25	10,6	1,90	9,0	1,40	18,1	1,69	21,5	1,90
Одеська	16,0	2,40	6,3	1,13	8,9	1,39	4,7	0,44	6,3	0,56
<b>Полтавська</b>	108,1	<b>16,25</b>	89,3	<b>16,03</b>	110,8	<b>17,28</b>	175,4	<b>16,39</b>	139,7	<b>12,37</b>
Рівненська	0,5	0,07	3,9	0,71	5,8	0,91	20,4	1,91	23,2	2,05
Сумська	28,3	4,25	29,6	5,31	28,0	4,37	52,5	4,91	43,2	3,83
Тернопільська	4,2	0,64	13,1	2,35	9,0	1,41	24,7	2,31	30,2	2,67
Харківська	28,8	4,34	26,9	4,83	31,0	4,84	62,3	5,83	49,0	4,34
Херсонська	83,9	12,61	62,9	11,28	63,6	9,91	85,7	8,01	90,3	8,00
<b>Хмельницька</b>	11,0	<b>1,65</b>	27,0	<b>4,85</b>	27,5	<b>4,28</b>	74,2	<b>6,93</b>	119,4	<b>10,57</b>
Черкаська	56,4	8,48	47,5	8,52	45,3	7,07	79,8	7,46	78,8	6,98
Чернівецька	14,7	2,20	20,5	3,68	26,0	4,05	33,4	3,12	42,7	3,78
Чернігівська	7,6	1,14	12,1	2,17	14,7	2,30	23,4	2,19	27,3	2,42
Україна, всього	665,2	100,0	557,2	100,0	641,0	100,0	1070,0	100,0	1129,2	100,0

Таблиця 2

**Основні показники динаміки посівних площ під соєю в Україні в 2007–2011 роках**

Регіон	2007	2008	2009	2010	2011	Відхилення 2011/2007		
						тис. га	Темп росту, %	Темп приросту, %
Степ	275,4	156,59	182,06	264,77	282,2	6,8	102,47	2,47
Лісостеп	370,5	359,13	409,72	706,58	728,9	358,39	611,69	511,69
Полісся	19,3	41,47	49,25	98,68	118,3	98,96	196,73	96,73
<b>Україна, всього</b>	<b>665,3</b>	<b>557,19</b>	<b>641,03</b>	<b>1070,03</b>	<b>1129,4</b>	<b>464,15</b>	<b>169,77</b>	<b>69,77</b>

Отже, протягом 2007–2011 років посівні площі під соєю зростають в різних агрокліматичних регіонах України, але найбільші обсяги та темпи зростання мають місце в лісостеповій зоні.

Аналіз таблиці 1 виявив, що до перших п'яти областей, які мають найбільші площі посівів сої в Україні протягом 2007–2011 років, відносяться Полтавська, Кіровоградська, Київська, Вінницька та Хмельницька області. З цих областей найбільші темпи приросту посівних площ сої за останні роки спостерігаються в Хмельницькій та Вінницькій областях.

Слід зауважити, що соя відноситься до сільськогосподарських культур з відносно стабільним рівнем урожайності з позитивною тенденцією в динаміці. Про це свідчить те, що за останні 32 роки (1980–2011 рр.) лише в 2 роках середини 90-х урожайність сої була нижчою за 8 ц/га, урожайність на рівні 8,1–10 ц/га була 8 років – на початку та всередині 80-х та 90-х років. Дещо вища урожайність сої на рівні 10,1–12 ц/га спостерігалася за результатами 7 років переважно наприкінці 90-х та на початку 2000-х років. Ще вищий

рівень урожайності досліджуваної культури (12,1–14 ц/га) відмічався за результатами 9 років, зокрема таких невіддалених у часі періодів, як 2002–2003 рр., 2006–2007 рр.

Особливо великі темпи зростання урожайності сої в Україні спостерігаються протягом останніх років. Урожайність даної культури на рівні 14,1–21 ц/га мала місце за результатом 6 років. І позитивним є те, що це переважно найближчий до нас період – з 2008 по 2011 роки (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка урожайності сої в Україні в 1980–2011 роках**

Урожайність, ц/га	Кількість років	Роки
14,1–21	6	2004, 2005, 2008, 2009, 2010, 2011
12,1–14	9	1983, 1988, 1989, 1991, 1997, 2002, 2003, 2006, 2007
10,1–12	7	1986, 1987, 1990, 1998, 1999, 2000, 2001
8,1–10	8	1980, 1981, 1982, 1984, 1985, 1993, 1995, 1996
менше 8	2	1992, 1994

За останні 10 років урожайність сої в Україні не опускалася нижче 12,2 ц/га, а в 2011 році досягла найвищого рівня – 20 ц/га.

Звичайно, різке зростання урожайності сої протягом останніх років значною мірою зумовлене посиленням інтересу до даної культури і впровадженням у виробництво нових сортів сої, що дають порівняно вищий валовий збір на одиницю площі.

Отже, загальною позитивною тенденцією в динаміці є збільшення обсягу виробництва сої в Україні. Валовий збір даної культури в 2011 році досягнув рівня 22644,1 тис. ц, що на 15417,9 тис. ц або в 2,13 разу більше порівняно з 2007 роком (табл. 4).

Таблиця 4

**Основні показники динаміки валового збору сої в Україні в 2007–2011 роках**

Регіон	2007	2008	2009	2010	2011	Відхилення 2011/2007		
						тис. ц	Темп росту, %	Темп приросту, %
Степ	2843,6	2873,7	3561,7	5199,4	6419,9	3576,3	225,77	125,77
Лісостеп	4154,1	4755,5	6075,4	10217,3	14350,5	10196,4	345,45	245,45
Полісся	228,5	498,6	798	1385,2	1873,7	1645,2	820,00	720,00
<b>Україна</b>	<b>7226,2</b>	<b>8127,8</b>	<b>10435,1</b>	<b>16801,9</b>	<b>22644,1</b>	<b>15417,9</b>	<b>313,36</b>	<b>213,36</b>

Зростання валового збору зумовлено, з одного боку, збільшенням зібраних площ, а з іншого – зростанням урожайності сої. Третім фактором, що вплинув на збільшення валового збору сої стали структурні зрушення, тобто збільшення площ посівів сої в більш перспективних регіонах з погляду її врожайності.

Відповідно до збільшення обсягів виробництва сої збільшується й її реалізація сільськогосподарськими підприємствами України. Зокрема, в 2011 році ними було реалізовано 1326,295 тис. тонн сої. Це на 928,785 тис. тонн або в 2,34 разу більше у порівнянні з 2007 роком. Також за останні роки в Україні спостерігається зростання переробки бобів сої, яке в 2010 році сягнуло 381 тис. тонн (табл. 5). Це пояснюється розвитком галузі птахівництва в Україні. Зріс за аналізований період і експорт сої, особливо в останній рік (табл. 6), що зменшило переробку на вітчизняних підприємствах (табл. 5). Але, порівняння ціни експорту соєвих бобів з ціною олії та шроту в перерахунку на боби свідчить, що більш вигідніше було б експортувати не боби, а олію та шрот.

Таблиця 5

**Ємність переробки соєвих бобів на вітчизняних підприємствах**

	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Перероблено бобів сої, тонн	50768	200132	381432	235000
Вироблено соєвої олії, тонн	9646	38025	62300	45000

Зростання виробництва сої в Україні здійснює вплив на експорт даної культури. Відповідно, в динаміці спостерігається збільшення обсягів експорту сої з України, це свідчить про початок формування власного ринку сої та визнання його на світовому ринку. Разом з тим, обсяги імпорту соєвих бобів в Україну також зростають, хоч і залишаються мало суттєвими (табл. 5).

В Україні обсяги імпорту соєвих бобів є незначними – до 2,13 тис. тонн у 2011 році, а основними імпортерами в останні роки є Канада, Білорусь, США. Переважно імпортується насіння соєвих бобів. Експорт соєвих бобів має тенденцію до збільшення. Так, у 2011 р. експорт склав 1,1 млн тонн, що у 2,4 разу більше до рівня попереднього року. Обсяги імпорту та експорту олії соєвої залишається не значними (табл.

5). Обсяги імпорту соєвого шроту за аналізований період зменшуються від 160,0 до 52,9 тис. тонн або у 3 рази. Експорт соєвого шроту досить малий. Це може пояснюватись несприятливими погодними умовами, які мали місце останніми роками і також відбилися на якісних показниках соєвих бобів. Неналежна якість зерна сої, а потім і соєвого шроту зменшує економічну мотивацію для вітчизняних переробних підприємств та знижує її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Таблиця 6

## Динаміка експорту та імпорту соєвих бобів в Україні в 2007–2011 роках

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	Відхилення 2011/2007		
						Абсол.	Темп росту, %	Темп приросту, %
Експорт соєвих бобів, тис. т	319,5	201,3	263,1	449,4	1096,3	776,8	343,1	2,43
Імпорт соєвих бобів, т	418,3	520,0	626,5	850,7	2132,1	1713,8	509,7	4,1
Експорт олії соєвої, тис. т	9,32	9,64	38,02	46,36	38,04	28,72	412	3,08
Імпорт олії соєвої, тис. т	0,09	0,12	0,1	0,02	0,07	-0,02	-	-
Експорт соєвого шроту, тис. т	0,6	1,04	1,26	4,62	0,77	0,17	128	0,28
Імпорт соєвого шроту, тис. т	160,0	130,1	79,8	41,5	52,9	-107,1	-	-

Отже, експорт соєвих бобів з України значно перевищує їх імпорт. З одного боку, це свідчить про те, що потреби внутрішнього споживання сої забезпечуються власним агропромислом.

Але з іншого боку, Україна все ж таки імпортує вже перероблену продукцію з соєвих бобів (в т.ч. соєвий шрот, соєву олію, комбікорми на основі сої і т.п.). Експортні можливості підприємств, що переробляють сою, досить слабкі. Так, у 2011 році було експортовано всього 770 тонн соєвого шроту до Туркменістану, Польщі та Молдови.

**Висновки.** Таким чином аналіз соєпродуктового підкомплексу України показує, що попит на відповідну продукцію зростає як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Протягом 2007–2011 років посівні площі під соєю зростають в різних агрокліматичних регіонах України, але найбільші обсяги та темпи зростання мають місце в лісостеповій зоні. Виробництво сої в Україні носить чітко виражений регіональний характер. До явних лідерів відносяться такі регіони – Полтавська, Херсонська, Київська, Кіровоградська області. Натомість у Вінницькій області з 2009 року спостерігається особливо стрімке збільшення посівних площ сої. Основні показники виробничої сфери галузі характеризуються значною строкатістю залежно від регіону. Причому позитивна динаміка щодо розвитку галузі прослідковується у всіх без винятку зонах України.

Також за проаналізований період значно зросли в Україні обсяги переробки сої. Основними продуктами переробки є соєва олія, соєвий шрот та інші. Щодо соєвої олії, то обсяги її виробництва зросли прямо пропорційно обсягам її експорту, що свідчить про дуже низьке внутрішнє споживання. Виробництво соєвого шроту в Україні також зросло, але на відміну від соєвої олії, тут обсяги експорту залишаються дуже невеликими, проте позитивним є те, що не зростає імпорт. Тобто гостро стоїть потреба у підвищенні якості та ефективності переробки сої на конкурентоспроможні продукти, які користуватимуться попитом на внутрішньому ринку. Використання новітніх технологій в галузях харчової промисловості стимулює динамічний ріст попиту сегменту споживання. Це сприятиме і підвищенню експортного потенціалу даної галузі. На перспективу слід налагодити власну переробку сої як в харчовій промисловості (зокрема, в олійній галузі), так і в кормовиробництві.

## Література

1. Бабич А.О. Сучасне виробництво і використання сої / А.О. Бабич. – К. : Урожай, 1993. – 432 с.
2. Бабич А. Соєвий пояс і розміщення виробництва сортів сої в Україні / А. Бабич, А. Бабич-Побережна // Пропозиція. – 2010. – № 4. – С. 52–56.
3. Заверюхин В.И. Производство и использование сои / В.И. Заверюхин, И.Л. Левандовский. – К. : Урожай, 1988. – 112 с.
4. Петриченко В.Ф. Виробництво та використання сої в Україні / В.Ф. Петриченко // Вісник аграрної науки: Науково-теоретичний журнал Української Академії аграрних наук. – 2008. – № 3. – С. 24–27.
5. Беляев О. В. Ринок сої та продукції її переробки в Україні / О.В. Беляев // Зб. наук. праць Луганського держ. аграр. ун-ту ; за ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск : Вид-во «Элтон», 2002. – № 14 (26). – 446 с.
6. Заболотний О. Г. Проблеми підвищення ефективності виробництва сої і технології її переробки : [монографія] / О.Г. Заболотний. – Вінниця : Книга-Вега, 2006. – 168 с.
7. Про невідкладні заходи по стабілізації та розвитку виробництва сої в Україні : Наказ Мінагрополітики України № 271 від 27 грудня 2000 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :



<http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=60886&menu=82235>

8. Бойко О.О. Тенденції та перспективи ринку сої / О.О. Бойко // Зб.наук. праць Уманського держ. аграр. Ун-ту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1564>

9. Присяжнюк М.В. Аграрний сектор економіки (стан і перспективи розвитку) / М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук. – К. : ІАЕ, 2011. – 1008 с.

10. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка / Державний комітет статистики України. – К. : Вид-во «Консультант», 2008. – 572 с.

11. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державний комітет статистики України ; За ред. О.Г. Осауленка. – К. : Вид-во «ТОВ «Август Трейд». – 559 с.

Надійшла 14.12.2012; рецензент: д. е. н. Канінський П. К.

УДК 69.01:338.1(477)

О. Ю. САЛАМАЦЬКА

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

## МІСЦЕ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

*В статті розглянуто місце будівельної галузі України в національній економіці. Досліджено поняття будівельної галузі, будівельного комплексу країни, визначено вплив галузі на розвиток економіки країни. Автор виділяє історичні етапи розвитку будівельної галузі та становлення її структури, на основі цього уточнює основні поняття.*

*In the article the place of building industry of Ukraine is considered in a national economy. The concept of building industry, building complex of country is investigational, influence of industry is certain on development of economy of country. An author distinguishes the historical stages development of building industry and becoming of her structure, on basis specifies basic concepts.*

*Ключові слова: будівельна галузь, будівельний комплекс, національна економіка.*

### Вступ

Будівництво – це самостійна галузь національної економіки, основна роль якої – створення умов для поступового розвитку всієї економіки країни. Фінансова криза викрила всі проблеми, пов'язані з будівництвом в Україні та змусила не тільки підприємства, а й державну владу переглянути принципи управління та регулювання в галузі.

Сьогодні стало зрозумілим, що будівельна галузь є високо залежною від макросередовища та кон'юнктури інших ринків. Адже відомо, що саме будівельна галузь може стати тим локомотивом, який здатен вивести економіку країни з кризи.

Дослідженню питань розвитку будівельної галузі присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Асаул А.М., Акімов В.В., Возняк Р., Джуччі Р., Донцова Л.В., Дорогунцов С.І., Ісаєнко Д.В., Каменецький М.І., Кірхнер Р., Овсяннікова Т.Ю. та ін. Дані автори розглядають як загальні засади становлення будівельного комплексу країни, так і окремі підгалузі. Так, Асаул А.М. досліджує проблему управління будівельним комплексом, зокрема на рівні регіону. Ісаєнко Д.В. аналізує розвиток будівельної галузі України в умовах ринкового середовища, Р. Джуччі, Р. Кірхнер, Р. Возняк розглядають аспекти житлового будівництва. Всі автори згодні з тим, що будівельна галузь є однією з основних галузей національного господарства і потребує актуальних сьогодишнім умовам методів та прийомів управління її розвитком.

### Постановка завдання

Метою даного дослідження є визначення місця будівельної галузі в національному господарстві України.

### Результати дослідження

Визначення місця будівельної галузі в національній економіці неможливо без з'ясування основних понять та категорій, якими вона оперує: будівельна галузь, будівельний комплекс.

Поняття будівельного комплексу з'явилося на початку 1980-х рр. і використовувалося для визначення групи галузей сфери матеріального виробництва та їх підприємств, які приймають участь у створенні будівельної продукції. Пізніше, поняття «будівельний комплекс» наблизилось до більш практичного змісту і означало управління взаємопов'язаними групами галузей: будівельне виробництво; виробництво будівельних матеріалів, конструкцій, деталей; будівельне та дорожнє машинобудування, виготовлення інструменту, ремонт техніки; транспорт, що обслуговує будівництво; матеріально-технічне забезпечення (постачання, комплектація).

Сьогодні, структура будівельного комплексу досить складна, що породжує багато чисельні підходи до визначення його сутності. Своєрідність будівельного комплексу в сучасних дослідженнях розглядається з різних позицій:

1. З технологічної точки зору будівельний комплекс існує об'єктивно при будь-якій формі правління чи регулювання економіки. В будівельній галузі функціонує велика кількість різних організацій,

які приймають участь в процесі створення нових об'єктів та виробничих потужностей. Саме ці організації і складають будівельний комплекс. Найпоширеніше визначення будівельного комплексу, що залишилось ще з радянських часів, наводиться в Російській архітектурно-будівельній енциклопедії: «Будівельний комплекс представляє собою сукупність галузей, виробництв та організацій, які характеризуються тісними економічними, організаційними, технічними та технологічними зв'язками в отриманні кінцевого результату – забезпеченні виробництва основних фондів народного господарства» [1].

Овсяннікова Т.Ю. визначає будівельний комплекс як організаційну систему підприємств та виробництв, що об'єднані стійкими виробничо-технологічними та господарськими зв'язками у створенні будівельної продукції [2, С. 21]. Дорогунцов С. І. визначає будівельний комплекс як сукупність галузей матеріального виробництва і проектно-пошукових робіт, які забезпечують капітальне будівництво [3].

Виходячи з технологічного підходу, Акімов В.В. дає визначення будівельної галузі: «Будівельна галузь об'єднує діяльність загальнобудівельних та спеціалізованих організацій, проектно-пошукових та науково-дослідних установ, підприємств промисловості будівельних матеріалів та конструкцій, а також організацій, які виконують будівельно-монтажні роботи господарським способом» [4].

2. З точки зору управління економікою країни поняття «будівельний комплекс» Асаул О.М. пропонує розуміти як сукупність виробничих та невиробничих галузей, включаючи управління, які забезпечують здійснення інвестиційної діяльності у формі капітальних вкладень, а також реалізацію державної політики у житловій сфері [1]. Водночас, М. Каменецький та Л. Донцова наголошують на тому, що будівельний комплекс, що розуміється як структурний елемент народного господарства, який має відповідний орган державного управління перестав існувати з розпадом радянської адміністративно-планової системи [5]. Більш того науковці наголошують, що у ринковій економіці термін «будівельний комплекс» використовується тільки у його змістовному розумінні, що дозволяє об'єднати різні види виробництв та інституціональних структур, що забезпечують у результаті своєї взаємопов'язаної діяльності створення кінцевої будівельної продукції [5].

Виходячи з вищевикладеного, можна запропонувати розмежувати поняття будівельного комплексу та будівельної галузі. Під будівельним комплексом пропонується розуміти сукупність підприємств та організацій, які забезпечують виробництво кінцевого продукту. Під будівельною галуззю пропонується розуміти будівельний комплекс та інституціональні структури (інститути влади), що забезпечують у результаті своєї взаємопов'язаної діяльності створення кінцевої будівельної продукції у вигляді основних фондів, інфраструктури, житла та інших будівель, споруд та конструкцій.

Будівництво відноситься до числа базових, фундаментальних та фондоутворюючих галузей, які визначають темпи розвитку економіки України. Історію становлення будівельної галузі України Джуччі Р. розділяє на чотири етапи:

- 1 стан – доперевбудовний (1988–1990 рр.);
- 2 стан перехідний, гібридно-нестійкий (1990–1994 рр.);
- 3 стан нецивілізовано-ринковий (1994–1998 рр.);
- 4 стан цивілізовано-ринкове (1998–2008 рр.) [6].

За Ісаєнко Д.В. в період фінансової кризи 2008–2010 рр. «з'явився новий стан – катастрофічний (2008–2010 рр.). Брак обігових коштів змусив забудовників скорочувати обсяги робіт, зупинити будівництво об'єктів, у тому числі з високим рівнем будівельної готовності. Як наслідок зменшилося споживання будівельних матеріалів та виробів, що погіршило фінансовий стан підприємств будівельної індустрії та промисловості будівельних матеріалів, привело до зниження виробництва в усіх суміжних галузях, скорочення робочих місць, зменшення надходжень до бюджету тощо» [7, с.206–207].

Роки перебудови (1-й стан) були пов'язані з початком занепаду будівельної галузі України. Скорочення більш ніж в 3 рази попиту на продукцію, інфляція, що з'їдала оборотні кошти, недієва амортизаційна політика визначали стан виробничого апарата галузі, рівень зайнятості та спрямованість дій господарюючих суб'єктів у цій сфері. Разом з тим, саме в цей період почався формуватись ринок недержавної власності.

Після відділення України від СРСР у 1991 р. почався розпад і будівельної галузі, який практично продовжується і сьогодні. Так, наприклад, з середини 1980-х рр. у УРСР була розпочата програма реконструкції, модернізації та технічного переоснащення існуючих промислових підприємств, реалізація якої після 1991 р. була звернута. На будівельному ринку практично затребуваним лишилось тільки житлове будівництво та будівництво об'єктів невиробничої сфери: готелів, підприємств торгівлі, складів, спортивних споруд, адміністративних будівель, доріг.

В період 1994–1998 рр. будівельний комплекс трохи отямився від перехідного періоду і почав нарощувати обсяги виробництва. Але гіперінфляція, криза 1998–1999 рр. остаточно зруйнували залишки одного з найпотужніших будівельних комплексів колишнього СРСР.

Відродження будівництва та промисловості будівельних матеріалів почалось приблизно з 2000 року. Більш-менш стабілізувалась економічна ситуація в країні, прийшов інвестор, почала розвиватись система банківського кредитування будівництва. Четвертий, стан характеризувався надійністю виконання договірних зобов'язань, характером і ступенем конкурентності цін, що склалися на ринку, однаковими стандартами тривалості спорудження різнорідних об'єктів та цивілізованістю рівня рентабельності.

І знову будівельна галузь постраждала від кризи 2008–2009 рр. Будівництво призупинилось, банки відмовились кредитувати, забудовники збанкрутували, а інвестори втратили значні фінансові ресурси та довіру до українського будівництва і держави взагалі.

Така ситуація змусила керівництво країни звернути увагу на реанімацію галузі. Був прийнятий ряд законодавчих ініціатив: Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності», ініціативи Президента України «Доступне житло» тощо.

Дорогунцов С.І. до складу будівельного комплексу відносить такі галузі матеріального виробництва, як будівництво, промисловість будівельних матеріалів, виробництво будівельних конструкцій і деталей. При цьому він відмічає, що у ряді наукових досліджень структура будівельного комплексу розуміється більш широко: до нього включається також будівельне і дорожнє машинобудування, спеціальна інфраструктура (науково-дослідні і дослідно-конструкторські організації, вищі і середні спеціальні навчальні заклади, професійно-технічні училища, курси з підготовки будівельних кадрів; банківські установи, які фінансують будівництво; організації по матеріально-технічному забезпеченню підприємств, які входять до комплексу; спеціалізований транспорт) [3].

Овсяннікова Т.Ю. до складу будівельного комплексу включає органи державного регулювання та архітектурно-будівельного надзору, науково-дослідні організації, архітектурно-проектні та проектно-пошукові організації, підприємства по виробництву будівельних матеріалів, підприємства з експлуатації та технічному обслуговуванню будівельних машин та обладнання, будівельно-монтажні організації [2, с. 21].

В навчальному посібнику Бузирева В.В. та інших авторів виділяється п'ять структурних груп будівельного комплексу:

1. Постійно діючі будівельні (підрядні) організації, підприємства будіндустрії.
2. Підприємства та організації, які поставляють для будівництва предмети праці (підприємства промисловості будівельних матеріалів, конструкцій, підприємства машинобудування, деревообробної промисловості та інших галузей економіки).
3. Підприємства та організації, які постачають засоби праці (будівельне та дорожнє машинобудування, виробництво обладнання для промисловості будівельних матеріалів).
4. Підприємства інфраструктури. Під інфраструктурою розуміється сукупність галузей, які обслуговують виробництво та забезпечують умови життєдіяльності суспільства.
5. Організації, які здійснюють управління будівництвом – міністерства, департаменти, об'єднання, асоціації тощо [8, с.11].

Згідно до інформаційних звітів Державного комітету статистики України, до вітчизняної будівельної галузі відноситься безпосередньо будівельна діяльність, включаючи житлове будівництво та промисловість будівельних матеріалів.

На нашу думку, будівельна галузь складається з будівельної діяльності, промисловості будівельних матеріалів, підприємств та організацій інфраструктури (архітектурні бюро, науково-дослідні інститути, підприємства з експлуатації та технічному обслуговуванню будівельних машин та обладнання) та інститутів влади, які здійснюють управління (рис. 1).

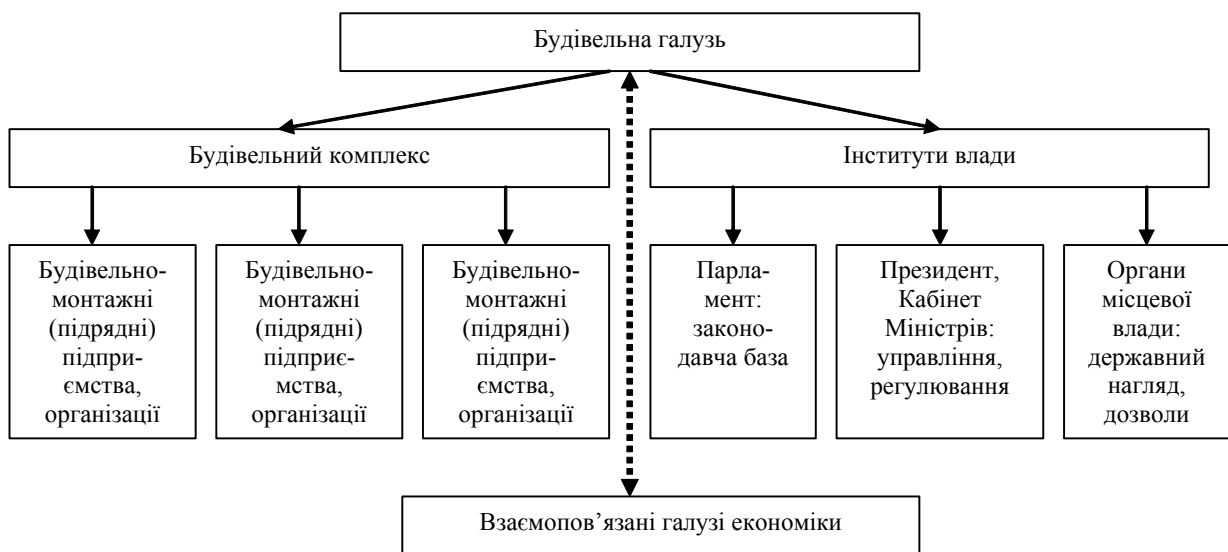


Рис. 1. Структура будівельної галузі України

Розглядаючи економіку України як єдину господарську систему, необхідно відмітити, що вона складається з більш простих підсистем - галузей: паливно-енергетичної, сільськогосподарської,

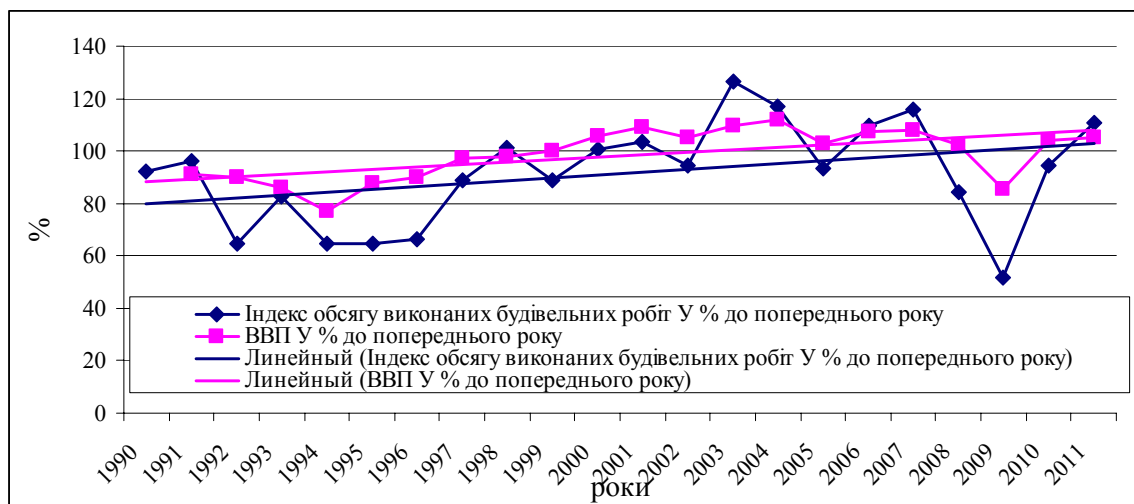
машинобудівної, будівельної тощо. У створенні кінцевої будівельної продукції окрім підприємств будівельної галузі приймають участь і виробництва інших галузей економіки, наприклад, машинобудівної чи паливно-енергетичної. Окрім цього, безпосередній вплив на будівельну галузь має фінансова сфера економіки, а саме інвестування будівництва. Це дозволяє говорити про функціонування в рамках будівельної галузі інвестиційно-будівельного комплексу. Умовно місце інвестиційно-будівельного комплексу в структурі української економіки представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Місце інвестиційно-будівельного комплексу в структурі української економіки  
(складено автором за [5])**

Рівні	Ієрархічні структури	Основні задачі	Суб'єкти
Макрорівень	Українська економіка	Вихід з кризи, стабілізація економічного стану. Підвищення довіри населення та інвесторів до державної влади. Збільшення обсягів та ефективності інвестицій.	Галузі національної економіки України
Мезорівень 1	Галузі національної економіки України	Забезпечення зростання національного багатства держави та матеріального стану її громадян	Інвестиційно-будівельний комплекс
Мезорівень 2	Інвестиційно-будівельний комплекс	Створення основних фондів, розширення, реконструкція, модернізація основних фондів	Інвестори, будівельний комплекс
Мікрорівень	Інвестори, будівельний комплекс	Отримання прибутку	Будівельно-монтажні організації, логістичні компанії, архітектурні бюро тощо

Будівельна галузь специфічна. Дана галузь характеризується різномірною структурою підрядних організацій та підприємств, високим рівнем їх спеціалізації та кооперації. Крім того, будівельна галузь України є високо монополізованою. Будівельній галузі притаманна циклічність розвитку, яка відповідає загальному економічному циклу (рис. 2).



Джерело: Державний комітет статистики України [9]

**Рис. 2. Динаміка зміни ВВП та обсягів виконаних будівельних робіт**

Водночас, є і специфіка, що пов'язана з довгим життєвим циклом проекту: від задуму до реалізації та обслуговування споруди.

#### Висновок

Місце будівельної галузі в національній економіці визначається тим, що її продукція є одним з індикаторів економічного зростання держави. З одного боку, збільшення обсягів будівництва залежить від

розвитку інших галузей промисловості, з іншого – виконуючи для інших галузей економіки будівельно-монтажні роботи, будівельний комплекс нерозривно пов'язаний з ними. Інші галузі виступають відносно будівництва і як замовники кінцевої продукції, і як постачальники засобів та предметів праці. Будівельна галузь є однією з матеріаломістких галузей промисловості: для виробництва кінцевого продукту матеріали постачають більше 70 галузей економіки країни. Будівельна галузь, при відповідній її організації та розвитку, здатна збільшити обсяги валютних надходжень в країну не тільки власною діяльністю, а й забезпечуючи замовленнями металургію, машинобудування тощо.

### Література

1. Асаул А.Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике А.Н. Асаул [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vmg.pp.ua/books/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5/1.htm>
2. Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов: Учебное пособие – Томск : Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2003. – 239 с.
3. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : [підручник] / С.І. Дорогунцов, Т.А. Заєць, Ю.І. Пітюренко та ін. ; за заг. ред. С.І. Дорогунцова. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.
4. Акимов В.В. Экономика отрасли (строительство) / В.В. Акимов, 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://smet4uk.ru/load/ehkonomika\\_otrasli\\_stroitelstvo/11-1-0-3953](http://smet4uk.ru/load/ehkonomika_otrasli_stroitelstvo/11-1-0-3953)
5. Каменецкий М.И. Строительный комплекс : состояние, проблемы, основные тенденции долгосрочного развития [Электронный ресурс] / М.И. Каменецкий, Л.В. Донцова. – Режим доступа : [www.ecfor.ru/pdf](http://www.ecfor.ru/pdf)
6. Джуччі Р. Житлове будівництво в Україні : причини поточної кризи та висновки для економічної політики / Джуччі Р., Кірхнер Р., Возняк Р. – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Берлін–Київ. – 2008. – 16 с.
7. Ісаєнко Д.В. Будівельний комплекс України: трансформація в умовах переходу до ринкового господарства / Д.В. Ісаєнко // Держава і суспільство, 2011. – № 2.
8. Экономика строительного предприятия : [уч. пос.] / Бузырев В.В., Ивашенцева Т.А., Кузьминский А.Г., Щербаков А.И. – Новосибирск : НГАСУ, 1998. – 275 с.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Надійшла 14.12.2012; рецензент: д. е. н. Зборовська О. М.

УДК 339.1:662.66

Я. В. ЧЕРНИКОВА  
Донецкий национальный университет

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО УГОЛЬНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Сделана постановка проблемы изучения рынка угля. Рассмотрены основные глобальные тенденции развития мирового рынка угля, выделены и коротко охарактеризованы участники данного рынка. Представлены прогнозы ведущих международных организаций относительно развития рынка угля.*

*Statement of a problem of studying of the market of coal is made. In the article basic global progress of world market of coal trends are considered. Participants of this market are allocated and characterized. Forecasts of the leading international organizations concerning development of the market of coal are submitted.*

*Ключевые слова: уголь, мировой рынок, добыча, потребление, экспортеры, тенденции.*

### Введение

Известно, что именно углю мир обязан промышленной революцией. Уголь – первый вид ископаемого топлива, которое начало использовать человечество. Существующая ныне в мире проблема достаточно быстрого истощения запасов основных энергоресурсов: нефти и газа, на фоне углубленного развития глобализации, в корне меняет сложившуюся структуру мировой энергетики. Уголь снова возвращается в экономику многих стран и является одним из самых распространенных в мире энергетических ресурсов.

Глобальные тенденции развития мирового рынка угля существенно отличаются от тех процессов, которые наблюдались еще 10 лет назад. Так, доля угля, как первичного энергоносителя, в мировой энергетике составляла всего 23,5% [1], тогда как сейчас, по данным Всемирного Института Угля, его доля составляет 29,6% [2].

Проблема исследования мирового угольного рынка актуальна на любом этапе развития

экономических отношений. Прежде всего, это связано с тем, что мировой рынок – это структура, характеризующаяся быстрой изменчивостью. Активное промышленное развитие Китая, Индии и других развивающихся стран, и как следствие быстрорастущий спрос на уголь с их стороны как к перспективному энергоносителю приводят к необходимости изучения основных мировых тенденций в этой сфере.

#### Постановка задачи

Детальным анализом рынка угля, прежде всего, занимаются, те институты, которые непосредственно зависят от его развития и устойчивости: международные организации и институты, крупные транснациональные энергетические компании. Также данной проблематике посвятили свои исследования зарубежные и отечественные авторы: Худoley А.Г., Худoley Т.А., Ахмедов Э.А.

Цель работы – анализ современного состояния и выявление тенденций развития мирового рынка угля в условиях глобализации.

#### Результаты исследования

В структуре мирового баланса первичной энергии уголь является вторым после нефти крупнейшим источником энергии, затем следует природный газ [3]. На настоящий момент нет мировой статистики об объеме потребления угля по секторам, но, предположительно, на производство электроэнергии приходится две трети объема мирового спроса на уголь. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), в 2009 году в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 81% угля потреблялось в производстве электроэнергии и 10% – в промышленности (включая 3% на производство стали). В то же время, с помощью угля производится 47% всего мирового электричества, и ожидается, что в будущем уголь останется ключевым видом топлива в структуре топливного баланса электроэнергетики [4].

Более 66% всего добываемого в мире угля используется в электроэнергетике. В 1960 г. уголь давал около половины мирового производства энергии, однако к 1970 г. его доля упала до одной трети. Немаловажную роль тут сыграл тот факт, что уголь в энергетике считается экологически грязным сырьем, т.к. при его сжигании образуется много отходов. По сравнению с газом, например, уголь дает вдвое больше выбросов углекислого газа, поскольку сгорает не полностью. Однако уголь – сравнительно дешевое топливо, а твердые отходы угля не нуждаются в захоронении, как например, отходы атомной промышленности. В конце 1980-х начался интенсивный рост мирового потребления суммарных энергоносителей, при этом больше всего интенсифицировались темпы роста потребления угля: с 0,9% в год в период 1984–1994 годов до 2,7% в последнее десятилетие.

В 1980-х годах происходил постепенный рост мирового спроса на уголь в странах ОЭСР и эта тенденция продолжалась до конца 1980-х годов и возобновилась в середине 1990-х годов после короткого спада в начале 1990-х годов.

В странах, не являющихся членами ОЭСР, спрос на уголь продолжал расти вплоть до азиатского финансового кризиса 1997 года. Примерно в 2000 году потребление угля в развивающихся странах начало расти небывалыми темпами. В период с 2000 по 2010 год мировой спрос на уголь вырос более чем на 40%; годовой темп роста составил 4,4%. Спрос на уголь в странах, не являющихся членами ОЭСР, вырос на 75% (с годовым темпом роста 7,3%).

В условиях, когда высокие цены на нефть и газ тормозят дальнейшее развитие мировой экономики, относительно дешевый уголь становится все более популярным энергоносителем. Сейчас переход с газа на уголь на мировом энергетическом рынке продолжается и большую роль здесь играет именно относительная дешевизна угля.

По прогнозу МЭА, в период с 2007 по 2025 гг. потребление угля в мире будет увеличиваться в среднем на 1,5% в год. По мнению экспертов Всемирного Института Угля в последующие 25 лет уголь будет являться движущей силой мировой экономики. При этом спрос на уголь возрастет, как минимум, на 50%. По мнению европейских экспертов, мировой рынок электроэнергетики находится на пороге перехода с газа на уголь, как наиболее предпочтительного для электростанций вида топлива.

Согласно прогнозу ExxonMobil в течение ближайшего десятилетия уголь будет вносить самый большой вклад в рост потребления топлива для производства электроэнергии. Однако к 2020 году аналогичную долю мирового топливного баланса составят неисчерпаемые виды энергоресурсов: атомная, гидроэнергетика и т.п. Потребность в каменном угле достигнет пика к 2020 году, затем начнет постепенно снижаться, частично благодаря принятию нормативов, направленных на уменьшение вредных выбросов в окружающую среду путем увеличения пошлин на высокоуглеродистые энергоносители. Однако нефтепродукты, газ и каменный уголь по-прежнему будут наиболее распространенными энергоносителями, их производство будет обеспечивать мировой спрос, а потребление в 2040 году составит 80% от общего потребления энергии.

Мировые запасы угля British Petroleum оценила в 860,938 млрд т. При текущем уровне добычи их должно хватить на 118 лет. Наибольшие доказанные запасы угля в США – 237,295 млрд т (27,6% мировых запасов). На втором месте – Россия с 157,01 млрд т (18,2%), на третьем – Китай (114,5 млрд т, 13,3%). Потом идут Австралия, владеющая 8,9% мировых доказанных запасов (76,4 млрд т), Индия – 7% (60,6 млрд т), Германия – 4,7% (40,699 млрд т). Украине принадлежит 3,9% мировых запасов угля, или 33,9 млрд т [5].

Добыча угля в мире непрерывно растет, однако преимущественно за счет нескольких стран,

относящихся к первой пятерке по объемам добычи. С 2000 по 2010 год мировая добыча угля увеличилась на 66%, с 5 млрд коротких тонн в год (1 короткая тонна = 907,18 кг) до 8 млрд коротких тонн в год (рис. 1). Причем, общая добыча первой пятерки стран увеличилась на 98% за этот период, в то время как добыча в остальных государствах мира выросла лишь на 7% [6].

В соответствии со статистическими данными Администрации по энергетической информации, в 2010 году на Китай приходилось 45% мировой добычи угля (3,661 млрд коротких тонн), США – 13% (1,085 млрд коротких тонн), Индию – 8% (626,731 млн коротких тонн), Австралию – 6% (448,891 млн коротких тонн), Индонезию – 5% (395,523 млн коротких тонн), остальные страны – 23%. При этом указывается, что первая пятерка не менялась с 2000 года, за исключением того, что несколько лет назад в нее вошла Индонезия, вытеснив Россию (342,497 млн коротких тонн) на шестое место (рис. 2).

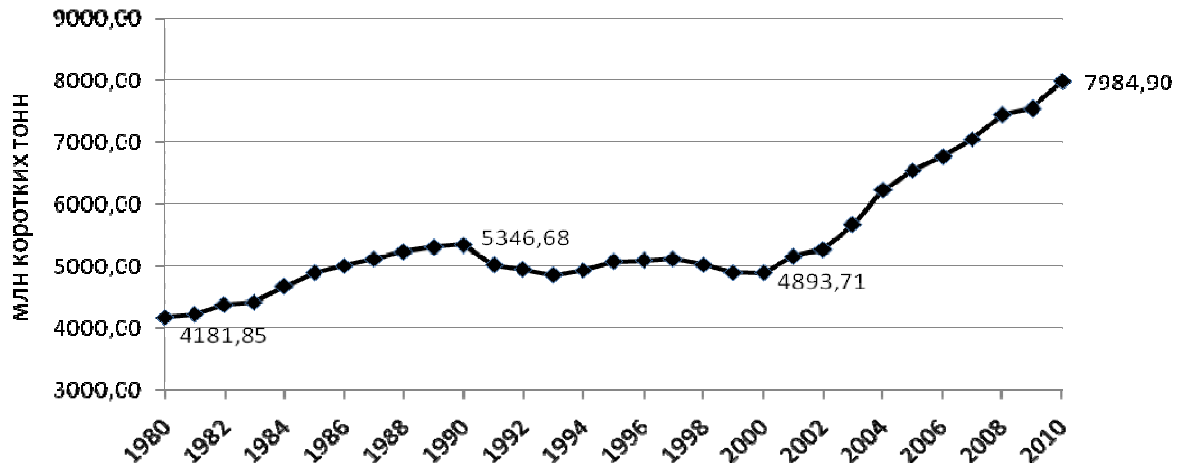


Рис. 1. Мировая добыча угля с 1980 по 2010 г., млн коротких тонн [7]

Наибольшие темпы увеличения добычи угля за последние десять лет продемонстрировала Индонезия – на 368% (в 2000-ом объеме составляли лишь 84,541 млн коротких тонн), а также Китай – 188% (его показатель в 2000 году был на уровне 1,272 млрд коротких тонн). Абсолютно контрастная ситуация в США, где добыча за десять лет почти не изменилась (рост 1%). Хотя, согласно выше упомянутому, по размерам доказанных запасов угля именно США занимают первое место (около 28% мировых запасов).

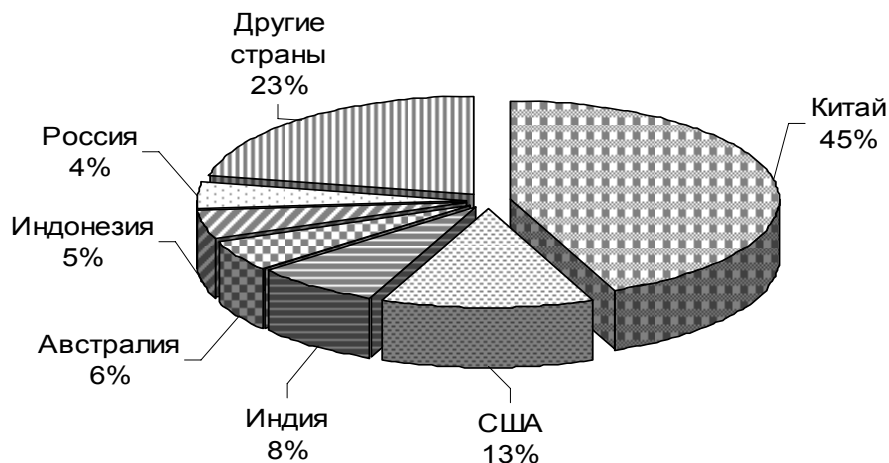


Рис. 2. Доля стран в мировой добыче угля 2010 г., % [6]

Что касается Украины, то, по данным Администрации по энергетической информации, доля нашей страны в мировой добыче угля сейчас составляет около 0,8% (16-е место в мире), в то же время по доказанным запасам – 3,9 % (7-е место в мире).

Объемы добычи угля непосредственно связаны с объемами потребления электроэнергии в целом и угля в частности. Так, ведущими мировыми потребителями угля являются на сегодня Китай, США и Индия (рис. 3). При этом, потребление угля развивающимися странами растет более высокими темпами, что связано с ускоренными темпами развития экономики Китая и Индии, а также благодаря исторически сложившейся ситуации с углевисимой промышленностью (более 75% в энергобалансе Китая и 57% в энергобалансе Индии). Фактически, только 5% увеличения мирового спроса в период с 2000 по 2010 год

пришлось на страны ОЭСР, остальной прирост обеспечили страны, не являющиеся членами ОЭСР. Это связано с тем, что стоимость угля ниже, чем стоимость других видов топлива, даже с учетом дополнительных мер на борьбу с загрязнением. Кроме того, запасы угля имеются почти в каждой стране. В последние годы уголь стал источником экономического роста в Китае, Индии и других развивающихся странах.

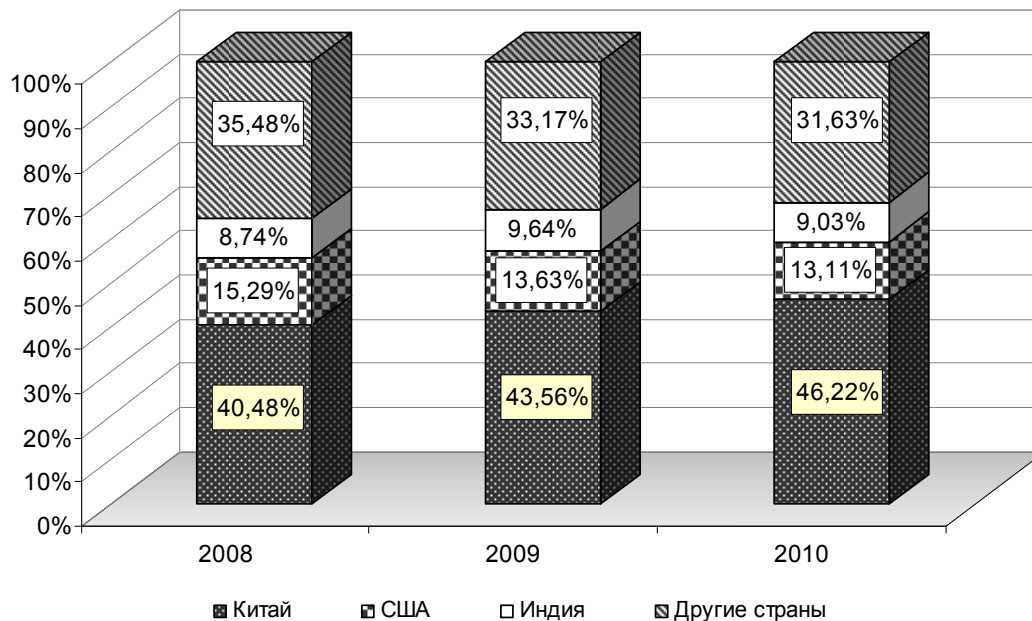


Рис. 3. Динамика потребления угля ведущими мировыми странами-потребителями в 2008–2010 гг., %

Учитывая выше сказанное, можно прогнозировать, что до 2020 года на долю Китая и Индии будет приходиться треть прироста мирового энергопотребления и 90% увеличения использования угля в мире.

В соответствии со статистическими данными МЭА, в 2008 году объем торговли каменным углем в мире составил около 938 млн тонн, или 16% от мирового объема добычи каменного угля (5,845 млн тонн) [4]. Этот показатель намного ниже, чем показатели по нефти и газу. Международная торговля углем, по существу, ограничивается торговлей высококачественным дорогим коксующимся углем и энергетическим углем вследствие более низкого теплосодержания угля по сравнению с нефтью и газом, более высокой стоимости транспортировки угля как твердого топлива и конкуренции со стороны местных источников.

В период с 2000 по 2007 год объем мировой торговли углем вырос на 46%. Годовой темп роста составил 5,5%, что даже выше годовых темпов роста мирового спроса на уголь (5,1%) за этот же период. Хотя рост спроса на уголь выше в странах, не являющихся членами ОЭСР, увеличение объемов торговли углем характерно как для ОЭСР, так и для стран, не являющихся членами ОЭСР. В настоящее время в объеме импорта на долю стран ОЭСР приходится две трети объема мировой торговли углем.

Самые большие запасы угля сосредоточены в Азиатско-Тихоокеанском регионе; за ним следует Северная Америка. При имеющихся объемах угля в Азиатско-Тихоокеанском регионе — порядка 40% от общих мировых запасов — неудивительно, что основным энергоносителем, участвующим в развитии экономики этого региона, является уголь. Китай, Индия и Австралия располагают запасами угля в размере, превышающем 100 млрд т каждый. А Китай не только располагает собственными крупными запасами угля, но и находится по соседству с крупнейшим мировым экспортером угля, Австралией.

Как видно из табл. 1, Австралия, является самым крупным экспортером угля и занимает 27 % мирового экспорта угля, а Индонезия — второй по величине экспортер — 26 %, причем на ее долю приходится всего лишь 0,5% всех мировых запасов угля.

Статистические данные Международного энергетического агентства свидетельствуют о том, что Австралия занимает доминирующие позиции в торговле коксующимся углем. Объем её экспорта коксующегося угля в 2010 году составил 155 млн тонн. Остальные 143 млн тонн — это экспорт энергетического угля [2].

В 2005 году Индонезия опередила Австралию в области экспорта энергетического угля и теперь является самым крупным его экспортером. Страна занимает третье место по экспорту коксующегося угля.

Азиатско-Тихоокеанский регион — это основной рынок для экспорта австралийского и индонезийского угля, 40% этого экспорта поступает в Японию. Другие направления экспорта — Европа, Северная и Южная Америки, Африка.

Россия экспортирует немногим более 110 млн тонн каменного угля (из которых 15% приходится на коксующийся уголь, 85% — на энергетический уголь), и занимает третье место по объему экспорта после



Индонезии. Несмотря на то, что Россия имеет доступ на Азиатско-Тихоокеанский рынок, основная часть экспорта угля осуществляется в Европу. Основные угледобывающие регионы России – Кузнецкий бассейн в Западной Сибири и Канско-Ачинский бассейн в Центральной Сибири. Шахты, расположенные в этих регионах, на тысячи километров удалены от основных центров потребления – Урала и Москвы, расстояние до основных экспортных терминалов на побережье Балтийского моря для транспортировки в Северо-Западную Европу превышает 6.000 км. Транспортировка угля на такие большие расстояния осуществляется по железной дороге. Таким образом, конкурентоспособность российского экспорта угля зависит от внутренних тарифов на железнодорожные перевозки.

Таблица 1

**Крупнейшие экспортеры угля в 2005–2010 гг., млн коротких тонн [7]**

Страна	Год						Доля, %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Австралия	255.0	255.0	268.5	278.0	288.5	328.1	27,06
Индонезия	142.0	192.2	221.9	228.2	261.4	316.2	26,07
Россия	98.6	103.4	112.2	115.4	130.9	122.1	10,07
США	51.7	51.2	60.6	83.5	60.4	83.2	6,86
Южная Африка	78.8	75.8	72.6	68.2	73.8	76.7	6,32
Колумбия	59.2	68.3	74.5	74.7	75.7	76.4	6,30
Канада	31.2	31.2	33.4	36.5	31.9	36.9	3,04
Китай	93.1	85.6	75.4	68.8	38.4	22.7	1,87
Мир	936.0	1000.6	1073.4	1087.3	1090.8	1212.8	100

Колумбия находится на четвертом месте по объему экспорта каменного угля, немного опережая США. Объемы добычи и экспорта колумбийского угля быстро растут в течение последних десяти лет и есть вероятность, что этот рост продолжится и в будущем. Колумбия экспортирует в основном энергетический уголь. Колумбийский уголь является сравнительно чистым и характеризуется низким содержанием серы. Крупнейшее угледобывающее предприятие страны "Сетгејон", где добыча ведется открытым способом, является самым крупным в мире предприятием, поставляющим уголь на экспорт. Предприятие "Сетгејон" расположено на северо-востоке Колумбии, его эксплуатацию осуществляет консорциум в составе компаний "Anglo American", "BHP Billiton and Xstrata". Колумбийская инфраструктура, обслуживающая экспорт угля, расположена на побережье Карибского моря. Экспорт осуществляется в Европу, Северную Америку и другие страны Латинской Америки.

США обладают крупнейшими в мире запасами угля и занимают второе место в мире по объемам добычи и потребления угля. Основные угледобывающие регионы США: Аппалачский бассейн, Иллинойский бассейн, бассейн Паудер Ривер (штаты Вайоминг и Монтана) и Западный регион (штаты Аризона, Нью-Мексико, Юта и Колорадо).

В Южной Африке доля угля в балансе первичного топлива составляет немногим менее 80%. Этот показатель даже выше, чем в Китае. Южная Африка добывает примерно столько же угля, как и Индонезия, – 141 млн. тонн нефтяного эквивалента по данным BP Statistics. Почти 2/3 добываемого в Южной Африке угля направляется на удовлетворение внутренних потребностей в производстве электроэнергии, а также для предприятий по перегонке угля в жидкое топливо, остальной уголь экспортируется в Германию, Испанию и Японию.

Из рис. 4 можно видеть изменения в тройке лидеров – Индонезия почти в четыре раза увеличила свое присутствие на мировом рынке угля, потеснив США.

Крупные импортеры угля несколько отличаются от крупных потребителей угля (рис. 6). За небольшим исключением, крупными импортерами являются страны ОЭСР. Импорт в страны ОЭСР составляет 65% объема мировой торговли углем, а уровень потребления – 35% мирового объема добычи. Однако в последние годы темпы роста объема импорта в страны, не входящие в ОЭСР, в 2 раза превышают темпы роста импорта в страны ОЭСР.

Крупные импортеры угля сконцентрированы в Азиатско-Тихоокеанском регионе и в Западной Европе. По объемам импорта лидируют Япония, Корея, Китайский Тайбэй и Индия – на их долю приходится в совокупности 45% мирового объема импорта. Европейские страны-члены ОЭСР импортируют 27% угля, продаваемого на мировых рынках. Будучи основными добывающими странами и экспортерами, Канада, Китай, Россия и США также импортируют большие объемы угля вследствие недостаточно равномерного географического распределения месторождений угля и потребности в угле более высокого качества.

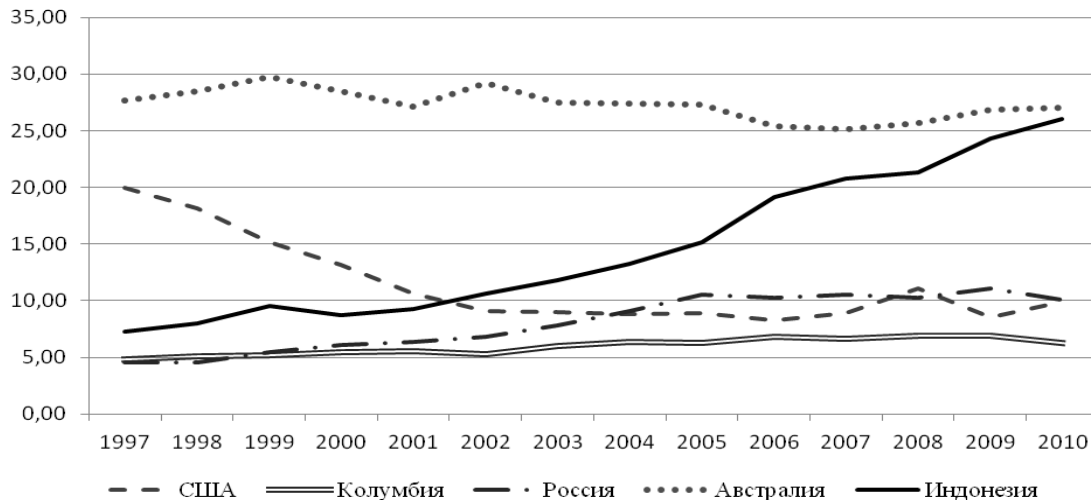


Рис. 4. Доля основных стран-экспортеров угля, %

### Выводы

На основании анализа базовых тенденций развития мирового угольного рынка, а также учитывая историческую динамику роста энергопотребления и уровень развития национальных экономик Китая и Индия, можно сделать вывод, что уголь останется конкурентоспособным по сравнению с другими видами топлива и спрос на него будет расти. Существенную поддержку в этом будут оказывать страны Западной Европы, Канада и Япония, где угольные ТЭС будут вытеснять атомные, а в Европе, к тому же, электростанции постепенно будут переводиться с дорогого газа на более дешевый уголь. Современные угольные генерирующие мощности сегодня лишь незначительно превышают газовые по количеству экологически вредных выбросов. Расход угля при среднем КПД ТЭС 45% составляет около 300 г/кВт-ч, тогда как в 1950-е годы прошлого века он был вдвое выше, а сегодня работают станции и с КПД более 50% [8, с. 47].

### Литература

1. Мировой уголь в цифрах / Уголь. – 2003. – № 2. – С. 67.
2. Coal Statistics [Электронный ресурс] / World Coal Association. – Режим доступа : <http://www.worldcoal.org/resources/coal-statistics/>
3. Худолей О.Г. Регіональні аспекти світового ринку коксівного вугілля / О.Г. Худолей, Т.О. Худолей // Науковий вісник НГУ. – 2009. – № 9. – С. 75–79.
4. Цена энергии: формирование международных цен на уголь [Электронный ресурс] / Секретариат Энергетической Хартии, 2010. – Режим доступа : [http://esco-ecosys.narod.ru/2010\\_12/art146.pdf](http://esco-ecosys.narod.ru/2010_12/art146.pdf)
5. BP Statistical Review of World Energy, June 2011
6. China dominates global coal production [Электронный ресурс] / U.S. Energy Information Administration. – Режим доступа: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=3350>.
7. International Energy Statistics [Электронный ресурс] / U.S. Energy Information Administration. – Режим доступа : <http://www.eia.gov/cfapps/ipdbproject/iedindex3.cfm?tid=1&pid=7&aid=1&cid=regions&syid=1980&eyid=2010&unit=TST>.
8. Ахмедов Э.А. Маркетинговые исследования мирового рынка угля, место на нем основных экспортеров и прогноз до 2020 г. / Э.А. Ахмедов // Уголь. – 2006. – № 9. – С. 45–47.

Надійшла 14.12.2012; рецензент: д. е. н. Краснова В. В.

Г. І. БАШНЯНИН  
Львівська комерційна академія  
Б. В. КУЛЬЧИЦЬКИЙ  
Львівський національний університет імені Івана Франка  
Л. Я. ГОНЧАРУК  
Львівська комерційна академія  
А. І. ТЕСЛЯ  
Львівський національний університет імені Івана Франка

## СОЦІАЛІЗАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ТИПИ ТА ЇХ ЕЛАСТИЧНІСТЬ

*Виявляється характер і типи впливу соціалізації та соціальної політики на економічний розвиток і відповідно до цього виділяються три соціалізаційні ефекти і відповідні типи соціалізаційної економічної ефективності: позитивна, нейтральна і негативна соціалізаційна економічна ефективність. Наголошується, що в різних економічних системах величина соціалізаційного ефекту може бути різною, відповідно в межах кожного типу соціалізаційної економічної ефективності виділено конкретні типи соціалізаційної ефективності.*

*Nature and types of socialization and social policy on economic development and accordingly allocated three socializing effects and appropriate types of socialization of economic efficiency: positive, neutral and negative socialization economic efficiency. It is noted that in the different economic systems value socialization effect can be different, respectively, in the types of economic socialization efficiency specific types of socialization efficiency are allocated.*

*Ключові слова: соціалізація, соціальні результати, позитивна, нейтральна і негативна соціалізаційна економічна ефективність.*

**Постановка проблеми.** В останні десятиріччя як розвинуті, так і перехідні економічні системи вступили в епоху глобальної трансформації всіх суспільних відносин, що виявляється у посиленні соціальної спрямованості економічного розвитку.

Соціалізація за відповідних умов – це один з найважливіших шляхів підвищення рівня інтегральної (загальної) ефективності функціонування економічних систем. Розвиток процесів соціалізації економічних систем створює відповідні умови як для найповнішого задоволення соціально-матеріальних потреб членів колективів, так і для подальшого прискореного економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Соціалізація та соціальна політика як процес посилення соціальної спрямованості економічного розвитку досліджується в економічній літературі впродовж усього періоду становлення та розвитку економічної теорії (політичної економії) як науки. Обумовлюється це тим, що який би історичний проміжок становлення чи розвитку економічної системи ми не брали, в центрі завжди є людина, яка виступає не лише основним економічним ресурсом, а є основною метою і основним соціальним результатом економічної діяльності. Однак здебільшого соціалізація та соціальна політика аналізувалися в економічній літературі з позицій її впливу на так звані соціальні результати функціонування та розвитку тих чи інших економічних систем, тобто на людину як основний соціальний результат будь-якої господарської діяльності [10–12; 14; 15]. «Соціалізація економіки, – зауважує І. А. Луценко, – є закономірним процесом еволюції суспільного розвитку, який передбачає радикальне поліпшення якості та істотне підвищення рівня життя населення, що охоплює надзвичайно широкий спектр соціально-економічних явищ» [13, с. 8–9].

В нашому дослідженні здійснюється спроба змістити центр ваги в дослідженні процесів соціальної політики та соціалізації економічних систем на вивчення їх впливу на власне економічні результати економічної (зокрема виробничої) діяльності, тобто на зміну рівня такого результуючого параметра будь-якої господарської діяльності, як економічна ефективність. У науковій вітчизняній, як і у зарубіжній економічній літературі поняття «соціалізаційної еластичності» економічної ефективності функціонування певних економічних систем практично не досліджується. Фактично цій важливій науковій проблемі присвячено тільки наукові праці львівських науковців – Г.І. Башнянина [1–8], Л.Я. Гончарук [4; 9], Г.С. Третяк [1; 2; 5; 7], Ю.І. Турянський [3], М.С. Хом'як [1; 2; 7], Р.П. Шевчик [5].

**Методика дослідження.** Метою наукового статті є дослідження соціалізаційної еластичності економічної ефективності функціонування економічних систем та виокремлення їх типів та видів.

**Виклад основного матеріалу.** Особливістю нашого дослідження є те, що, по-перше, досліджується вплив процесів соціалізації на абстрактні (сильно абстраговані, без виділення певних внутрішньосистемних або внутрішньогалузевих ознак) економічні системи, а не на певні конкретні фірми конкретних галузей національної мікроекономічної системи. По-друге, аналіз впливу процесів соціалізації на ефективність функціонування певних абстрактних економічних систем проводиться з позицій суто метрологічних (кількісних, економетричних), тобто перед нами стоїть завдання не лише виявити характер цього впливу (позитивний, нейтральний чи негативний), а й його ступінь (силу, інтенсивність). Ця обставина перетворює це дослідження не лише в суто теоретичне, політико-економічне, таке, що веде нас шляхом формування основ чи деяких елементів загальної економічної теорії (як загальної теорії економічних систем), а й у

метрологічне, тобто таке, в результаті якого ми робимо певні кроки на шляху становлення та розвитку такої специфічної науки, яка одночасно виступає як розділ загальної економічної теорії (політичної економії), як спеціальна економічна метрологія. Втім зазначимо, що і метрологічний аналіз процесів соціалізації проводиться нами на ідеологічному чи, інакше, методологічному рівні; для нас важливішим є виявити тип кількісного зв'язку між досліджуваними параметрами (інтенсивністю розвитку процесів соціалізації і економічною ефективністю функціонування певних господарських систем), а не конкретний рівень цього зв'язку. Тобто ми тут не виходимо за межі формування деяких елементів загальної економічної метрології. Методологічною основою нашого дослідження є здебільшого відомі роботи одного з авторів цієї статті – професора Г. І. Башнянина.

Формування та зміна рівня економічної ефективності функціонування господарських систем відбувається під впливом системи факторів, серед яких – фактори екологічного, технологічного, власне економічного, соціального, соціально-духовного, політичного та ін. порядку. Внаслідок сукупної дії цих факторів формується той чи інший рівень економічної ефективності функціонування певних економічних систем. Функціональну залежність між вказаними вище факторами і рівнем та динамікою економічної ефективності функціонування певних систем зображають всезагальною формулою (чи функцією) економічної ефективності. Ця формула може бути розкладена на часткові формули, серед яких важливе місце посідає соціалізаційна ефективність. Вона відображає вплив процесів соціалізації на економічну ефективність функціонування певних господарських систем. Рівень соціалізаційної ефективності визначається співвідношенням між приростними (диференціальними) величинами економічної ефективності і приростними (диференціальними) величинами зміни інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів.

Соціалізаційна еластичність економічної ефективності функціонування економічних систем вказує на те, як змінюється значення економічної ефективності функціонування економічних систем при зміні (найменшій чи значній, це не принципово для розуміння природи і суті цього поняття) інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів. Інакше, соціалізаційна ефективність функціонування економічних систем відображає чутливість (ступінь чутливості) економічної ефективності, а через неї і економічних систем загалом до зміни, такого параметра її формування та зміни, як соціалізація.

Звичайно, соціалізаційна еластичність економічних систем буде різною у різних економічних системах. Одні системи можуть бути чутливіші до зміни інтенсивності соціалізації, інші – менш чутливі, а деякі з них взагалі можуть ніяк не реагувати на зміну такого важливого параметра функціонування економічних систем, як соціалізація. Основне завдання наукового аналізу (особливо політико-економічного характеру, а ще більше – метрологічного характеру) саме і полягає в тому, щоб, по-перше, виявити тип чи природу цієї соціалізаційної еластичності економічної ефективності і, по-друге, конкретне значення вказаного вище параметра. Це друге завдання може бути розв'язане лише на підставі опрацювання значного масиву емпіричних даних і може бути практично реалізоване лише за умови попереднього розв'язання першого завдання (спочатку слід виявити тип чи природу зв'язку між вказаними параметрами – соціалізацією і економічною ефективністю – і лише після того виникає принципова можливість перейти до виявлення конкретного характеру цього зв'язку і побудови відповідного економічного графіка і економічної функції).

Процедуру переходу від вивчення характеру зв'язку між вказаними параметрами до виявлення конкретного значення цього зв'язку і побудови відповідної економічної функції (її можна так і позначити як функцію соціалізаційної економічної ефективності) слід проводити не в загальній економічній теорії чи загальній економічній метрології, а в спеціальних (прикладних) економічних науках, таких, як, наприклад, спеціальна економічна метрологія (чи, як її прийнято частіше позначати в сучасній економічній літературі – економетрія чи економетрика). В цьому дослідженні, ми не ставимо перед собою мети дійти до визначення конкретного характеру функції соціалізаційної економічної ефективності. Розв'язання такої проблеми вивело би наше дослідження за межі проблематики загальної економічної теорії (політичної економії) чи загальної економічної метрології.

Соціалізація по-різному (позитивно, нейтрально і негативно) впливає на рівень і динаміку економічної ефективності функціонування економічних систем, відповідно ми виділяємо три типи соціалізаційної ефективності економічних систем (рис. 1).

Позитивна соціалізаційна ефективність формується тоді, коли посилення рівня інтенсивності соціалізації економічних систем супроводжується підвищенням (більш-менш значним) рівня економічної ефективності їх функціонування. Таку соціалізаційну економічну ефективність можна також позначити як позитивну, оскільки за її умов приріст одного і приріст іншого (вказаних вище) параметрів має позитивне (додатне) значення за відповідного позитивного (більшого за нуль) значення коефіцієнта соціалізаційної еластичності економічної ефективності функціонування певних економічних систем:  $K_{e-s} = dE^e : dS \geq 0$ .

Чутливість економічних систем до зміни рівня інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів є різною за різних «соціалізаційних коридорів». На наш погляд, в дуже довгому «коридорі» часу вплив соціалізації на рівень і динаміку рівня економічної ефективності функціонування певних економічних систем також «підкоряється» дії закону спадної віддачі, коли за певного значення рівня соціалізації подальше її розширення в дедалі меншій пропорції впливатиме на загальний рівень економічної

ефективності функціонування певних систем і, нарешті, за дуже вагомого її значення позитивний вплив змінюється на негативний.

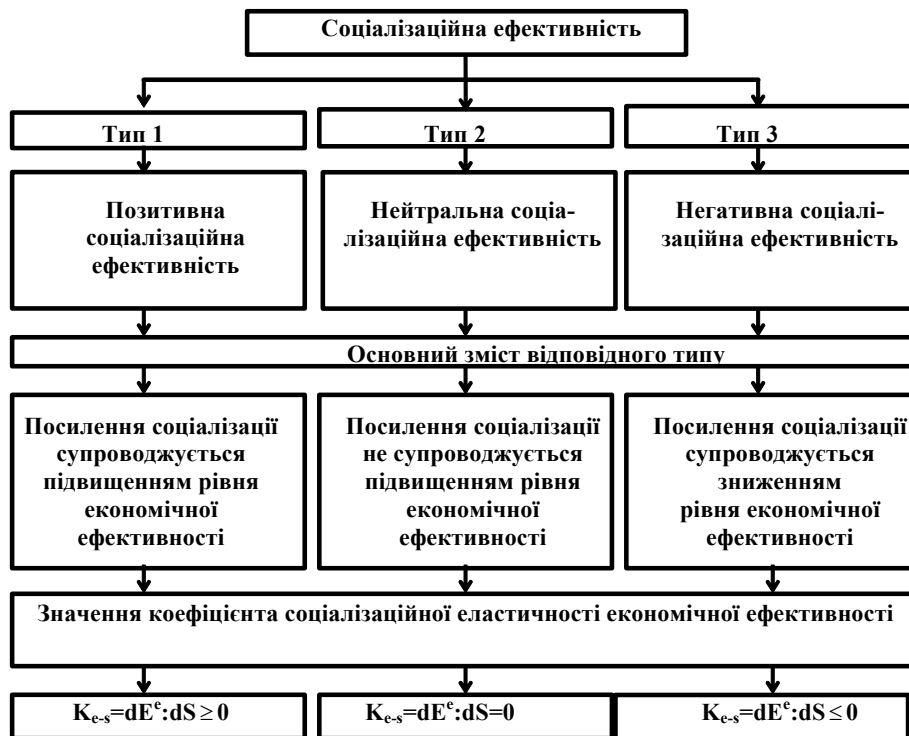


Рис. 1. Типи соціалізаційної ефективності функціонування економічних систем

Разом з тим, у різних за характером економічних системах величина цього позитивного соціалізаційного ефекту може бути різною, що дає нам підстави виділити три види позитивної соціалізаційної економічної ефективності:

1) квазіпозитивна соціалізаційна ефективність, за якої значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується незначним підвищенням рівня економічної ефективності. За таких економічних умов і за таких економічних систем коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності більший за нуль, але менший за одиницю, тобто  $K_{e-s} = 0 < dE^e : dS < 1$ .

2) помірна позитивна соціалізаційна ефективність, у межах якої посилення інтенсивності соціалізації на певну величину супроводжується пропорційним (або майже пропорційним) підвищенням рівня економічної ефективності. В тих економічних системах, в яких формується помірна позитивна соціалізаційна ефективність (помірний позитивний соціалізаційний ефект), коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності дорівнює, або приблизно дорівнює одиниці:  $K_{e-s} = dE^e : dS \approx 1$ .

3) гіперпозитивна соціалізаційна ефективність, за якої незначне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується значним зростанням рівня економічної ефективності функціонування певних економічних систем. Економічні системи з гіперпозитивною соціалізаційною ефективністю дуже чутливі до зміни рівня інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів і в них коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності більший за одиницю:  $K_{e-s} = dE^e : dS \geq 1$ .

В економічних системах з квазіпозитивною соціалізаційною ефективністю соціалізаційний ефект квазіпозитивний, а це означає, що соціалізація має позитивну економічну віддачу, але ще не досить значну. За таких системах економічно вигідно розширювати і посилювати практику соціалізації економічної діяльності. Економічні системи з помірним соціалізаційним ефектом ефективніші (з позицій впливу процесів соціалізації на економічну ефективність їх функціонування), ніж системи з квазіпозитивним соціалізаційним ефектом, вони значно чутливіші до зміни інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів. В економічних системах з гіперпозитивною соціалізаційною економічною ефективністю формується гіперпозитивний соціалізаційний ефект, який значно перевищує квазіпозитивний і власне позитивний соціалізаційний ефекти. Зауважимо, що більш-менш позитивно реагують на розвиток соціалізаційних процесів тією чи іншою мірою інтелектуалізовані економічні системи.

У деяких системах за деяких економічних умов може формуватися і так звана нейтральна соціалізаційна ефективність, за умов якої посилення інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів не супроводжується підвищенням рівня економічної ефективності функціонування економічних систем, тобто відповідний коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності дорівнює нулю (або майже дорівнює нулю):  $K_{e-s} = dE^e : dS = 0$ .

В економічних системах з нейтральним типом соціалізаційної ефективності розширення практики соціалізації в економічному плані безрезультатне, воно не сприяє підвищенню рівня економічної ефективності їх функціонування, а отже можна вважати, що в них формується нульовий соціалізаційний ефект ( $E^s=0$ ). Соціалізувати таку систему немає жодної потреби. Якщо, звичайно, не розглядати власне соціальний бік справи, бо в цій економічній ситуації соціалізація має нульову економічну ефективність, вона безрезультатна в суто економічному плані. З суто соціальних позицій, соціалізація в таких умовах чи системах може сприяти підвищенню рівня соціальної забезпеченості членів певного колективу, тобто вона володіє певною соціальною ефективністю і здатна її підвищувати. Тому на перший план при розв'язанні проблеми, чи варто продовжувати соціалізацію за умов, коли її економічний соціалізаційний ефект нульовий, треба брати до уваги і соціальний бік справи, і те, чи сприяє вона підвищенню рівня соціальної ефективності функціонування певних господарських систем. Однак наше дослідження суто економічне і ми розглядаємо в ньому вплив соціалізації лише на власне економічну ефективність функціонування певних систем, а тому соціальний бік справи ми не братимемо до уваги. Хоча з певних позицій це варто робити і в економічному дослідженні, оскільки економічні ефекти соціалізації реалізуються чи матеріалізуються опосередковано, не лише через певний лаг часу, а й через попереднє підвищення рівня соціальної ефективності функціонування економічних систем. Іншими словами, ми зможемо більше виготовляти не лише при високій продуктивності, а й при поліпшенні соціального життя. Соціалізація повинна розглядатися передусім як своєрідна соціальна сила, і лише опосередковано та лише через останню вона певною мірою стає продуктивною (тобто економічною) силою.

У дослідженні соціалізації як продуктивної (а не лише споживчої) сили важливо приймати до уваги існування значного лагу часу між її проведенням і економічними ефектами. Економічні ефекти соціалізації значно віддаленіші в часі від періоду її (соціалізації) проведення, ніж її соціальні ефекти. Соціальні ефекти соціалізації досить легко помічаються всіма без особливих труднощів (чим більше витратили коштів на соціальні потреби, тим краще ми в загальному житимемо в певний відносно короткий проміжок часу). Однак економічні ефекти або зовсім не помічаються (не завжди бачиться певний зв'язок між поліпшенням рівня життя і продуктивністю праці та станом національної економіки загалом, хоча очевидним є факт, що чим заможніше живуть люди, тим продуктивніше вони здатні за відповідних умов працювати), або помічаються лише в їх деякій частині, а найшвидше – лише поточні (найближчі) економічні ефекти. Що ж стосується віддалених і особливо гіпервіддалених економічних ефектів соціалізації, то не лише практика господарювання, а часто й економічна теорія їх не помічає і практично виходить із неправильної передумови про їх повну відсутність. Між тим, саме віддалені і особливо гіпервіддалені економічні ефекти найзначніші і найсуттєвіше впливають на економічну результативність функціонування як окремих систем, так і економіки загалом. В цілому в більш-менш позитивно реагують на розвиток соціалізаційних процесів тією чи іншою мірою інтелектуалізовані економічні системи.

Ми виділяємо три види нейтральної соціалізаційної ефективності:

- 1) гіпопозитивна нейтральна соціалізаційна ефективність, за якої будь-яке значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується дуже незначним зростанням рівня економічної ефективності;
- 2) нульова нейтральна соціалізаційна ефективність, за умов якої будь-яке значне посилення інтенсивності соціалізації ніяк не змінює рівень економічної ефективності, тобто реакція економічної системи на посилення інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів нульова, а відповідний коефіцієнт соціалізаційної еластичності економічної ефективності такий самий;
- 3) гіпонегативна нейтральна соціалізаційна ефективність, яка формується за умов, коли будь-яке значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується дуже незначним зниженням рівня економічної ефективності.

В короткотривалому ринковому періоді, який досить короткий, щоб вмінені витрати соціалізації (недоотриманий продукт, який формується внаслідок виникнення соціальних витоків із економічних витрат) були в повному обсязі “перекриті” соціалізаційним ефектом, через що загальний рівень економічної ефективності починає знижуватися. Це означає, що певна економічна система вже негативно реагує на посилення розвитку соціалізаційних процесів. В такій економічній ситуації формується третій тип соціалізаційної ефективності, який ми в цій роботі позначили як негативна соціалізаційна ефективність (і відповідний соціалізаційний ефект). За умов негативної соціалізаційної ефективності будь-яке значне чи незначне посилення розвитку соціалізаційних процесів супроводжується зниженням рівня економічної ефективності функціонування відповідних господарських систем. Тобто, інакше певна економічна система (а точніше, економічна ефективність її функціонування як результуючий параметр її діяльності) негативно реагує на зміну (посилення) рівня розвитку (чи інтенсивності) соціалізаційних процесів. Ця негативна реакція знаходить своє кількісне відображення у негативній соціалізаційній еластичності цієї системи, тобто відповідний коефіцієнт менший за нуль:  $K_{e-s} = dE^c : dS < 0$ .

Залежно від ступеня впливу негативної соціалізації на економічну ефективність функціонування господарських систем можна умовно виділити три види негативної соціалізаційної ефективності:

- 1) Квазінегативна або незначно негативна соціалізаційна ефективність, коли значне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується незначним зниженням рівня економічної ефективності. Таким

квазінегативним впливом на економічну діяльність соціалізація володіє за двох основних умов. По-перше, коли період функціонування певної економічної системи не просто короткий, а дуже короткий, або, інакше, гіперкороткий. В цьому ринковому інтервалі часу витрати від соціалізації вже проявляються і формується певний недоотриманий економічний результат, а соціалізаційний ефект – нульовий або точніше такий, що не зростає (стабільний, незмінний, на певному і фіксованому рівні).

2) Власне негативна соціалізаційна ефективність, коли посилення інтенсивності соціалізації супроводжується пропорційним зниженням рівня економічної ефективності.

3) Гіпернегативна соціалізаційна ефективність – незначне посилення інтенсивності соціалізації супроводжується значним зниженням рівня економічної ефективності.

В цілому ступінь негативної реакції економічних систем на інтенсивність розвитку соціалізаційних процесів залежить від типу економічних систем: інтелектуалізовані системи сильніше реагують, ніж традиційні системи.

**Висновки.** Вплив соціалізації та соціальної політики на економічний розвиток може бути, принаймні, потрійним: по-перше, позитивним, по-друге, нейтральним, по-третє, негативним. Відповідно до цього виділяють три типи соціалізаційної ефективності: позитивну, нейтральну і негативну (а також і три типи соціалізаційних ефектів). Позитивним він є в тому випадку, коли період функціонування (і теоретичного аналізу) певної системи достатньо тривалий для того, щоб витрати від соціалізації (недоотриманий продукт, послуги чи вигода, яка формується внаслідок виникнення соціальних витоків із загальної величини економічних витрат) були меншими від сформованого соціалізаційного ефекту (останній перевищує перші на певну величину, внаслідок чого загальний рівень економічної ефективності зростає, а система, як кажуть економісти, позитивно реагує на посилення інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів). Соціалізація і соціальна політика є нейтральною до зміни рівня економічної ефективності функціонування певних господарських систем в такому ринковому періоді часу, який є достатнім для того, щоб вмінені витрати соціалізації зрівноважилися з соціалізаційним ефектом, але ще недостатнім для того, щоб останній перевищив перші. Таким ринковим періодом є власне довготривалий ринковий період. І, нарешті, економічна система того чи іншого типу негативно реагує на посилення інтенсивності розвитку соціалізаційних процесів у так званому короткотривалому ринковому періоді, який є надто коротким для того, щоб вмінені витрати соціалізації були повною мірою нейтралізованими (зрівноваженими) сформованим унаслідок розвитку соціалізаційних процесів соціалізаційним ефектом. Ступінь цієї негативної реакції (чутливості, еластичності) економічних систем на посилення розвитку соціалізаційних процесів залежить також від типу систем.

### Література

1. Башнянин Г.І. Деретуляційна еластичність економічних систем: поняття, загальна формула, типи і види / Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк, М.С. Хом'як // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. Вип. 20.11. – Львів : НЛТУ України, 2010. – С. 81–90.
2. Башнянин Г.І. Деретуляційна еластичність ринкових економічних систем: вплив концентрації і молнолізації / Г.І. Башнянин, М.С. Хом'як, Г.С. Третяк // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Вип. 262. Т. XII. – Дніпропетровськ, Дніпропетровський ДНУ, 2010. – С. 2995–3003.
3. Башнянин Г.І. Ефективність капіталізації і лібералізації економічних систем в умовах ринкової транзиції: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Ю.І. Турянський. – Львів : ЛКА, 2008. – 480 с.
4. Башнянин Г.І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Л.Я. Гончарук. – Львів : Новий Світ-2000, 2010. – 240 с.
5. Башнянин Г.І. Ефективність макроекономічної деретуляції в довготривалому ринковому періоді / Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк, Р.П. Шевчик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України, 2009. – Вип. 19.13. – С. 154–160.
6. Башнянин Г.І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г.І. Башнянин, Л.Я. Гончарук. – Львів : Новий Світ-2000, 2010. – 240 с.
7. Башнянин Г.І. Номінальна і реальна ефективність деретуляції макроекономічних систем / Г.І. Башнянин, Г.С. Третяк М.С., Хом'як // Матеріали межд. науч.-практ. конф. «Научные исследования и их практическое применение». Сборник научных трудов. Экономика. – Одесса : Черноморье, 2011. – Т. 14. – С. 75–77.
8. Bashnyanyn G.I. Methodological economic systems: introduction info the general theory and methodology of formation of economic parameters. – Lviv : Publishing house of Lviv Commercial Academy, 2012. – 1152 pp.
9. Гончарук Л.Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Львів : ІРД НАН України, 2001. – 16 с.
10. Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: монографія / В.О. Гришкін. – Д. : Пороги, 2005. – 498 с.

11. Гринчук Н. Сутність поняття «соціалізація економіки» / Н. Гринчук // Управління сучасним містом. – 2003. – № 7–9. – С. 17–23.
12. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика : [монографія] / Ю.К. Зайцев. – К. : КНЕУ, 2002. – 188 с.
13. Луценко І.А. Соціалізація економіки як механізм розвитку суспільства / І.А. Луценко // Економіка та підприємництво [Електронний ресурс] : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 23. – С. 3–9.
14. Салюта Ю.М. Соціалізація економіки: об'єктивна необхідність та основні напрями в Україні : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / Ю.М. Салюта; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
15. Федулова Н.І. Соціальний аспект технологічного розвитку економіки: особливості та виклики для України / Н.І. Федулова // Соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 165–180.

Надійшла 27.12.2012; статтю представляє д. е. н. Башнянин Г. І.

УДК 331.101.6

С. І. СЕРГІЙЧУК, П. М. КАРАСЬ, Л. О. ГРИШИНА

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв

## ПРОВІДНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Определенно, что производительность труда следует рассматривать как приоритетный фактор экономического роста. Проанализировано программы экономических реформ в Украине относительно основного вектора развития национальной экономики. Представлены направления экономического и социального развития национальной экономики.*

*Definitely that labour productivity should be considered as the priority factor of economic growth. It is analysed programs of economic reforms in Ukraine concerning the basic vector of development of national economy. Directions of economic and social development of national economy are presented.*

*Ключові слова: продуктивність праці, національна економіка, конкурентоспроможності.*

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання провідним завданням стає забезпечення конкурентоспроможності національної економіки через ефективне управління продуктивністю праці як на рівні національної економіки, так і на рівні окремих її галузей та підприємств. Має місце суттєве відставання показника продуктивності праці в Україні від рівня розвинутих країн – таких як США, Японія, країни Західної Європи та Південно-Східної Азії, що, насамперед, обумовлено значним технологічним та інформаційним розривом, величезним відставанням у технічній оснащеності виробництва, його інтенсивності, низьким рівнем організації праці, виробництва й управління.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження впливу продуктивності праці на економічний та соціальний розвиток національної економіки, було зроблено такими українськими та російськими вченими-економістами, як В. Антонюк, В. Астраускас, О. Амоша, Д. Богиня, І. Бондар, Р. Гаврилов, Б. Генкін, О. Германова, О. Додонов, А. Колот, Н. Лук'яненко, О. Мартякова, В. Плаксов, І. Прокопенко, М. Семикіна та ін. Проте, в економічній літературі відсутня комплексна оцінка поглядів міжнародних та державних інститутів на провідні напрями економічного та соціального розвитку української економіки в посткризовий період.

**Постановка завдання.** Визначити провідні напрями економічного та соціального розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** За індексом продуктивності праці, обчисленим тижневиком Міжнародної організації праці на підставі даних МВФ для 85 країн, Україна посідає 72 місце. Кожен з працюючих українців "приніс" нації 16082 дол. Лідерами рейтингу виявилися Люксембург (кожен працівник там заробив для країни 192931 дол.), Сінгапур (129129 дол.) і Норвегія (101919 дол.). Найближчими "сусідами" України за показниками продуктивності праці є жителі Вірменії (16762 дол.), Азербайджану (18456 дол.), Таїланду (14459 дол.) та Іраку (13902 дол.) [4].

За оцінками аналітиків McKinsey Company, для підтримки темпів зростання ВВП на рівні 1998–2007 років Україні необхідно підвищити продуктивність праці як мінімум у 2,6 рази, тобто вийти на рівень Польщі, Туреччини, Естонії, Литви та Чилі [4].

Розрахунки економістів підтверджують прогнози про те, що для досягнення рівня продуктивності праці країн ЄС, в Україні її необхідно підвищити більше, ніж у п'ять разів [5].

Корінні причини такого положення полягають у тому, що в Україні значно погіршилась структура промисловості в результаті зростання питомої ваги продукції чорної металургії і паливно-енергетичного комплексу та падіння частки продукції машинобудування. В Україні відбувається падіння купівельної спроможності української валюти, інвестиції в основний капітал направлені в основному в фінансову сферу та торгівлю. При існуючій інтенсивності оновлення основних фондів в промисловості на рівні 4,5 % за рік, при ступені їх зношеності на 60 %, необхідно 25-35 років для повної заміни виробничого устаткування, а це



призводить до падіння ефективності виробництва і продуктивності праці.

Вітчизняні вчені-економісти, розглядаючи питання зростання продуктивності праці для розвитку економіки країни, відзначають: "За різними оцінками внесок продуктивності в економічне зростання країн з високорозвинутою ринковою економікою на первинних етапах виходу до постіндустріального суспільства складає від 70 до 100 %" [5, с. 274]. Таким чином, продуктивність праці слід розглядати як визначальний чинник економічного зростання, збільшення зарплати, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, високого рівня життя людей, що, у свою чергу, вимагає врахувати чинники, що впливають на саму продуктивність.

Основою сучасного цивілізаційного прогресу є всебічний розвиток людського потенціалу. Це головна складова національного багатства і рушійна сила суспільного прогресу, визначальний критерій оцінки його рівня. Світовою практикою доведено, що інвестиції в людський капітал – найефективніші. Саме цим зумовлюється нова якість економічного зростання, яка утвердилася за останні десятиріччя в розвинених країнах. Наприклад, у Західній Європі цей компонент забезпечує близько 75 % приросту національного багатства.

Згідно з положеннями Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", яка спрямована на виконання поставленого Президентом України завдання з відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни, розроблено реформи, що будуть спрямовані на побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління, і зрештою – на підвищення добробуту.

Світова економічна криза не оминула Україну, болісно зачепивши майже всі галузі економіки, тисячі компаній й мільйони громадян. Вона загострила результати бездіяльності останніх років. В умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпано, єдиний шлях виходу України на траєкторію сталого розвитку – це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки.

Для подолання наслідків кризи програма охоплює широкий набір стратегічних перетворень за наступними напрямками: створення базових передумов економічного росту через утримання низького рівня інфляції, стабілізації державних фінансів і створення стійкої фінансової системи; формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом зменшення втручання держави в економіку, зниження адміністративних бар'єрів для його розвитку, модернізації податкової системи й поглиблення міжнародної економічної інтеграції України; модернізація інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг. Одним з провідних напрямів реформи є збереження й розвиток людського й соціального капіталу шляхом підвищення ефективності й стабільності соціального захисту, поліпшення якості й доступності освіти й медичного обслуговування.

Оскільки забезпечення та подальше підвищення конкурентоспроможності економіки неможливо без відповідного реформування промислового сектору, то провідними повинні стати нові програмні заходи з розвитку промисловості, оскільки основні положення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки не було виконано через виникнення світової економічної кризи. Схвалено концепцію Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року.

Основною метою Програми розвитку промисловості, як і Програми економічних реформ на 2010–2014 роки, повинно стати забезпечення конкурентоспроможності економіки держави завдяки посиленню промислового потенціалу і створення передумов для досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку. Це передбачає активізацію трансформаційно-інституціональної та інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості з позитивним впливом на її обсяги і структуру виробництва, прискорення інтеграції промислового комплексу у світове виробництво. Основними напрямками Програми розвитку промисловості є наступні заходи: вдосконалення системи управління промисловістю; запровадження ефективних механізмів координації і взаємодії держави, регіонів, бізнесу і суспільства при формуванні і реалізації промислової політики; подальше проведення інституційних перетворень в промисловості; формування нової системи прискореного інноваційного розвитку промисловості; удосконалення структури промислового виробництва та здійснення його технологічного переоснащення; вдосконалення інвестиційної політики; суттєвого покращення макроекономічних умов діяльності промисловості; розвитку людського потенціалу в промисловості; активізації регіональної промислової політики; стимулювання соціальної спрямованості промислового бізнесу; забезпечення екологічної безпеки [3].

Особливого значення набуває здійснення структурної політики, яка повинна бути спрямована на вдосконалення пропорцій промислового виробництва з метою формування структури випуску промислової продукції, яка відповідає потребам ринку, збалансування виробничих потужностей промисловості (табл. 1).

Реалізація основних положень, передбачених Програмою, створює умови для забезпечення якісно нового рівня розвитку промисловості. Передбачається трикратне зростання обсягів промислового виробництва та покращення його галузевої структури.

Таблиця 1

## Показники очікуваних структурних зрушень у промисловості України після впровадження економічних реформ до 2017 р. [1]

Галузь	Структура виробництва	
	2007 р.	2017 р.
Металургія та оброблення металу	24,4 %	13,9 %
Машинобудування	12,9 %	19,6 %
Хімічна і нафтохімічна промисловість	6,7 %	8,6 %
Виробництво деревини та виробів з деревини	0,7 %	1,2 %
Легка промисловість	1,0 %	2,9 %
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	14,8 %	17,4 %
Добувна промисловість	8,8 %	6,9 %
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	15,1 %	14,7 %
Інші галузі	15,7 %	15,0 %

Отримає розвиток система стратегічного передбачення і управління промисловим розвитком. Організаційна структура промисловості наблизиться до світових прогресивних форм через утворення висококонцентрованих інтегрованих господарських структур, поширення процесів диверсифікації компаній, сіткової організації бізнесу, запровадження кластерної моделі.

Більш плідним стане поєднання інтересів держави, регіонів і бізнесу, покращиться територіальний устрій промислового виробництва. Буде створено умови для гармонійного розвитку людини – запроваджено галузеві і кваліфікаційні вимоги та нормативи з регулювання заробітної плати, підготовки кадрів, оздоровлення екологічного стану машинобудівних підприємств та навколишнього природного середовища, поліпшення стану здоров'я населення. Таким чином, у розглянутих програмних та стратегічних заходах можна визначити основний вектор розвитку національної економіки – це досягнення конкурентоспроможності економіки завдяки зростанню продуктивності праці та одночасного забезпечення достатнього життєвого рівня населення.

Досягти поставленої мети можливо за рахунок стимулювання інновацій і підвищення продуктивності праці; встановлення відповідальності у здійсненні господарської діяльності та організації високопродуктивних робочих місць; посилення мотивації продуктивної праці; використання таких стимулюючих механізмів високопродуктивної праці, як участь працюючих у розподілі прибутку, визначенні розміру заробітної плати через оцінку особистого внеску та ділових здібностей людини.

Оцінка рейтингу конкурентоспроможності України, порівняно з іншими країнами здійснюється щорічно Всесвітнім економічним форумом, який почав розраховувати глобальний рейтинг конкурентоспроможності країн з 1979 року, а Україна була включена до рейтингу в 1997 році. У щорічному Звіті досліджується конкурентоспроможність країн на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК), що складається з 12 субіндексів: державні та суспільні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; середня, вища та професійна освіта; ефективність товарного ринку; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; удосконалення бізнесу; інновації. Загальний рейтинг зі звіту за період 2010–2011 років очолила Швейцарія та Швеція (табл. 2).

Таблиця 2

## Оцінка рейтингу конкурентоспроможності України, порівняно з іншими країнами [2]

ГІК	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	Зміна рейтингу 2009-2010	Зміна рейтингу 2010-2011
Швейцарія	4	2	2	1	1	1	0
США	6	1	1	2	4	-1	-2
Німеччина	8	5	7	7	5	0	2
Франція	18	18	16	16	15	0	1
Китай	54	34	30	29	27	1	2
Естонія	25	27	32	35	33	-3	2
Польща	48	51	53	46	39	7	7
Латвія	36	45	54	68	70	-14	-2
Росія	62	58	51	63	63	-12	0
Румунія	68	74	68	64	67	4	-3
Казахстан	56	61	66	67	72	-1	-5
Болгарія	72	79	76	76	71	0	5
Україна	78	73	72	82	89	-10	-7
Грузія	85	90	90	90	93	0	-3
Вірменія	81	89	90	97	98	-7	-1
Кількість країн-учасниць	125	131	134	133	139	–	–

Сполучені Штати Америки, які тривалий час залишалися лідером рейтингу, посіли четверте місце. До десяти кращих увійшли Сінгапур, Німеччина, Японія, Фінляндія, Нідерланди, Данія та Канада. Порівняно з попереднім Звітом, місце України у рейтингу погіршилося на 7 позицій – з 82 (серед 133 країн) до 89 місця (серед 139 країн). Умовно, серед попереднього складу країн-учасниць ГІК 2009/2010 Україна посіла 87 місце, тобто погіршила своє місце на 5 позицій (рис. 1).

Серед країн СНГ після України залишились лише Грузія (93 місце) та Вірменія (98 місце). Аналіз рейтингу України у ГІК 2010/2011 за складовими показує, що Україна втратила свої позиції майже за всіма субіндексами. Покращення рейтингу відмічено лише за двома субіндексами: інфраструктура; охорона здоров'я та початкова освіта. Вони, як і у попередньому Звіті 2009–2010 років, залишились в сфері потенційних загроз для конкурентоспроможності країни (рис. 2).

На покращення рейтингу зазначених субіндексів позитивно вплинули відповідні конкурентні переваги: розширення ринку мобільного зв'язку, покращення якості загальної інфраструктури (насамперед, залізничної), та зменшення показника дитячої смертності, а також забезпечення достатнього рівня якості початкової освіти. Найбільших втрат Україна зазнала за такими важливими складовими, що знаходяться в сфері критичного відставання, як: "Макроекономічна стабільність" (на 26 пунктів), "Рівень розвитку товарного ринку" (на 20 пунктів), "Рівень розвитку фінансового ринку" (на 13 пунктів), "Державні та суспільні установи" (на 14 пунктів).

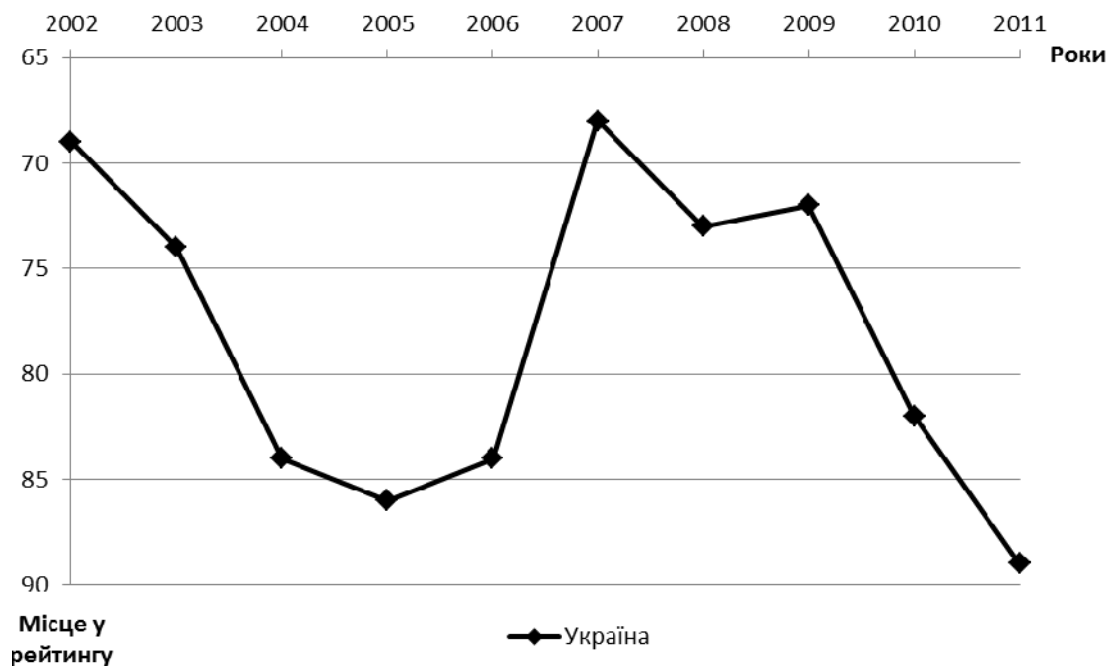


Рис. 1. Динаміка місця України у ГІК за 2002–2011 рр.

Слабкість інституційної бази в Україні зумовлює її відставання у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності, тоді як забезпечення інституціональних основ ринкової економіки є передумовою реалізації конкурентних переваг країни на міжнародному ринку розподілу праці.

Внаслідок недосконалої інституційної бази, Україні не вдалося адекватно і вчасно відреагувати на поширення світової фінансової кризи, у результаті чого вона втратила позиції у забезпеченні макроекономічної та фінансової стабільності. Найбільш критичного рівня досягли показники дефіциту державного бюджету та інфляції, що негативно вплинуло на оцінку кредитного рейтингу країни (99 місце). Зволікання вітчизняного фінансового ринку у подоланні наслідків кризи призвело до подальшого падіння його рейтингу, що характеризується недовірою до надійності банків (138 місце) та згоранням кредитної активності – доступність позик (130 місце) [2]. Реакцією на товарному ринку на процеси фінансової кризи стало згорання внутрішньої конкуренції і посилення монопольного домінування. Невирішеність проблем регуляторної політики виступає додатковим чинником, що гальмує розвиток конкурентоздатного бізнес-середовища.

Субіндекс "Ефективність ринку праці", втративши лише 5 пунктів, перетворився для України з конкурентних переваг у ГІК 2009/2010 на потенційну загрозу через зниження оцінки респондентами рівня довіри професійному менеджменту, співпраці у відносинах робітник-роботодавець та рівня впливу умів. Такі низькі результати засвідчують нестачу робочих місць на ринку праці, низьку мотивацію легальної зайнятості і, як результат, проблему з адекватністю виконаної роботи. Водночас на досить високому рівні залишається індекс еластичності умов праці (31 бал, тоді як середній бал для Східної Європи та Центральної

Азії – 29,2), при оцінці якого досліджується жорсткість регуляторних норм при наймі або звільненні робітників. Утримати свої позиції в сегменті конкурентних переваг вдалося субіндексу "Розмір ринку", незважаючи на досить значне падіння (на 9 пунктів), та субіндексу "Середня, вища та професійна освіта", який залишився без змін. Визначальний вплив на формування рейтингу "Розмір ринку" мало скорочення розміру як внутрішнього ринку, у співвідношенні до ВВП (у паритеті купівельної спроможності), так і зовнішнього ринку на 18,6 % та 15,2 %, відповідно [2].

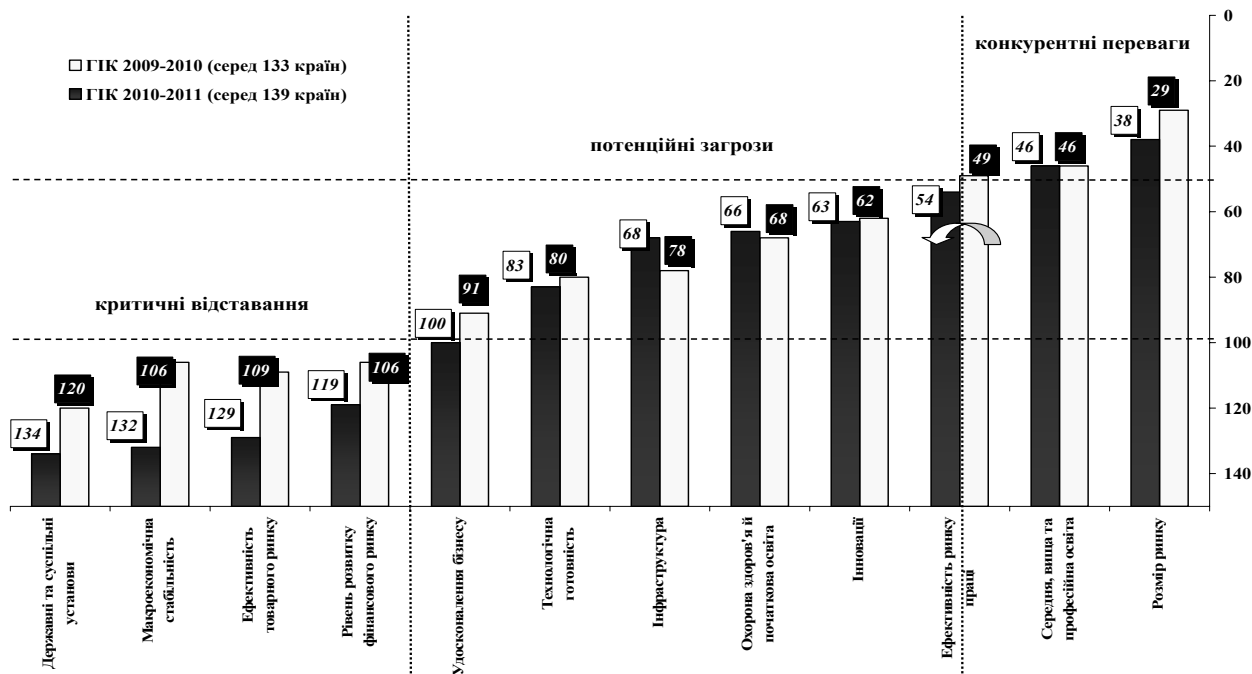


Рис. 2. Структура ГІК України у звітних періодах 2009/2010 – 2010/2011

У сфері освіти конкурентними перевагами залишається охоплення населення середньою та вищою освітою, а також якість викладання математичних та прикладних наук. На загальний рівень освіти негативно вплинула низька якість шкіл професійного менеджменту та обмеженість дослідницьких та тренінгових центрів у регіонах.

### Висновок

В цілому протягом 1999-2011 рр. в Україні спостерігались ознаки порушення макроекономічної рівноваги, наявності екстенсивного шляху розвитку та деіндустріалізації економіки України. Оцінка країн у рейтингу конкурентоспроможності протягом 2009-2011 рр. відбувалася на фоні значної невизначеності економік країн світу у їх подальшому розвитку. З подоланням наслідків світової фінансової кризи у більшості країн на високому рівні зберігаються показники безробіття, дефіциту державного бюджету, зовнішня заборгованість тощо. Проведенню більш ефективної державної політики заважають побоювання щодо можливості другої хвилі кризи. З огляду на це більшість розвинених країн демонструє млявий характер виходу з кризи. У той же час у країнах, що розвиваються, зростання йде випереджаючими темпами.

До провідних напрямків економічного та соціального розвитку національної економіки слід віднести наступні:

- реорганізація державних та суспільних установ;
- забезпечення макроекономічної стабільності й ефективність товарного ринку;
- удосконалення бізнесу й процесу виробництва;
- розвитку фінансового ринку.
- проведення інституційних перетворень в промисловості;
- формування нової системи прискореного інноваційного розвитку;
- удосконалення структури промислового виробництва та здійснення його технологічного переоснащення;
- вдосконалення інвестиційної політики;
- розвиток людського потенціалу.

### Література

1. Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 року [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Офіц. сайт. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1174-2003-%EF> (12.07.2012 р.). – Назва з екрану.

2. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму за звітом про глобальну конкурентоспроможність 2010-2011 рр. [аналітична записка] [Електронний ресурс] / Департамент економічного аналізу та прогнозування. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71439>. (12.07.2012 р.) – Назва з екрану.

3. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки : європейський вибір [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Офіц. сайт. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001100-02> (12.07.2012 р.). – Назва з екрану.

4. Ревенко А. Забута продуктивність праці [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. — № 10 (689), 15–21 березня 2008.– Режим доступу: [http://dt.ua/ECONOMICS/zabuta\\_produktyvnist\\_pratsi-53089.html](http://dt.ua/ECONOMICS/zabuta_produktyvnist_pratsi-53089.html). (12.07.2012 р.). – Назва з екрану.

5. Регіональні проблеми формування трудового потенціалу і шляхи їх вирішення : Монографія / Н. Д. Лук'яненко, В. П. Антонюк, та ін. / МОН України. Донецький національний ун-т; НАН України. Ін-т економ. пром. – Донецьк, 2004. – 340 с.

Надійшла 10.01.2013; рецензент: д. е. н. Іртицева І. О.

УДК 378

І. М. ГРИЩЕНКО, Т. М. ВЛАСЮК, Д. А. МАКАТЬОРА

Київський національний університет технологій та дизайну

## МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ІМІДЖЕВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

*У статті проведено порівняльну характеристику освітньо-кваліфікаційних рівнів спеціаліста і магістра, розроблено методику оцінки іміджевої привабливості спеціальностей вищих навчальних закладів України та проаналізовано рівень іміджевої привабливості вказаних освітньо-кваліфікаційних рівнів за спеціальністю «Дизайн».*

*This article introduces a comparative description of educational levels of specialist and master, contains the method of evaluation of specialties image appeal of institutes of higher education of Ukraine and analyzes the level of image appeal of these educational levels in «Design».*

*Ключові слова: вища освіта, спеціаліст, магістр, попит, пропозиція, привабливість, іміджева привабливість*

**Постановка проблеми.** Вхідження України до світового співтовариства, інтенсивний характер розвитку сучасних глобалізаційних процесів, інтерес до нашої країни з боку інших держав зумовлюють необхідність модернізації, оновлення всіх структурних ланок освітньої діяльності, в тому числі і підготовки спеціалістів і магістрів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На ринку освітніх послуг України проводиться постійний моніторинг вищих навчальних закладів (ВНЗ) та застосовуються різні рейтинги, переважним чином завдяки досягненням у навчально-виховній роботі. Застосування рейтингів ВНЗ є важливим і ефективним інструментом забезпечення та покращення якості вищої освіти. Виходячи з вищевказаного рейтингів стали популярними серед абітурієнтів та їх батьків, також вони завойовують визнання серед академічної спільноти, як засіб оцінювання якості і репутації університету.

В Україні постійно проводиться робота щодо розробки і удосконалення різних методик ранжування ВНЗ. Це рейтинг МОНмолодьспорту України, який визначений у рамках проекту «Національна система рейтингового оцінювання вищих навчальних закладів», відповідно до Програми економічних реформ Президента України та рейтинг «Топ-200 Україна» в рамках проекту «Топ-200 Україна» кафедри ЮНЕСКО «Вища технічна освіта, прикладний системний аналіз й інформатика» [3, 9]. Досить популярним є загальнонаціональний рейтинг «Компас», який підготовлений в межах реалізації програми «Сучасна освіта» [10].

Слід зазначити, що реакцією на загострення конкуренції між ВНЗ світу стала поява міжнародних рейтингів, що порівнюють успіхи провідних університетів. Цікавою є методика, запропонована професором Пономаренко В.С., яка враховує моно- та поліказуальний підходи до оцінки привабливості ВНЗ [8].

**Невирішені частини проблеми.** У сучасній науковій літературі присвячено достатньо уваги дослідженню показників ранжування ВНЗ. Проте не існує єдиного загального (універсального) показника, який би дав змогу оцінити іміджеву привабливість для споживачів (абітурієнтів, батьків, роботодавців), вищих навчальних закладів за спеціальностями.

Метою дослідження є аналіз і узагальнення вказаної проблеми та розробка методики рейтингової оцінки іміджевої привабливості ВНЗ та їх ранжування за спеціальностями та освітньо-кваліфікаційними рівнями (ОКР).

**Основні результати дослідження.** Нині базова вища освіта охоплює підготовку за ОКР молодшого спеціаліста та бакалавра, а повна освіта – спеціаліста та магістра. Проте залишається проблема визначення чіткого законодавчого розмежування. Так ОКР «Молодший спеціаліст» розглядається як вищий ступінь

професійно-технічної освіти і як перший ступінь вищої освіти. ОКР «Магістр» в Україні не має чіткого статусу – це ближче до спеціаліста ніж кандидата наук, хоча в світовій практиці магістр є науковим ступенем. Через вищенаведені неузгодження ринок праці України не сприймає такого ОКР як спеціаліст, якого в міжнародній освіті не існує. Порівняльну характеристику ОКР магістра та спеціаліста наведено в табл. 1.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика ОКР «Магістр» та «Спеціаліст»

Джерело	Освітньо-кваліфікаційний рівень		Примітка
	Спеціаліст	Магістр	
Закону України «Про вищу освіту» [1]	освітньо-кваліфікаційний рівень вищої освіти особи, яка на основі освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра здобула повну вищу освіту, спеціальні уміння та знання, достатні для виконання завдань та обов'язків (робіт) певного рівня професійної діяльності, що передбачені для первинних посад у певному виді економічної діяльності	це освітньо-кваліфікаційний рівень вищої освіти особи, яка на основі освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра здобула повну вищу освіту, спеціальні уміння та знання, достатні для виконання професійних завдань та обов'язків (робіт) інноваційного характеру певного рівня професійної діяльності, що передбачені для первинних посад у певному виді економічної діяльності	Магістр на відміну від спеціаліста повинен мати уміння щодо виконання робіт інноваційного характеру
Національний освітній глосарій: вища освіта [5]	-	це назва академічного ступеня (кваліфікації), що присуджується після завершення другого етапу (підрівня) п'ятого рівня за Міжнародною стандартною класифікацією освіти або другого циклу вищої освіти в болонській класифікації	Визначення кваліфікації «Спеціаліст» відсутня, оскільки даний ОКР не передбачений Міжнародною стандартною класифікацією освіти
Національна рамка кваліфікації [2]	-	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у певній галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог (кваліфікаційний рівень 7)	

З наведеної таблиці видно, що рівень магістра сприяє більш конкурентоспроможному розвитку професійних, інноваційних та особистих здібностей порівняно з рівнем спеціаліста.

Популярність магістратури в Україні постійно зростає. Однією з причин цього є те, що у порівнянні з ОКР спеціаліста студенти та їх батьки вважають за краще бачити в магістерському ступені фактор, що гарантує успіх та кар'єрне просування, а професорсько-викладацький склад пов'язує з нею більш престижні академічні ролі; роботодавці роблять свій вибір на користь магістрів як більш кваліфікованих, компетентних і готових працювати у компаніях, зайнятих у високотехнологічних сферах. Тому метою реформування системи освіти України має бути розробка професійно-кваліфікаційної структури, яка б відповідала вимогам ринку праці та Болонським критеріям.

Вищенаведене обумовлює підвищення попиту на ринку освітніх послуг на навчання молоді за кваліфікацією магістр, порівняно з кваліфікацією спеціаліста.

Іміджева привабливість базується на співвідношенні показників попиту та пропозиції на здобуття вищої освіти.

Поняття «*попит*» нами розглядається як представлена на ринку потреба, намір, вимога, бажання і можливість споживачів купити товари чи послуги (отримати вищу освіту) за певну ціну протягом певного проміжку часу і в певному регіоні.

Термін «*пропозиція*» є таким – сукупність товарів і послуг на ринку, що пропонуються для продажу [7].

Відповідно до цих визначень, на нашу думку, «*іміджева привабливість ВНЗ*» – це властивість раціонального або емоційного характеру викликати інтерес та зацікавленість абітурієнтів щодо отримання вищої освіти в певному ВНЗ, сформована в результаті комунікативного сприйняття ними тих чи інших його характеристик.

Оцінку іміджевої привабливості у нашому дослідженні було проведено з використанням методу Харрінгтона (узагальнена функція бажаності Харрінгтона) [11, 12].

В основі побудови цієї узагальненої функції закладена ідея перетворення натуральних значень окремих відгуків в безрозмірну шкалу бажаності.

Цей метод базується на приведенні різних показників (відгуків) до узагальненого показника. Такий метод можна застосовувати для вирішення багатопараметричної задачі, для наведених параметрів, чи критеріїв оптимізації  $y_1, y_2, \dots, y_i$ , проводиться приведення до відповідних показників бажаності  $d_1, d_2, \dots, d_i$ , застосовуючи криву бажаності (рис. 1), яка задається рівнянням  $d = \exp[\exp(-y)]$ , де  $\exp$  – прийняте позначення експоненти.

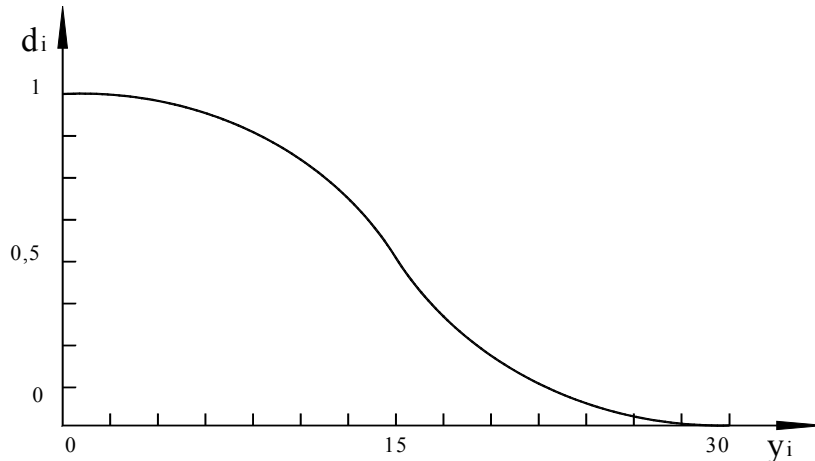


Рис. 1. Крива функції бажаності Харрінгтона

Критерії оптимізації  $y_1, y_2, \dots, y_i$ , знаходять по вісі ординат, для кожного з них вони відмінні та мають свою межу відповідно до критерію, узгоджені з віссю абсцис на якій знаходяться показники бажаності  $d_1, d_2, \dots, d_i$ , що мають спільну межу бажаності від 0 до 1. Після чого, показники бажаності зводять до узагальненого показника бажаності  $D$  (desirability function) за формулою:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n d_i}, \quad (1)$$

Скористуємось таблицею оцінки окремих відгуків і узагальненого показника іміджевої привабливості та рівнянням кривої описаної в роботі [4]. Авторами запропоновано поділяти ВНЗ за ступенем привабливості спеціальностей за категоріями А, В, С, D, Е та обґрунтовано характеристики кожної категорії (табл. 2).

Таблиця 2

#### Критерії оцінки іміджевої привабливості спеціальностей ВНЗ

Бажаність	Відмітки на шкалі бажаності	Категорія ВНЗ	Характеристика
Відмінно	1,00–0,80	А	Найвища іміджева привабливість ВНЗ, всі показники максимально наближені до еталонних значень
Добре	0,80–0,63	В	Висока іміджева привабливість, показники мають несуттєве відхилення від еталонних
Задовільно	0,63–0,37	С	Середня іміджева привабливість, показники мають середні значення
Незадовільно	0,37–0,20	D	Низька іміджева привабливість, показники мають низькі значення
Погано	0,20–0,00	Е	Критична іміджева привабливість, показники мають значне відхилення від еталонних (нульові)

Розглянемо застосування цього методу для оцінки попиту абітурієнтів отримати кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Для оцінки оберемо інформацію по прийому на здобуття ОКР «Спеціаліст» та «Магістр» за спеціальністю «Дизайн» (табл. 3). Вихідні дані для аналізу отримані з Інформаційної системи «Конкурс» [6]. Вибірка вищих навчальних закладів обрана авторами статті, виходячи з наявної інформації.

Для оцінки іміджевої привабливості обрано наступні показники:

– відсоток заповнення ліцензійного обсягу ( $X_1$ ) – показник характеризує попит, оскільки абітурієнти йдуть навчатися до ВНЗ, які вважають більш престижними;

– відношення фактичного конкурсу на місця державного замовлення до еталонного (максимального) значення ( $X_2$ ) – характеризує показник попиту, оскільки абітурієнти та їх батьки подають заяви до тих навчальних закладів, які на їх думку, дають більш якісну освіту;

– фактичне співвідношення студентів, які зараховані на перший курс на навчання за кошти фізичних і юридичних осіб, та студентів, які зараховані на навчання за державним замовленням до еталонного (максимального) співвідношення ( $X_3$ ) – показник характеризує попит, оскільки демонструє, що абітурієнт не зарахований за державним замовленням залишається на навчання в цьому ж ВНЗ за контрактною формою, а не йде до іншого, де його могли б зарахувати на навчання за державним замовленням;

Таблиця 3

## Показники прийому абітурієнтів на спеціальність «Дизайн» в 2012 році

Назва ВНЗ	Ліцензія		Державне замовлення		Подано заяв		Прийнято на навчання		Вартість навчання за рік, грн.	
	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст
Київський національний університет технологій та дизайну	80	160	55	10	108	54	80	40	20000	16000
Національний університет «Львівська політехніка»	30	50	20	20	26	25	26	25	12340	10750
Луцький національний технічний університет	30	75	7	20	10	20	7	20	11000	10500
Харківська державна академія дизайну і мистецтв	9	130	9	50	9	79	9	79	13620	12250
Київський університет імені Бориса Грінченка	25	–	10	–	18	–	15	–	10250	–
Черкаський державний технологічний університет	8	50	5	24	26	41	7	26	13000	10000
Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет» (м. Ялта)	10	30	6	17	10	17	10	17	9500	9300
Державний вищий навчальний заклад «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»	5	75	5	25	13	68	5	56	11210	10035
Хмельницький національний університет	–	60	–	20	–	44	–	44	–	10600
Товариство з обмеженою відповідальністю «Інститут реклами»	30	50			29	5	29	5	16900	15000

– фактичне співвідношення фактичної ціни до еталонної (мінімальної) помноженої на питому вагу студентів, зарахованих на навчання за кошти юридичних і фізичних осіб у ліцензійному обсязі за мінусом державного замовлення до еталонного (максимального) співвідношення ( $X_4$ ) – характеризує попит на навчання за спеціальністю, оскільки студенти залишаються навчатися у більш престижному ВНЗ навіть за вищими цінами;

– відношення ліцензійного обсягу до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільший ліцензійний обсяг серед ВНЗ, що аналізуються) ( $X_5$ ) – показник включений до оцінки оскільки характеризує пропозицію на вищу освіту вищими навчальними закладами;

– відношення обсягу державного замовлення до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільше державне замовлення серед ВНЗ, що аналізуються) ( $X_6$ ) – показник характеризує пропозицію, оскільки найбільше державне замовлення отримують провідні ВНЗ з певної спеціальності.

Отримані показник и наведено в табл. 4.

Для кожного з ОКР знайдемо показники іміджевої привабливості спеціальності за формулою:

$$R_i = \sqrt[6]{X_1^2 \times X_2^2 \times X_3^2 \times X_4^2 \times X_5^2 \times X_6^2} \quad (2)$$

де  $R_i$  – рейтинг ВНЗ;

$X_i$  – відношення показників, обраних для оцінки до еталонних показників.

Отримані дані наведені в таблиці 5.



Таблиця 4

## Показники оцінки іміджевої привабливості спеціальності «Дизайн» в 2012 році

Назва ВНЗ	$X_1$		$X_2$		$X_3$		$X_4$		$X_5$		$X_6$	
	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст	магістр	спеціаліст
Київський національний університет технологій та дизайну	1	0,25	0,38	1	0,68	1	1	0,50	1	1	1	0,20
Національний університет «Львівська політехніка»	0,87	0,50	0,25	0,23	0,45	0,08	0,37	0,28	0,38	0,31	0,36	0,40
Луцький національний технічний університет	0,23	0,27	0,27	0,19	–	–	–	–	0,38	0,47	0,13	0,40
Харківська державна академія дизайну і мистецтв	1	0,61	0,19	0,29	–	0,19	–	0,70	0,11	0,81	0,16	1,00
Київський університет імені Бориса Грінченка	0,60	–	0,35	–	0,75	–	0,17	–	0,31	–	0,18	–
Черкаський державний технологічний університет	0,88	0,52	1,00	0,32	0,60	0,03	0,43	0,12	0,10	0,31	0,09	0,48
Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет» (м. Ялта)	1	0,57	0,32	0,19	1	–	0,48	–	0,13	0,19	0,11	0,34
Хмельницький національний університет	–	0,73	–	0,41	–	0,40	–	1,00	–	0,38	–	0,40
Державний вищий навчальний заклад «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»	1	0,75	0,50	0,50	–	0,41	–	0,98	0,06	0,47	0,09	0,50
Товариство з обмеженою відповідальністю «Інститут реклами»	0,97	0,10	–	–	–	–	0,82	0,24	0,38	0,31	–	–

Таблиця 5

## Показники іміджевої привабливості спеціальності «Дизайн» в 2012 році

ВНЗ	Київський національний університет технологій та дизайну	ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника»	Харківська державна академія дизайну і мистецтв	Черкаський державний технологічний університет	Національний університет «Львівська політехніка»	Республіканський ВНЗ «Кримський гуманітарний університет» (м. Ялта)	Луцький національний технічний університет	Хмельницький національний університет	Київський університет імені Бориса Грінченка	ТОВ «Інститут реклами»
ОКР «Магістр»	0,8	–	–	0,36	0,41	0,36	–	–	0,34	–
ОКР «Спеціаліст»	0,54	0,57	0,52	0,21	0,26	–	–	0,51	–	–

Рівень іміджевої привабливості ВНЗ щодо отримання ОКР «Спеціаліст» за спеціальністю «Дизайн» наведено на рис. 2.

За результатами оцінки встановлено, що рівень іміджевої привабливості щодо отримання абітурієнтами ОКР «Спеціаліст» за спеціальністю «Дизайн» найвищий у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника», Київського університету технологій та дизайну, Харківській державній академії дизайну і мистецтв та Хмельницького національного університету.

Лідуючі позиції пояснюються тим, що вказані університети мають значні ліцензійні обсяги, відповідно 75, 160, 130 та 60 місць. Також вказані навчальні заклади мають найбільшу кількість осіб прийнятих навчання, відповідно 56, 40, 79 та 44 особи, та значні коефіцієнти співвідношення фактичної вартості навчання до еталонної помноженої на питому вагу студентів-контрактників в ліцензійному обсязі за мінусом державного замовлення відповідно 0,655, 0,337, 0,467 та 0,669. Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет» (м. Ялта), Луцький національний технічний університет, Київський університет імені Бориса Грінченка та ТОВ «Інститут реклами» мають нульові рівні іміджевої привабливості підготовки «спеціалістів», оскільки у першого та другого вищих навчальних закладів відсутні студенти контрактної форми навчання. ТОВ «Інститут реклами» не має державного замовлення на підготовку спеціалістів. Київський національний університет імені Бориса Грінченка не здійснює підготовку спеціалістів за спеціальністю «Дизайн».

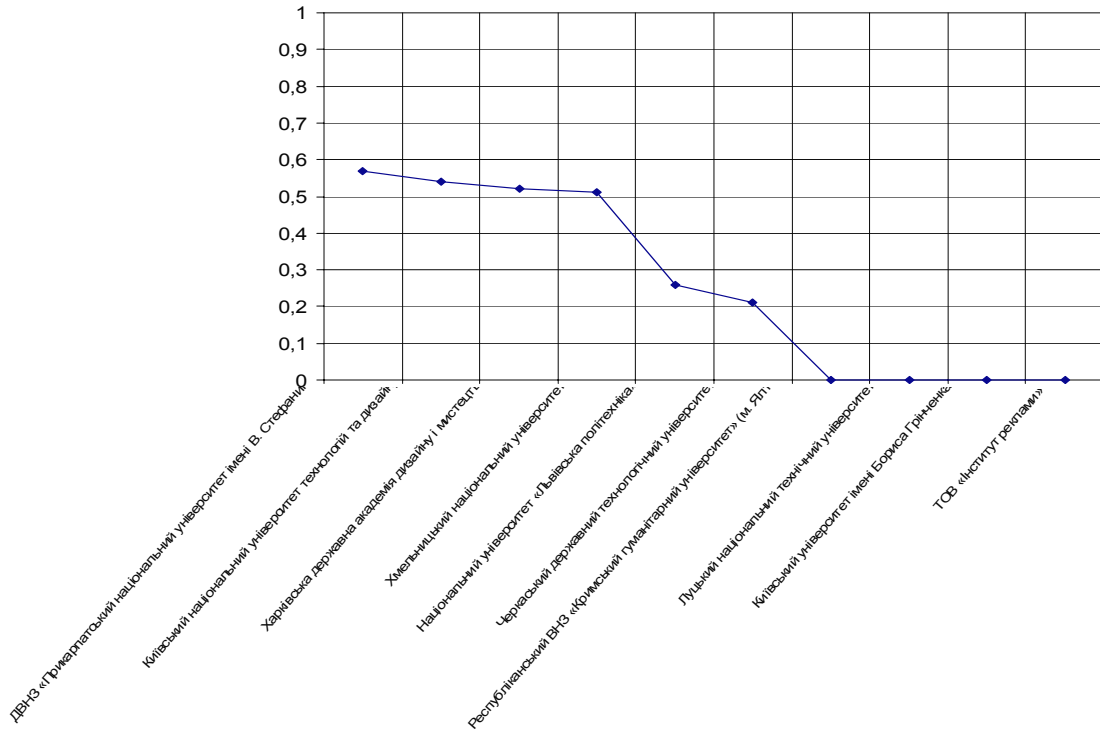


Рис. 2. Крива іміджевої привабливості ОКР «Спеціаліст» за спеціальністю «Дизайн» в 2012 році

Рівень іміджевої привабливості спеціальності «Дизайн» ОКР «Магістр» наведено на рис. 3.

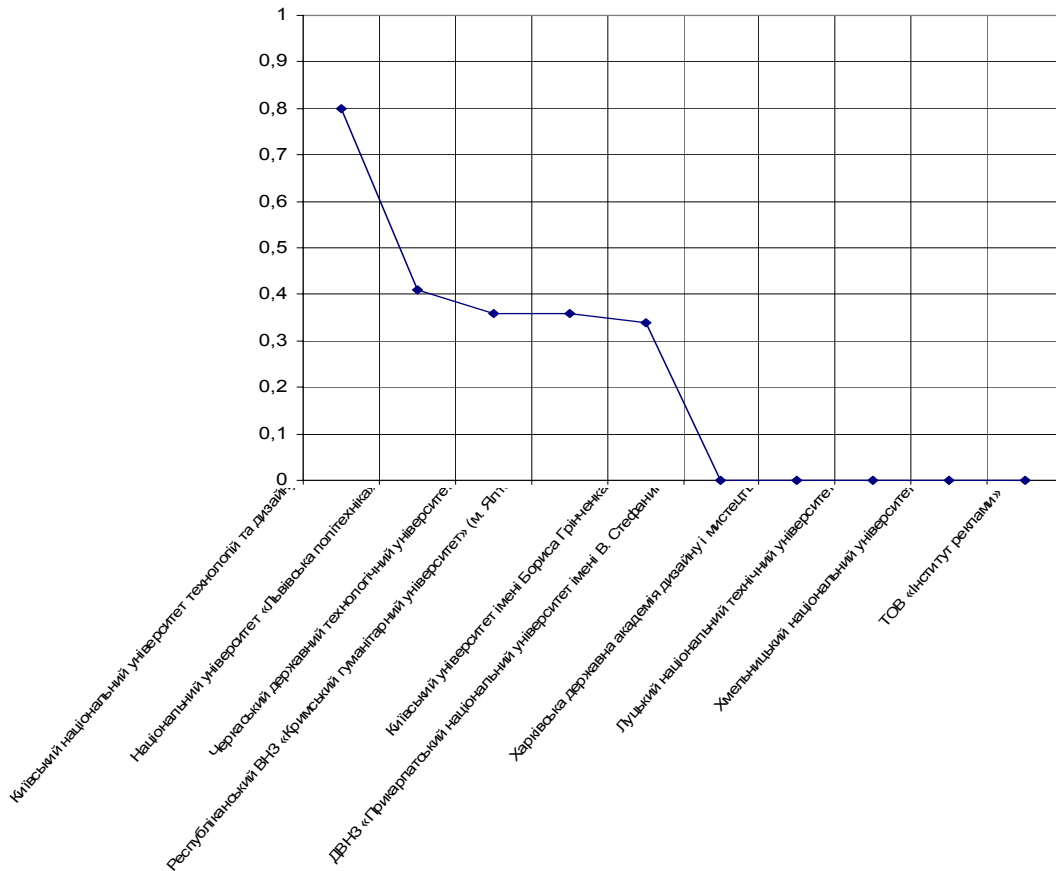


Рис. 3. Крива іміджевої привабливості ОКР «Магістр» за спеціальністю «Дизайн» в 2012 році

За результатами оцінки визначено, що за рівнем іміджевої привабливості спеціальності «Дизайн» ОКР «Магістр» на перших місцях знаходяться Київський національний університет технологій та дизайну,

Національний університет «Львівська політехніка», Черкаський державний технологічний університет, Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет» (м. Ялта). Лідруючі позиції обумовлюються тим, що вказані вищі навчальні заклади мають найбільшу частку заповнення ліцензійного обсягу, відповідно 100 %, 86,7 %, 87,5 %, 100 %, також вказані ВНЗ мають найбільший конкурс на місця державного замовлення, відповідно 1,96 осіб на місце, 1,3 особи, 5,2 особи та 1,767 осіб. Також вказані ВНЗ мають студентів, які навчаються за кошти фізичних та юридичних осіб, їх співвідношення зі студентами, які навчаються за рахунок державного замовлення відповідно складає 0,455; 0,300; 0,400 та 0,667.

Харківська державна академія дизайну і мистецтв, Луцький національний технічний університет, Хмельницький національний університет, ТОВ «Інститут реклами» мають нульовий рівень іміджевої привабливості, оскільки перші два з вказаних ВНЗ не мають студентів, які навчаються за рахунок коштів фізичних і юридичних осіб. ТОВ «Інститут реклами» не має державного замовлення на підготовку магістрів. Хмельницький національний університет не здійснює підготовку магістрів за спеціальністю «Дизайн».

Узагальнений рівень іміджевої привабливості абітурієнтами ОКР «Спеціаліст» або «Магістр» за спеціальністю «Дизайн» наведено на гістограмі (рис. 4).

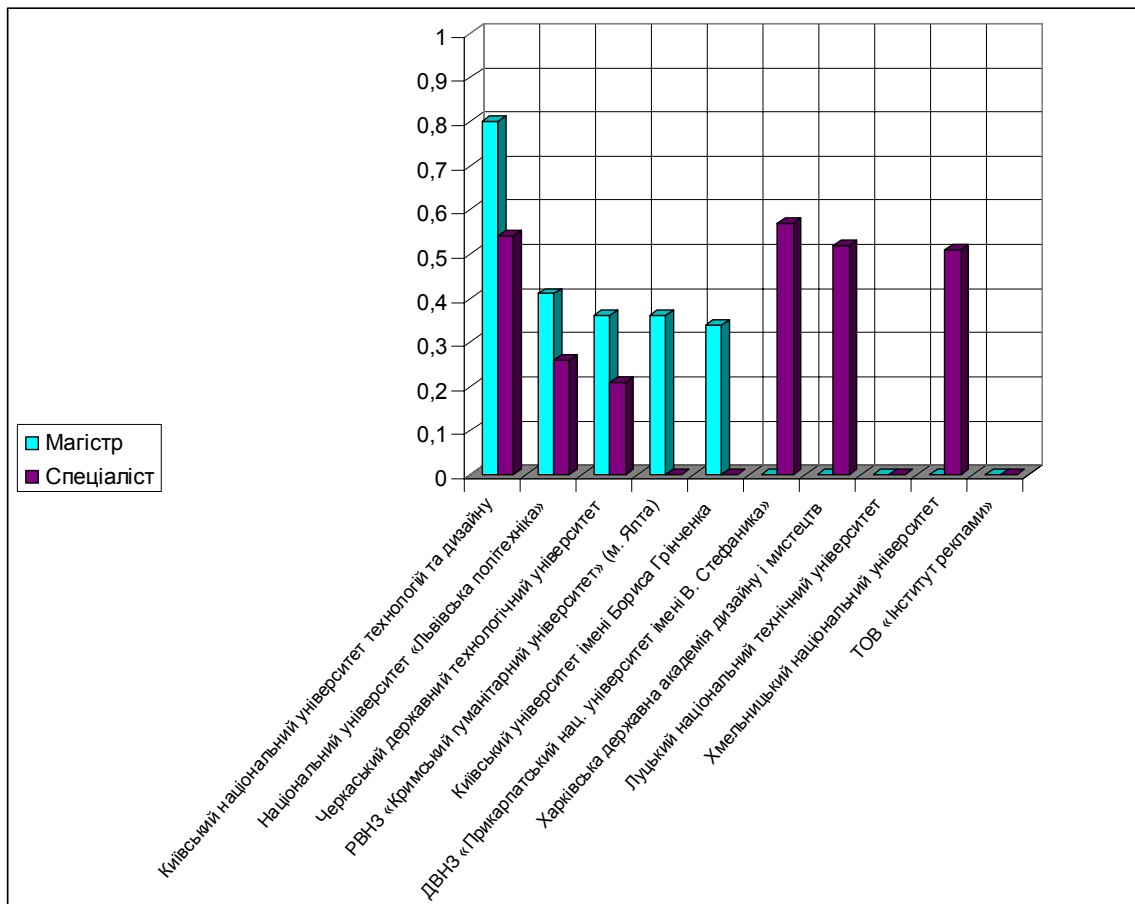


Рис. 4. Гістограма іміджевої привабливості ОКР «Спеціаліст» та «Магістр» за спеціальністю «Дизайн» в 2012 році

За шкалою рівня іміджевої привабливості спеціальності «Дизайн» (див. табл. 2), що характеризує ОКР «Спеціаліст» навіть лідруючі вищі навчальні заклади відповідають рівню «задовільно» (категорія «С»). Це такі навчальні заклади як: ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника» (0,57), Київський національний університет технологій та дизайну (0,54), Харківська національна академія дизайну і мистецтв (0,52), Хмельницький національний університет (0,51). Два вищих навчальних заклади мають рівень іміджевої привабливості, який відповідає оцінці «незадовільно» (категорія «D») – Національний університет «Львівська політехніка» (0,26) та Черкаський державний технологічний університет (0,21). Інші чотири вищі навчальні заклади мають нульовий рівень іміджевої привабливості, що відповідає оцінці «погано» (категорія E).

Абсолютним лідером за рівнем іміджевої привабливості спеціальності «Дизайн» ОКР «Магістр» є Київський національний університет технологій та дизайну (0,8), який відноситься до категорії «А» і відповідає оцінці «відмінно». Один вищий навчальний заклад відповідає оцінці «задовільно» (категорія «С») – Національний університет «Львівська політехніка» (0,41). Три вищі навчальні заклади відповідають оцінці

«незадовільно» (категорія «D») – Харківська державна академія дизайну і мистецтв (0,36), Республіканський вищий навчальний заклад «Кримський гуманітарний університет» (м. Ялта) (0,36), Київський університет імені Бориса Грінченка (0,34). Інші вищі навчальні заклади мають нульовий рівень іміджевої привабливості, що відповідає оцінці «погано» (категорія «E»).

За результатами дослідження оцінки рівня іміджевої привабливості абітурієнтами ОКР спеціаліста або магістра встановлено, що більшість абітурієнтів роблять свій вибір на користь магістерської підготовки.

**Висновки.** Запропонована методика дозволяє провести рейтингову оцінку вищих навчальних закладів підготовки магістрів та спеціалістів за спеціальностями, а також визначити категорії іміджевої привабливості спеціальностей ВНЗ. Запровадження вказаної методики сприятиме підвищенню якості вищої освіти, Україні за окремими спеціальностями та рівнями їх підготовки.

Розроблений алгоритм визначення категорій ВНЗ сприятиме більш чіткому розумінню споживача в якому ВНЗ він бажає здобути вищу освіту за певною спеціальністю. Також споживач при виборі ВНЗ буде мати можливість враховувати не тільки рівень акредитації закладу, а й рівень його іміджевої привабливості (категорію).

### Література

1. Про вищу освіту [Електронний ресурс] / Закон України від 17 січня 2002 року № 2984-III / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14/page1>.
2. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 року № 1341 / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>.
3. Про затвердження Положення про національну систему рейтингового оцінювання діяльності вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 10 січня 2012 року № 18/20331 / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0018-12>.
4. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / Ю.П. Адлер, Е.В. Маркова, Ю.В. Грановский. – М.: Наука, 1976. – 280 с.
5. Бабин І. І. Національний освітній глосарій: вища освіта / І. І. Бабин, Я. Я. Болюбаш, А. А. Гармаш й ін.; за ред. Д. В. Табачника і В. Г. Кременя. – К.: ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2011. – 100 с.
6. Вступна кампанія 2012 [Електронний ресурс] / Інформаційна система «Конкурс». Вступ до вищих навчальних закладів України I-IV рівнів акредитації. – Режим доступу: <http://vstup.info>.
7. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: Підручник для вищих навчальних закладів / І. М. Грищенко – К.: Грамота, 2009. – 448 с.
8. Пономаренко В. С. Проблеми підготовки компетентних економістів та менеджерів в Україні: монографія / В. С. Пономаренко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 328 с.
9. Рейтинг вузів від ЮНЕСКО «Топ-200 Україна» – 2011 [Електронний ресурс] / Вища освіта. Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та закордоном. – Режим доступу: <http://vnz.org.ua/rejtyngy-vnz/junesko/614-rejtyng-vuziv-vid-junesko-top-200-ukrayina>.
10. Сводный рейтинг украинских вузов «Компас-2012» [Электронный ресурс] / Компас. Рейтинг украинских высших учебных заведений по степени удовлетворённости образованием. – Режим доступу: [http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/RATING\\_Compas2012\\_rus.pdf](http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/RATING_Compas2012_rus.pdf).
11. Harrington E.C. The desirability function, Industrial Quality Control, 21 № 10, 1965. – P. 494-498.
12. Harrington E.C. Chem. Engng. Progr. 1963, 42, № 59.

Надійшла 09.01.2013; статтю представляє д. е. н. Грищенко І. М.

---

Підп. до друку 25.01.2013. Ум. друк. арк. 22,01. Обл.-вид. арк. 13,64  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. № 619

---

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. (8-0382) 72-83-63