

Науковий журнал **5.2008**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 2

Хмельницький 2008

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

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

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2008, № 5, Т. 2 (119)

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

| | |
|--------------------------------------|--|
| Головний редактор | Скиба М. Є. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету |
| Голова редакційної колегії | Сілін Р. І. , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік АІН України, академік УТА |
| Заступник головного редактора | Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор 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. Войнаренко М. П., д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Бельтюков Є. А., д. е. н. Благун І. С., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Геєць В. М., к. т. н. Григоруку П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., д. е. н. Козак В. С., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., к. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., к. е. н. Мороз В. С., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Сокирник І. В., д. е. н. Федупова Л. І., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Відповідальний редактор серії "Економічні науки" **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор Хмельницького національного університету

Відповідальні за випуск: д. е. н. Нижник В. М., к. е. н. Мельник А. О.
Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.
Редактор-коректор Броженко В. О.

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

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9723 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2008
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2008

ЗМІСТ

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

| | |
|---|----|
| В. М. НИЖНИК, А. М. КРАВЦОВА РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ | 9 |
| О. Ф. ЯРЕМЕНКО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ДІАГНОСТИКИ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА | 15 |
| О. В. КОШОНЬКО ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ НА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ | 20 |
| Т. С. ТОМАЛЯ, М. А. ЙОХНА ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА | 24 |
| Г. В. ПУХАЛЬСЬКА, Г. О. ДАРМАНСЬКА ДО ПИТАНЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОГО АУДИТУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ | 28 |
| А. В. ХМЕЛЕВСЬКА, Т. А. КЛАДНИЦЬКА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ | 31 |
| Т. Г. РЗАЄВА, Л. В. ДЖУЛІЙ ОБСЯГ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛКОВИЙ ТА АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТИ | 35 |
| Г. В. ПУХАЛЬСЬКА, Г. О. ХРИСТИЧ ОБЛІК РОЗПОДІЛУ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО І КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ | 39 |
| І. В. НИЖНИК АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА | 43 |
| В. Г. СТРИЖОВА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ | 45 |
| М. В. КОРЖ ОБґРУНТУВАННЯ ОБ'ЄКТИВНОЇ НЕОБХІДНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМ НА СУЧАСНОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ | 48 |
| В. М. ЛИСАК ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ЗБИРАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ | 53 |
| О. О. КУРОК ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМЕНШЕННЯ МИТА | 56 |
| Я. П. МАШТАЛІР ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА | 59 |
| Г. І. РЗАЄВ АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛАМИ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗА УМОВ НЕПЕРЕДБАЧЕНИХ НАСЛІДКІВ КОНКУРЕНЦІЙНИХ ВІДНОСИН | 62 |
| Н. Г. ВИГОВСЬКА УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ | 66 |
| І. В. БАБІЙ АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА САНАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ | 70 |

| | |
|--|-----|
| Т. І. КАТКОВА СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ | 74 |
| В. П. НІКОЛАЄВА ВНУТРІШНІЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ З ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | 79 |
| Н. А. ЯКОВИШИНА РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ І РЕАЛІЗАЦІЄЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ | 82 |
| Л. О. МАТВІЙЧУК ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ | 85 |
| І. Г. ФАДЄЄВА РОЗВИТОК КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД АВТОМАТИЗОВАНОГО АНАЛІТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ | 88 |
| В. Г. КОНОНОВИЧ, І. В. КОНОНОВИЧ, Т. М. ТАРДАСКІНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ, ЕКОНОМІЧНИХ ТА ОСВІТНІХ ПРОЦЕСІВ | 92 |
| В. О. БЕЗУГЛА, Л. П. ШАПОВАЛ МЕТОД ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПЕВНОЇ ТЕРИТОРІЇ | 99 |
| Н. С. КРАСНОКУТСЬКА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 103 |
| О. В. КОЗУБ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНТРОЛІНГУ | 110 |
| Д. В. РАЙКО РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 113 |
| І. А. СИСОЄНКО ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ | 125 |
| В. Е. КУДЕЛЬСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ | 130 |
| В. Б. ПІДГІРНИЙ МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ | 134 |
| Л. А. ГРИЦИНА ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРІОРИТЕТІВ У ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ | 140 |
| СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ | |
| М. П. ВОЙНАРЕНКО, Р. В. СКАЛЮК ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ | 144 |
| Г. В. СКИБА КОНКУРЕНЦІЯ І ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 148 |
| Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ, Д. С. ТЕРЕХОВ ІНТЕРНЕТ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНИ | 150 |
| К. П. АВЕТИСЯН, Н. А. ХРУЩ ТЕХНОПАРКИ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ | 154 |
| Н. І. НЕПОГОДІНА, М. А. ЙОХНА ФОРМУВАННЯ КОМПОНЕНТНОЇ СТРУКТУРИ І ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА | 157 |

| | |
|--|-----|
| О. Є. ГРОМОВА ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ | 163 |
| О. П. МЕЛЬНИЧУК ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА | 167 |
| В. О. КОЗЛОВСЬКИЙ, І. В. ПРИЧЕПА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ | 171 |
| ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ | |
| В. М. НИЖНИК, О. І. ПОЛІЩУК ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ | 176 |
| С. А. МАТЮХ ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИМОГИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ | 178 |
| С. О. ЦИМБАЛЮК СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ НА УМОВАХ ЛІЗИНГУ | 181 |
| М. Я. ЗУБ ВПЛИВ РИНКУ ПРАЦІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ | 185 |
| О. О. ЧЕРНУШКІНА ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ДОСЛІДЖЕННІ МОТИВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ | 190 |
| С. В. ТУМАКОВА К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ | 194 |
| В. М. ТУРЧИНА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙ У СФЕРІ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЦІ НОВОГО ТИПУ | 199 |
| О. І. ДЕМБА, М. М. ЗАХАРЧЕНКО, А. І. СКЛАБІНСЬКА ГАРМОНІЗАЦІЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ ПОНЯТЬ У СТАТИСТИЦІ ПРАЦІ | 204 |
| І. І. МОТОРНА ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В НОВИХ УМОВАХ ЗАЙНЯТОСТІ | 208 |
| О. А. ХАРУН МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ ОСНОВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА | 212 |
| Л. В. БОНДАРЧУК ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ НА ПРОЦЕС ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ | 216 |
| І. Г. БУЗЕЦЬКИЙ ПАРАДИГМАЛЬНІ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ЕВОЛЮЦІЇ ПОНЯТІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО АПАРАТУ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ | 220 |
| Л. П. ЧЕРНЯГА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ АГЕНТІВ ТА МЕНЕДЖЕРІВ З ОПЕРАЦІЙ ПО НЕРУХОМОСТІ | 225 |
| В. Й. БАКАЙ, К. П. ХИТРА ПРОБЛЕМИ ВКЛАДАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ | 228 |
| А. С. ТЕЛЬНОВ КОНЦЕПЦІЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ | 231 |

| | |
|--|-----|
| О. Ю. БУДЯКОВА ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ: СИНТЕЗ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ | 235 |
| Л. П. ШЕВЧУК МОТИВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ – ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВІДТВОРЕННЯ І НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ | 240 |
| С. І. СЕРГІЙЧУК СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ | 244 |
| Є. С. ЛАВРЕНЮК СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ | 250 |
| О. Ю. ПРОКОПЕНКО СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД ЯК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ | 254 |
| О. П. ШМУРІКОВА ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У КРАЇНАХ З РОЗВИНУТОЮ РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ | 259 |
| РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА | |
| І. Є. ЖУРБА ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ | 264 |
| М. В. НІКОЛАЙЧУК ДЕМОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ДЕТЕРМІНАНТ | 269 |
| М. М. ЗАХАРЧЕНКО, А. І. СКЛАБІНСЬКА РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ | 275 |
| В. В. ШВЕД, Л. О. ЧОРНА ІМПОРТ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНУ. АНАЛІЗ ІСНУЮЧОЇ СИТУАЦІЇ | 278 |
| В. В. ПУХАЛЬСЬКИЙ, Н. М. НОВІЦЬКА РОЗРОБКА НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ | 283 |
| А. В. КОРЮГІН ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АПК РЕГІОНУ | 286 |
| Л. Д. ФЕДОРУК РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ | 290 |
| Т. Т. НИЖНИК, Д. С. ПОКИНЬЧЕРЕДА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНЕ НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 293 |
| Н. В. КОРЖ ДИВЕРСИФІКАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ЯК СПОСІБ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ | 296 |
| С. В. МАТУСЯК ПОНЯТІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ | 299 |
| В. А. КУЧЕР МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ | 305 |
| В. В. ПОПОВА СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ | 311 |
| Р. М. ЦИГАН, А. С. КНИШ ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ | 318 |

| | |
|---|-----|
| О. М. ДЗЮБА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ | 321 |
|---|-----|

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

| | |
|---|-----|
| Л. В. РІЗНІЧЕНКО СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВАНТАЖНИХ ВАГОНІВ | 326 |
| Н. А. ПОНОМАРЬОВА, І. О. СТРЕЛЬБИЦЬКА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ | 332 |
| Н. В. МИЦА ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ГРАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ | 334 |
| Н. А. ПОНОМАРЬОВА, О. ЗАДВОРНА ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ І ПОДАТКОВОЇ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ | 339 |
| Н. М. МАЛІНІНА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ | 342 |
| Н. А. ПОНОМАРЬОВА, А. ШЕЛЕСТ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ | 348 |
| О. М. ТАРЯНИК, В. М. ФІРSOVA, В. Г. КОБЕНКО РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ | 353 |

| | |
|---|-----|
| ВІТАЄМО З ЮВІЛЕЄМ ВИДАТНОГО УКРАЇНЦЯ В РОСІЇ! | 356 |
|---|-----|

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

УДК 658.15:621

В. М. НИЖНИК, А. М. КРАВЦОВА
Хмельницький національний університет

**РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Запропоновано теоретичні положення і прикладні рекомендації щодо розробки механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівних підприємств, що спрямований на раціональне управління формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів на рівні машинобудівного підприємства

Вступ. Розвиток промисловості багато в чому визначається рівнем забезпечення підприємств фінансовими ресурсами. Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність формування та використання фінансових ресурсів. Сучасний стан промислових підприємств, зокрема машинобудівних, характеризується значним зменшенням розмірів прибутку і скороченням обсягів фінансових ресурсів, що безпосередньо впливає на виробничі та економічні показники їх діяльності. Це зумовлює необхідність всебічного дослідження проблем фінансування підприємств, зокрема, процесів формування та використання фінансових ресурсів як основи фінансового забезпечення їх господарської діяльності. За таких умов важливим стає застосування сучасних підходів, принципів, ефективних методів, інструментів в управлінні підприємствами для фінансування необхідного обсягу витрат та забезпечення бажаного рівня доходів.

Постановка завдання. З огляду на те, що фінансові ресурси є важливим чинником економічного зростання, актуальними є питання розробки механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівних підприємств. У зв'язку з цим, інноваційний розвиток економіки України потребує від науковців і практиків здійснення систематизації і доповнення теоретичних уявлень про формування та ефективне використання фінансових ресурсів, виявлення причин недоліків, розроблення практичних рекомендацій щодо їх усунення на рівні машинобудівних підприємств.

Теоретичним та методичним аспектам формування та використання фінансових ресурсів підприємств присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних вчених: Бланка І.А., Балабанова І.Т., Гриньової В.М., Белоліпецького В.Г., Кірейцева Г.Г., Ляшенко Г.П., Опаріна В.М., Родіонової В.М.; висвітлення різних аспектів ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств було зроблено в роботах таких вітчизняних та зарубіжних науковців: Азаренкової Г.М., Воробйова Ю.М., Ковальової А.М., Кузнєцової Є.В., Нижника В.М., Терьохіна В.Й., Холода Б.І., Чупіса А.В., Шеремета А.Д.; основи управління фінансовими ресурсами підприємства викладені у фундаментальних працях Бріггема Є., Ван Хорна, Колласа Б., Мескона М.Х., Нікбахта Е., Фішера С., Шим Джей К. та інших.

Разом з тим, у вітчизняній теорії та практиці недостатньо розвинуті питання формування теоретичних і методичних підходів у вирішенні завдань підвищення ефективності формування та раціонального використання фінансових ресурсів. Актуальними при цьому стають такі дослідження: визначення обсягів фінансових ресурсів у розрізі їх потреби на підприємствах, оптимізація використання фінансових ресурсів підприємств, розробка механізму формування та ефективного їх використання, методи і моделі сучасної оцінки формування та раціонального використання зазначених ресурсів.

Результати дослідження. Для повної характеристики, а також виявлення особливостей, властивих тільки механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів і, що виділяють його із загальної системи управління підприємством, слід назвати наступні наукові підходи: системний підхід до формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства; підхід до розробки механізму як до процесу; ситуаційний підхід до розробки механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства.

Системний підхід до розробки механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства ґрунтується на: визначенні суті даного механізму як економічного явища і структуризації системи управління інформаційними процесами в механізмі моделей розподілу фінансових ресурсів, шляхом виділення окремих складових, що є передумовою їх детального вивчення і використання. Управління інформаційними процесами в механізмі формування та використання фінансових ресурсів складається з окремих складових елементів, кожний з яких робить свій внесок у характеристику цілого. Взаємозалежність складових елементів полягає в тому, що якщо один з них буде відсутній, або неправильно функціонувати, то і весь механізм не зможе ефективно функціонувати, або функціонувати взагалі. Незважаючи на єдину сутність управління, складові елементи системи управління інформаційними процесами в механізмі формування та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства мають свої характерні ознаки й особливості, відмінні від ознак складових елементів інших управлінських систем підприємства.

Зазначимо, що система управління інформаційними процесами в механізмі формування та ефективного використання фінансових ресурсів є невід'ємною частиною (підсистемою) системи управління підприємством. Вона має безліч внутрішніх і зовнішніх зв'язків, по яких проходить велика кількість сигналів. Ця система пов'язана з іншими підсистемами загальної системи управління підприємством (рис.1): цільовою, функціональною, організаційною, мотиваційною, соціальною, інформаційною, філософською та підсистемою взаємодії із зовнішнім середовищем. Зв'язок з іншими системами підприємства здійснюється у процесі робіт, що виконуються протягом усього життєвого циклу.



Рис. 1. Місце системи управління інформаційними процесами в механізмі формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства

Розробка механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства як частина загальної системи управління, спрямована на досягнення загальних стратегічних і тактичних цілей діяльності підприємства. У той же час, як самостійна управлінська система, він має свої стратегічні і тактичні цілі, що реалізуються безпосередньо в області фінансової діяльності підприємства. Таким чином, головна мета формування та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства тісно пов'язана із загальними цілями управління підприємством, і, зокрема, із фінансовим менеджментом, і реалізується з ними в єдиному комплексі.

У процесі реалізації своєї головної мети, механізм формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства спрямований на вирішення наступних основних завдань:

- формування достатнього обсягу і необхідного складу фінансових ресурсів, що забезпечують задані темпи економічного розвитку. Це завдання реалізується шляхом визначення потреби в необхідних видах фінансових ресурсів для використання в операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності підприємства, оптимізації співвідношення окремих їх параметрів і залучення найбільш ефективних їх різновидів з позицій рівня потенційної результативності майбутнього використання;

- забезпечення максимальної прибутковості фінансової операції в результаті використання того чи іншого виду фінансових ресурсів при передбаченому рівні фінансового ризику. Вирішуючи це завдання, необхідно мати на увазі, що максимізація рівня прибутковості фінансових операцій при використанні визначеного виду фінансових ресурсів досягається, як правило, при істотному зростанні рівня фінансових ризиків, пов'язаних з їх використанням, так як між цими двома показниками існує прямий зв'язок. Тому дане завдання має вирішуватися в межах припустимого фінансового ризику, конкретний рівень якого встановлюється власниками чи менеджерами підприємства з врахуванням їх фінансового менталітету (відношення до ступеня припустимого ризику при здійсненні господарської діяльності);

- забезпечення мінімізації фінансового ризику здійсненням фінансової операції при використанні визначеного виду фінансових ресурсів у визначених умовах. Якщо рівень прибутковості фінансової операції заданий чи запланований заздалегідь, то важливим завданням є вибір параметрів фінансових ресурсів, що забезпечують зниження рівня фінансового ризику операцій чи видів діяльності;

- забезпечення постійної платоспроможності підприємства, що вирішується в першу чергу за рахунок ефективного управління залишками фінансових ресурсів. Однак у процесі вирішення цього завдання варто

мати на увазі, що зайво зарезервовані фінансові ресурси, забезпечуючи високий рівень платоспроможності підприємства, втрачають свою вартість під впливом факторів часу та інфляції. Тому завдання підтримки достатнього рівня платоспроможності відноситься до числа оптимізаційних, у процесі вирішення якого повинні враховуватися різні економічні інтереси підприємства;

- оптимізація руху фінансових потоків, що вирішується шляхом: ефективного управління фінансовими потоками в процесі циклу кругообігу, забезпечення синхронності формування і руху всіх видів потоків фінансових ресурсів, пов'язаних з операційною, інвестиційною і фінансовою діяльністю; мінімізації сукупних витрат на формування й організацію руху фінансових потоків у всіх їх формах [1, с.27].

Ефективний механізм формування та використання фінансових ресурсів дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і завдання, що постають перед ним, і сприяє результативному здійсненню його функцій. Основними функціями механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства є: розробка стратегії формування і використання фінансових ресурсів; створення ефективних інформаційних систем управління фінансовими ресурсами, що забезпечуватимуть обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; здійснення аналізу різноманітних аспектів фінансової діяльності підприємства, пов'язаної з процесами формування і використання фінансових ресурсів; здійснення планування показників формування фінансових ресурсів підприємства і їх залучення з різних джерел; розробка дієвої системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень в сфері формування і використання фінансових ресурсів; здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень в сфері формування і використання фінансових ресурсів підприємства [2].

Ситуаційний підхід допускає, що придатність різних методів управління визначається ситуацією. Оскільки існують безліч факторів, що впливають на фінансову сферу господарської діяльності підприємства, як в середині самого підприємства, так і в навколишньому середовищі, то не існує і єдиного, кращого способу управління його фінансовими ресурсами. Іншими словами, центральним моментом ситуаційного підходу є конкретний набір обставин, що значно впливають на підприємство в даний конкретний час [3, с.83].

Ефективне формування і використання фінансових ресурсів підприємства забезпечується реалізацією ряду принципів, основними з яких є [1, с. 30]:

- інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Управління фінансовими ресурсами тісно пов'язане зі всіма іншими напрямками фінансового менеджменту: операційним, інвестиційним, інноваційним та деякими іншими видами функціонального менеджменту. Це визначає необхідність органічної інтегрованості управління фінансовими ресурсами з іншими функціональними управлінськими системами і загальною системою управління підприємством;

- комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення в області формування і використання фінансових ресурсів найтіснішим чином взаємозалежні і мають прямий чи непрямий вплив на кінцеві результати фінансової діяльності в цілому. Тому управління фінансовими ресурсами має розглядатися як комплексна, функціональна управлінська система, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок у загальну результативність діяльності підприємства;

- високий динамізм управління. Навіть найбільш ефективні управлінські рішення в області формування чи використання фінансових ресурсів в операційному, інвестиційному чи фінансовому процесі, розроблені і реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його господарської діяльності;

- варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цього принципу припускає, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування фінансових ресурсів, їх використання в операційному, інвестиційному чи фінансовому процесі має враховувати альтернативні можливості дій. При наявності альтернативних проектів управлінських рішень у цій області їх вибір для реалізації має бути заснований на системі критеріїв, що визначають фінансову стратегію чи конкретну фінансову політику підприємства в сфері функціональних систем управління. Система таких критеріїв в області управління фінансовими ресурсами встановлюється самим підприємством;

- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Теоретичний аналіз проблеми розробки механізму формування і ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства дозволив нам запропонувати його структурну модель (рис. 2). Механізм формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства, на нашу думку, являє собою взаємопов'язану сукупність процесів, прийомів, методів і підходів впливу на прийняття рішень щодо формування і ефективного використання фінансових ресурсів з метою досягнення кінцевих результатів, стійкого фінансового стану та ефективної діяльності підприємства.

В загальному вигляді розроблена модель механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства містить шість основних структурних блоків:

Блок 1 – забезпечення формування фінансових ресурсів на машинобудівному підприємстві. Цей блок містить функціональне забезпечення (правове, інформаційне, нормативне, фінансове, матеріальне, програмне).

Блок 2 – формулювання завдань щодо ефективного формування і використання фінансових ресурсів. Концепція системного підходу до прийняття фінансових рішень підпорядкована загальній меті розвитку підприємства, що передбачає проведення значного обсягу аналітичної роботи: розрахунок і аналіз показників ефективності формування і використання фінансових ресурсів; прогнозування фінансових показників; управління грошовими ресурсами, інвестиціями та виробничо-матеріальними запасами; аналіз і управління фінансовими ризиками. За результатами проведеної роботи оцінюють: стан структури і використання фінансових ресурсів;

потребу в ресурсах і способи їх нарощування; ступінь оптимізації фінансових потоків та їх вплив на фінансовий стан підприємства тощо. На основі одержаних аналітичних висновків розробляють багатоваріантні управлінські рішення. Зокрема, вони можуть полягати в наступних заходах: 1) дослідження кількісного впливу факторів, що впливають на процеси формування та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства, а також

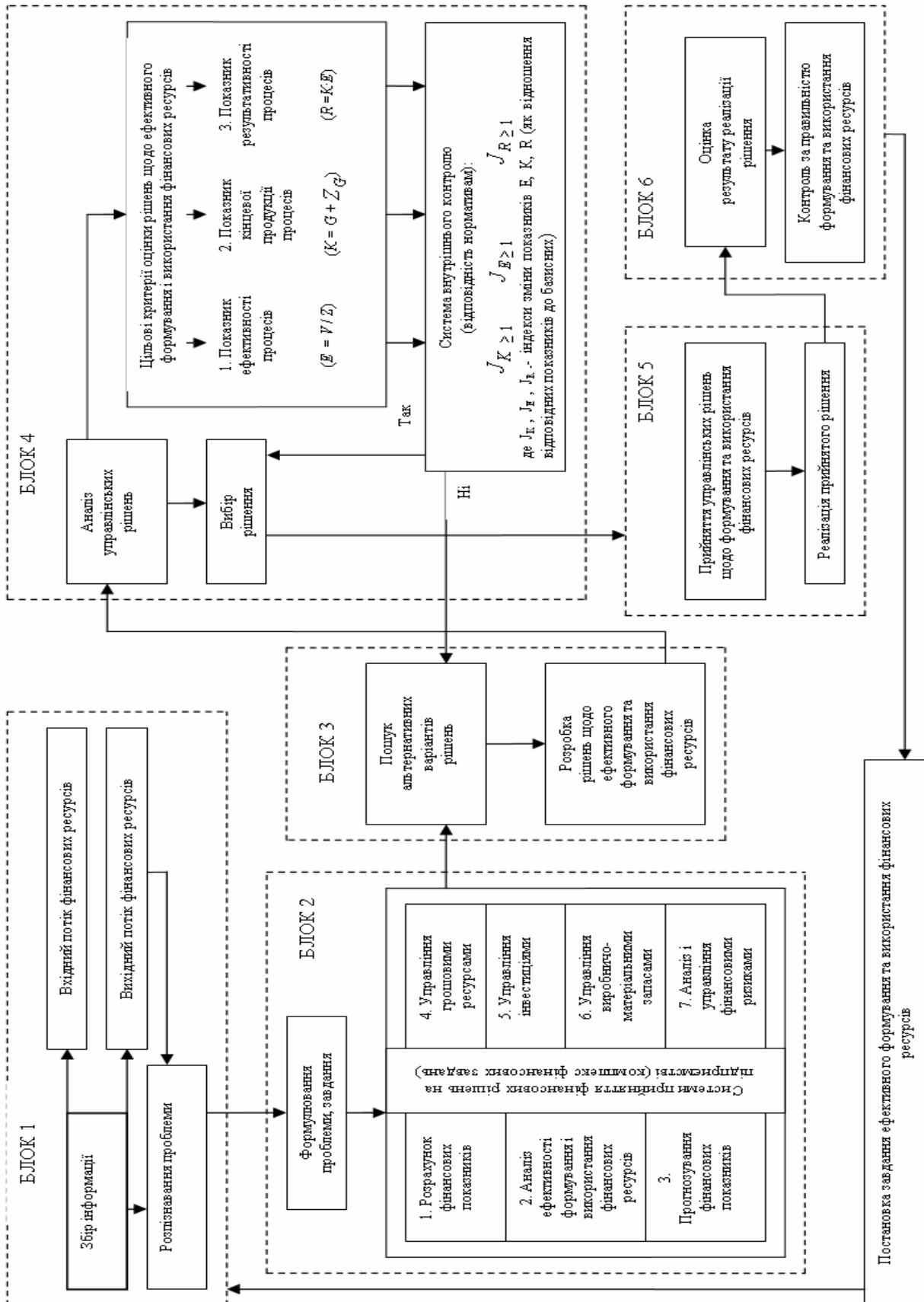


Рис. 2. Структурна модель механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства

виявлення найбільш суттєвих факторів впливу; 2) чітке формулювання стратегічних цілей підприємства і пов'язаних з ними цілей в сфері фінансування; 3) дослідження сучасного стану ринку капіталу і тенденцій на ньому. Необхідно приділяти увагу співвідношенню вартості фінансових ресурсів із різних джерел, а також іншим умовам їх залучення (терміни, застави, інші зобов'язання); 4) виявлення активних обмежень на структуру фінансових ресурсів чи на окремі їх види, а також ідентифікація факторів, які визначають ці обмеження; 5) побудова процесу планомірного впливу на фактори, що відповідають за існування часткових обмежень, активних для підприємства, з метою зняття цих обмежень; 6) на основі співвідношення оптимальної структури фінансових ресурсів і системи обмежень, активних для конкретного підприємства, формування фінансової політики в цілому, а також щодо формування фінансових ресурсів за окремими видами та ефективного їх використання; 7) збільшення ступеня прозорості бізнесу, а саме інформаційної відкритості підприємства, і побудова ефективних взаємовідносин з зовнішнім середовищем; 8) здійснення постійного аналізу можливостей і загроз, які можуть виникати в кожному із вище зазначених напрямків; 9) прийняття до уваги всіх змін і в разі їх суттєвості, модернізація підходів до процесів формування та використання фінансових ресурсів на машинобудівному підприємстві.

Блок 3 – пошук і розробка альтернативних варіантів управлінських рішень. Організація зазначеної роботи передбачає застосування: прогнозування, планування, інвестування, кредитування, оподаткування, самофінансування, системи розрахунків, матеріального стимулювання і відповідальності, страхування, оренди, лізингу, факторингу, форфейтингу, взаємовідносин з засновниками, суб'єктами господарювання та інші методи управління фінансовими ресурсами. Важливим також є запровадження раціональної системи автоматизованого управління фінансуванням, встановлення доцільних взаємозв'язків між управлінськими підрозділами, своєчасного розроблення норм, нормативів і методик із цих питань. Також для підтримки динамічної рівноваги підприємства в мінливому зовнішньому середовищі передбачається вирішення таких завдань: своєчасне виявлення «слабких» місць в діяльності підприємства у відповідності із сигналами зовнішнього оточення, формування тактичного та стратегічного потенціалу успіху, забезпечення адаптації підприємства до зовнішніх змін, нівелювання несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища.

Блок 4 – аналіз управлінських рішень і вибір найкращого з альтернативних рішень. Цей блок охоплює, головним чином, поточні заходи щодо забезпечення відповідності між розміром сформованих фінансових ресурсів та обсягами їх витрачання, раціональність витрачання фінансових ресурсів за окремими напрямками, а також відповідність фінансів, що витрачаються, нормативам. З огляду на це, оцінка рішень щодо формування і ефективного використання фінансових ресурсів повинна проводитися для кожного підприємства окремо та орієнтуватися на реальні економічні можливості конкретного підприємства. Критерієм для оцінки управлінських рішень нами запропонований показник результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів, як основа комплексної системи аналізу. Прийнявши як вихідний критерій для оцінки наслідків процесів формування, розміщення і використання фінансових ресурсів показник результативності зазначених процесів, можна обґрунтовано проводити відповідні розрахунки. Для оперативного вирішення проблем щодо збільшення рівня показника результативності на підприємстві, на нашу думку, можна запропонувати такі варіанти альтернативних управлінських рішень: по-перше, при розподілі прибутку більшу його частину спрямувати на поповнення власних обігових коштів, тобто зарахувати до неподільної частки статутного фонду; по-друге, для додаткової мобілізації фінансових ресурсів із зовнішніх джерел залучати тимчасово вільні кошти індивідуальних осіб та інших суб'єктів господарювання; по-третє, здавати в оренду окремі об'єкти основних засобів і реалізовувати майно, яке не використовується, що дасть змогу поповнити власні фінансові ресурси; по-четверте, скоротити витрати від невиконання договірних зобов'язань їх партнерами шляхом раціонального управління дебіторською заборгованістю і суворого дотримання розрахунково-платіжної дисципліни. Зокрема, при укладанні угод передбачувати забезпечення суми дебіторської заборгованості заставою у розмірах, не менших, ніж її величина; здійснювати страхування кредитів з метою захисту від значних збитків за безнадійними боргами; уникати встановлення партнерських відносин з фінансово нестійкими, неплатоспроможними суб'єктами господарювання. Це призведе до збільшення загального розміру фінансових ресурсів за рахунок збільшення частки власних і притриманих до них та зменшення частки позикових і залучених фінансових ресурсів; а також зменшення загального обсягу витрат процесів формування та використання фінансових ресурсів.

Зазначимо, що в складі цього блоку важлива роль відводиться внутрішньому контролю показників результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства (J_K ; J_E ; J_R). Створення системи внутрішнього контролю є невід'ємною складовою частиною побудови всієї системи управління підприємством з метою забезпечення його ефективності. Системи внутрішнього контролю створюються на підприємстві за лінійним чи функціональним принципом або одночасно поєднують обидва ці принципи. В основі цих систем лежить розподіл контрольних обов'язків окремих служб та їх менеджерів. В цих традиційних системах внутрішнього контролю складовою частиною може бути і система контролю показників результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства. Система внутрішнього контролю показників результативності зазначених процесів забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках формування і використання рівня показників результативності ($J_K \geq 1$; $J_E \geq 1$; $J_R \geq 1$), своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від передбачуваних та прийняття оперативних управлінських рішень щодо виконання встановлених завдань. Внутрішній контроль показників результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства будується за наступними етапами: визначення обсягу внутрішнього контролю

(об'єктом контролю показників результативності є управлінські рішення щодо основних аспектів формування та використання їх рівня); визначення видів і сфер контролю (у відповідності з концепцією побудови системи внутрішнього контролю: сферою стратегічного контролю є контроль політики регулювання показників результативності – періодом його є квартал або рік; сферою поточного контролю є контроль поточних планів формування та використання рівня показників результативності – періодом його є місяць або квартал; сферою оперативного контролю є контроль бюджетів – періодом його є тиждень, декада, місяць); розробка системи якісних стандартів контролю (стандартами виступають нормативні значення показників результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів); побудова системи моніторингу (відслідковуючої системи) як найактивнішої частини системи внутрішнього контролю. Система моніторингу показників результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів являє собою розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за показниками, що контролюються, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачуваних та виявлення причин цих відхилень; формування системи алгоритмів дій по усуненню відхилень (виділяються і розглядаються ті показники контролю результативності процесів, по яких спостерігаються «критичні» відхилення від нормативів, та по кожному з «критичних» відхилень виявляються причини, що їх викликають, для чого використовують відповідні розділи контрольних звітів виконавців). На останньому з етапів принципова система дій фахівців підприємства здійснюється за одним з таких трьох алгоритмів: «нічого не робити», «усунути відхилення», «змінити систему нормативних показників». Впровадження системи внутрішнього контролю показників результативності процесів формування та використання фінансових ресурсів має підвищити ефективність всього механізму формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства.

Блок 5 – прийняття рішень щодо формування і ефективного використання фінансових ресурсів та його реалізація. Для своєчасного якісного прийняття рішень потрібна надійна інформація (блок 1), а також наявність кадрів (блок 3), що мають відповідну кваліфікацію і досвід роботи і здатні приймати відповідні рішення щодо формування та використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства. До структурних підрозділів, що входять у зазначений блок, відносять, насамперед, фінансовий відділ, який в основному на підприємствах займається фінансовими ресурсами, але право розпоряджатися ними мають також директор і головний бухгалтер. Тобто ця структура містить у собі кількість посад, а також перелік обов'язків кожного фінансового робітника і коло його повноважень та відповідальності. За допомогою зазначених структур формуються та використовуються фінансові ресурси підприємства для досягнення його цілей. Без цього ресурси будуть лежати мертвим капіталом на підприємстві, що призведе до зменшення фінансового потенціалу.

Блок 6 – оцінка результату прийнятих рішень з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також контроль за правильністю формування та використання фінансових ресурсів. Цей блок включає систематичну перевірку якості та своєчасності формування й використання фінансових ресурсів для здійснення діяльності, яка полягає у збиранні відповідної інформації, а в підсумку – виявлення додаткових резервів і можливостей поліпшення цієї роботи відповідно до фінансових інтересів підприємства.

Під дією розробленого авторами механізму в підприємстві з'являються додаткові можливості, тобто напрямки розвитку подальшої діяльності. Цільові критерії оцінки рішень щодо формування та ефективного використання фінансових ресурсів виступають індикаторами виникнення диспропорцій на підприємстві, що дуже важливо для його здатності підтримувати фінансову рівновагу. Залежно від обсягу фінансових ресурсів і ефективності їх формування та використання підприємство має можливість самофінансування і свободи власної діяльності, відносної фінансової незалежності. Крім того, воно може залучати у свою діяльність засоби у вигляді кредитів, інвестицій, позик тощо.

Висновки. Запропонований механізм спрямований на раціональне управління формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів машинобудівного підприємства. Його дія повинна забезпечувати організаційну єдність і взаємну узгодженість всіх структурних блоків і ланок. Ефективне формування фінансових ресурсів передбачає залучення оптимальної кількості фінансових ресурсів для виконання поставленої мети за найменших витрат на їх формування. Ефективне їх використання характеризується виконанням поставленої мети за найменших витрат фінансових ресурсів.

В результаті, по-перше, оскільки дія механізму базується на фактичному обсязі фінансових ресурсів підприємств, то з урахуванням розміру їх дефіциту визначаються основні напрями відновлення, залучення, формування і розподілу фінансових ресурсів; по-друге, зростає рівень забезпечення машинобудівних підприємств фінансовими ресурсами і рівень результативності їх використання; по-третє, все це призводить до вдосконалення виробництва та підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств.

Література

1. Бабенко А.В. Панков В.А., Макогон Ю.В., Пашко Е.А., Механізм управління фінансовими потоками промислового підприємства в умовах глобалізації / Под научной ред. Ю.В.Макогона. – Донецк: Донецкий национальный университет, 2005. – 188 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 383 с.

Надійшла 16.09.2008 р.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК ДІАГНОСТИКИ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Представлено аналіз результатів використання у вітчизняній практиці світового досвіду оцінки ймовірності банкрутства підприємств.

Діагностування стану економічної безпеки підприємства є багатовимірною та складною задачею. Проте від її розв'язання залежить своєчасність вжиття заходів протистояння загрозам і небезпеці, спрямованих на збереження стабільної та прибуткової роботи суб'єктів господарювання, забезпечення захисту інтересів як власників, так і всього колективу підприємства та й в решті-решт безпеки держави.

Багаторівневий характер взаємодії підприємств із господарськими суб'єктами зумовлює широкий діапазон підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. В сучасній науковій літературі пропонується значна кількість різноманітних моделей та методів можливої оцінки стану економічної безпеки підприємств: від загальнонаукових до авторських методик та пропозицій. Складність проблеми полягає у відкритості та реактивності підприємства як системи, що здійснює активний обмін інформацією із зовнішнім середовищем, генерує та поставляє інформацію у внутрішнє та зовнішнє середовище.

Наявність різних підходів зумовлює потребу їх узагальнення з метою встановлення слабких та сильних місць.

У світовій практиці поширеним є досвід оцінки банкрутства підприємств. Найбільшого поширення у економічній літературі набули багатофакторні моделі Альтмана, Таффлера, Спрінгейта, Ліса, модель Іркутської державної економічної академії, рейтингове число Сайфуліна і Кадикова, система показників Бівера, модель Creditmen, модель Зайцевої тощо, за допомогою яких на основі обробки бухгалтерської та фінансової звітності формується узагальнений показник фінансового стану підприємства, його інтегральна оцінка. Розв'язання проблем визначення стану економічної безпеки підприємств за допомогою багатомірних статистичних моделей, що набула значного розповсюдження у міжнародній практиці, описано у роботах науковців на теренах країн СНД у [1-4].

Найбільш простою з методик діагностики банкрутства є двофакторна математична модель, при побудові якої враховується всього два показники: коефіцієнт поточної ліквідності й питома вага позикових коштів у пасивах. На основі статистичної обробки даних по вибірці фірм у країнах з ринковою економікою були виявлені вагові коефіцієнти для кожного із цих факторів.

$$Z_1 = -0,3877 - 1,073X_1 + 0,0579X_2, \quad (1)$$

де Z_1 – показник вірогідності банкрутства; якщо $Z_1 > 0,3$, то ймовірність банкрутства велика; якщо $-0,3 < Z_1 < 0,3$, то ймовірність банкрутства середня; якщо $Z_1 < -0,3$, то ймовірність банкрутства невелика; якщо $Z_1 = 0$, то ймовірність банкрутства складає 0,5.

П'ятифакторна модель Е.Альтмана заснована на оцінці показників фінансової стійкості підприємства, що характеризується співвідношеннями прибутку, виручки від реалізації, величини обороту до активів підприємства, власного капіталу до позикового, що виражається формулою:(2)

$$Y = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,64K_4 + 1,0K_5, \quad (2)$$

де Y — показник вірогідності банкрутства; при його значеннях від 1,81 до 2,675 існує різноманітний рівень вірогідності банкрутства;

K_1, K_2, K_3, K_5 — відповідно, відношення оборотного капіталу, нерозподіленого прибутку, прибутку до оподаткування і сплати відсотків, виручки від реалізації-до активів;

K_4 — відношення ринкової вартості капіталу до заборгованості.

Складність використання формули в умовах перехідної економіки полягає в тому, що коефіцієнти, які входять в модель, з одного боку, не відображають реальної ситуації, що склалася на досліджуваному підприємстві, а, з другого – серед наведених індикаторів кілька її показників не мають відповідних аналогів оцінки роботи наших підприємств. Тому наведена вище формула не прийнятна для оцінки банкрутства вітчизняних підприємств.

Модель Таффлера [3] оцінює відношення прибутку, оборотних активів, зобов'язань та виручки до суми активів. У цій моделі критичними є значення від 0,3 (стійкий стан) та від 0,2 (нестійкий стан).

$$Y = 0,063K_1 + 0,092K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4, \quad (3)$$

де K_1 – відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань;

K_2 – відношення оборотних активів до сукупних зобов'язань;

K_3, K_4 – відповідно відношення короткострокових зобов'язань і виручки до суми активів.

Модель Ліса має вигляд [2]:

$$Y = 0,063K_1 + 0,092K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4, \quad (4)$$

де K_1, K_2, K_3 – відношення відповідно оборотного капіталу, прибутку від реалізації та нерозподіленого

прибутку до суми активів;

K_4 – відношення власного капіталу до запозиченого.

У моделі Ліса фінансовий стан вважається стійким при значенні $Y=0,037$ і нестійким-при значенні меншому від $0,037$.

Існує також комплексний індикатор фінансової стійкості, розрахований за моделлю Ж.Депаліяна [3] (або модель Creditmen):

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5, \quad (5)$$

де R_1, R_2, R_3, R_4, R_5 , — коефіцієнти, відповідно, обороту запасів; поточної ліквідності, лівериджу, рентабельності, ефективності.

При $N > 100$ ситуація вважається нормальною.

Модель Іркутської державної економічної академії (або чотирьох факторна модель R-розрахунку)

$$Z_p = 8,38X_1 + 1,0X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4, \quad (6)$$

де Z_p – показник вірогідності банкрутства. Якщо його значення 0, то ймовірність банкрутства є максимальною (90-100%); якщо 0-18, то ймовірність висока (60-80%); якщо 18-32, то ймовірність середня (35-50%); якщо 32—42, ймовірність низька (15-20%), а при показниках більше 42, ймовірність настання банкрутства є мінімальною (до 10%).

X_1, X_2, X_3, X_4 -коефіцієнти, відповідно, відношення оборотного капіталу до активів; відношення чистого прибутку до власного капіталу; відношення виручки від продажів до активів; відношення чистого прибутку до інтегральних витрат.

Подібні за змістом, але також неприйнятні для українських підприємств й інші моделі оцінки загроз банкрутства, зокрема, модель Спрингейта [7], яка має вигляд:

$$Z = 1,03K_1 + 3,07K_2 + 0,66K_3 + 0,4K_4, \quad (7)$$

де K_1, K_2, K_3, K_4 — відношення до активів відповідно робочого капіталу, прибутку до сплати податків та відсотків, обсягу виручки;

K_3 — відношення прибутку до короткострокової заборгованості.

Небезпека загрожує підприємству при величині Z показника меншому, ніж $0,862$.

Шестифакторна модель О.П. Зайцевої [2]:

$$Z_z = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6, \quad (8)$$

де Z_z -узагальнюючий показник ймовірності банкрутства; X_1 -коефіцієнт збитковості підприємства; X_2 -співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості; X_3 -показник співвідношення короткострокових зобов'язань і найбільш ліквідних активів; X_4 -збитковість реалізації продукції; X_5 -співвідношення запозиченого і власного капіталу; X_6 -коефіцієнт завантаження активів.

Вагові значення приватних показників для комерційних організацій були визначені експертними шляхом, а фактичний комплексний коефіцієнт банкрутства рекомендовано зіставити з нормативним, розрахованим на основі мінімальних значень приватних показників, що рекомендують: $X_1 = 0$; $X_2 = 1$; $X_3 = 7$; $X_4 = 0$; $X_5 = 0,7$; $X_6 =$ значення X_6 у попередньому періоді.

Якщо фактичний комплексний коефіцієнт більше нормативного, то ймовірність банкрутства велика, а якщо менше - то ймовірність банкрутства мала.

Метод рейтингової оцінки Р.С. Сайфуліна и Г.Г. Кадикова [7]:

$$Z_{C-K} = 2X_1 + 0,1X_2 + 0,08X_3 + 0,45X_4, \quad (9)$$

де X_1 -коефіцієнт забезпечення власними засобами; X_2 -коефіцієнт поточної ліквідності; X_3 -інтенсивність обороту авансованого капіталу; X_4 -коефіцієнт менеджменту; X_5 -рентабельність власного капіталу. При $Z_{C-K} < 1$ стан підприємства незадовільний. При $Z_{C-K} = 1$ підприємство знаходиться у нормальному стані.

Для своєчасного визначення незадовільної структури балансу підприємства, що працює з прибутком, може бути проведено за допомогою системи показників $У$. Бівера і зокрема коефіцієнта Бівера, який розраховується за формулою [5]:

$$K_B = \frac{П - А}{Д_3 + П_3}, \quad (10)$$

де $П$ – чистий прибуток, $А$ – амортизація; $Д_3$ – довготермінові зобов'язання; $П_3$ – поточні зобов'язання.

Рекомендоване значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами знаходиться в інтервалі $0,17 - 0,4$. Крім того, при використанні даного коефіцієнта рекомендовано оцінювати рентабельність активів, коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом, фінансовий ліверидж; коефіцієнт покриття та порівнювати розрахункове значення із рекомендованими.

Проте, в науці і практиці є дискусійним питання щодо адекватності застосування зарубіжних моделей для прогнозування банкрутства українських підприємств.

З метою вивчення цієї проблеми, нами проведено прогнозування банкрутства деяких підприємств машинобудування Хмельницької області, що за постановою КМУ від 23.12.2004 р. № 1734 «Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» зі змінами від 13.04.2005р. № 272 та від 8.12.2006р. № 1696, з використанням методик, що знайшли розповсюдження за кордоном. Інформаційною базою дослідження є фінансова звітність підприємств. Узагальнена інформація за проведеними розрахунками наведена у табл. 1.

Зведена таблиця прогнозування банкрутства машинобудівних підприємств Хмельницької області на основі зарубіжних моделей

| Підприємство Модель (ймовірність банкрутства) | ДП «Новатор» | ВАТ «Адвіс» | ВАТ «Пригма-Прес» | ВАТ «Термопласт автомат» | ВАТ «Кам'янець Подільський електромеханічний завод» | ВАТ Кам'янець Подільський завод «Електрон» | ВАТ «Кам'янець Подільський приладобудівний завод» |
|--|--------------|-------------|--------------------------|-----------------------------|--|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| <i>Двофакторна модель Альтмана</i> | | | | | | | |
| - незначна | X | X | X | X | X | X | X |
| - ймовірність 50% | | | | | | | |
| - ймовірність більше 50% | | | | | | | |
| <i>П'ятифакторна модель Альтмана</i> | | | | | | | |
| висока | | | | | | | |
| низька | X | X | X | X | X | X | X |
| <i>Модель Тафлера</i> | | | | | | | |
| висока | | X | | X | | | |
| низька | X | | X | | X | X | X |
| <i>Модель Ліса</i> | | | | | | | |
| висока | X | X | X | X | | X | X |
| низька | | | | | X | | |
| <i>Модель Іркутської державної економічної академії</i> | | | | | | | |
| максимальна | | | | | | | |
| висока | X | X | X | X | X | X | X |
| середня | | | | | | | |
| низька | | | | | | | |
| мінімальна | | | | | | | |
| <i>Модель Сайфуліна Р.С. Кадикова Г.Г.</i> | | | | | | | |
| незадовільний | | X | | | | | X |
| нормальний | X | | X | X | X | X | |
| <i>Система У. Бівера</i> | | | | | | | |
| низька | | | | X | | | |
| банкрот за 5 років | | | X | | | X | X |
| банкрот за 1 рік | X | X | | | X | | |
| <i>Модель Creditmen</i> | | | | | | | |
| гарний стан | | | | X | | | X |
| нормальний стан | X | X | X | | X | X | |
| небезпечний стан | | | | | | | |
| <i>Модель Зайцевої О.П.</i> | | | | | | | |
| висока | X | | | | X | | X |
| низька | | X | X | X | | X | |
| <i>Модель Спрінгейта</i> | | | | | | | |
| Висока | X | X | X | X | | X | X |
| Низька | | | | | X | | |
| <i>Реальний стан підприємства (за матеріалами анкетування)</i> | зростання | зростання | розширення діяльності | зростання | зростання | санация | зростання |

X – показник прогнозу.

Показники, що наведені у таблиці 1, доводять велику варіативність результатів при розрахунках, що свідчить про неадекватність застосування описаних методик нашим українським реаліям. Проблема використання статистичних моделей, розроблених закордонними фахівцями, зумовлюється тим, що існує певна часова не відповідність (тобто застосування моделі є ефективним у тому періоді, в якому вона була безпосередньо розроблена), суттєва відмінність у визначенні сутності параметрів вибірки, проблема відповідності бухгалтерського обліку і фінансової звітності міжнародній практиці, нестабільність українського законодавства.

Порівняльна характеристика моделей прогнозування банкрутства

| Модель | Переваги моделі | Недоліки моделі |
|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Двофакторна модель Альтмана | Простота розрахунку, можливість застосування при проведенні зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу | Не розглядається вплив показників, що характеризують ефективність використання ресурсів, ділову й ринкову активність й ін. Немає обліку галузевої й регіональної специфіки функціонування суб'єктів економіки |
| Пятифакторна модель Альтмана | Змінні в моделі відображають різні аспекти діяльності підприємства, можливо динамічне прогнозування змін фінансової стабільності | Застосовуються лише відносно акціонерних товариств, чії акції обертаються на ринку цінних паперів, модель не є стійкими до варіацій вихідних даних. |
| Модель Тафлера | Простота розрахунку, можливість застосування при проведенні зовнішнього діагностичного аналізу | Більшість обстежених боржників були визнані фінансово стійкими. Отримані прогнози неадекватні, оскільки досягти критичного (негативного) рівня практично неможливо |
| Модель Ліса | Змінні величини визначаються за даними балансу, що дозволяє використовувати її для зовнішнього експрес-аналізу | Неадекватність одержуваних прогнозів для підприємств. Немає галузевої диференціації інтегрального показника |
| Модель Іркутської державної економічної академії | Механізм розробки й всі основні етапи розрахунків докладно описані, що полегшує практичне застосування методики | Значення розрахунків практично не корелює з результатами, одержуваними за допомогою інших методів і моделей. Одержувані прогнози не відповідають реальному фінансовому стану підприємств. Немає галузевої диференціації інтегрального показника |
| Модель Сайфуліна Р.С. Кадикова Г.Г. | Модель включає 5 змінних, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства | Значення розрахунку не враховують галузевих особливостей та реалій українських підприємств |
| Система У. Бівера | Дозволяє визначити незадовільної структури балансу для підприємства, що працює прибутково | Розрахунок показників не до кінця опрацьований, показник не має економічної інтерпретації. Інші показники системи не корелюють між собою, що не дає можливості встановити реальний фінансовий стан підприємства. |
| Модель Creditmen | Можливе використання даних методик для проведення зовнішнього аналізу. Визначено нормативи змінних величин, які диференційовані по галузях | Граничні значення коефіцієнтів завищені. Недоліком є різкі «переходи» від однієї оцінки фінансової заможності до іншої, тобто навіть якщо підприємство одержить 99 балів зі ста, її фінансове становище буде визнано нестійким |
| Модель Зайцевої О.П. | Модель використовує в якості змінних величин 6 фінансових показників, для яких визначені нормативні значення | Методика недостатньо добре описана, не дана техніка розрахунку коефіцієнтів. Існує необхідність залучення даних про коефіцієнт завантаження за попередні періоди, що обмежує можливості використання моделі при проведенні зовнішнього аналізу |
| Модель Спрінгейта | Модель показує достатній рівень надійності прогнозу | Немає галузевої й регіональної диференціації. Між змінними спостерігається досить висока кореляція |

Дослідження основних методів оцінки стану економічної безпеки підприємств дозволяє стверджувати, що кожна із розглянутих нами методик має певні обмеження у використанні, а тому не дає можливості повно і точно визначити існуюче становище, у якому знаходиться те чи інше підприємство. Крім того, проаналізовані підходи у більшості не враховують галузевої приналежності підприємства, а тому не являються чутливими до змін. Результати аналізу й оцінки рівнів економічної безпеки економічного суб'єкту повинні бути покладені в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам і на підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Застосування розрахунків із визначенням стану економічної безпеки підприємства показує лише на стабільність його економічної діяльності. Проте є доцільним з практичної точки зору використовувати загальний стан небезпеки підприємства в цілому та його структурних елементів. Адже, з'ясувавши, де саме знаходиться слабка ланка у діяльності підприємства, керівництво направить необхідні ресурси саме у необхідному напрямку. Використовуючи запропонований нами підхід, пропонуємо оцінку загального рівня небезпеки встановлювати за формулою:

$$G = \sum_{i=1}^n \Delta_j \times g \quad , \quad (11)$$

де G – загальний стан небезпеки;

Δ_j – відхилення від нормативу показника економічної безпеки;

g – значимість (вага) показника;

n – загальна кількість показника.

Для визначення структурних складових економічної безпеки підприємства використовувався підхід, побудований на експертній оцінці, адже саме експерти визначають значимість (важливість) функціональної складової економічної стійкості підприємства на основі власної практичної діяльності у відповідній сфері бізнесу.

Для машинобудівних підприємств ця формула може мати наступний вигляд (на підставі оцінок отриманих за анкетним опитуванням):

$$G_{\text{маш}} = 0,28\Delta_{\text{фін}} + 0,19\Delta_{\text{кадр-інтел}} + 0,23\Delta_{\text{техн-технол}} + 0,1\Delta_{\text{прав}} + 0,09\Delta_{\text{інформ}} + 0,07\Delta_{\text{еколог}} + 0,04\Delta_{\text{сил}} \quad , \quad (12)$$

де $\Delta_{\text{фін}}$ - відхилення від нормативу фінансових показників;

$\Delta_{\text{кадр-інтел}}$ - відхилення від нормативу кадрово-інтелектуальних показників;

$\Delta_{\text{технол-технол}}$ - відхилення від нормативу техніко-технологічних показників;

$\Delta_{\text{прав}}$ - відхилення від нормативу правових показників;

$\Delta_{\text{інформ}}$ - відхилення від нормативу інформаційних показників;

$\Delta_{\text{еколог}}$ - відхилення від нормативу екологічних показників;

$\Delta_{\text{сил}}$ - відхилення від нормативу силових показників.

Дана формула застосовується для визначення всіх структурних складових економічної безпеки підприємства з метою уникнення розбіжностей у читанні, що дасть змогу робити достовірні висновки і коректно застосовувати на практиці. Формули для розрахунку кожної структурної складової економічної безпеки аналогічні запропонованій для визначення загального стану небезпеки (11).

$$Сен = \sum_{j=1}^m q_j p_j \quad , \quad (13)$$

де q_j – вага часткового показника;

p_j – частковий показник складової економічної безпеки підприємства;

j – кількість показників, що входять до складу відповідного показника.

Висновки. За сучасних умов ринкових відносин підприємствам надана максимальна самостійність у розпорядженні власними фінансовими ресурсами, і у зв'язку з цим, що стійкий економічний стан підприємств є результатом не спонтанних, а заздалегідь розрахованих і проаналізованих управлінських рішень, що ґрунтуються на точному визначенні реального економічного стану підприємства.

Література

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємства.- К.: Вид-во Європейського університету, 2004. – 170 с.
2. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2005. - № 3. – С. 125-128
3. Гудзь Т. Практика застосування зарубіжних і вітчизняних методик діагностики банкрутства підприємств // Світ фінансів. – 2005. - № 3-4. – С.111-121.
4. Касаткин Г. Рынок акций нефтегазовых компаний // Экономика и жизнь. – 1995. - № 2. – С.8-9.
5. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности.- Х.: Фактор, 2003. – 148 с.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2001. – 580 с.
7. Шличков В.В. Теория и практика экономической безопасности предприятия. – М.:Арсин ЛТД, 2000. – 216 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ НА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються проблеми розвитку національної системи стандартизації та сертифікації та їх вплив на якість продукції підприємств машинобудівної галузі. Зближення цих систем з міжнародними, регіональними і національними системами стандартизації зарубіжних країн, відповідність державних стандартів основним принципам міжнародних, регіональних та національних стандартів.

Вступ. Сучасні ринкові умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання належного комплексного механізму управління якістю продукції. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найбільш істотний вплив на процес постійного забезпечення виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; внутрішні системи якості; державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил і відповідальність за їх порушення; внутрішньовиробничий технічний контроль якості.

Мета дослідження. Метою дослідження є проблеми розвитку національної системи стандартизації та сертифікації та вплив національної системи стандартизації та сертифікації на якість продукції машинобудівного підприємства.

Аналіз літературних джерел. Питання стандартизації та сертифікації висвітлені в роботах В.В. Бойцова, О.В. Гличева, І.І. Ісаєва, М. Ємельянова, В. Опришко та ін.

Основний розділ. Жодне суспільство не може існувати без технічного законодавства та технічних документів, які регламентують правила, процеси, методи виготовлення та контролю продукції, а також гарантують безпеку життя, здоров'я і майна людей та навколишнього середовища. Стандартизація саме і є тією діяльністю, яка виконує зазначені функції. Сьогодні виробник та його торговельний посередник, що прагнуть підняти репутацію торговельної марки перемогти в конкурентній боротьбі, вийти на світовий ринок, зацікавлені у виконанні як обов'язкових, так і вимог стандарту, що рекомендуються. У цьому змісті стандартизація є частиною сучасної підприємницької стратегії. Її вплив і завдання охоплюють всі сфери громадського життя.

Практична реалізація можливостей національної системи стандартизації ускладнюється недоліками законодавчої бази у цій сфері: закони сформульовані у дуже загальній формі. Крім того, в Україні ще діють норми колишнього СРСР, які не відповідають міжнародним вимогам і заважають виконати реалізувати ст.51 та 56 ЄС. У такій ситуації український ринок наповнюється низькоякісною імпортною продукцією, які іноземні виробники не можуть реалізувати у своїх країнах через невідповідність міжнародним стандартам.

У XXI сторіччі розраховувати на комерційний успіх може лише те виробництво, управління яким відбувається з обов'язковим урахуванням стандартів ISO 9000 та 14000 (якість довкілля), які можуть з часом трансформуватися в єдині стандарти.

Ідея сертифікації і загальне її розуміння відомі давно. З давніх пір клеймування продукції виробником було підтвердженням її високої якості. Запевнення продавця покупцю відносно якості продукції також було однією з найдавніших і простих форм того, що зараз ми називаємо сертифікацією.

В наш час сертифікація стала одним із важливих механізмів управління якістю, який дає можливість об'єктивно оцінити продукцію, надати споживачу підтвердження її безпеки, забезпечити контроль за відповідністю продукції вимогам екологічної чистоти, а також підвищити її конкурентоздатність. Впровадження міжнародних стандартів дозволяє виробникові не тільки підвищити якість своїх товарів до рівня міжнародних вимог, але і забезпечує перебудову виробництва, його організацію, технологію, систему управління якістю до рівня розвинутих країн світу. А наявність сертифікату відповідності міжнародного стандарту забезпечить доступ для українського виробника на міжнародний ринок.

Україна, яка зацікавлена у взаємному визнанні сертифікатів на відповідність систем якості вимогам ISO серії 9000, активно брала участь в обговоренні питань щодо процедури визнання сертифікатів відповідності цієї серії.

У багатьох випадках перевага може бути віддана механізму сертифікації системи якості, після чого може бути введений в дію механізм сертифікації продукції. Це пов'язане з тим, що система якості оцінюється в обох випадках, і додаткові вимоги, які накладає механізм сертифікації системи якості, будуть встановлюватись і впроваджуватись таким же чином, як і вимоги специфічних стандартів на продукцію, як цього вимагає процедура її сертифікації. Порівняння основних етапів сертифікації систем якості і продукції подані в табл.1 [6].

Переваги одного механізму над іншим, а також їх недоліки можливо оцінити тільки щодо соціально-економічних і технологічних ситуацій, які існують для постачальників у кожній країні, і щодо кінцевої мети постачальника. Але варто відзначити, що в більшості промисловорозвинутих країн перевага надається сертифікації систем якості.

Порівняння основних етапів сертифікації систем якості і продукції

| Етапи сертифікації системи якості | Етапи сертифікації продукції |
|---|--|
| Оцінювання системи якості постачальника за визначеним стандартом щодо забезпечення якості. Визначаються тільки можливості щодо визначення продукції. | Оцінювання системи виробництва постачальника, яка визначена стандартом на продукцію, що використовується у схемі сертифікації, спільно з оцінюванням системи якості постачальника, що визначена додатним стандартом забезпечення якості. |
| Реєстрація системи якості постачальника в Реєстрі постачальників. Видається сертифікат, який підтверджує виконання певного стандарту забезпечення якості (для відповідної продукції). <i>Примітка.</i> Продукція сама по собі не випробується третьою стороною, коли використовують цей механізм сертифікації. | Випробування і дослідження за специфічним стандартом на продукцію, а також для гарантування її відповідності до певного стандарту забезпечення якості. |
| Позначення реєстрації системи у вигляді логотипу відповідності, але який не може бути поставлений на продукції. Отримання сертифікату на систему якості. | Позначення відповідності продукції за допомогою сертифікату або знаку відповідності, який ставлять на продукцію або упаковку. |
| Нагляд за системою якості для гарантування її безперервної відповідності до стандарту забезпечення якості, який застосовують при цьому. | Нагляд за продукцією чи системою якості для гарантування безперервної відповідності обох. |

Важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Співтовариством є зближення існуючого та майбутнього законодавства України з законодавством Спільноти. Реформування системи стандартизації було розпочато в незалежній Україні таблиця 2 [1, 2].

Таблиця 2

Розвиток національної системи стандартизації, метрології та сертифікації

| Дата | Події |
|-------------------|--|
| 10 травня 1993 р. | Декрет Кабінету Міністрів України „Про стандартизацію та сертифікацію”. Також видано понад 30 законів і законодавчих актів, в яких встановлено вимоги до сертифікації окремих видів продукції. |
| 1996 р. | Держстандарт проводить політику, спрямовану на підписання двосторонніх міжнародних угод про співробітництво у сферах стандартизації, методології та сертифікації, а також угод про взаємне визнання результатів робіт з оцінки відповідності. Протягом 1996 р. було укладено 18 таких угод і переговори проводились більш ніж з 30 країнами світу. |
| 1 квітня 1997 р. | За підтримки Кабінету Міністрів і Міністерства закордонних справ Україна стала членом Європейської організації зі стандартизації за підпискою Європейського комітету з стандартизації CEN. |
| 1997 р. | Для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції Указом Президента України створено Національну раду з питань якості. |
| 1 березня 1998 р. | Набула чинності Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом. |
| 17 травня 2001 р. | Прийняття Закону України «Про стандартизацію» |

Національний орган зі стандартизації України (Держстандарт України), створюючи національну систему технічного регулювання, орієнтується на довгострокові стратегії Міжнародної організації зі стандартизації ISO, а саме: запровадження міжнародних стандартів, заохочення українських виробників до конкуренції і інтеграції до світових ринків, підвищення якості та вдосконалення продукції, забезпечення безпеки життя і здоров'я людей, охорону навколишнього середовища.

Основними факторами, які безпосередньо впливають на подальший розвиток національної системи стандартизації, метрології та сертифікації, є багатовекторна зовнішня політика, спрямована на інтеграцію України до ЄС, співробітництво з країнами СНД та багатьма країнами світу.

Але проблеми функціонування, розвитку і удосконалення національної системи стандартизації, метрології та сертифікації необхідно розглядати лише у тісному зв'язку з політичними, економічними і соціальними перетвореннями, які відбуваються в Україні. Розвиток технічного регулювання має відповідати рівню розвитку національної економіки. Перехідний період до ринкової економіки вимагає здійснення поетапного удосконалення національної системи технічного регулювання. Слепе копіювання зовнішніх атрибутів систем стандартизації і сертифікації розвинених країн світу за умови відсутності ефективного ринкового конкурентного середовища може призвести до фактичного знищення існуючої системи стандартизації, метрології та сертифікації.

Державні системи стандартизації, метрології та сертифікації повинні відповідати основним принципам міждержавних, а також міжнародних, регіональних та національних систем зарубіжних країн, враховувати інтереси України як повноправного учасника міждержавних, європейських та світових інтеграційних процесів, сприяти економічним перетворенням, а також забезпечувати проведення єдиної технічної політики, що

передбачає:

- визначення пріоритетних напрямів досліджень і створення науково-технічних програм у рамках міждержавного й міжнародного співробітництва;
- розробку проектів актів законодавства і стандартів;
- створення оптимальної структури фонду стандартів;
- створення оптимального складу засобів і методів забезпечення єдності вимірювань;
- забезпечення єдності перспективного і поточного планування.

Впровадження міжнародних стандартів дозволяє виробникові не тільки підвищити якість своїх товарів до рівня міжнародних вимог, але і забезпечує перебудову виробництва, його організацію, технологію, систему управління якістю до рівня розвинутих країн світу. А наявність сертифікату відповідності міжнародного стандарту забезпечить доступ для українського виробника на міжнародний ринок.

Для успішної сертифікації вітчизняної продукції за міжнародними стандартами важливого значення набуває переорієнтація системи сертифікації України на рівень вимог міжнародної системи. Оцінку ефективності сертифікації продукції за міжнародними стандартами пропонується здійснювати на основі розрахунку прибутку від реалізації продукції на закордонних ринках, який представляє собою перевищення виручки від реалізації продукції над витратами, пов'язаними з виробництвом, експортом продукції та витратами на її сертифікацію. Використання запропонованих рекомендацій з оцінки ефективності сертифікації продукції за міжнародними стандартами, дасть можливість керівництву підприємств більш обґрунтовано приймати рішення про доцільність її проведення.

У динамічних умовах перехідного періоду в розвитку економіки та відносин в суспільстві система стандартизації повинна не тільки гармонійно адаптуватися, але й посилено впливати на формування та функціонування господарського механізму, якість і конкурентоспроможність продукції. Результатом діяльності системи стандартизації повинен стати оптимальний за структурою та складом фонд нормативно-технічної документації та ефективне використання цього фонду для сприяння управлінню промисловим сектором. Цей фонд має постійно удосконалюватися та поновлюватися. Самі документи повинні бути раціональними як за формою, так і за змістом, відповідати сучасному рівню досягнень науки і техніки.

Метою державної системи сертифікації продукції є здійснення необхідних організаційних, технічних і економічних заходів щодо забезпечення гарантій, пов'язаних із придбанням і використанням споживачем продукції (включаючи імпорту) для своїх потреб. Необхідною є побудова систем стандартизації та сертифікації за основними принципами, що наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Основні принципи систем стандартизації та сертифікації

| Система стандартизації | Система сертифікації |
|--|---|
| Врахування рівня розвитку науки і техніки, економічної доцільності і ефективності виробництва для виробника, користі та безпечності для споживача й суспільства в цілому | Створення національної нормативно-методичної бази на основі міжнародних норм і правил із сертифікації |
| Створення комплексу нормативно-технічних документів, що мають загальногосподарський характер і стосуються життєвого середовища, продукції та послуг | Використання діючих в Україні державних стандартів та іншої нормативно-технічної документації, прийнятої в системах сертифікації конкретних видів продукції |
| Відкритість інформації про діючі стандарти і програми робіт з стандартизації | Проведення незалежної оцінки характеристик і властивостей продукції, процесів і систем якості третьою стороною (національний орган з сертифікації, акредитовані випробувальні лабораторії), що не входять до організаційної структури виробника і споживача |
| Участь у розробках усіх зацікавлених сторін | Встановлення правил сертифікації конкретних видів продукції з урахуванням їх характеристик, особливостей виробництва і поставок, вимог міжнародних систем та угод про сертифікацію |
| Взаємозв'язок і узгодженість документів усіх рівнів | Застосування систем сертифікації, встановлених Комітетом Ради Міжнародної організації по стандартизації (ISO); відкритість державної системи сертифікації продукції для приєднання систем сертифікації інших держав і міжнародних систем сертифікації продукції |

Створена державна система сертифікації покликана забезпечити проведення єдиної технічної політики і методології у здійсненні сертифікації продукції та систем якості і має передбачати:

- розробку актів із сертифікації продукції та систем якості;
- формування структур, що забезпечують функціонування державної системи сертифікації продукції;
- розробку комплексу основоположних організаційно-методичних документів, узгоджених із загальноновизнаними міжнародними системами сертифікації продукції;
- формування фонду нормативно-технічних документів на продукцію (роботи, послуги) для сертифікації;

- укладання міждержавних і міжнародних угод про взаємне визнання результатів сертифікації продукції;
- підготовку експертів-аудиторів для атестації виробництв;
- сертифікацію систем якості, акредитацію випробувальних лабора-торій (центрів), розробку програм і методик навчання;
- створення інформаційно-пошукової системи колективного користування "АСУ - сертифікація" для інформаційного обслуговування підприємств (організацій);
- проведення заходів щодо входження національного органу з сертифікації в міжнародні організації.

Державна система стандартизації в Україні визначає мету і принципи управління, форми та загальні організаційно-технічні правила виконання всіх видів робіт із стандартизації. Державна система стандартизації згідно із Законом спрямована на забезпечення:

- реалізації єдиної технічної політики в сфері стандартизації, метрології та сертифікації;
- захисту інтересів споживачів і держави з питань безпеки продукції (процесів, робіт і послуг) для життя, здоров'я та майна громадян, охорони навколишнього природного середовища;
- взаємозамінності та сумісності продукції, її уніфікації;
- якості продукції відповідно до розвитку науки і техніки, потреб населення і народного господарства;
- економії всіх видів ресурсів, поліпшення техніко-економічних показників виробництва;
- безпеки народногосподарських об'єктів з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій;
- створення нормативної бази функціонування систем стандартизації та сертифікації продукції;
- обороноздатності та мобілізаційної готовності країни.

І в першу чергу для стандартизації необхідно відбирати пріоритетні роботи, які спрямовані на гармонізацію з міжнародними та європейськими стандартами, з вимогами Директив ЄС, на продукцію, яку країна може експортувати, на методи контролю якості і безпеки цієї продукції та на продукцію, яка виготовляється за найновішими технологіями, на продукцію поліпшеної якості тощо.

Висновки. Важливим питанням у формуванні систем стандартизації та сертифікації є зближення цих систем з міжнародними, регіональними і національними системами стандартизації зарубіжних країн, відповідність державних стандартів основним принципам міжнародних, регіональних та національних стандартів, розширення практики їх прямого застосування. Найбільш дієвим засобом підвищення ефективності участі та ролі України в діяльності міжнародних організацій є активізація роботи для створення міжнародних і регіональних стандартів з авторством держави-учасниці. Це можливо за умови спрямування робіт зі стандартизації на найбільш перспективні конкурентоспроможні види продукції та технології. З метою проведення цих робіт необхідно вирішити принципове питання – про участь України в діяльності міжнародних організацій зі стандартизації - таких як ІСО, МЕК, СЕН, СЕНЕЛЕК, і міжнародних організаціях-МОЗМ, КООМЕТ та інших, а також відповідне фінансування.

Література

1. Закон України «Про стандартизацію» від 17 травня 2001 р. №240.
2. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію та сертифікацію» від 10 травня 1993 р. №46-93.
3. ДСТУ 2462-94 Сертифікація. Основні поняття. Терміни та визначення.
4. ДСТУ 3410-96 Система сертифікації УкрСЕПРО. Основні положення.
5. ДСТУ ISO 9001-2001 Системи управління якістю. Вимоги.
6. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: Підручник.-2-е вид.-К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998.-С.108-109.

Надійшла 13.09.2008 р.

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Охарактеризовано методичні підходи до побудови моделі поточного управління ринковою вартістю підприємства і подано алгоритм її розроблення. Зазначено, що в їх основі мають бути фінансові показники, які показують рентабельність діяльності і фінансову незалежність підприємства. Наголошено на необхідності ретельного обґрунтування сукупності не фінансових показників, що відображатимуть результативність керування факторами вартості у розрізі структурних елементів і можуть служити мотиваційною основою моделі

Вступ. Проблема управління зростанням ринкової вартості підприємств машинобудівної галузі є вельми актуальною з огляду на те, що саме ця галузь потребує значного притоку інвестицій для інноваційного оновлення її техніко-технологічної бази. Водночас переважна більшість підприємств галузі не здатна фінансувати масштабні інноваційні проекти через відсутність необхідного для їх реалізації обсягу інвестицій.

На жаль, в Україні відсутній розвинений фондовий ринок. Водночас переважна більшість вітчизняних машинобудівних підприємств не готова до розміщення акцій на IPO, оскільки для цього необхідний тривалий підготовчий період і копітка процедура перевірки відповідності діяльності підприємства сформованим у розвинених економіках стандартам ведення бізнесу, що потребує й значних фінансових витрат. Це ускладнює публічне розміщення акцій, завдяки чому можна було б залучати кошти міноритарних акціонерів. Тому при формуванні стратегії діяльності підприємств машинобудівної галузі основний акцент робиться на залучення стратегічного інвестора. Однак такий інвестор має бути впевненим у тому, що ринкова вартість підприємства зростатиме у прийнятній стратегічній перспективі. І не тільки внаслідок усунення негативного впливу світової фінансової кризи, через яку відбувся обвал акцій більшості вітчизняних підприємств, а й завдяки кваліфікованому управлінню підприємством, яке вміє мислити стратегічно і здатне побудувати ефективну модель управління ринковою вартістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням можливості впровадження концепції Value Based Management у практику менеджменту пострадянських економік займається багато науковців, серед яких варто відзначити С.Валдайцева [1], О. Мендрула [2], С. Блоцького [3], Н.Грицини [4], О. Мних [5], І.Ніконової [6], Р. Ібрагімова [7] та ін. Проте переважна більшість вчених досліджують фінансові аспекти управління ринковою вартістю, зокрема, проблему вибору адекватних стратегічним завданням і середовищу господарювання підприємства методів оцінювання величини грошових потоків [1-5], виокремленню ключових фінансових чинників, що характеризують величину ринкової вартості бізнесу [1; 2; 4-7]. Водночас залишається недостатньо дослідженою ціла низка питань, пов'язаних із формуванням інструментарію управління зростанням ринкової вартості підприємств в умовах вітчизняного законодавчо-правового середовища, від чого залежить можливість широкого використання даної концепції. Це і обумовило мету даного дослідження.

Мета статті – окреслити принципові підходи до побудови моделі управління ринковою вартістю підприємств, яка може бути використана для коригування його поточної діяльності.

Викладення основних результатів. В концепції Value Based Management об'єктом управління є ринкова цінність компанії (підприємства, фірми), а головною метою – забезпечення її зростання. Її поширення у практиці управління підприємствами машинобудівної галузі сприятиме зростанню їх конкурентоспроможності в довготерміновій перспективі, розширенню їх присутності на ринку, зміцненню їх ринкових позицій, а значить – забезпечать умови для підвищення конкурентоспроможності національної економіки, у якій галузь машинобудування є системоутворююча, оскільки формує технологічну базу для інших галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівельної індустрії тощо).

Досліджуючи зміст та основні акценти концепції Value Based Management, представлені у працях зарубіжних та вітчизняних фахівців з управління, можна побачити, що, незважаючи на деякі несуттєві відмінності у трактуванні її сутності переважна більшість науковців, що займається цією проблемою, однакостайна в тому, що її концептуальною базою є основний принцип корпоративних фінансів: ринкова цінність компанії визначається грошовими потоками, які вона може генерувати у майбутньому. Так, І. Ніконова особливо наголошує на тому, що потенційного інвестора цікавить передусім те, «що дасть використання придбаного активу (підприємства чи його акцій – прим. наша) у майбутньому, який грошовий потік буде ним генеруватися, як він буде розподілятися в часі і яка його волатильність» [5]. Таким чином, замість епізодичного врахування показників залишкового доходу за весь період залучення капіталу, що фактично лише фіксує досягнуте, концепція VBM націлює управління на економічний аналіз альтернативних управлінських рішень, оснований на прогнозуванні майбутніх грошових потоків, з наступним розробленням планів і бюджетів їх реалізації та встановленням системи контролю за досягнутими результатами.

У попередніх роботах нами також акцентувалось на тому, що найважливішим для збільшення ринкової вартості підприємства (а значить – підвищення його інвестиційної привабливості) є стабільне зростання

грошових потоків, акумульованих здійснюваними бізнес-процесами у розрізі існуючих бізнес-ліній чи стратегічних зон господарювання (СЗГ) [8-9]. Завдяки цьому накопичується прибуток, необхідний для розвитку підприємства, і це зменшує його фінансову залежність, підвищує маневреність власного капіталу, поліпшує здатність підприємства об'єднуватись із бізнес-партнерами, розширюючи свій ресурсний потенціал тощо.

У всьому світі фінансові показники діяльності підприємства є індикаторами їх інвестиційної привабливості, тому саме вони оприлюднюються у фахових інвестиційних виданнях. І хоча вони характеризують уже досягнуті результати, проте їх аналіз у динаміці свідчить про рівень професіоналізму менеджменту, завдяки чому й досягається фінансова стійкість суб'єкта господарювання, його життєздатність і конкурентоспроможність. Тому можна припустити, що в основу моделі управління ринковою вартістю підприємства можна буде покласти основні фінансові показники, доповнивши їх низкою інших, що не носять фінансового характеру і відображають результативність роботи різних структурних підрозділів підприємства, що беруть участь у формуванні «ланцюжка цінності».

Однак ефективність моделі великою мірою залежатиме від обґрунтованості вибору сукупності показників діяльності підприємства, що слугуватимуть індикаторами його ринкової вартості. При цьому немає резону розраховувати усі фінансові показники, варто обмежитись лише найважливішими. Для цього доцільно використати результати досліджень, проведених Ч. Гібсоном у 1987 році для ранжування значущості фінансових аналітичних коефіцієнтів серед їх доволі великої сукупності. Він поставив завдання ліцензованим фінансовим аналітикам оцінити показники, що відображають рівень рентабельності, ліквідності й фінансової залежності підприємства, з позиції їх значущості для узагальненої характеристики його діяльності. Треба було дати відповідь на два запитання: а) чи включати згаданий показник у число найважливіших індикаторів з цього напрямку? б) який ранг за шкалою від 0 до 9 (9 — найвищий) можна надати зазначеному показнику? Було отримано відповіді від 52 аналітиків. З позицій завдання нашого дослідження представляє науковий інтерес ранжування фінансових коефіцієнтів (за зменшенням рівня їх значущості), які представлені в табл. 1 (наводиться за [10, с. 406-408]).

Наведені дані показують, що навіть за наявності розходжень у думках деяких аналітиків щодо класифікації фінансових показників, існує значна узгодженість у їх висновках стосовно віднесення показників рентабельності до найважливіших при обґрунтуванні стратегічних рішень (брати чи не брати участь у діяльності компанії як інвестор чи контрагент). Показники, що характеризують оптимальність формування фінансових ресурсів, зайняли друге місце. Порівняно меншу значущість мають індикатори, що характеризують ефективність поточної діяльності (ліквідність, оборотність тощо).

Зважаючи на це, підприємствам, що прагнуть привернути увагу стратегічних інвесторів, доцільно оприлюднювати основні показники, що відображають узагальнену ефективність роботи підприємства (рентабельність) та його фінансову політику, яка відобразатиме здатність підприємства утримувати фінансову незалежність. Причому ці показники необхідно подавати у динаміці та порівняно із середньогалузевими показниками, що важливо для потенційних інвесторів, оскільки слугуватиме орієнтиром для прийняття ними рішення про вкладання капіталу.

Таблиця 1

Класифікація та ранжування аналітичних коефіцієнтів за Ч.Гібсоном

| Аналітичний показник | Поширеність | Рівень значущості індикатора | | |
|---|-------------|------------------------------|----------------------|-------------|
| | | Рентабельність | Фінансова залежність | Ліквідність |
| Рентабельність власного капіталу (післяподаткова) | 96 | 8,21 | | |
| Прибуток на акцію | 69 | 7,58 | | |
| Норма чистого прибутку | 100 | 7,52 | | |
| Рентабельність власного капіталу (доподаткова) | 100 | 7,32 | | |
| Коефіцієнт покриття постійних фінансових витрат | 92 | | 7,22 | |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 96 | | | 7,10 |
| Коефіцієнт рентабельності активів | 94 | 7,06 | | |
| Залучені кошти до власного капіталу | 85 | | 7,00 | |
| Рівень фінансового лівериджу | 57 | | 6,61 | |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 85 | | 6,52 | |
| Коефіцієнт концентрації залучених коштів | 96 | | 6,50 | |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 100 | | | 6,34 |
| Оборотність запасів у днях | 54 | | | 5,82 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 98 | | | 5,51 |
| Ресурсвіддача | 61 | 5,50 | | |
| Частка оборотних активів у загальній сумі активів | 82 | | | 4,74 |
| Частка абсолютно ліквідних активів у загальній сумі активів | 80 | | | 4,74 |
| Фондовіддача | 64 | 4,25 | | |
| Виручка від реалізації до чистих активів | 53 | 4,04 | | |
| Частка виробничих запасів в оборотних активах | 88 | | | 2,89 |

*Поширеність характеризувалась відсотком респондентів, які включили вказаний коефіцієнт у загальну класифікацію.

Джерело: C. Gibson. How Chartered Analysts View Financial Ratios // Financial Analysts Journal (May-June, 1987). – С. 74-76.

Разом з тим, для завдань управління ринковою вартістю підприємства важливо бачити зв'язок результатуючих фінансових показників із факторами поточної діяльності, які формують цю вартість. Залежно від методу оцінювання ринкової вартості вони можуть охоплювати більшу або меншу кількість показників, що відображено в табл. 2.

Таблиця 2

Систематизація факторів поточної діяльності підприємства, що впливають на динаміку його ринкової вартості

| Фактори вартості | Метод оцінки вартості підприємства | | |
|--|------------------------------------|--------------------------------|-----------------------|
| | Капіталізації грошового потоку | Дисконтованих грошових потоків | Економічного прибутку |
| Обсяг реалізації продукції | + | + | + |
| Ціна виробництва одиниці продукції | + | + | + |
| Величина умовно-постійних витрат | + | + | + |
| Величина змінних витрат | + | + | + |
| Ставки оподаткування | + | + | + |
| Коефіцієнт капіталізації | + | - | - |
| Вартість активів підприємства, які не функціонують | + | + | - |
| Вартість позикового капіталу | + | + | + |
| Величина заборгованості за позиками | + | + | + |
| Величина оборотних активів підприємства | + | + | + |
| Величина позаоборотних активів підприємства | + | + | + |
| Величина довгострокових зобов'язань підприємства | + | + | + |
| Величина поточних зобов'язань підприємства | + | + | + |
| Ставка дисконтування | - | + | + |
| Довгострокові темпи зростання грошового потоку у після прогнозний період | - | + | + |

На основі факторів, що формують ринкову вартість підприємства, і слід будувати модель, яка дасть змогу визначати внесок кожного фактора у загальне зростання вартості. Проте, для того, щоб модель була дієвою, необхідно виявити функціональні і кореляційні в залежності між факторами. За наявності тісного кореляційного зв'язку між певними факторами їх слід вносити у модель, за відсутності тісноти зв'язку фактором можна знехтувати.

Крім того, здатність моделі до практичного використання залежатиме і від числа факторів, які будуть внесені у неї. На наш погляд, доцільно їх кількість обмежити, відбираючи лише ті з них, які показуватимуть більшу чутливість вартості до їх мінливості. В кінцевому підсумку модель повинна показувати напрями управлінського впливу для забезпечення зростання ринкової вартості підприємства. Алгоритм побудови такої моделі наведено на рис. 1.

Для дієвості даної моделі необхідно забезпечити здатність менеджменту цілеспрямовано впливати на величину відносної зміни внесених у неї факторів, тобто забезпечити їх керованість. Керованість характеризується двома аспектами: кількістю зусиль, витрачених менеджментом для досягнення потрібних змін, і максимальною величиною можливих змін. Тобто, формуючи ієрархію показників – індикаторів результативності управлінського впливу, – необхідно чітко розуміти, що до неї мають бути включені лише ті, які здатні відображати відчутне для сприйняття менеджментом у режимі поточного управління зростання ринкової вартості підприємства, інакше коригуючі рішення будуть запізненими або навіть шкідливими з позицій суспільного блага. Наприклад, на величину ставки оподаткування можна впливати через лобіювання податкових пільг або ж так звану «оптимізацією» податкових платежів за допомогою бухгалтерської звітності. Перше є занадто витратним, друге деструктивним. Набагато ефективнішими можуть бути заходи з підвищення ефективності виробничої чи маркетингової діяльності, роботи з бізнес-партнерами по зменшенню дебіторської заборгованості тощо.

Важливо при цьому врахувати здатність менеджменту впливати на перебіг подій у зовнішньому середовищі, під впливом чого може змінюватися ринкова вартість. Наприклад, обвал на фінансовому ринку, який відбувається у другій половині 2008 р., не піддається поточному управлінському впливу і зачіпає усіх суб'єктів господарювання. Разом з тим, існують і такі зовнішні фактори, зміну яких можна передбачити і здійснити дії на випередження. Тому у моделі має бути враховано мінливість факторів, що формують ринкову вартість підприємства, з урахуванням їх чутливості до зовнішніх змін. Це дасть змогу врахувати зовнішні ризики бізнесу.

Крім того, для забезпечення керованості необхідно, щоб модель мала під собою мотиваційну основу,

чим би утверджувались мотиваційні преференції тих структурних елементів, чию поведінку передбачається регулювати за допомогою даної моделі.

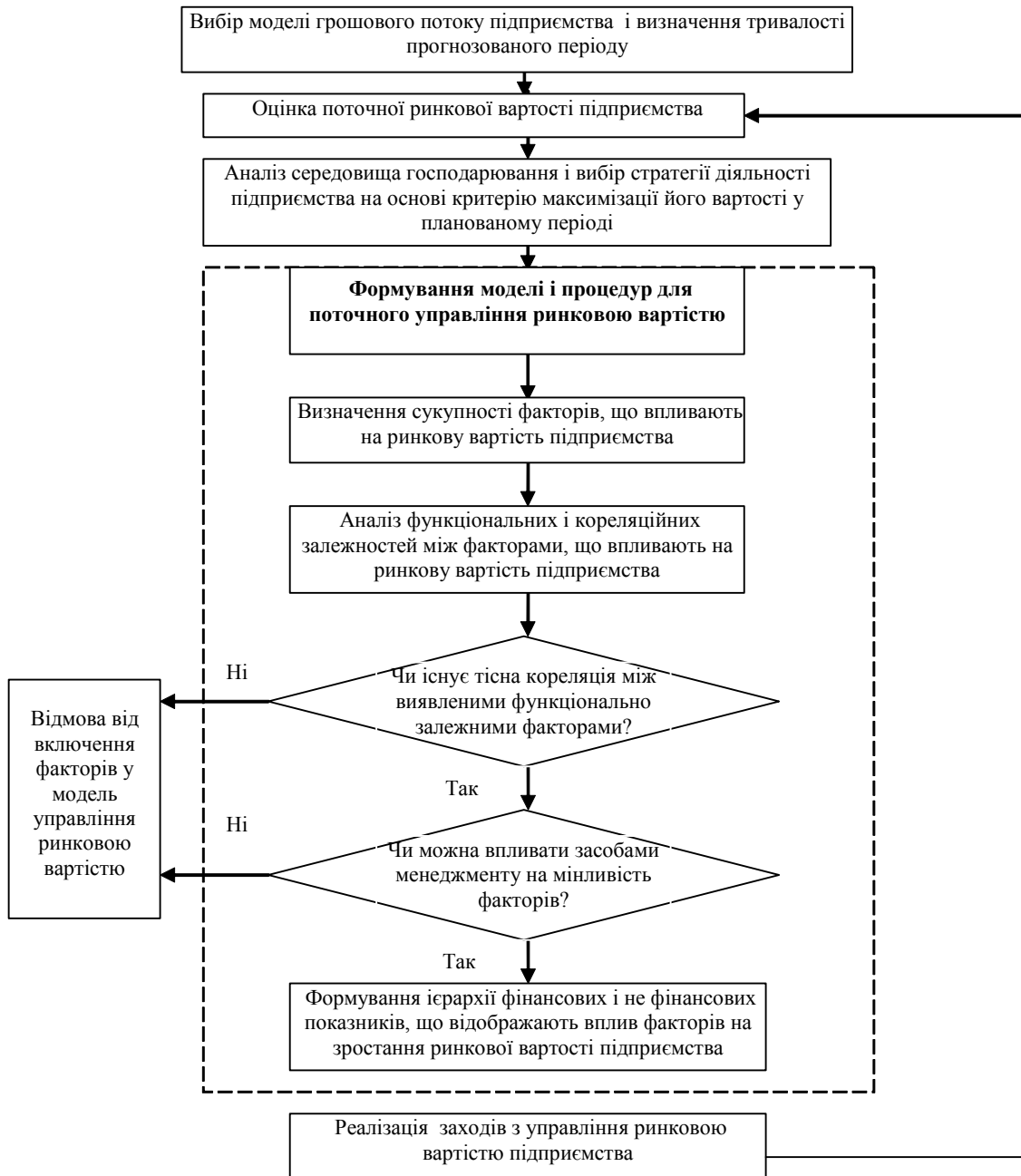


Рис. 1. Алгоритм побудови моделі поточного управління ринковою вартістю підприємства

І перше і друге завдання, на наш погляд, доцільно вирішувати із залученням експертів (аналітиків) і опираючись на дані ретроспективного аналізу діяльності підприємства, що може гарантувати релевантність структури моделі завдання управління.

Висновки. Викладене вище показує методичні підходи до побудови моделі управління ринковою вартістю підприємства. В основу моделі покладено здатність менеджменту здійснювати управлінський вплив, обираючи ті його напрями, які можуть забезпечити найвідчутніші результати. Разом з тим, для дієвості моделі необхідно, щоб вона опиралась на мотиваційну основу і мотиваційні преференції тих структурних елементів, чию поведінку передбачається регулювати за допомогою даної моделі. Вирішення даного завдання має бути предметом наступних досліджень.

Література

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 720 с.
2. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.

3. Блоцкий С. Стоимость изнутри // Менеджмент и менеджер. – 2004. – №4. – С.43-48.
4. Мних О.Б., Оцінювання ринкової вартості підприємства: методологічні проблеми // Вісник «Логістика» НУ «Львівська політехніка». – 2006. – 6 № 552. – С.87-94.
5. Никонова И. Сколько стоит компания? // Менеджмент и менеджер. – 2003. – №11-12. – С.8-12.
6. Грицына Н.М. Максимизация рыночной стоимости компании как основной критерий эффективности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №6. – С.22-33.
7. Ибрагимов Р.Г. Управление по стоимости как система менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №6. – С.65-79.
8. Стадник В.В., Томаля Т.С. О возможностях использования концепции Value Based Management для решения задач управления корпорациями в переходной экономике // Бизнес-информ. – 2007. – № 5, т.1. – С. 38-41.
9. Томаля Т.С. Ефективність бізнес-процесів підприємства як фактор зростання його ринкової вартості // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 139-147.
10. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. – 586с.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 351.72

Г. В. ПУХАЛЬСЬКА, Г. О. ДАРМАНСЬКА
Хмельницький національний університет

ДО ПИТАНЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОГО АУДИТУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Проведено критичний огляд понять аудит та фінансово-господарський аудит. Аргументовано доведено відмінності аудиту та фінансово-господарського аудиту за рядом ознак. Запропоновано методологічні основи проведення фінансово-господарського аудиту в Україні.

Постановка проблеми. Процес реформування фінансово-господарського контролю, який розпочався отриманням Україною статусу незалежної держави, триває і досі. Аудит як форма господарського контролю ввійшов у практику контрольно-перевірочної роботи як в Україні, так і в зарубіжних країнах. Поряд з цим він успішно застосовується і в органах державного контролю. Як форма фінансово-господарського контролю бюджетних установ аудит фінансово-господарської діяльності запроваджено у практику роботи органів Державної контрольно-ревізійної роботи більше двох років тому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми створення і проведення фінансово-господарського аудиту бюджетних установ регулюють нормативно-правові акти: Бюджетний кодекс України, Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 № 1777, Методичні рекомендації з проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ, затвержені і схвалені Методологічною радою Головного контрольно-ревізійного управління (протокол від 02.12.2005 № 8). На нашу думку, ці питання недостатньо проаналізовані та досліджені, тому вимагають певної систематизації.

Постановка завдання. Мета роботи полягає у тому, щоб систематизувати форми фінансово-господарського контролю бюджетних установ. Дослідити сутність і призначення фінансово-господарського аудиту як однієї із форм фінансово-господарського контролю. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- провести аналіз основних економічних категорій, які використовуються у чинному законодавстві;
- дослідити мету, завдання та етапи проведення фінансово-господарського аудиту бюджетних установ;
- розглянути методологію та особливості проведення фінансово-господарського аудиту бюджетних установ.

Основні результати дослідження. Діяльність бюджетної установи підлягає всебічному контролю за цільовим використанням бюджетних коштів. Такий контроль проводиться уповноваженими на те державними органами, а саме: Державним казначейством України та Державною контрольно-ревізійною службою України, а також шляхом проведення внутрішньогосподарського фінансового контролю.

Важливим питанням у здійсненні державного фінансового контролю є правильне трактування суті форм його здійснення. Форма контролю – це сукупність засобів дослідження, які, виходячи з планової мети контролю, доцільно застосувати для вивчення фінансово-господарської діяльності конкретної бюджетної установи.

Ряд вітчизняних науковців і практиків основною формою фінансово-господарського контролю вважають ревізію, вказуючи, що це засіб контролю всієї фінансово-господарської діяльності бюджетної установи за певний проміжок часу з метою встановлення законності, доцільності та ефективності здійснюваних операцій, правильності обліку та достовірності звітних даних [1, 2].

На другому місці після ревізії науковці розглядають перевірки. Перевірка – це форма контролю, яка включає систему певних контрольних дій, пов'язаних з проведенням документального дослідження окремих ділянок фінансово-господарської діяльності бюджетної установи з метою виявлення порушень у накопиченні, розподілі або використанні фінансових ресурсів.

Відмінними рисами ревізії від перевірки є не тільки обсяг питань та операцій, що підлягають контролю, а також застосування прийомів і способів контролю.

Форми здійснення фінансово-господарського контролю в Україні постійно удосконалюються. Тому, поряд з ревізією і перевіркою як форма державного фінансового контролю в бюджетній установі успішно може використовуватися: експертиза, аудит і моніторинг (рис.1). Трактування форм фінансово-господарського контролю наведено відповідно до діючих в Україні норм чинного законодавства.

Вище наведене трактування аудиту відповідає нормам Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.06 р. № 140-V, що передбачає аудит як незалежну перевірку суб'єктів господарювання. Однак, враховуючи досвід інших країн, де аудит застосовують державні органи, в Україні таку форму контролю застосовують не тільки аудитори та аудиторські фірми.

Відповідно до вище згаданого Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 № 1777, фінансово-господарський аудит – це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на попередження фінансових порушень у бюджетній установі та забезпечення достовірності її фінансової звітності [5]. На відміну від аудиту фінансово-господарський аудит проводять державні аудитори-посадові особи органу державної контрольно-ревізійної служби, які наділені повноваженнями на здійснення аудиту.



Рис. 1. Форми фінансово-господарського контролю в Україні

Порівнюючи згідно з нормативними актами наведені трактування аудиту та фінансово-господарського аудиту можна виділити наступні відмінності (табл. 1).

Наведені вище ознаки відмінностей аудиту від фінансово – господарського аудиту дозволяють зробити висновок, що останній більше нагадує практику проведення ревізії.

Висновки. На нашу думку:

- по перше, не слід отожднювати аудит і фінансово-господарський аудит;
- по друге, фінансово-господарський аудит за своїм змістом нагадує ревізію;
- по третє, враховуючи досвід країн з розвинутою ринковою економікою доцільно запровадити таку форму контролю, як аудит адміністративної діяльності. Аудит адміністративної діяльності має різне трактування: його ще називають операційним, управлінським аудитом або аудитом ефективності.

Аудит адміністративної діяльності як нова форма контролю суттєво відрізняється як від аудиту, так і від фінансово-господарського аудиту та ревізії.

Основна відмінність аудиту адміністративної діяльності від аудиту полягає у визначенні їх мети. Як зазначалося раніше метою аудиту в Україні є висловлення незалежної думки аудитором щодо достовірності бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності клієнта.

Таблиця 1

Відмінності аудиту від фінансово-господарського аудиту

| Ознаки | Аудит | Фінансов-господарський аудит |
|--|--|--|
| За метою | Висловлення незалежної думки аудитора про достовірність фінансової звітності у всіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку) або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів | Сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності і ефективності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, формування достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішньогосподарського фінансового контролю |
| За суб'єктами | Аудитор або аудиторська фірма | Посадові особи органу державної контрольно-ревізійної служби, які наділені повноваженнями на здійснення аудиту |
| За правовим регулюванням | Закон України «Про аудиторську діяльність», Міжнародні стандарти аудиту, Рішення та методичні рекомендації Аудиторської палати України | Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу», Постанови Міністерства Фінансів України, Інструкції, накази і розпорядження Головного контрольно-ревізійного управління, Державного казначейства України |
| За періодичністю проведення | Залежно від ініціювання: обов'язковий – один раз на рік, добровільний – на замовлення клієнта | Призначається не частіше одного разу на рік |
| За видом діяльності | Підприємницька діяльність | Виконавча діяльність |
| За відповідальністю | Матеріальна або дисциплінарна перед замовником | Відповідальність перед органом, який призначив аудит фінансово – господарської діяльності |
| За відшкодуванням витрат на проведення | Замовник оплачує аудитору витрати на проведення аудиту | Державний орган, який призначив фінансово – господарський аудит |
| За способом оформлення | Аудиторський висновок, рекомендаційний лист замовнику | Аудиторський звіт |

Метою адміністративного аудиту є оцінка рівня економічності, ефективності та результативності державних заходів, програм і діяльності структур, які підлягають контролю.

Література

1. Контроль і ревізія. Бутинець Ф.Ф., Бардаш С.В., Малюга Н.М., Петренко.Н.І.– ЖІТІ, 2000. – 608 с.
2. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: Підручник. – 4-е вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2002. – 253 с.
3. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26.01.1993 р. № 2939 – XII, зі змінами та доповненнями //http: // www. rada. gov. ua
4. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ, затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 № 1777 //http: // www. rada. gov. ua
5. Про аудиторську діяльність:Закон України від 22.04.1993 р., зі змінами та доповненнями // Урядовий кур'єр. – 2006. - № 26.

Надійшла 05.09.2008 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ ТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Обґрунтовано зміст, склад та започатковано характеристику економічного потенціалу бюджетної установи в процесі здійснення діяльності-надання нематеріальних послуг. Здійснена дефініція слугує основою формування системи управління економічним потенціалом неприбуткової організації та ведення бухгалтерського обліку його складових за умов ринкових відносин.

Постановка проблеми. В Україні функціонує понад 140 тис. бюджетних установ, створених у встановленому порядку органами державної влади. Їх кількість щорічно змінюється, що в першу чергу, пов'язано зі станом їх фінансування. Діяльність вказаних установ спрямована на забезпечення низки соціально-економічних потреб держави, а результатом діяльності є надання різноманітних послуг.

Процес надання нематеріальних послуг є основним і найскладнішим видом діяльності бюджетних установ. Він супроводжується різноманітними витратами матеріальних і фінансових ресурсів-нарахуванням заробітної плати, придбанням і використанням основних засобів, запасів тощо. Внаслідок цього виникають і накопичуються видатки, порівняння яких з доходами визначає результат виконання кошторису бюджетної установи за рік.

За умов ринкових відносин найважливішими факторами, що забезпечують підвищення якості функціонування бюджетних установ, є, з одного боку, швидка реалізація у їх діяльність новітніх досягнень науково-технічного прогресу і на цій основі-підвищення якості надання нематеріальних послуг, з іншого - постійне удосконалення системи управління бюджетними установами, що забезпечує оптимальне використання матеріальних, грошових і людських ресурсів.

Якщо розглядати бюджетну установу як об'єкт управління, слід в першу чергу знати, якими можливостями вона володіє в даний час, і які можливості вона матиме в перспективі, щоб забезпечити свій високий статус щодо якості надання нематеріальних послуг. Ці можливості в економічній науці прийнято називати економічним потенціалом.

Зауважимо, що в теоретичному і практичному аспектах категорія економічного потенціалу навіть для промислових підприємств вивчена недостатньо, хоча в науковій літературі обговорюється досить широко. Що стосується теоретичного осмислення економічного потенціалу бюджетних установ, то тут відчувається очевидна прогалина.

Аналіз останніх досліджень. Для формування праматерів економічного потенціалу бюджетних установ як об'єкта дослідження економічної науки, з позицій управління та ведення бухгалтерського обліку, необхідно, на наш погляд, зупинитися на теоретичних підходах до визначення категорії економічного потенціалу в дослідженнях вітчизняних і закордонних учених-економістів.

Зауважимо, що через відсутність визначення економічного потенціалу для бюджетних установ зупинимось на категорії «економічний потенціал» для промислових підприємств та народного господарства, щоб шляхом адаптації надати йому характеристику щодо бюджетних установ.

Існуючі підходи до визначення поняття «економічний потенціал» можна диференціювати за окремими напрямами. Окремі автори, розглядаючи економічний потенціал як об'єкт політекономічних досліджень, розуміють його як сукупно виробити продукцію, здійснювати капітальне будівництво, транспортування вантажів, робити послуги населенню у визначений історичний момент [1]. Відповідно, величина економічного потенціалу ними поставлена у залежність від кількості і якості трудових ресурсів, виробничих потужностей у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, досягнень науки і техніки, ресурсів розвіданих корисних копалин, ступеня розвитку невиробничої сфери. У даному визначенні автори передбачають деякий розподіл економічного потенціалу на елементи, що у сукупності складають виробничі сили суспільства. Інші автори вважають, що економічний потенціал являє собою сукупну здатність наявних ресурсів матеріальних фондів і людей забезпечити оптимальний рівень виробництва продукції і послуг при найбільш повному використанні продуктивних сил країни відповідно до характеру виробничих відносин [2]. Погоджуючись у цілому з цими підходами, необхідно, на наш погляд відзначити, що вони ще не дають чітких визначень поняття, структури, змісту, що визначають фактори економічного потенціалу. До того ж, вводячи формулювання «оптимальний рівень виробництва», автори не розкривають ні суті «оптимальності», ні його критеріїв.

У рамках нашого дослідження вважається більш ґрунтовним системний підхід до структурування складових елементів народногосподарського потенціалу [3]. Економічний потенціал при такому підході розглядається як елемент системи більш високого порядку – народногосподарського потенціалу. При цьому народногосподарський потенціал визначається як категорія, що виражає стан способу виробництва, досягнутий у країні на визначеному етапі її розвитку з оцінкою внутрішніх джерел і рушійних моментів розвитку, закладених у продуктивних силах і виробничих відносинах. Розглядаючи структуру народногосподарського потенціалу як рівнодіючу двох потенціалів - потенціалу продуктивних сил і потенціалу виробничих відносин,

автори, на наш погляд, справедливо відводять провідну роль потенціалу продуктивних сил, маючи на увазі, що потенціал виробничих відносин значним чином впливає на потенціал продуктивних сил. Таким чином, складовими частинами потенціалу продуктивних сил, на їх думку, є економічний потенціал як сукупність елементів, що забезпечують максимально можливе виробництво продуктів і послуг при даному рівні розвитку, і науково-технічний потенціал як сукупність елементів, що забезпечують розширене відтворення з метою задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства в майбутньому. Звідси, на думку авторів, випливає, що в системі народногосподарського потенціалу повинний розглядатися і соціально-економічний потенціал, що виступає як сукупність рушійних сил виробництва і мотивів до праці і при тому самому економічному і науково-технічному потенціалі забезпечує зростання кінцевих результатів. Отже, у систему вищого порядку (народногосподарського потенціалу) входять економічний, науково-технічний і соціально-економічний потенціали-підсистеми другого порядку, між якими просліджується прямий і зворотний зв'язки.

У наукових публікаціях можна зустріти й інші підходи до розглянутої проблеми, де економічний потенціал розглядається як:

1) самостійна економічна категорія-елемент системи вищого порядку, а елементами другого порядку є: виробничий, науково-технічний, трудовий, природно-ресурсний та інший потенціали [4]:

2) у вигляді чотирьох взаємопов'язаних блоків -«природа-трудові ресурси-виробничі ресурси-природа» [3]:

3) у взаємозв'язку з виробничими можливостями суспільства, які, у свою чергу, визначаються діючими продуктивними силами і запасами всіх ресурсів [5].

Проте, включаючи в ресурси резервні, виробничі і обігові фонди (у матеріальній їхній частині), основні фонди і величину річного споживання оборотних фондів, майже усі автори показують можливість кількісного визначення економічного потенціалу, оскільки останній у цьому трактуванні структурно збігається із сукупною величиною виробничих фондів.

Існує також точка зору, що економічний потенціал за своїм об'єктивним змістом являє собою накопичену працю, що проявляється в системі відтворення на рівні задоволення суспільних, кількісних і особистих потреб, а його величина визначається абсолютним розміром виробленої продукції і послуг [6]. На кінець, для характеристики потенційних можливостей території використовуються такі категорії, як народногосподарський потенціал, економічний потенціал, і між ними не проводяться розходження [2].

Таким чином, як видно з наведеного короткого огляду існуючих підходів, серед учених немає єдиної думки як у визначенні поняття категорії «економічний потенціал», так у його структурній будові щодо майнового потенціалу. Разом з тим, проведений аналіз дозволяє виділити загальні підходи до визначення економічного потенціалу, що тією чи іншою мірою присутні у всіх наведених трактуваннях.

Метою написання статті є дослідження сутності, складу та надання характеристики економічного потенціалу бюджетної установи як основи формування системи управління ним та бухгалтерського обліку його складових за умов ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. У самому загальному вигляді потенціал розглядається як засоби, запаси, джерела, що мають в наявності і здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначеної мети [7]. Виходячи з цього загального трактування потенціалу і накопичених попередніх теоретичних знань, можна погодитися з наступним визначенням економічного потенціалу: економічний потенціал є сукупною здатністю економічних ресурсів, що є в наявності, забезпечити отримання максимально можливим обсягом корисних речей, що відповідають потребам суспільства на даному етапі його розвитку [8].

Переходячи до визначення поняття «економічний потенціал бюджетної установи», зупинимось загалом на економічних задачах бюджетної установи в умовах ринкових відносин і тих умов, що визначають її граничні можливості по досягненню мети.

Тут є важливим те, що згідно з Бюджетним кодексом бюджетна установа повністю утримується за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів і є неприбутковою. В той же час, господарська діяльність бюджетних установ являє собою динамічний комплекс причинно-наслідкових зв'язків і процесів, спрямованих на забезпечення розвитку держави. Можна стверджувати, що бюджетні установи виконують певне суспільне призначення: економічне (завдяки видаткам держави на економічну діяльність та науку); соціальне (видатки на соціальний захист і соціально-культурну сферу); оборонне (видатки на оборону); управлінське (видатки на органи державної влади та управління, правоохоронні органи, судову владу й прокуратуру, митну службу та зовнішню політичну діяльність).

Оскільки бюджетні установи фінансуються з бюджету, то їм притаманна низка певних особливостей, які необхідно враховувати під час уясування сутності та надання характеристики економічного потенціалу. Разом з тим, щоб успішно функціонувати, бюджетна установа повинна мати справу з задачами не тільки сьогодення, але і завтрашнього дня. Загальна функція управління бюджетної установи полягає в створенні такої обстановки, що забезпечує досягнення мети її діяльності. Можливості бюджетної установи в постановці цілей обмежуються її економічним потенціалом. Економічний потенціал визначає і засоби досягнення поставлених цілей. Роль економічного потенціалу при формуванні розвитку бюджетної установи настільки велика, що без якісної і кількісної оцінки потенціалу управління бюджетною установою неможливо.

Основні економічні задачі для бюджетної установи можна, на наш погляд, сформулювати таким чином:

1) функціонування бюджетної установи повинно стати ефективним у майбутньому;

2) потенціал, наявний у розпорядженні бюджетної установи, повинний бути кількісно і якісно визначений і реалізований;

3) діяльність бюджетної установи повинна видозмінюватися відповідно до змін майбутнього розвитку суспільства.

П. Друккер сформулював і запропонував систему загальних положень і правил, що застосовуються до більшості видів бізнесу і визначальних напрямків роботи підприємства [9]. Зберігаючи їх суть, сформулюємо їх зміст відносно діяльності бюджетних установ, що полягає в наступному.

1. Як ресурси, так і результати не існують споконвічно усередині бюджетної установи. Вони існують поза нею, а бюджетна установа лише перевіряє зовнішні ресурси в зовнішні результати-надання нематеріальних послуг.

2. Бюджетна установа повинне досягати результатів не шляхом рішення проблем, а шляхом використання можливостей.

3. Ресурси варто виділяти на використання наявних можливостей, а не на рішення проблем.

4. Реальних економічних результатів можна досягти лише шляхом завоювання порівняльних переваг щодо якості надання нематеріальних послуг, які повинні відповідати потребам споживачів цих послуг.

5. Отриману перевагу надання нематеріальних послуг завжди потрібно розглядати як тимчасову, потребує постійного аналізу і наповнення новою енергією і новим напрямком руху.

6. Для забезпечення відповідності новим реаліям діяльність бюджетної установи необхідно видозмінювати, змінюючи склад, форму, якість надання нематеріальних послуг в потрібному напрямку.

7. Досягнення справжніх результатів діяльності бюджетної установи можливе лише на основі концентрації праці, ресурсів, людських зусиль на тих ділянках, де вони дадуть найбільш значні результати.

На нашу думку, наведені положення варто використовувати як відправні при здійсненні діяльності бюджетної установи і виробленні напрямків підвищення використання наявних ресурсів, а саму діяльність бюджетної установи варто розглядати як економічну систему, що перетворює зовнішні ресурси в зовнішні результати, здатні задовольнити справжні потреби споживача нематеріальних послуг, і діючу за визначеними правилами з метою одержання максимального результату.

Економічну систему бюджетної установи не можна розглядати ізольовано від матеріальної, технічної, інформаційної й інших систем, оскільки усі вони взаємозалежні. І все-таки, економічна система, як система управління економічним потенціалом, на нашу думку, в сучасних умовах є визначальною стосовно інших систем бюджетної установи, що є її підсистемами чи системами другого порядку.

Економічна система бюджетної установи володіє безліччю особливостей, обумовлених суб'єктивними факторами оцінки ситуації і прийняття рішень при управлінні нею.

Серед цих особливостей необхідно відзначити:

1) негативні, такі як: непередбачуваність поведінки системи в конкретних умовах; ймовірний характер її поведінки; нестаціонарність окремих параметрів системи;

2) позитивні: здатність протистояти ентропійним тенденціям, що руйнують систему; здатність змінювати свою структуру і формувати варіанти поведінки; здатність до адаптації до зовнішніх умов; здатність і прагнення до цілісного утворення, до формування цілей у самій собі;

3) специфічні, якими, в першу чергу, є основні категорії бюджетного процесу, такі як: його сутність, бюджетні асигнування та спосіб функціонування бюджетної установи (рис.1).

Усе це говорить про складність економічної системи бюджетної установи, її унікальності в порівнянні з іншими системами і, разом з тим, про її функціональну значимість для ефективного використання економічного потенціалу.

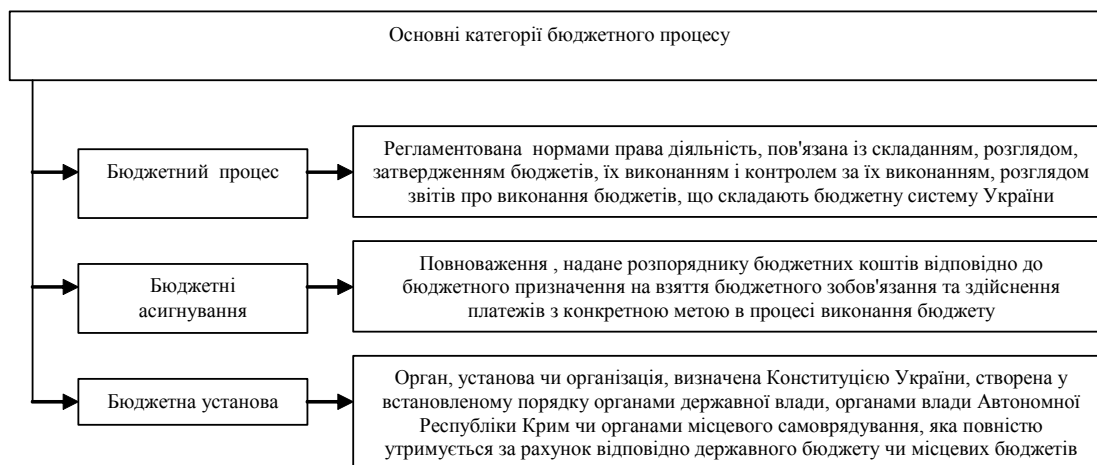


Рис. 1. Основні категорії бюджетного процесу

З поняття економічна система бюджетної установи видно, що керування діяльністю надання

нематеріальних послуг-це, насамперед, керування наявними ресурсами. Як відомо, бюджетні установи мають у своєму розпорядженні технічні, технологічні, трудові, просторові (територія, приміщення, комунікації), фінансові ресурси. Ресурси організаційної структури системи керування (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість прийняття рішень і їхнього використання тощо), а також інформаційні ресурси (характер інформації про саме підприємство і зовнішнє середовище) також включаються до складу бюджетної установи.

Вибір цілей і засобів їхнього досягнення для бюджетної установи диктує зовнішнє середовище, внутрішнє середовище бюджетної установи визначає його граничні можливості по досягненню цілей. Звідси випливає, що однією з основних задач діяльності бюджетної установи щодо надання нематеріальних послуг є визначення її можливостей, тобто наявного потенціалу. Результат же досягається шляхом використання цього потенціалу, і чим вище ступінь використання потенціалу, тим вище і результат.

Отже, щоб адекватно реагувати на постійно мінливі умови зовнішнього середовища і максимально використовувати свій економічний потенціал, бюджетна установа повинна бути здатна: постійно отримувати інформацію щодо економічного потенціалу, аналізувати ситуацію в бюджетній системі, запитувати і нестатки потенційних споживачів нематеріальних послуг, висувати і реалізовувати ідеї в області організації і підвищення якості надання нематеріальних послуг, забезпечувати внутрішню гнучкість технології їх надання. Нарешті, бюджетна установа повинна забезпечувати ефективність функціонування своєї економічної системи за рахунок найбільш повного і раціонального використання всіх наявних у неї ресурсів.

У науковій літературі виділені нами ресурси прийнято називати економічними ресурсами [4]. При цьому під загальним поняттям «економічні ресурси» мають на увазі всі природні, людські і вироблені людиною матеріальні ресурси, що можуть бути використані для виробництва товарів і послуг.

Отже, економічні ресурси варто розглядати як основні елементи економічного потенціалу бюджетної установи, якими вона розпоряджається у рамках сформованої системи бюджетних відносин.

З урахуванням уточнень, нами пропонується наступний ресурсний склад економічного потенціалу бюджетної установи: персонал бюджетної установи; основні фонди бюджетної установи; запаси і резерви матеріальних цінностей різного призначення; нематеріальні (інтелектуальні) цінності; грошові кошти. Разом з тим, економічний потенціал бюджетної установи визначається загальним розміром джерел фінансування і дорівнює вартості засобів, що знаходяться у її розпорядженні.

З урахуванням викладеного, дослідження економічного потенціалу бюджетної установи здійснюється нами за майновим і фінансовим аспектами. Це пояснюється тим, що економічний потенціал бюджетної установи представлений двома площинами: як сукупність майна, що є в наявності в бюджетній установі; як загальна вартість джерел фінансування бюджетної установи.

Відповідно до визначеного вище розподілу економічний потенціал поділяється на (рис. 2): майновий потенціал (визначається за обсягом, складом та структурою активів бюджетної установи); фінансовий потенціал (характеризується за обсягом, складом і структурою власного капіталу та зобов'язань бюджетної установи).

За таких умов реальними об'єктами бухгалтерського обліку, як системи контролю за наявністю та рухом бюджетних коштів у бюджетних установах із виконанням управлінської, контрольної та інформаційної функцій, як вважаємо, є:

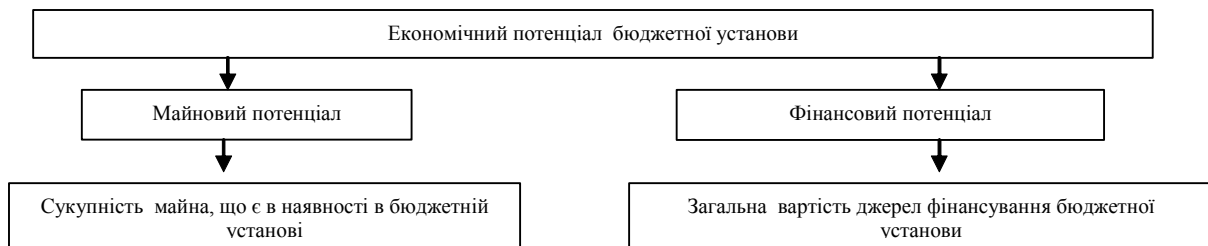


Рис. 2. Загальна характеристика економічного потенціалу бюджетної установи

- 1 майновий потенціал-сукупність майна, що є в наявності в бюджетній установі,
- 2 фінансовий потенціал- загальна вартість джерел фінансування бюджетної установи.

Зокрема, обліковий аспект дозволяє розглядати актив балансу, призначений для відображення майнового стану установи, як: характеристику складу та цільового використання ресурсів за об'єктами їх розміщення і характером участі у господарській діяльності; характеристику витрат, що утворилися внаслідок здійснення певних видатків; майновий потенціал бюджетної установи.

Оскільки, як вказано вище, майновий потенціал за представленням в бухгалтерському обліку є активами бюджетної установи, останні, як об'єкт обліку і управління, для виконання своїх функцій, повинні відповідати певним характеристикам, зокрема: бути економічними ресурсами, які використовуються в процесі діяльності установи, організації та майновими цінностями, створеними за рахунок певних джерел фінансування; включати лише ті економічні ресурси, які повністю контролюються установою, організацією; знаходитись у процесі постійного обігу, якщо використовуються в процесі діяльності; їх використання пов'язане з фактором часу та ризику.

У складі економічного майнового потенціалу бюджетної установи, на наш погляд, слід виділити: майновий матеріальний потенціал (необоротні активи, представлені нематеріальними активами, основними засобами та іншими необоротними матеріальними активами, та оборотні активи у складі запасів, які ідентифікуються як матеріали і продукти харчування, малоцінні та швидкозношувані предмети і інші запаси), майновий грошовий та розрахунковий потенціал (дебіторська заборгованість та грошові кошти), а також витратний потенціал (витрати).

Відповідне групування економічного фінансового потенціалу бюджетної установи вказує на наявність у його складі власного, залученого та доходного фінансового потенціалу, що диференціюється за елементами (видами).

Висновки. В умовах ринкових відносин бюджетні установи та організації, що утримуються за рахунок державного чи місцевих бюджетів, характеризуються економічним потенціалом, що для кожної з них визначається загальним розміром джерел фінансування і дорівнює вартості засобів, що знаходяться у їх розпорядженні. Дослідження вказують на необхідність здійснення управління та бухгалтерського обліку економічного потенціалу бюджетної установи за майновим та фінансовими аспектами, що сприятиме підвищенню якості нематеріальних послуг, які надаються бюджетними установами. Разом з тим, бухгалтерський облік елементів економічного потенціалу в бюджетних установах характеризується особливостями, що визначаються специфікою їх організації, що потребують окремих досліджень.

Література

1. Инструментарий экономической науки и практики: Научно-популярный справочник/ А.М.Румянцев, Е.Г.Яковенко, С.И.Янаев. – М.: Знание, 1985. – 304 с.
2. Управление эффективностью производства / Под ред. С.Я. Салыги. – Запорожье: ООО «Юлик, Лтд», 2001. – 376 с.
3. Социально-экономические аспекты рационального природопользования в регионе/ Е.Л.Каплан, Э.А.Новиков. – Л.: Наука, 1989. – 126 с.
4. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Т.2. (Пер. с англ.)– М.: Республика, 1992. – 400 с.
5. Салыга С.Я., Костянян Г.А., Василичев Д.В. Управление эффективностью работы хозяйствующих субъектов. – Запорожье: ЗГИА, 2000. – 264 с.
6. Сборник мировых цен на продукцию производственно-технического назначения. – К: УкрНИИ маркетинга и внешне-эконом. инф., 1994. – 405 с.
7. Большая советская энциклопедия: 1977.-Т.20.— М.: Советская энциклопедия. –С.428.
8. Дорошенко Ю.А. Экономический потенциал территории. – СПб: Химия, 1997.-237с.
9. Друккер Питер Ф. Управление, нацеленное на результаты. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. –156 с.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДК 657.05

Т. Г. РЗАЄВА, Л. В. ДЖУЛІЙ
Хмельницький національний університет

ОБСЯГ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛІКОВИЙ ТА АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТИ

Розглянуто особливості обліку і оподаткування обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств та проведено аналіз основних показників розвитку малих підприємств регіону.

Формування стабільної і конкурентноздатної економіки є основним завданням економічної політики кожної країни. Як свідчить практика багатьох країн світу, одним із факторів стрімкого економічного зростання є розвиток сфери малого бізнесу. Малі підприємства стимулюють окремі галузі народного господарства та сприяють послабленню монополізму, вирішують проблему зайнятості населення, позитивно впливають на якісну характеристику і обсяг валового внутрішнього продукту, забезпечують швидку реалізацію інноваційних пропозицій. В свою чергу, розвиток малого підприємництва потребує державної підтримки через законодавче врегулювання обліку, звітності і оподаткування. Зауважимо, що протягом останніх років нормативні документи з регламентації обліку на малих підприємствах періодично зазнають змін, які часто виступають суперечливими та викликають неоправдані затрати на їх реалізацію, що негативно впливає на кінцевий результат діяльності підприємства. Питання бухгалтерського обліку, оподаткування і звітності залишаються надзвичайно актуальними для малих підприємств. Дослідженню теоретичних аспектів сутності малого бізнесу, ведення обліку малих підприємств та оподаткування їх діяльності і складання звітності присвячені праці вітчизняних вчених Бутинця Ф.Ф., Голова С.Ф., Давидова Г.М., Кужельного М.В. та ін. Одержані фундаментальні

теоретичні та практичні результати потребують подальших глибоких досліджень у зв'язку зі зміною економічної ситуації в країні та суперечливими змінами нормативно-законодавчих матеріалів.

Особливої уваги та удосконалення вимагають окремі положення організації обліку та оподаткування діяльності малих підприємств, а також використання об'єктивної облікової інформації для забезпечення правильності прийняття управлінських рішень. Мета написання статті полягає у дослідженні обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств з точки зору облікового та аналітичного аспекту, що дозволить розглянути окремі категорії малих підприємств за видами діяльності та визначити особливості їх обліку і оподаткування.

В Україні було прийнято нормативно-законодавчі документи, які регламентують діяльність, облік і оподаткування малих підприємств:

1) Наказ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. №727/98;

2) Наказ Президента України «Про внесення змін до Указу Президента України від 03.07.1998 р. №727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28.06.1999 р. №746/99;

3) Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063 -III;

4) Господарський кодекс України від 16.01.03 р. 436-ІУ.

Згідно з Господарським кодексом України від 16.01.03, до малих підприємств, незалежно від форм власності, відносять підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих не більша 50 чоловік, а обсяг валового доходу від реалізації продукції не більший € 500 000 за середньорічним курсом НБУ. Поняття «мале підприємство» є широким і включає як платників єдиного податку, так і інші підприємства, які належать до категорії малих підприємств, але перебувають на загальній системі оподаткування. Критерії, наведені в Господарському кодексі України для віднесення підприємств до малих, застосовуються також і при визначенні поняття «суб'єкт малого підприємництва» в розумінні Закону № 2063. Згідно з Законом № 2063 суб'єктами малого підприємництва не є довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, суб'єкти підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками та імпортерами підкацизних товарів, а також суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частка внесків, що належить юридичним особам-засновникам і учасникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25 %. У той же час перелічені вище суб'єкти, що відповідають критеріям, наведеним у Господарському кодексі України, є малими підприємствами, оскільки в цьому документі такі обмеження відсутні, а в ч. 7 ст. 63 міститься уточнення - «незалежно від форми власності».

Таким чином, зазначені суб'єкти підприємництва не можуть вважатися суб'єктами малого підприємництва для цілей державної підтримки суб'єктів малого підприємництва. Крім того, вони не можуть застосовувати норми П(С)БО 25, спрощений План рахунків і реєстри бухгалтерського обліку для малих підприємств [1], оскільки норми цих нормативних документів поширюються тільки на суб'єктів малого підприємництва.

Що стосується поняття «платник єдиного податку», то таким платником є суб'єкт малого підприємництва, який побажав перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності й отримав Свідоцтво про право сплати єдиного податку. Отже, поняття «суб'єкт малого підприємництва» ширше від поняття «платник єдиного податку» і включає як ті підприємства, що скористалися правом переходу на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, так і ті, які таке право мають, але реалізувати його не вважають за потрібне (або вигідне).

Отже, у чинному законодавстві такі поняття, як «мале підприємство», «суб'єкт малого підприємництва», «платник єдиного податку», тісно пов'язані. Основною відмінністю між зазначеними категоріями є обсяг валового доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, обсяг виручки та вид діяльності. Перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності може суб'єкт малого підприємництва (юридична особа) за умови відповідності наступним критеріям (рис. 1).

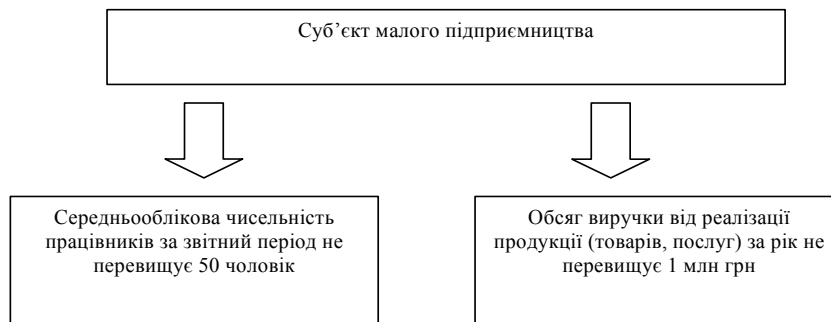


Рис. 1. Критерії переходу суб'єктів малого підприємництва на спрощену систему оподаткування

Отже, для можливості планування і прогнозування своєї діяльності, а також правильності вибору

альтернативних способів оподаткування, обліку і звітності кожне мале підприємство повинне забезпечити, в першу чергу, чітку систему обліку виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Залежно від обсягу виручки (до 1 млн грн) суб'єкти малого підприємництва можуть скористатися правом переходу на єдиний податок за однією із двох ставок:

- 6 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору в разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість»;
- 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору, в разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Отже, для платників єдиного податку виручка виступає базою для щомісячного визначення (нарахування) суми єдиного податку. При цьому виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності (платником єдиного податку) на поточний рахунок або в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг). У випадку здійснення суб'єктом малого бізнесу торгівлі за договорами комісії, базою оподаткування єдиним податком є тільки сума комісійної винагороди. Таким чином, ми можемо зробити висновок про неоднорідність, проблематичність та суперечливість показника обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств, який, з однієї сторони, характеризує позитивно господарську діяльність підприємства, а з іншої – виступає обмежуючим фактором запровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Відповідно до поставленої мети статті доцільно, на нашу думку, дослідити динаміку показників діяльності малих підприємств за такими напрямками: дослідження динаміки окремих показників розвитку малих підприємств по Хмельницькій області за 2004-2007 рр.; дослідження обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) по містах Хмельницької області; оцінка зміни кількості малих підприємств, що реалізували продукцію та надавали послуги по містах області; аналіз зміни структури обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) на малих підприємствах за основними видами економічної діяльності. За розрахунками таблиці 1 доцільно відзначити, що за період, який аналізується 2004-2007 рр. зросла кількість малих підприємств Хмельницької області на 689 одиниць. Так у 2005 р. спостерігалось зростання їх кількості в порівнянні з 2004 р. на 273 суб'єкти, у 2006 р-на 190 одиниць порівняно з 2005 р., а у 2007р у порівнянні із 2006 р- на 226 малих підприємств.

Проведено аналіз основних показників розвитку малих підприємств, розрахунки наведемо у табл. 1 [2, с. 9].

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку малих підприємств за період 2004-2007 рр.

| Показник | Роки | | | | Відхилення (+,-) | | |
|--|-------|-------|-------|-------|------------------|---------------|---------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2005/ 2004 | 2006/ 2005 | 2007/ 2006 |
| 1. Кількість підприємств | 5833 | 6106 | 6296 | 6522 | 273 | 190 | 226 |
| 2. Кількість підприємств у % до попереднього року | 104,0 | 104,7 | 103,1 | 103,6 | 0,7 | -1,6 | 0,5 |
| 3. Кількість підприємств на 10 тис. наявного населення | 42 | 44 | 46 | 48 | 2 | 2 | 2 |
| 4. Кількість підприємств у % до загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності | 83,5 | 84,6 | 86,0 | 86,8 | 1,1 | 1,4 | 0,8 |
| 5. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у% до загального обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому | 9,8 | 8,2 | 9,4 | 9,4 | -1,6 | 1,2 | - |

Також позитивна тенденція спостерігалась по кількості малих підприємств на 10 тис. наявного населення, яка зростала щороку на 2 одиниці. Тенденція до зростання спостерігається по кількості підприємств у % до загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності, а саме: у 2005 р. на 1,1%, у 2006 р. на 1,4%, у 2007 р. на 0,8%. Доцільно відзначити, що за період 2004-2007рр. зменшилась частка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств до загального обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому на 0,4% (9,4-9,8).

Наступним напрямом дослідження діяльності малих підприємств є оцінка обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) по містах області та по Хмельницькій області в цілому (див. табл. 2) [2, с. 36-37].

Аналіз динаміки показників обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за період 2005-2007 рр. по Хмельницькому дав змогу зауважити, що за вказаний період збільшувався обсяг реалізації в абсолютній сумі, але при тому спостерігалось зменшення частки обсягу випуску м. Хмельницького у загальному обсязі реалізації відповідного регіону на 1,5%. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств м. Кам'янець-Подільського також щорічно збільшувався в абсолютній сумі, що становить на кінець періоду, який аналізується становить 27,4 млн грн. Доцільно наголосити, що спостерігалось збільшення частки обсягу випуску малих підприємств м. Кам'янець-Подільського у загальному обсязі реалізації відповідного регіону більше ніж у 2 рази, або на 7,8%. Слід відзначити малі підприємства м. Нетішин,

загальний обсяг реалізації яких становить 22,2-24,6%. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за період 2005-2007рр. зріс на 203,7 млн.грн. Варто відзначити, що у м. Славута обсяг реалізації малих підприємств збільшився в абсолютній сумі за період 2005-2007рр. на 151,7 млн грн. Важливим є те, що частка обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств м. Славута збільшилась у 2007 р. у порівнянні з 2005 р. у 5,3 рази і становила відповідно 3,7% від загального обсягу реалізації відповідного регіону. Аналогічні тенденції щодо обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) спостерігались на малих підприємствах м. Староконстянтинів та м. Шепетівки, а саме відзначалось збільшення обсягу реалізації в абсолютній сумі: м. Староконстянтинів на 162,3 млн грн, м. Шепетівка – на 79,3 млн грн. Доречно відзначити, що як у м. Староконстянтинів, так і у м. Шепетівка спостерігалось зменшення частки обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств до загального обсягу реалізації відповідного регіону відповідно на 1,2% та 2,6%. Важливим напрямом дослідження діяльності малих підприємств Хмельницької області є аналіз зміни структури обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) на малих підприємствах за основними видами економічної діяльності (див. табл.3) [2,с. 42.].

Таблиця 2

Динаміка показників обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств за період 2005-2007рр. по містах області

| Міста Хмельницької області | 2005 | | 2006 | | 2007 | |
|----------------------------|-----------|--|-----------|--|-----------|--|
| | млн. грн. | у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону | млн. грн. | у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону | млн. грн. | у % до загального обсягу реалізації відповідного регіону |
| Хмельницький | 610,7 | 9,8 | 676,6 | 9,0 | 772,2 | 8,3 |
| Кам'янець-Подільський | 165,0 | 6,8 | 173,4 | 9,8 | 192,4 | 14,6 |
| Нетішин | 374,7 | 24,4 | 441,0 | 24,6 | 578,4 | 22,2 |
| Славута | 209,6 | 0,7 | 390,0 | 2,6 | 361,3 | 3,7 |
| Староконстянтинів | 205,1 | 10,2 | 342,4 | 11,2 | 367,4 | 9,0 |
| Шепетівка | 439,6 | 14,2 | 415,8 | 12,0 | 518,9 | 11,6 |

За розрахунками табл. 3 доцільно відзначити, що найбільшу питому вагу займає частка обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку, яка дещо зменшилась і становить відповідно у 2005 р. – 43,8%, у 2006 – 40,2%, у 2007 р. – 39,9%, а найменша, незначна частка обсягів реалізації належить підприємствам інших видів діяльності, яка зменшилась за аналогічний період. Слушно наголосити, що за період 2005-2007рр. спостерігалось збільшення частки обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) за такими видами діяльності:

- сільське господарство, мисливство та лісове господарство;
- будівництво;
- діяльність готелів та ресторанів;
- операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям.

Таблиця 3

Структура обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) на малих підприємствах Хмельницької області за основними видами економічної діяльності, %

| Види діяльності | 2005 | 2006 | 2007 |
|---|------|------|------|
| Промисловість | 17,4 | 17,0 | 15,8 |
| Сільське господарство, мисливство та лісове господарство | 8,0 | 9,6 | 9,7 |
| Будівництво | 10,6 | 11,3 | 12,4 |
| Торгівля, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку | 43,8 | 40,2 | 39,9 |
| Діяльність готелів та ресторанів | 1,7 | 2,3 | 2,0 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 4,7 | 4,0 | 4,7 |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | 8,7 | 10,4 | 11,6 |
| Інші види діяльності | 5,1 | 5,2 | 3,9 |
| Разом | 100 | 100 | 100 |

Так збільшилась частка обсягу реалізації за сільським господарством, мисливством та лісовим господарством за 2005-2007рр. яка зросла на 1,7%. По будівництву спостерігалось зростання частки обсягу реалізації на 1,8%. По діяльності готелів спостерігалось незначне зростання, яке становить 0,3%. За операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям відзначалось збільшення на 2,9%. Доречно наголосити, що за період 2005-2007рр. спостерігалось зменшення частки обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) за такими видами діяльності:

- промисловість;

- торгівля, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку;
- інші види діяльності.

Так на малих підприємствах промислового призначення відзначено зменшення частки обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) на 1,6% (15,8-17,4). За звітний період зменшилась частка обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку на 3,9%. Також спостерігалось зменшення частки обсягу реалізації на малих підприємствах інших видів діяльності на 1,2%.

За проведеними дослідженнями доцільно відзначити, що за підсумками 2007 р. в області функціонувало 6522 малих підприємств, що на 3,6% більше, ніж у попередньому році та на 34,7% більше кількості малих підприємств, що діяли у 2001 р. При постійному зростанні кількості малих підприємств продовжує зменшуватись питома вага підприємств, що фактично здійснювали господарську діяльність. Так у 2007 році реалізовували продукцію, виконували роботи та надавали послуги 4271 підприємство, або 65,5% від загальної кількості. В порівнянні з попереднім роком частка працюючих підприємств зменшилась на 2,7%, проти 2004 року частка зменшилась на 7,4%.

Література

1. Про затвердження методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами: Наказ Мінфіну України від 25 червня 2003 року №422 // Вісник податкової служби України. – 2003. - № 29. – С.5 – 18

2. Статистичний збірник Малі підприємства Хмельницької області у 2007 році / За ред. Скальського В.В.- Хмельницький, 2008.- 75 с.

Надійшла 08.09.2008 р.

УДК 657.47

Г. В. ПУХАЛЬСЬКА, Г. О. ХРИСТИЧ
Хмельницький національний університет

ОБЛІК РОЗПОДІЛУ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО І КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено особливості, принципи та механізм розподілу прибутку та чистого прибутку підприємств державного і комунального секторів економіки. Висвітлено порядок відображення цього процесу в обліку.

Постановка проблеми. Вибір даного напрямку дослідження зумовлений тим, що особливий характер операцій, які здійснюються підприємствами державної та комунальної форм власності, не завжди дозволяє їм чітко „вписуватися” у норми діючих Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань та господарських операцій підприємств і організацій, внаслідок чого бухгалтери таких підприємств змушені самостійно приймати рішення щодо відображення окремих операцій [1, с. 26]. Крім того із прийняттям Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України державні і комунальні підприємства занурилися у нововведення, після яких вони багато в чому мають інший вигляд, ніж до них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розподілу та відображення в обліку прибутку як одного із головних джерел формування фінансових ресурсів сучасного підприємства знаходять своє відображення не тільки у нормативно-правових актах України, але і працях таких вітчизняних науковців, як Л. Ільях, Г. Карась, О. Арсеньева, В. Гриньова, А. Поддєрьогін та інших.

Викладення основного матеріалу дослідження. Мета роботи полягає в систематизації існуючих положень відображення в обліку порядку розподілу прибутку державних і комунальних підприємств. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- дослідити економічну природу прибутку, механізм визначення фінансового результату,
- принципи розподілу прибутку;
- визначити стадії розподілу прибутку;
- розглянути особливості обліку розподілу прибутку в системі рахунків у розрізі кожної стадії розподільчого процесу.

Прибуток – це частина додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Об’єктом розподілу є загальна сума прибутку, яку отримано підприємством у звітному періоді від звичайної та надзвичайної діяльності.

Розподіл прибутку є невід’ємною складовою фінансової політики кожного підприємства і вимагає врахування таких принципів:

- досягнення паритету держави та підприємства як незалежних суб'єктів макроекономічної системи, що визначається ефективністю системи оподаткування та її елементів (об'єкт, база, ставки оподаткування, механізм адміністрування податків);
- виконання своїх зобов'язань перед державою щодо своєчасності та в повному обсязі сплатити до державного бюджету суму податку на прибуток;
- самостійність підприємства у виборі напрямків та пропозицій розподілу прибутку, що залишився у його розпорядженні після сплати податків на користь держави.

Враховуючи вище наведені принципи розподілу прибутку, можна вести мову про два рівні його розподілу: на першому – прибуток розподіляється між державою та підприємством, а на другому – відбувається його розподіл всередині самого підприємства у визначених пропорціях між споживанням та (або) нагромадженням [2, с. 176].

Для усіх підприємств існує єдиний порядок визначення їх фінансових результатів, який регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати” (далі – П(С)БО 3). Відповідно до нього, для визначення кінцевого результату діяльності підприємства (чистого прибутку) необхідно пройти декілька стадій розрахунку різних видів фінансових результатів підприємства за звітний період.

Процедура розподілу прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, базується на класичному принципі спрямування прибутку на споживання та нагромадження. Невикористаний залишок прибутку обліковується як нерозподілений прибуток минулих років і збільшує розмір власного капіталу підприємства [2, с. 177]. Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану частину, яка має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо) і неасигновану частину, яка не має конкретного призначення [3, с. 111].

В окремих випадках підприємства у результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал.

Згідно з Положенням „Про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій і Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 1213, підприємства державного і комунального секторів економіки – це підприємства, що діють на основі лише державної або комунальної власності, а також господарські товариства, державна або комунальна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, що забезпечує державі або органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на їх господарську діяльність. Господарський кодекс України державне комерційне підприємство визначає як суб'єкт підприємницької діяльності, що діє на підставі статуту на засадах підприємництва (ст. 44 ГКУ) і несе відповідальність за наслідки своєї діяльності всім належним йому на праві господарського відання майном (ч. 1 ст. 74 ГКУ).

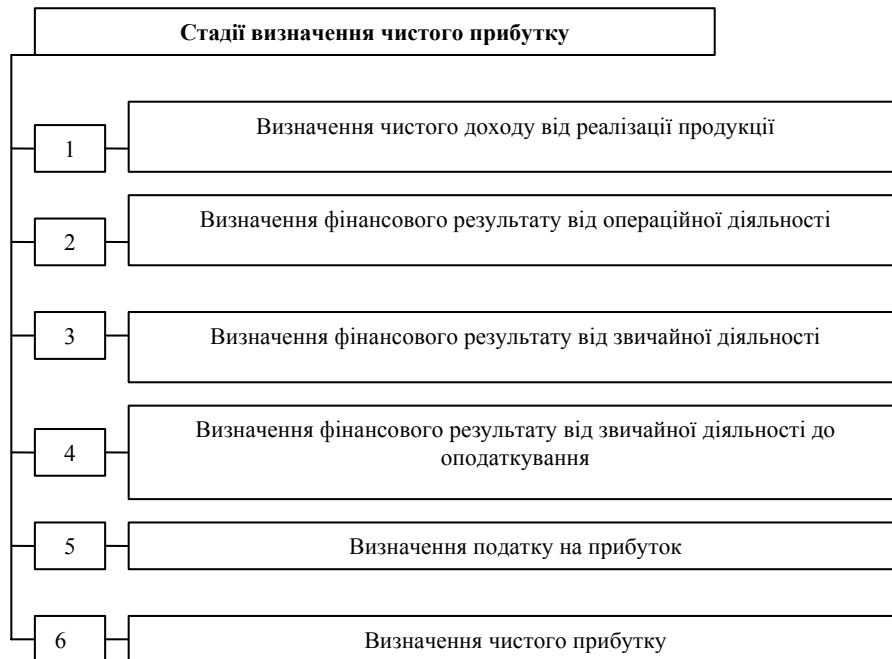


Рис. 1. Послідовність розрахунку чистого прибутку підприємства

У статті 142 Господарського кодексу України, норми якого поширюються на суб'єктів господарювання як державної, так і приватної форм власності, зазначено, що порядок використання прибутку (доходу) суб'єкта господарювання визначає власник (власники) або уповноважений ним орган відповідно до законодавства та установчих документів. Порядок використання прибутку державних підприємств і господарських товариств, у

статутних фондах яких більше 50 % акцій (часток, паїв), належить державі, здійснюється згідно зі статтею 75 цього Кодексу. Відповідно до якої розподіл прибутку державних комерційних підприємств здійснюється згідно з затвердженим фінансовим планом з урахуванням вимог Господарського кодексу України та інших законів. У фінансовому плані затверджуються суми коштів, які направляються державі як власнику і зараховуються до Державного бюджету України. Але, на вибір суб'єктами господарювання напрямів та обсягів використання прибутку (доходу) може впливати держава через нормативи, податки, податкові пільги та господарські санкції відповідно до закону [6, с. 31].

На підставі аналізу чинного законодавства можна визначити такі можливі обов'язкові напрямки використання прибутку.

Згідно з Наказом Міністерства фінансів України „Про зміни в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій” від 05.03.08 р. № 353, який набув чинності від 30.03.08 р., спрямування державними підприємствами частини чистого прибутку на квартальну та річну дату балансу на матеріальне заохочення працівників відтепер відображається за Д-т рахунків обліку витрат операційної діяльності (84 „Інші операційні витрати”, 94 „Інші витрати операційної діяльності”) та К-т субрахунку 477 „Забезпечення матеріального заохочення”. Раніше воно відображалось за Д-т рахунку 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” та К-т рахунку 66 „Розрахунки за оплати праці”. Одночасно зазначена сума наводиться у вписуваному рядку 226 „Забезпечення матеріального заохочення” Звіту про фінансові результати (форма № 2) або у вписуваному рядку 195 „Забезпечення матеріального заохочення” форма № 2-М. Сума нарахованої працівникам винагороди, допомоги, премії тощо, яка обчислена з прибутку попереднього звітного кварталу (року) відповідно до фінансового плану відображається за Д-т 477 і К-т 661 субрахунків. Проте, в П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати” про це не згадується.

Про обов'язковість формування держпідприємствами спеціальних фондів за рахунок прибутку йдеться в статті 75 Господарського кодексу України. Зокрема, нею встановлено, що державні комерційні підприємства створюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні (цільові) фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних з їх діяльністю: фонд розвитку виробництва, фонд споживання, резервний фонд, інші фонди, передбачені статутом підприємства. Для відображення операцій зі спрямування державними і комунальними підприємствами частини чистого прибутку у фонди спеціального призначення на квартальну та річну дату балансу Положенням № 1213 передбачено використання таких субрахунків:

- 426 „Фонд спеціального призначення”
- 4261 „Фонд розвитку виробництва”
- 4262 „Використання фонду розвитку виробництва”
- 4263 „Інші фонди”
- 4264 „Використання інших фондів” [1, с. 28].

Формування зазначених фондів відображається за Д-т субрахунка 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” та К-т субрахунка 426 „Фонд спеціального призначення”.

Таким чином, формування фонду розвитку виробництва буде відображатись за Д-т субрахунку 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” і К-т субрахунку 4261 „Фонд розвитку виробництва”. Здійснені за рахунок цього фонду капітальні інвестиції (придбання, створення, модернізація, модифікація, реконструкція, добування, дообладнання тощо необоротних активів) відображаються за Д-т субрахунку 4261 „Фонд розвитку виробництва” і К-т субрахунку 4262 „Використання фонду розвитку виробництва” [4] Аналогічно формування інших фондів буде відображатись записом по Д-т 443 і К-т 4263, а використання інших фондів – Д-т субрахунку 4263 „Інші фонди” та К-т субрахунку 4264 „Використання інших фондів”.

Відповідно до Плану рахунків на субрахунку 948 „Визнані штрафи, пені, неустойки” відображається інформація про штрафи, пені, неустойки, які передбачені умовами господарських договорів і за порушення законодавства. Однак відображати на ньому штрафи за наслідками, наприклад, податкових перевірок не зовсім правильно. У чинному законодавстві взагалі не згадується джерело сплати штрафних (фінансових) санкцій за порушення норм податкового законодавства. Тому, зважаючи на пояснення щодо застосування субрахунку 948, сплату штрафних санкцій за порушення норм податкового та валютного законодавства, норм з регулювання обігу готівки і готівкових розрахунків слід відображати за рахунок витрат підприємства.

Але не відображаються на субрахунку, а проводяться за рахунок прибутку:

- адміністративно-господарські санкції та пені за невиконання нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів (ст. 20 Закону України „Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні”);
- перевищення встановлених лімітів (квот) за використання корисних копалин або надр. Пунктом 17 Порядку справляння плати за користування надрами для видобування корисних копалин, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 12.09.97 р. № 1014, визначено, що вони сплачуються за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємств.

Нарахування таких платежів варто відображати проводкою по Д-т субрахунку 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” та К-т субрахунку 642 „Розрахунки за обов'язковими платежами”, а не Д-т субрахунку 948 „Визнані штрафи, пені, неустойки та ”К-т субрахунку 642 „Розрахунки за обов'язковими платежами” [6, с. 33-34].

Що стосується виплати дивідендів, то у Законі України „Про Державний бюджет” зазначено, що: державні, у тому числі казенні підприємства та їх об'єднання і дочірні підприємства, а також акціонерні і

холдингові компанії та інші суб'єкти господарювання, у статутному фонді яких державі належить частка (акції, паї), та їх дочірні підприємства сплачують до держбюджету частину прибутку (доходу). Господарські організації комунальної форми власності, або в статутних фондах, яких є частка комунальної власності сплачують до загального фонду місцевих бюджетів частину прибутку (доходу).

Таким чином, мова йде про примусову сплату частини прибутку (доходу), а це не властиво дивідендам, виплата яких пов'язана із розподілом прибутку. Отже, з економічної точки зору-це не дивіденди. Однак, з позиції Закону про прибуток подібна виплата – дивіденди, а це означає, що необхідно сплачувати авансовий внесок податку на прибуток [8, с. 7]. Нарахування дивідендів учасникам буде відображатись записом по Д-т субрахунку 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” і К-т субрахунку 671 „Розрахунки за нарахованими дивідендами”.

Сума списаної дебіторської заборгованості протягом не менше трьох років з дати її списання враховується на позабалансовому рахунку 071 „Списана дебіторська заборгованість” і може бути стягнена з боржника залежно від його майнового та фінансового стану.

У боржника така списана (кредиторська) заборгованість може враховуватися на позабалансовому рахунку 042 „Непередбачені зобов'язання”. Відновлення боргу у боржника та кредитора відбувається за взаємною згодою сторін.

Боржник, який раніше списав кредиторську заборгованість у дохід (на субрахунок 717 „Дохід від списання кредиторської заборгованості”), може відновити в бухгалтерському обліку свою заборгованість, відобразивши цю операцію за Д-т 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” та К-т 631 „Розрахунки з вітчизняними постачальниками” з одночасним кредитуванням позабалансового рахунку 042 [6, с. 34].

Відповідно до Положення № 1213 спрямування підприємствами державного і комунального секторів економіки частини чистого прибутку на квартальну і річну дату балансу відображається на відрахування у централізований фонд (за рахунок чистого прибутку) відповідно до законодавства та установчих документів – за Д-т субрахунку 443 „Прибуток, використаний у звітному періоді” та К-т субрахунку 682 „Внутрішні розрахунки”.

Управителями бухгалтерського обліку коштів та майна фонду фінансування будівництва (ФФБ) та (або) фонду операцій з нерухомістю (ФОН) для ведення оперативного обліку рекомендується використовувати субрахунки 551 „Внески до ФОН установників фізичних осіб” та 552 „Внески до ФОН установників юридичних осіб”. Розподіл прибутку між установниками ФОН відбувається за рахунок прибутку та відображається за Д-т 443 та К-т 551, 552 (розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 07.05.2004 р. № 533) [6, с. 34].

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показали, що розподіл прибутку, будучи завершальною стадією кругообігу власного капіталу, має місце на кожному підприємстві та реалізується на двох рівнях: вилучення частини прибутку у вигляді податку на прибуток, що спрямовується до державного бюджету, та розподіл остаточної суми чистого прибутку всередині підприємства, відповідно до статуту та фінансового плану підприємства.

Література

1. Ілляш Л. Новини з Мінфіну: Державно-комунальний облік та зміни до ПБО // Голоvbух – 2007. - № 3. – С. 26-30.
2. Ковтун І. Механізм розподілу прибутку корпоративного підприємства та його розкриття в системі облікової інформації // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. - №6, Т.2. – С. 176-179.
3. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с., іл.
4. Положення „Про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій і Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку”: Затв наказом Міністерства фінансів України від 19.12.2006 р. № 1213, який набрав чинності 06.01.2007 р. // Голоvbух. – 2007. - № 3. – С. 21-25.
5. Господарський кодекс України: Затв. Законом України від 16.01.2003 р. № 436-IV (із змінами і доповненнями).
6. Карась Г. ... та інше використання прибутку // Голоvbух. – 2008. - №5. – С. 31-34.
7. Про зміни в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України „ від 05.03.08 р. № 353, який набув чинності від 30.03.08 р.
8. Виплата дивідендів: юридичні аспекти // Все про бухгалтерський облік. - 2006. - №28. – С. 7-9.

Надійшла 08.09.2008 р.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено аналіз існуючих методів оцінки конкурентних переваг підприємства та конкурентоспроможності продукції. Проаналізовано етапи проведення оцінки конкурентоспроможності.

Вступ. Оцінка конкурентних переваг підприємства є важливою умовою виходу його на зовнішні ринки. Підприємство має знати свої позиції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках збуту власної продукції. Методи оцінки конкурентних переваг підприємства на основі розрахунку ринкової частки є одними з найпростіших, проте вони найкраще характеризують конкурентоспроможність. Цей показник може знаходитися в діапазоні від 0 до 100%, що визначає положення підприємства: аутсайдера, зі слабкою, середньою, сильною конкурентною позицією, лідера [1, с. 183].

Аналіз останніх досліджень. Вивченням цієї проблеми було приділено значну увагу в працях провідних зарубіжних і вітчизняних економістів: М. Портера, Дж. Дейлі, Д. Хаймана, В. Андрєєва, О. Чернеги, З. Борисенка, А. Юданова, М. Мойсєєва, Ю. Анаскіна, Р. Фатхутдінова, О. Шнирка.

Методи оцінки конкурентних переваг підприємства варіюються від відносно простих, що застосовуються в умовах недостатнього фінансування й обмеженості інформації, до складних, які потребують від підприємства більших витрат і високого професіоналізму персоналу, що займається дослідженням конкурентоспроможності. Перевагою українських господарюючих суб'єктів є те, що вони можуть використовувати досить великий вітчизняний досвід з вивчення даної проблеми – з одного боку, і зарубіжні методи – з іншого.

Основний матеріал дослідження. Існуючі методи аналізу й оцінки конкурентних переваг підприємства можна класифікувати залежно від способу подання інформації: економіко-математичні методи (параметричний або аналоговий метод; розрахунок конкурентоспроможності на основі норми доданої вартості; метод полікритеріальної оптимізації); графічні методи (метод, заснований на дослідженні теорії життєвого циклу; побудови багатокутника конкурентоспроможності; дослідження конкурентоспроможності на основі функції бажаності; метод дослідження кривої досвіду; метод складання карти стратегічних груп); описові методи (матричні, або портфельні моделі; факторні моделі Портера; PIMS — модель; LOTS — аналіз; GAP — аналіз; застосування концепції маркетингу взаємодії); змішані методи (функціонально-вартісний аналіз; модель Ансоффа «продукт-ринок») [2, с. 204].

Параметричний є найпоширенішим економіко-математичним методом у вітчизняній практиці, застосовується для визначення конкурентних переваг різних категорій, у тому числі товару, окремого підрозділу підприємства або підприємства в цілому. Даний метод заснований на визначенні основних параметрів досліджуваного об'єкта, визначенні інтегрального показника, що відображає рівень конкурентоспроможності у порівнянні з найбільш сильним конкурентом. Основним недоліком даного методу є обмеженість прогнозованого рівня конкурентоспроможності, оскільки узагальнений показник характеризує лише поточну позицію підприємства у порівнянні з конкурентом [3, с. 262].

Графічні методи аналізу конкурентних переваг відрізняються наочністю подання інформації. Основною методикою даної класифікаційної групи є аналіз конкурентоспроможності підприємства на базі теорії життєвого циклу товару. Концепція життєвого циклу — це модель реакції ринку (на дії уживані підприємством) у часі. Залежні змінні даної моделі: збут, покриття витрат, прибуток та інші фактори й показники конкурентоспроможності підприємства. У якості єдиної змінної залучається час. Основними недоліками методу, на думку М. Макдоналда й Л. Брауна, є те, що ЖЦ, не враховує зовнішніх факторів (технологічних, економічних умов, позицій конкурентів).

Суть методу побудови багатокутника конкуренції полягає у порівнянні потенціалу підприємства та його конкурента за однаковими сферами діяльності. При цьому будуються багатокутники конкуренції, які представляють собою графічне з'єднання оцінок положення підприємства і конкурента за найбільш вагомими напрямками діяльності, які представлені у вигляді векторів осі [2, с. 205]. Даний метод базується на виявленні критеріїв конкурентних переваг продукту або підприємства в цілому, установленні ієрархії виявлених критеріїв і побудови багатокутників конкурентоспроможності. Стосовно оцінки конкурентоспроможності підприємства дана методика не містить простих і однозначних критеріїв, які дозволили б оцінити конкурентоспроможність виробника. Тому тут застосовуються непрямі узагальнені показники, наприклад порівняльну конкурентоспроможність двох підприємств можна оцінити за вісьма векторами компетенції: концепція, якість, ціна, фінанси, торгівля, післяпродажний сервіс, зовнішня політика й передпродажна підготовка.

За допомогою методу накладання багатокутників конкурентоспроможності двох підприємств можна визначити сильні та слабкі сторони підприємства по відношенню до іншого, а також його позицію на ринку. Цей метод досить простий у використанні що і є його перевагою [4, с. 48]. Проте для визначення характеристик підприємства чи товару використовується експертний метод, який не дає кількісної оцінки якісних характеристик, що є його головними недоліками.

Представляють велику зацікавленість описові методи, які одержали найбільше поширення в зарубіжній практиці. До таких методик відносяться матричні або портфельні, у їхньому числі: матриця Бостонської консалтингової групи; матриця Шелл; матриця стратегічних альтернатив; матриця конкурентної переваги; матриця Хассі; матриця Хінтерхубера тощо. За основу беруться два оціночні показники й кілька рівнів їхнього розвитку для окремо взятого підприємства. У зв'язку з чим спостерігається характерний недолік, властивий більшості матричних методик — спрощення й згладжування проблеми, обмеження можливостей альтернативного рішення проблеми до декількох варіантів. Так, у матриці BCG це рівень ринкового зростання й частка ринку, у матриці Шелл (Shell Chemical Company) — конкурентні можливості й перспективи прибутковості частки ринку, в матриці General Electric — діловий вплив (конкурентоспроможність підприємства) і привабливість галузі [2, с. 207].

Значний внесок у дослідження проблеми визначення конкурентних переваг вніс Майкл Портер. Матриця Портера побудована на концепції конкурентної стратегії, тобто в центрі її уваги перебуває не тільки задоволення потреб споживачів, але й конкуруючі сили ринку.

Результатом оцінки конкурентоспроможності підприємства є встановлення його інтегрального коефіцієнта або визначення рівня за певною шкалою. В цьому випадку можна використати шкалу, розроблену І. Ансофом, з деякою модифікацією відповідно до методу визначення:

$0 < K \leq 0,40$ – незадовільний; $0,40 \leq K \leq 0,70$ – задовільний; $0,70 \leq K \leq 0,80$ – добрий ;
 $0,80 \leq K \leq 1,0$ – високий рівень конкурентоспроможності [4, с. 49].

Методика GAP-аналізу розроблена в Стенфордському дослідницькому інституті (Каліфорнія) і спрямована на усунення розриву між бажаною й прогнозованою діяльністю. GAP-аналіз проводиться для кожного конкретного підприємства окремо, виходячи з його короткострокових і довгострокових цілей, прогнозу динаміки норми прибутку, рівня запровадження інвестицій, ресурсів для здійснення діяльності й так далі. Основним недоліком методу є те, що в процесі розробки прогнозів не враховується вплив зовнішніх факторів на прогнозовані показники, а значить, і спроби підприємства усунути розриви між реальними й прогнозними показниками можуть не принести бажаного результату [5, с.7].

Методи бенчмаркінгу конкурентоспроможності з'явилися в 70-х роках у США, перетворившись у результаті в цілу науку. У загальному бенчмаркінг є методом аналізу переваги й оцінки конкурентних переваг партнерів і конкурентів даної або суміжної галузі й цілей вивчення й використання кращого. У цей час існує багато видів бенчмаркінгу (внутрішній, глобальний, стратегічний, бенчмаркінг процесу тощо) [6, С. 66]. Основним недоліком даного методу є більші труднощі збору інформації, визначення рівня її вірогідності й практичного застосування в процесі аналізу.

Оскільки жоден з методів визначення конкурентних переваг не забезпечує всебічного дослідження цього явища та не дає змоги дослідити причини і запропонувати шляхи діяльності, виникає необхідність використання декількох методів оцінки, результатами якого буде інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкового середовища.

Значення інтегрального показника конкурентоспроможності промислового підприємства можна порівнювати з величинами цього показника у підприємств-конкурентів [6, с. 67]. Зазначимо, що найбільшу питому вагу серед критеріїв конкурентоспроможності має конкурентоспроможність товару. Дійсно, конкурентоспроможність продукції є головною передумовою успіху підприємства на ринку:

$$I_{ij\phi} = I_{\phi\phi}^m \times I_{\phi\phi}^{ae}, \quad (1)$$

де $I_{\phi\phi}^m$ та $I_{\phi\phi}^{ae}$ — відповідно груповий показник якості та економічний показник.

Методики оцінки конкурентних переваг підприємства мають включати такі етапи:

- на підставі аналізу запитань споживачів з усієї безлічі параметрів проводиться відбір тих, що зумовлюють конкурентоспроможність продукції, тобто є визначальними у формуванні попиту на виріб;
- проводиться відбір і відсіювання;
- передбачається порівняльний аналіз відповідних параметрів товарів-конкурентів, що є основою процесу оцінки конкурентоспроможності;
- розраховуються проміжні показники конкурентоспроможності того чи іншого параметра виробу;
- розраховуються групові показники конкурентоспроможності;
- розраховується показник корисного ефекту для виробу;
- розраховується ціна споживання виробів, яка характеризує комплексні видатки покупця;
- розраховується інтегральний показник, що відображає кількісний рівень конкурентоспроможності за всіма п'ятьма групами параметрів;
- перевіряється ймовірність перевищення розрахованого в попередньому блоці значення інтегрального показника конкурентоспроможності власної продукції аналогічними величинами виробів-конкурентів. Зіставлення даних показників визначає конкурентоспроможність продукції на внутрішньому або світовому ринках з урахуванням того, що для споживача в процесі порівняння кращим виявляється товар, який характеризується досягненням максимального ефекту на одиницю витрат.

Застосування таких методик оцінки рівня конкурентоспроможності дає можливість на підприємствах здійснювати комплекс взаємопов'язаних заходів для підвищення якості продукції, що випускається [4, с. 49]. При цьому найбільш значущим моментом є перегляд і поновлення номенклатури продукції з метою її успішної

реалізації на ринку.

Загальним недоліком зазначених методів є те, що кожен з них дозволяє оцінити тільки конкурентоспроможність товару чи підприємства в цілому на даний момент. Результати оцінки повинні поширюватися на довгостроковий період, забезпечуючи тим самим у кінцевому підсумку одержання прибутку. Мають також враховуватися динаміка і темпи змін на ринку, а це вимагає визначення конкурентоспроможності на даний момент і прогнозований перспективний період.

Висновки. Отже, основним показником конкурентоспроможності підприємства на оперативному рівні є інтегральний показник конкурентоспроможності продукції. На тактичному рівні конкурентоспроможність підприємства забезпечується його загальним фінансово-господарським станом і характеризується комплексним показником його стану. На стратегічному рівні конкурентоспроможність підприємства характеризується інвестиційною привабливістю, критерієм якої є зростання вартості бізнесу. Незважаючи на таку різноманітність методик оцінки конкурентоспроможності підприємства, можна зазначити, що на даний час в Україні немає загальноприйнятої методики оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Закордонний досвід у цій галузі слабо висвітлюється в літературі. Кожне підприємство оцінює свою конкурентну позицію за власною методикою.

Література

1. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
2. Гринів Л.В. Методи оцінки конкурентного потенціалу підприємства // Вісник ХНУ. – 2006. – №5, Т. 2. – С. 204-209.
3. Селезньова О.В. Методологічні засади оцінки конкурентоспроможності підприємства // Економіка та держава. – К., 2007. – №6. – С. 31-33.
4. Антонюк Л., Сацик В. Економічні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країни // Економіка України. – К., 2004. – №4. – С. 46-52.
5. Зюкова І. Конкурентний аналіз як інструмент управління стратегічним розвитком підприємства // Економіка. Фінанси. Право. – К., 2007. – №2. – С. 3-7.
6. Реутов В.Є. Конкурентоздатність підприємств: критерії, показники і методики оцінювання // Економіка та держава. – К., 2006. – №5. – С. 65-67.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДК 338.24

В. Г. СТРИЖОВА

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ

Розглядається проблема управління матеріальними запасами підприємства. Пропонується використання логістичної системи зв'язку та розглядається її вплив на періодичність замовлень матеріальних запасів.

Система управління запасами - сукупність правил і показників, які визначають момент часу й обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів.

Параметрами системи управління запасами є:

- точка замовлення - мінімальний (контрольний) рівень запасів продукції, за умови досягнення якого необхідно їх поповнення;
- нормативний рівень запасів - розрахункова величина запасів, яка досягається під час чергової закупівлі;
- обсяг окремої закупівлі;
- частота здійснення закупівель - тривалість інтервалу між двома можливими закупівлями продукції, тобто періодичність поповнення запасів продукції;
- поповнювана кількість продукції, за рахунок якої досягається мінімум витрат на зберігання запасу згідно із заданими витратами на поповнення і заданими альтернативними витратами інвестованого капіталу.

Важливим аспектом діяльності економічних підрозділів підприємства є підтримка розмірів матеріальних запасів на такому рівні, щоб забезпечити безперебійне постачання всіх підрозділів необхідними матеріальними ресурсами за умови дотримання вимог економічності всього процесу переміщення матеріального потоку. Рішення цього завдання досягається системою управління запасами за допомогою логістичних систем зв'язку.

У логістиці застосовуються такі технологічні системи управління запасами:

- система управління запасами з фіксованим розміром замовлення;

- система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення;
- система з встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня;
- система «Максимум-мінімум».

Для ситуації, коли відсутні відхилення від запланованих показників і запаси споживаються рівномірно, у теорії управління запасами розроблено дві основні системи управління запасами: система управління запасами з фіксованим розміром замовлення і система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення. Інші системи управління запасами (система з встановленою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня і система «максимум-мінімум»), власне кажучи, є модифікацією цих двох систем.

Система з фіксованим розміром замовлення. Ця система проста і є свого роду класичною. У даній системі розмір замовлення на поповнення запасу є постійною величиною. Замовлення на постачання продукції здійснюється за умови зменшення наявного на складах запасу до встановленого мінімального критичного рівня, який називають «точкою замовлення».

У процесі функціонування даної технологічної системи інтервали постачання можуть бути різними залежно від інтенсивності витрат (споживання) матеріальних ресурсів. У вітчизняній практиці найчастіше виникає ситуація, коли розмір замовлення визначається згідно яких-небудь часткових організаційних міркувань. Наприклад, зручність транспортування або можливість завантаження складських приміщень.

Регулюючими параметрами даної системи є розмір замовлення і «точка замовлення».

За умови досягнення запасом нижньої критичної межі та організації чергового замовлення на постачання необхідних матеріальних ресурсів рівень запасу на момент організації замовлення повинен бути достатнім для безперебійної роботи в період логістичного циклу. При цьому страховий запас повинен залишитися недоторканим. У деяких випадках застосовують плаваючу (таку, що коливається) точку замовлення. Вона не фіксується заздалегідь, а момент подачі замовлення визначається з урахуванням виконання постачальником своїх зобов'язань або з урахуванням коливань попиту на вироблену продукцію і т.д.

Мінімальний розмір запасу в розглянутій системі залежить від інтенсивності витрат (споживання) матеріальних ресурсів у проміжок часу між подачею замовлення і надходженням партії на склад у логістичній системі. Умовно припускається, що даний інтервал часу в заготівельному періоді є постійним.

Система з фіксованим розміром замовлення іноді ще називається «двобункерною», оскільки в даному випадку передбачається, що запас зберігається ніби в двох бункерах. З першого бункера матеріальні ресурси витрачаються з моменту надходження чергової партії до моменту подачі замовлення, а з другого бункера - у період між подачею замовлення і його виконанням, тобто до моменту постачання.

Таким чином, дана система контролю передбачає захист підприємства від утворення дефіциту. На практиці система управління запасами з фіксованим розміром замовлення застосовується переважно в таких випадках:

- великі витрати внаслідок відсутності запасу;
- високі витрати на зберігання запасів;
- висока вартість товару, який замовляється;
- високий ступень невизначеності попиту;
- наявність знижки ціни залежно від кількості, яка замовляється;
- накладання постачальником обмеження на мінімальний розмір партії постачання.

Істотним недоліком цієї системи є те, що вона передбачає безперервний облік залишків матеріальних ресурсів на складах логістичної системи, з тим, щоб не пропустити момент досягнення «точки замовлення». За наявності широкої номенклатури матеріалів (або асортименту - для торгового підприємства) необхідною умовою застосування даної системи є використання технології автоматизованої ідентифікації штрихових кодів.

Система з фіксованою періодичністю замовлення. У системі з фіксованою періодичністю замовлення, як зрозуміло із назви, замовлення роблять в строго визначені моменти часу, які віддалені один від одного на рівні інтервали, наприклад, 1 раз у місяць, 1 раз у тиждень, 1 раз у 14 днів і т.п., а розмір запасу регулюється шляхом зміни обсягу партії.

Наприкінці кожного періоду перевіряється рівень запасів і, на основі цього, визначається розмір партії постачання. Таким чином, у системі з фіксованою періодичністю замовлення змінюється розмір замовлення (обсяг партії), який залежить від рівня витрат (споживання) матеріальних ресурсів у попередньому періоді. Величина замовлення визначається як різниця між фіксованим максимальним рівнем, до якого відбувається поповнення запасу, і фактичним його обсягом у момент замовлення.

Регулюючими параметрами даної системи є максимальний розмір запасу і фіксований період замовлення, тобто інтервал між двома замовленнями або черговими надходженнями партій.

Перевагою даної системи є відсутність необхідності вести систематичний облік запасів на складах логістичної системи. Недолік же полягає в необхідності робити замовлення іноді на незначну кількість матеріальних ресурсів, а за умови прискорення інтенсивності споживання матеріалів (наприклад, через зростання попиту на готову продукцію) виникає небезпека використання запасу до настання моменту чергового замовлення, тобто виникнення дефіциту.

Таким чином, система управління запасами з фіксованою періодичністю замовлення застосовується в таких випадках:

- умови постачання дозволяють варіювати розмір замовлення;

- витрати на замовлення і доставку порівняно невеликі;
- втрати від можливого дефіциту порівняно невеликі.

На практиці за даною системою можна замовляти один із багатьох товарів в одного і того ж постачальника, товари, на які рівень попиту відносно сталий, малоцінні товари і т.д.

Розглянуті вище основні системи управління запасами ґрунтуються на фіксації одного з двох можливих параметрів - розміру замовлення або інтервалу часу між замовленнями. За відсутності відхилень від запланованих показників та рівномірного споживання запасів, для яких розроблені основні системи, такий підхід є цілком достатнім.

Однак на практиці частіше зустрічаються інші, більш складні ситуації. Зокрема, при значних коливаннях попиту основні системи управління запасами не можуть забезпечити безперервне постачання споживача без значного завищення обсягу запасів. За наявності систематичних збоїв у постачанні основні системи управління запасами стають неефективними. Для таких випадків розробляються інші системи управління запасами, які будуть розглянуті нижче.

Система із заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня. У цій системі вхідним параметром є період часу між замовленнями. На відміну від основної системи, вона зорієнтована на роботу за умови значних коливань споживання. Щоб запобігти завищенню обсягів запасів, які знаходяться на складі, або їх дефіциту, замовлення подаються не тільки у встановлені моменти часу, але і за умови досягнення запасом граничного рівня. Розглянута система містить елемент системи з фіксованим інтервалом часу між замовленнями (встановлену періодичність замовлення) і елемент системи з фіксованим розміром замовлення (відстеження) і елемент системи з фіксованим розміром замовлення (відстеження граничного рівня запасів, тобто «точки замовлення»).

Таким чином, рівень матеріального запасу регулюється як зверху, так і знизу. У тому випадку, якщо розмір запасу знижується до мінімального рівня раніше настання терміну подачі чергового замовлення, то робиться позачергове замовлення. В інший час дана система функціонує як система з фіксованою періодичністю замовлення.

Відмінністю системи є те, що замовлення поділяються на дві категорії: планові і додаткові. Планові замовлення роблять через задані інтервали часу. Можливі додаткові замовлення, якщо наявність запасів на складі досягає граничного рівня. Очевидно, що необхідність додаткових замовлень може з'явитися тільки за умови відхилення темпів споживання від запланованих.

Як і системи з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, обчислення розміру замовлення ґрунтується на прогнозованому рівні споживання до моменту надходження замовлення на склад підприємства.

Перевагою даної системи є повне виключення недостачі матеріальних ресурсів для потреб логістичної системи. Однак при цьому вимагаються додаткові витрати на організацію постійного спостереження за станом величини запасів.

Система «мінімум-максимум». Як і в системі з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, тут використовується сталий інтервал часу між замовленнями. Система «Мінімум-максимум» зорієнтована на ситуацію, коли витрати на облік запасів і витрати на оформлення замовлення настільки значні, що стають порівняними з втратами від дефіциту запасів. Тому в даній системі замовлення виникають не через інтервали часу, а тільки за умови, що запаси на складі в цей момент виявилися рівними або меншими встановленого мінімального рівня. У випадку видачі замовлення його розмір розраховується так, щоб постачання поповнило запаси до максимального рівня. Таким чином, дана система працює лише з двома рівнями запасів - мінімальним і максимальним, чим і зумовлюється її назва.

Література

1. Кальченко Л.Г. Логістика: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2000. - 148 с.
2. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учебное пособие. - М.: Маркетинг, 1995. - 256 с.

Надійшла 13.09.2008 р.

ОБҐРУНТУВАННЯ ОБ'ЄКТИВНОЇ НЕОБХІДНОСТІ ВЗАЄМОДІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМ НА СУЧАСНОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті проведено критичний аналіз стану маркетингової системи на вітчизняних промислових підприємствах та їх пристосованість до сучасних умов розвитку міжнародної інтеграції та глобалізації економіки. Обґрунтована принципова необхідність розглядання у теперішній час маркетингової підсистеми на сучасному промисловому підприємстві у нерозривному зв'язку з виробничою підсистемою.

Вступ. Теоретико-практичні дослідження свідчать про необхідність проведення комплексного аналізу при моделюванні виробничої системи підприємства. Проте сьогодні в період розвитку міжнародної інтеграції і глобалізації національної економіки для забезпечення успішного функціонування підприємства на ринку і підвищення ефективності господарської діяльності цього недостатньо, існує гостра необхідність переходу організацій на маркетингові принципи, при чому упроваджуючи перспективні методи роботи. Як доводить практичний досвід і теоретичні обґрунтування більшості провідних вітчизняних учених в умовах, що склалися, визначальним джерелом загального вдосконалення виробництва в перехідній період була радикальна економічна реформа, що у свою чергу, зажадало не тільки використання багатообразних форм власності і відмову від директивного планування, але і забезпечення корінної перебудови в організаційних структурах управління, впровадження ринкових підходів в цінній політиці, глибокі зміни в системі контакту з цільовими споживачами, впровадження нових підходів в економічному аналізі, активізації інноваційної діяльності.

Метою дослідження є виявлення передумов та обґрунтування необхідності взаємозв'язку маркетингової та виробничої підсистем на вітчизняному промисловому підприємстві в умовах розвитку міжнародної інтеграції та глобалізації національної економіки.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Не дивлячись ні на що, з погляду системного підходу покупець і виробник, вступаючи в свою гру на ринку, в процесі якої формується ціна продукції, утворюють замкнутий контур з механізмом зворотного зв'язку. Виходячи з цього як основний напрям управління господарською одиницею на сучасному етапі економічного розвитку України, є необхідність враховувати особливості і закономірності функціонування ринкової системи і формувати основний зв'язок між виробничими змінними і принципами функціонування ринку, які роблять безпосередній вплив рівень ефективності підприємства в цілому [1]. Як підтверджує зарубіжний досвід забезпечити ці зв'язки без участі маркетингової системи неможливо. Таким чином, якщо розглядати цей контур в рамках понять теорії автоматичного управління, тобто сенс ввести поняття коефіцієнта посилення на думку багатьох зарубіжних учених [2-5]. Можна стверджувати, що саме на підставі посилення, під яким прийнято розуміти позитивну різницю між витратами і доходами, створюються і розвиваються і продукти, і технології, і власне ринки. Носієм зворотного зв'язку в замкнутому контурі, в якому взаємодіють виробник і покупець є інформація, на підставі якої ухвалюються ті або інші організаційні рішення.

Постановка завдання. Головним завданням даної статті є формування системного підходу до вивчення механізму безпосередньої взаємодії маркетингу з виробництвом та формування ланків цього ланцюга.

Результати. Таким чином, зворотний зв'язок замикається у випадку, якщо нова продукція може проводитися масово. Механізм цього зворотного зв'язку схемний зображений на рис. 1. Знак "плюс" в центрі даної схеми означає, що посилення в даній системі позитивно, тобто в результаті її функціонування проводиться все більше і більше продукції, реалізується все більш і більш ефективні виробничі процеси, що забезпечують мінімальні ціни для найбільших з можливих ринків при стійкому рівні попиту [6]. Слід зазначити, що така система в нашій державі чудово функціонувала при командно-адміністративній економіці, оскільки плановий розподіл продукції був саме тим найбільшим з можливих ринком з гарантованою стабільністю рівня попиту.

Що стосується переходу до ринку, то він формувався в нашій державі шляхом стихійної перебудови ринкових механізмів функціонування національної економіки, що природно протидіяло впровадженню маркетингових принципів і інструментів в систему функціонування вітчизняних промислових підприємств. Основні ставки при переході до ринку в основному робилися на прискорення приватизаційного процесу, що почався офіційно в 1992 році з моменту ухвалення Програми приватизації, як основна мета якої був «широкий і справедливий розподіл державної власності як засіб досягнення ефективного корпоративного управління» [7, с 26], і за десять років з 1992 по 2002 рік мають місце глобальні масштаби розширення даного напрямку розвитку економіки, про що свідчить динаміка зростання числа приватизованих підприємств. Що стосується приватизації крупних промислових підприємств, то вона проходила нерівномірно, більш з низькими темпами, чим малих і середніх, і носила «тіньовий» характер, і все-таки до кінця 1997 року «в промисловості України було приватизовано більше 73% підприємств (6884)» [7, с 26], а за показниками на початок 2007 року в державній власності залишилося всього лише 15% машинобудівних підприємств, 16%-металургійних, 19%-в

хімічній і нафтопереробній галузі, 15%-металообробних підприємств [7]. Приватизація підприємств, що проте проводиться, в цей період не сприяла підвищенню конкурентоспроможності промислових підприємств (на що націлена маркетингова орієнтація), про що свідчать роботи багатьох учених, а навпаки стала певною мірою гальмом радикальної модернізації економічних процесів.

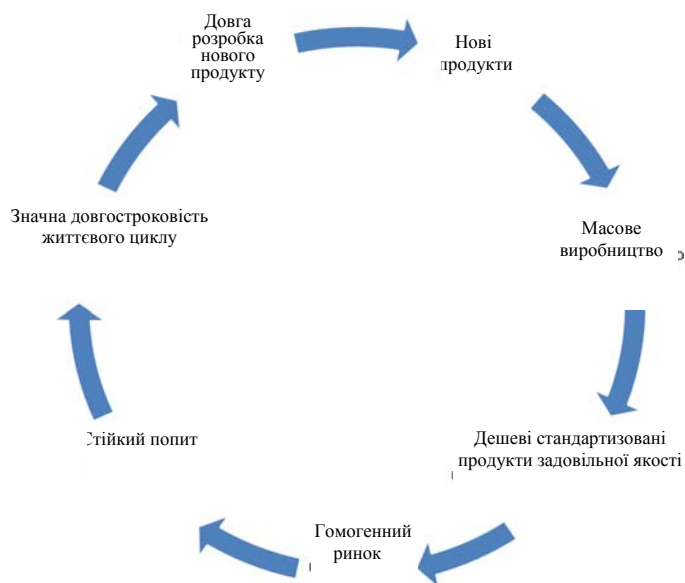


Рис. 1. Масове виробництво: первинний механізм зворотного зв'язку

Рис. 2 ілюструє зворотний потік в системі масового виробництва, тобто демонструє як нові розробки в області продукції і технології дозволяють підприємству добиватися стійкого успіху на ринку. Несприятлива дія нестабільності гомогенного ринку, що заважає підтримці високого рівня ефективності виробничого процесу, може знівелювати за рахунок запасів готової продукції і виробничих заділів, а також за рахунок ігнорування ринкових ніш, тобто покупців з нетрадиційними запитами [6; 8]. Узагальнюючи вищесказане можна сформулювати наступний традиційний принцип формування динамічної системи “ринок – виробництво”, справедливий як для планової, так і для стихійної економіки – “ефективність через стабільність і контроль” – ефективність виробничого процесу на підприємстві повинна бути досягнута за всяку ціну, через стабільність і керуваність вхідних і вихідних потоків і технології.

Таким чином, основне завдання підприємства в ринкових умовах-це розробка маркетингової стратегії завоювання конкурентних переваг на ринку, тобто розробка конкурентної стратегії, яка полягає в «відшуванні чіткого формулювання того, як підприємство вестиме конкуренцію, якими повинні бути його цілі і які засоби і дії знадобляться для досягнення цих цілей» [9, с. 26]. При орієнтації на споживача з'являється необхідність забезпечення необхідної корисності товару, для забезпечення якої необхідна взаємодія виробничої і маркетингової підсистем, що, у свою чергу, направлено на досягнення основної глобальної мети підприємства - підвищення його конкурентоспроможності на цільових ринках, при чому при виході на зовнішній рівень значущість цієї взаємодії посилюється. Враховуючи те, що економічна ситуація в Україні зараз достатньо сильно змінилася, а це, природно, відбилося на виробничій системі, у тому числі і вплив маркетингової підсистеми, напрошується висновок, що принцип масового виробництва вже не гарантує стабільність і високу ефективність для підприємства. Проте, зміни, що надають значні дії на виробничі системи відбулися не тільки в структурі економіки, характері ринку і конкуренції на ній, але і в техніці і технології, суспільстві і навіть в політичній географії.

Проте, механізми прямого і зворотного зв'язку, схемний зображені на рис. 1 і рис. 2 в реальному житті практично не зустрічаються.

Отже, як правило, необхідні додаткові балансуючі ланки, що забезпечують стійкість основної системи. Ці додаткові елементи, що неминує входять в ідеологію масового виробництва, можна представити у вигляді наступної структурної схеми (див. рис. 3), заснованої на пропозиціях і розробках, запропонованих в роботах [10; 11] і адаптованих до вітчизняних умов розвитку підприємства. Дана модель не тільки демонструє схему масового виробництва при забезпеченні вторинного механізму зворотного зв'язку, але і враховує випадкові дії неконтрольованих чинників зовнішнього оточення і можливі кризові ситуації, що неминує в умовах нестабільності економіки.

Проте, в сучасних умовах розвитку промислових підприємств масове виробництво в окремих галузях втрачає свої переваги, що знижує його ефективність, що пояснюється наступними причинами: по-перше, масове виробництво обмежене вимогою стабільності на вході. Ця умова є чималою проблемою, особливо в інфляційних умовах. Україна в даному випадку достатня нестійка, так розпал гіперінфляції в нашій країні доводиться на 1993 рік, коли індекс інфляції складав 10256, хоча вже в 1997 році він знизився до 110, чому

сприяло введення в оборот української гривни, але в 1998 році знову наступає фінансовий криза, яка привела до нового інфляційного сплеску, викликана серпневим дефолтом, в 2000 році вже має місце індекс інфляції у розмірі 125,8, і, не дивлячись на те, що в 2006 році інфляція склала 11,6%, національна економіка по цьому чиннику до цих пір вважається достатньо нестабільною [7]. Для підтримки стабільного посилення в системі масового виробництва, необхідно добиватися зниження витрат на оплату праці по відношенню до ціни виробу. Це можна забезпечити двома шляхами: реально знижуючи зарплату, при цьому, не враховуючи наявність інфляційних процесів, або збільшувати продуктивність праці. Перший шлях на великому підприємстві, що визначає соціальний клімат в регіоні, практично неможливий з політичних міркувань; другий же шлях, враховуючи нинішній стан матеріальної бази вітчизняної промисловості неможливий в більшості випадків практично. Отже, в нинішніх умовах вітчизняна промисловість, цілком заснована на принципі масового виробництва практично не працездатна. По-друге, ринок, який ще недавно був квазігомогенним для західних країн і супергомогенним, де переважає директивна система збуту і споживання, для країн соціалістичної орієнтації перестав бути гомогенним і існує його явна сегментація по смаках і платоспроможності клієнтів. Для Європи і Америки цей процес продовжується вже декілька десятиліть, на вітчизняному ринку він тільки починає свій розвиток і набирає достатньо високі темпи. По-третє, масове виробництво вимагає постійності попиту, система масового виробництва може існувати і нарощувати свої обороти тільки у разі стабільного попиту, що стійко росте. Зрозуміло, що в нашій країні, після краху планової економіки ніхто не візьметься прогнозувати попит.

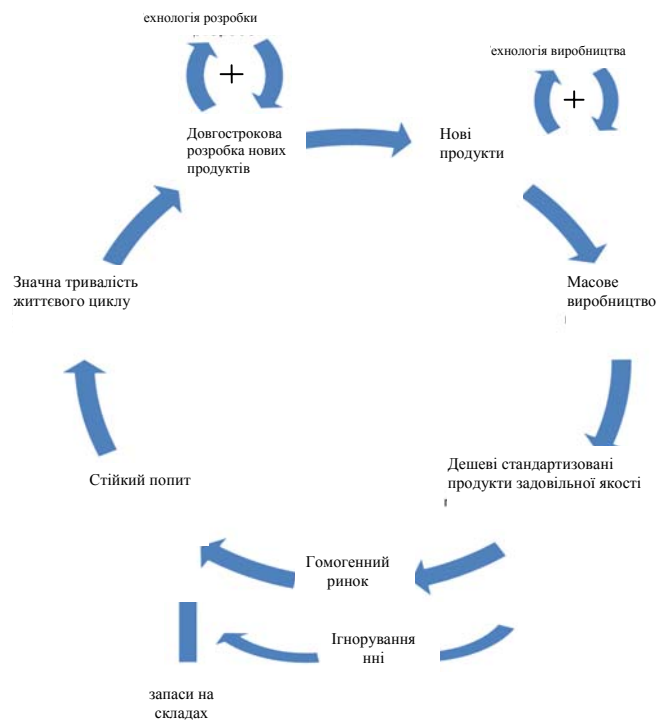


Рис. 2. Масове виробництво: вторинний механізм зворотного зв'язку

У країнах з розвинутою ринковою економікою вже давно відбувся перехід від “ринку продавця” до “ринку покупця”, крім того, попит на різні товари дуже залежить від ступеня розвитку техніки і технології і, нарешті, прориви в організації виробництва і міжнародному розподілі праці також можуть впливати на динаміку попиту. Облік цих чинників значно ускладнює завдання прогнозування ринку, а, отже, і планування виробництва. Особливо дані течії найбільшою мірою виявляються в машинобудівній галузі, де в основному підприємства сьогодні працюють під замовлення, тобто з кожним окремим замовником індивідуально, при цьому, переслідуючи основну глобальну мету розширення займаної частки на ринку, при чому не за рахунок зниження вартості пропонованого устаткування, а за рахунок якнайкращого комплексного задоволення споживача, у зв'язку з тим, що велика частина споживачів сьогодні і на внутрішніх, і на зовнішніх ринках віддають перевагу споживанню високоякісної продукції, ніж низькоякісної. Таким чином, аналіз механізму взаємодії ринку і виробничої системи підприємства машинобудівного профілю показує, що ідеологія масового виробництва не прийнятна для даної галузі промисловості, і в цьому випадку більшою мірою переважає індивідуалізація виробництва, яка володіє більшою чутливістю до зовнішніх змін і, менш схильна до впливу навколишнього середовища, тобто не втрачає керуваності при накладенні зовнішніх дій, що в даних умовах ще більше підсилює необхідність взаємодії маркетингової і виробничої підсистем.

З урахуванням того, що сьогодні підприємства машинобудівного комплексу орієнтуються на нові взаємини на ринку і виділяють нові пріоритети в співвідношенні корисності і ціни в товарі, які для кожного окремого споживача мають свій рівень, то з'являється можливість уявити собі цю ідеологію у вигляді замкнутої системи із зворотним зв'язком, як це було зроблено у разі масового виробництва (див. рис. 4).

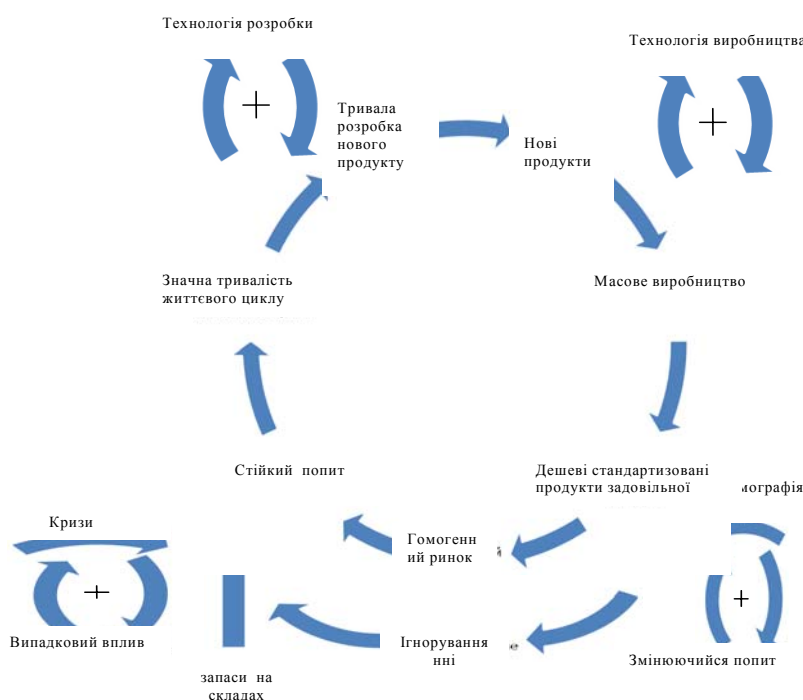


Рис. 3. Масове виробництво: вторинний механізм зворотного зв'язку

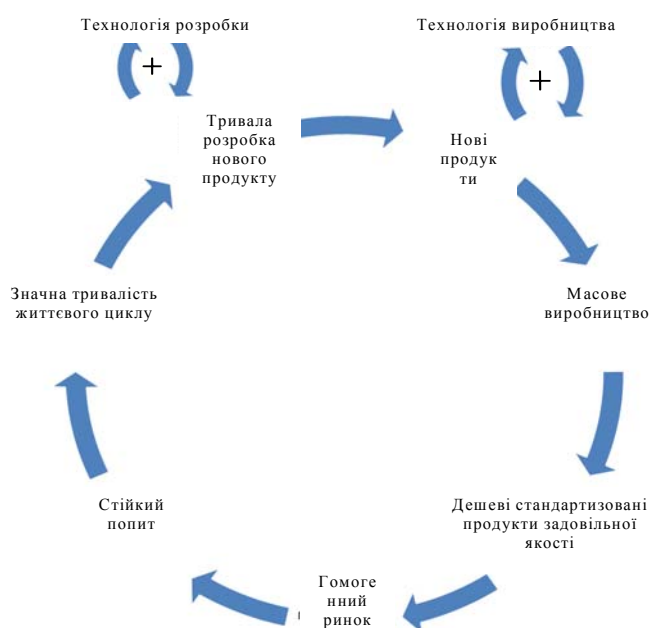


Рис. 4. Масова індивідуалізація: вторинний механізм зворотного зв'язку

При цьому необхідно відмітити, що ідеологія масової індивідуалізації як би обертає назад взаємовідношення усередині системи масового виробництва, яке має місце на сировинних ринках. Що стосується сфери машинобудівного виробництва, то такого роду інновації тут неефективні, вони носять радикальний і глобальний характер, що і є ще одним доводом для забезпечення масової індивідуалізації виробництва в даній галузі промисловості. Видно, що побудована схема (рис. 4) володіє позитивним посиленням, заснованим на максимальній гнучкості і найбільшій широті асортименту в повній протилежності з системою масового виробництва.

У системі масової індивідуалізації найбільш важливу роль грають технологічні нововведення, які впроваджуються на вітчизняних підприємствах не настільки інтенсивно, як цього вимагають ринок зовнішнє оточення. Так, в 2004 році було упроваджено 115 прогресивних технологічних процесів, зокрема 55 ресурсозберігаючих, при цьому для оновлення виробничих процесів було придбано 17 нових технологій, з яких 7 за договором на передачу прав власності на об'єкти промислової власності або по ліцензіях на їх використання [7]. При чому фінансування інноваційної діяльності в основному здійснюється за рахунок власних засобів підприємств і кредитів в співвідношенні 69% до 30,9%, а частка, що залишилася, доводиться на державний і місцеві бюджети, а також на зовнішнє інвестування з боку вітчизняних та інноваційних інвесторів

[7]. Як видно, з рис. 4, що застосування нових технічних рішень (мікропроцесори і т.п.), які підсилюють ту, що адаптується виробів розширює асортимент і скорочує час розробки. Аналогічно, впровадження нових технологій виробництва забезпечує можливість ефективного виготовлення дрібних партій багатообразних моделей. Проте, як свідчить статистика в цьому напрямі темпи розвитку в Донецькому регіоні назвати високими поки що неможливо. Так, в 2004 році в області в машинобудівному комплексі інноваційною діяльністю займалися всього лише 92 підприємства, що складало 12,3% від загальної їх кількості проти 112 підприємств в 2002 році (12,2%), а, що стосується випуску інноваційної продукції, то тут ситуація ще гірша, оскільки цей показник знизився з 3284,1 млн грн до 3141,6 млн грн, тобто з 8,9% від загального об'єму до 4,6% [7]. У 2006-2007 роках ситуація в кращу сторону не змінилася, що, природно насторожує і викликає тривогу як з боку учених, так і з боку виробничників.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу необхідності взаємодії маркетингової підсистеми з виробничою можна укласти, що виробничий процес, влаштований оптимальним чином для задоволення потреб істотно гетерогенного ринку, повинен допускати постійні перенастроювання і удосконалення, зберігаючи стабільність і довговічність, що неможливо здійснити своєчасно без маркетингової орієнтації, оскільки нова система вимагає зосередити основні зусилля на розробці виробничого процесу, розрахованого на тривалу перспективу виготовлення великої різноманітності індивідуальних продуктів, бажаних з боку ринку.

Нова ідеологія відображає перехід у взаєминах виробництва і ринку від економіки *масштабів*, коли низькі ціни досягалися, перш за все, за рахунок значних об'ємів і швидкого обороту до економіки *обхвату*, коли добротно розроблених виробничий процес дозволяє добиватися високої ефективності у виготовленні індивідуалізованої продукції. Зрозуміло, що обидві ідеології – масового виробництва і масової індивідуалізації, заснованої на маркетингових принципах, – можуть чудово співіснувати в рамках одного підприємства, організуючого масове виробництво стандартних компонентів і що індивідуалізує кінцеві продукти.

У організації виробництва вузлову роль повинні грати гнучкі виробничі системи, що дозволяють виготовляти будь-яку модифікацію із заздалегідь заданого асортименту без якого-небудь збільшення вартості, забезпечуючи тим самим швидке реагування на зміни попиту. У технології виробництва повинне бути зроблене рішуче зрушення у бік комп'ютерного конструювання, що включає проектування, розробку технологічного процесу і управління освоєнням виробництва модифікованих або нових виробів.

Об'єднання нових підходів в організації, управлінні і технології повинне привести до формування інтегрованого виробництва, що забезпечує одночасно і економіку масштабу і економіку обхвату, а також що функціонує в унісон з ринком. Крім того, сучасне промислове підприємство повинне забезпечити відповідну техногенно-екологічну безпеку виробництва, оскільки екологічну ситуацію в нашій державі можна охарактеризувати, як кризову і небезпечну. За статистичними даними в цілому по Україні техногенно-небезпечних виробництв припадає на частку порядком 42,2% вартостей основних виробничих фондів і 33,8% об'ємів виробництва, а в 2006 році функціонувало 10,5 тис. потенційно небезпечних підприємств [7].

Висновки. Таким чином, застосування системного підходу до вивчення механізму взаємодії маркетингу і виробничого процесу дозволяє зробити наступні висновки:

- втрата стабільності (політичною, економічною і т.п.) в системі світового господарювання привела до необхідності зміни ідеології організації взаємодії ринку і виробничого процесу;
- нова ідеологія, яка вже починає упроваджуватися крупними промисловими корпораціями Заходу і повинна бути реалізована при структурних змінах у вітчизняній економіці, вимагає переміщення основної уваги з конкретного продукту на виробничий процес;
- не дивлячись на загальний кризовий стан і серйозні організаційні перекося, що дісталися по спадку від командно-адміністративної системи, у вітчизняній промисловості є певні передумови для швидкого впровадження нової ідеології;
- нова ідеологія може ефективно співіснувати із старою в рамках одне підприємства і в цьому полягають гарантії відсутності потрясінь при її впровадженні;
- нова ідеологія, заснована на якнайповнішому обліку індивідуальних потреб клієнта, дозволяє добитися стабільності виробничої системи при значних діях з боку зовнішнього середовища;
- нова ідеологія, що примушує підприємства упроваджувати найбільш прогресивні технологічні, організаційні і управлінські рішення, забезпечує стійке положення підприємства на ринку за рахунок значного збільшення його конкурентоспроможності.

Література

1. Зозульов О., Базь М., Царьова Т. Маркетинг як основа інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств// Маркетинг в Україні. – 2007. - №4. – С.33-41.
2. Clark K. B., Fujimoto T. , Product Development Performance: Strategy, Organization and Management in the World Auto Industry. Boston: Harvard Business School Press, 1991. – 432 p.
3. Gattiker U.E. Technology Management in Organizations. Newbury Park: Sage Publications, 1990.
4. Dewar R.D, Dutton J.E., “The Adoption of Radical and Incremental Innovations: An Empirical Analysis”. Management Science, vol. 32, No. 11 (1986), 1422-1433.
5. T.H. Davenport, J.E. Short, “The New Industrial Engineering: Information Technology and Business

Process Redesign". Sloan Management Review (Summer 1990), pp. 11-27.

6. Bartlett C. A., Ghoshal S., *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School Press, 1989.

7. Звіт Фонду державного майна України про виконання Державної програми приватизації у 2006 році // <http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/200612.pdf>.

8. Copeland T., Roller T., Murrin J., *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. New York: John Wiley, 1990.

9. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с. — ISBN 5-9614-0143-0.

10. J.Todd, *World-Class Manufacturing*. London: McGraw-Hill, 1995.

11. Kanter R.M., *World Class: Thriving Locally in the Global Economy*. New York: Simon & Schuster, 1995.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 330.47:519.72

В. М. ЛИСАК

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АВТОМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ЗБИРАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На основі аналізу літературних джерел виявлено сучасний стан і проблеми збирання економічної інформації інформаційними системами управління підприємством на етапах впровадження та функціонування.

Вступ. Оперативність та якість управлінських рішень, які приймаються керівниками різних рівнів, значно залежить від своєчасного забезпечення процесу управління необхідною достовірною інформацією, яка характеризує явища, що відбуваються на тому чи іншому підприємстві.

Від рівня об'єкта управління та поставленої мети залежать методи і засоби збирання первинної (фактичної) інформації. На рівні управління комплексами або ділянками використовується первинна (фактична) інформація, яка збирається у ритмі виробництва і характеризує виробничі операції. Інколи проводиться її аналіз та обробка на цьому ж рівні за певними ознаками. При цьому ритм виробництва визначається у кожному конкретному випадку, для конкретного процесу, об'єкту управління, а також виду інформації.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Питанням дослідження ролі інформаційних ресурсів у структурі управління підприємством присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед них праці Антонова В., Божко В., Веревченко А., Голодова О., Горчакова В., Єрьоміної Н., Забіліна В., Іванова І., Карагодова Е., Кельдера Т., Крикавського Е., Маслова В., Новаківського І., Сороки Х., Ситника В., Твердохліба Н., Черненко М. та багато інших.

Процес прийняття управлінських рішень в процесі надходження фінансово-господарської інформації можна в спрощеному вигляді представити рисунком 1: постановка завдання, збір інформації про об'єкт, обробка цієї інформації, оцінка та прийняття на її основі певних управлінських рішень, підготовка інформації для постановки нового завдання. Зважаючи на це, можна стверджувати, що вагомими чинниками в даній схемі, для прискорення прийняття ефективних управлінських рішень мають стати швидкість збору інформації про фінансово-господарську діяльність на підприємстві та її обробка.

Основний матеріал дослідження. Робота автоматизованої системи розпочинається з одноразового вимірювання первинної інформації, яка характеризує процеси та явища, що відбуваються у виробничо-господарській діяльності підприємства. Ця інформація збирається, накопичується і обробляється за певними алгоритмами, а потім використовується різними ланками працівників та управлінців для виконання своїх посадових функцій.

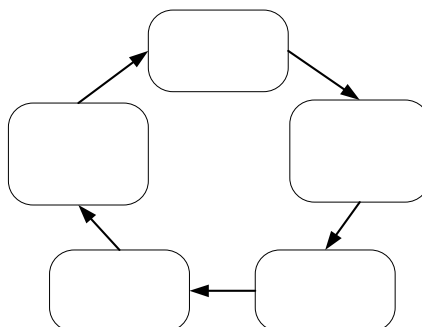


Рис. 1. Стадії прийняття управлінських рішень у процесі надходження інформації

Ефективність автоматизованої системи збору і обробки економічної інформації, в першу чергу, залежить від застосовуваних методів і засобів вимірювання, фіксації і передачі інформації, а також від своєчасної її обробки і представлення користувачам різних рівнів. Практика свідчить, що традиційно існуючі методи збирання інформації не забезпечують належної оперативності і якості управління через витрати часу на таке збирання, а також через велику частку ручної праці.

Інформаційні ресурси підприємства можна поділити на документовані та недокументовані. Усі документи інформаційної системи, які використовуються для управлінської діяльності, варто класифікувати за наступними ознаками: а) за назвою (листи, інструкції, заяви, накази, розпорядження тощо); б) за типом матеріального носія (паперові, відеодокументи, електронні документи тощо); в) за належністю до системи документації певного виду діяльності (система управлінської документації, система документації за основним видом діяльності).

Процес збору, передачі, обробки і накопичення первинної інформації традиційно включає такі основні процедури (рис. 2):

- 1) первинна (фактична) інформація, яка характеризує здійснені виробничо-господарські операції, фіксується ручним способом у бланку-формі первинного документу;
- 2) повністю заповнений документ потім юридично оформлюється;
- 3) юридично оформлений документ передається для електронної обробки оператору комп'ютера де і відбувається перенесення даних з паперових носіїв до програми (бази даних);
- 4) оператор (або програма) проводить контроль вірності перенесених даних;
- 5) відбувається формування масиву інформації для її наступної обробки.

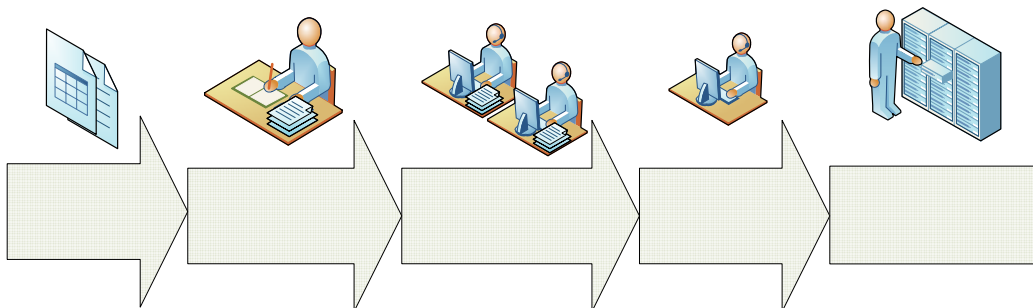


Рис. 2. Традиційні методи збирання інформації

Зібрана, таким чином, інформація після її обробки може бути використана лише для бухгалтерського обліку та складання зведеної звітності, а необхідна інформація для оперативного управління виробництвом збирається іншими (паралельно з зазначеними) способами, які можуть застосовуватися не на документній основі, а тому й вона може вважатися менш достовірною.

Затримка фактичної інформації з часу її отримання до обробки на комп'ютері, як свідчить аналіз цих процесів, відбувається через довготривале документальне оформлення первинних документів, на яких ґрунтується традиційний бухгалтерський облік, а також через недосконалі способи передачі документів на обробку. Тому в теорії і на практиці існує не лише бухгалтерський, але й оперативний та статистичний обліки, які забезпечують в основному необхідною інформацією оперативне управління підприємством.

На даному етапі розвитку ринкових механізмів необхідно методично удосконалювати організацію обліку, і в першу чергу, первинного обліку в напрямку його автоматизації – проводити об'єднання цих трьох видів обліку в єдиний господарський облік. Про це свідчить те, що автоматизований спосіб обробки інформації на комп'ютері не повинен містити стільки етапів ручного способу складання первинних документів, їх ручного передавання на обробку тощо.

Важливим елементом методичного удосконалення обліку є зближення планових і облікових одиниць вимірювання показників, які характеризують об'єкти управління. Це означає, що має бути введений єдиний планового-обліковий принцип для показників, коли в обліку оперативно-виробничого планування використовуватимуться однакові номенклатури (коди) продукції (явищ, процесів) зі спільними (для кожної з них) одиницями виміру, а також показники, які плануються і фактично обліковуються за одні і ті ж інтервали часу. Такий підхід дозволить не тільки організувати автоматизоване збирання інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій, але й потім порівнювати планові і облікові показники по відповідних об'єктах і процесах у ритмі виробництва. Це дозволить отримувати певні відхилення і використовувати їх як для обліку, так і для прийняття оперативних управлінських рішень. Крім того, застосування цього принципу дозволить використовувати планові показники, що вже наявні у базі даних, як облікові. Це означатиме, що можна виражати фактичні показники їх відхиленням від планових, враховуючи ряд ознак, які характеризуватимуть причини цих відхилень. Все це значно скоротить обсяги інформації, яка має збиратися, запобігатиме її дублюванню та зменшить тривалість процесу її збирання.

На нашу думку, у такому випадку можна очікувати найбільшого економічного ефекту від застосування сучасного комплексу технічних засобів для системного збирання та обробки економічної інформації.

Первинна інформація, яка фіксується фактичними процесами, повинна мати місце на об'єкті, де відбуваються ці процеси.

управління, після комп'ютерної обробки має використовуватись персоналом управління не лише для обліку, аналізу та складання установленої звітності, а також і для вироблення певних управлінських рішень в оперативному, поточному режимі тощо. Для цього потрібно організувати в ритмі діючого виробництва автоматизоване збирання цієї первинної інформації для її наступної комп'ютерної обробки в цьому ж режимі.

Автоматизоване збирання єдиної первинної інформації в ритмі виробництва може бути здійснене за допомогою мережі комп'ютерів, які використовуються як автоматизовані робочі місця (АРМ). Збирання інформації тут може здійснюватися на основі безпаперового методу, або (чи) з наступним підтвердженням переданої до обробки інформації первинними документами. Слід підкреслити, що безпаперовий метод зовсім не витісняє людину з цього процесу, а лише вивільняє її від рутинної роботи та сприяє більш творчій діяльності. В ідеалі, до обов'язків людини можна віднести лише постановку завдання, прийняття вкінці управлінських рішень (надаючи їм юридичної сили) і неформалізовану роботу з людьми. Звісно, навіть на найвищих стадіях розвитку безпаперового підходу до організації управлінської діяльності не можна виключати абсолютно всі паперові документи. Узагальнені показники, найбільш важливі рішення, різного роду неформальні заяви, листи тощо можуть залишатися і в паперовому вигляді.

Інформація в сучасному суспільстві розглядається як стратегічний ресурс, який сприяє економії всіх інших видів ресурсів, а процес автоматизації як фактор, який забезпечує прискорення виробничих процесів, підвищення продуктивності праці, надає можливість для впровадження інноваційних рішень.

Інформаційні ресурси можливо поділити на наступні класи: за джерелом виникнення – на первинні і вторинні; за рівнем виникнення – інформація підприємства, області, регіону, держави, світовий інформаційний ресурс; за способом обробки інформації – вихідна інформація автоматизованої системи, системи підтримки прийняття рішень, інформація від пошукової системи.

При формуванні масиву інформації (бази даних) одним із важливих принципів є принцип цілісності інформаційних ресурсів, коли керівник має доступ до всіх класів інформаційних джерел, систем і на всіх рівнях. Таким чином, правильне сприйняття інформації стає неможливим, якщо відсутній доступ до всіх інформаційних фрагментів різних систем. Тому можна говорити про цілісність інформаційного забезпечення управління підприємством, коли керівник має доступ до всіх інформаційних фрагментів різноманітних систем на різних рівнях, які базуються на різних технологіях.

Об'єм і якість інформації, що застосовується для розв'язання різних задач (наукових, управлінських, економічних), визначається [2]:

- рівнем професійної підготовки керівника та виконавця;
- досвідом, отриманим виконавцями при розв'язанні інших задач;
- доступністю для конкретного виконавця тих чи інших інформаційних ресурсів;
- наявністю деякого (базового) рівня технічного забезпечення, яке робить можливим доступ до інформаційних ресурсів і програмних продуктів та дозволяє вести їхню обробку;
- обсягом фінансових та трудових ресурсів, які можуть бути задіяні для отримання і обробки інформації;
- правовими нормами, які визначають доступ до інформації і порядок її застосування на підприємстві.

Формування інформаційної бази має підпорядковуватись певним вимогам: достовірність накопичуваної інформації, необхідність і достатність її обсягу, своєчасність передачі і представлення. Порядок переліку названих вимог не має значення, вони рівносильні, і недотримання якоїсь з них може призвести до невірності прийняття управлінських рішень.

Закономірність економічної інформації, її відповідність фінансово-господарським явищам визначають достовірність результатів аналізу, правильність, обґрунтованість висновків і пропозицій, які з них випливають.

Умова необхідності означає, що для проведення аналізу потрібно мати всю необхідну для цього інформацію. При недостатності даних стан об'єкта не буде достатньо вивчений, що може призвести до непідтверджених, помилкових рішень.

Небажаним також є надлишок інформації, бо, по-перше, при затратах на збір і обробку зайвих даних зростають загальні затрати на управління, а по-друге – збільшується період використання інформаційної бази і проведення аналізу, що також призводить до несвочасності керівних дій.

Обсяг необхідної і достатньої інформації визначають залежно від завдання і виду проведеного економічного аналізу. Так, для здійснення аналізу з метою виявлення запасів підвищення ефективності діяльності підприємства чи його підрозділів потрібно більше вхідної інформації, аніж при оцінюванні стану даного об'єкта.

Для сучасної інформаційної системи мусять бути притаманні: робота користувачів у режимі маніпулювання даними; здійснення інформаційної підтримки на всіх етапах проходження інформації на основі інтегрованих баз даних (передбачається введення, збереження, пошук, відображення, відновлення та захист даних); безпаперовий процес обробки документів; інтерактивність вирішення поставлених завдань; можливість колективного формування документів; можливість адаптації форм і засобів роботи з інформацією в процесі вирішення поставлених завдань.

Серед проблем, які пов'язані з збирання економічної інформації на вітчизняних підприємствах, можна виділити такі [3]:

- нерозуміння термінології та кола завдань обліку управлінської інформації;

- нерозуміння необхідності переключення уваги керівників і спеціалістів підприємств з завдань організаційно-технічних на організаційно-економічні;
- відсутність відповідних інструментів для вирішення економічних завдань;
- відсутність надійного оперативного обміну техніко-економічною інформацією між органами управління та окремими підрозділами;
- власне недостатня автоматизація процесу збору та обліку інформації, що пов'язано із застарілими інформаційними системами.

Висновки. Для ефективного використання інформаційних ресурсів на підприємстві потрібні: правильна оцінка перспектив і напрямків інформатизації підприємства; проведення на підприємстві цілеспрямованої і послідовної інформаційної політики; ефективне застосування переваг глобалізації інформаційної сфери; модернізація апаратного та програмного забезпечення до сучасного рівня ефективного функціонування інформаційних технологій; впровадження системи криптографічних засобів захисту інформації.

Література

1. Кельдер Т.Л. Системи обробки економічної інформації. – Запоріжжя: Видання ЗДУ, 2001. –324 с.
2. Информационные ресурсы для принятия решений / А.П. Вереvченко, В.В. Горчаков, И.В. Иванов, О.В. Голодова. – М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2002.–560 с.
3. Черненко М. Проблемы управления украинскими предприятиями // Корпоративные системы. – 2002. – №4. – С. 17-21.
4. Карагодова Е.А. Автоматизированные рабочие места / Антонов В. М., Маслов В. Ф. – К.: Техника, 1989. – 128 с.
5. Компьютеризация информационных процессов на промышленных предприятиях / В. Сытник, Х. Сорока, Н. Ермина и др. – К.: Техника, 1991. – 215 с.
6. Твердохлеб Н. Г. Безбумажная технология в управлении производством. – К.: Техника, 1991. – 190 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 339.9.012

О. О. КУРОК

Хмельницький національний університет

ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМЕНШЕННЯ МИТА

На основі аналізу проблем в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства запропоновано показники його роботи на зовнішньому ринку та напрями оцінки і перспективи зменшення мита.

Вступ. Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, надання підприємствам і організаціям, що випускають конкурентоздатну продукцію, права виходу на світовий ринок вимагають нових підходів до управління зовнішньоекономічною діяльністю. Тому дослідження різних аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю, особливо на рівні підприємства, як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, викликає сьогодні велику практичну зацікавленість.

Аналіз останніх досліджень. Реалізація даного завдання ґрунтується на реалізації раціональної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю. У зв'язку з цим, питання управління зовнішньоекономічною діяльністю має велике практичне значення, особливо це стосується промислових підприємств. Це пов'язано з тим, що розвиток промислового виробництва є визначальним для зростання потенціалу національної економіки.

Питанням дослідження різних підходів щодо підвищення ефективності управління зовнішньоекономічною діяльністю присвячено ряд робіт вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Ансоффа І., Войнарєнка М.П., Дроздова Г.М., Покропивного С.Ф., Багрової І.В., Кириченка Г.М.[3], Коробова М.Я., Нижника В.М., Орлова О.О., Пономарєнка В.С., Філіпенка А.С. та інших.

Основний матеріал дослідження. Зовнішньоекономічну діяльність слід розглядати, як один із аспектів зовнішньоекономічних зв'язків. Разом з тим, це самостійна діяльність підприємства, яка є, з одного боку, складовою частиною господарської діяльності підприємства, а з іншого такою частиною його діяльності, яка здійснюється на іншому, міжнародному рівні, у взаємозв'язку з господарськими суб'єктами інших країн.

На нашу думку, основними мотивами розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на рівні підприємства можуть бути: розширення ринку збуту власної продукції за кордон і збільшення прибутку; закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання; залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, більш вищої якості і низьких цін у порівнянні з внутрішнім ринком; залучення іноземних інвестицій з метою модернізації

виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках; участь в міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку економіки.

Важливим завданням в розвитку зовнішньоекономічного комплексу країни є об'єднання виробничих і зовнішньоекономічних видів діяльності в єдину органічну, успішно функціонуючу систему. Умовами успішного розвитку зовнішньоекономічного комплексу сьогодні є: зміцнення і нарощування експортного потенціалу; активна участь в різних формах міжнародного спільного підприємництва; підвищення конкурентноздатності підприємств і виробничо-господарського комплексу; розширення самостійної діяльності підприємств.

Особливістю сучасного етапу розвитку управління зовнішньоекономічною діяльністю є усунення соціально-політичного протистояння двох систем у сфері міжнародного бізнесу. Різко зростає роль корпоративного менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності. Багато західних компаній активно проводять ділові операції в постсоціалістичних країнах, у тому числі й в Україні. З іншого боку, багато українських підприємств активно діють на зовнішніх ринках. Саме корпоративний менеджмент міжнародних компаній стає вирішальним чинником розвитку міжнародного бізнесу і розширення зовнішньоекономічної діяльності.

На ефективність виробничо-господарської та зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, за проведеними нами дослідженнями, визначено наступні фактори впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства: економічні (інфляція, податки, митні тарифи, курси іноземних валют), політичні та міжнародні. Тому для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку проводиться оцінка виконання зобов'язань з експортних та імпорتنих операцій.

Аналіз експортних та імпорتنих операцій включає: визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів; визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю; встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники; з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями. Аналіз проводиться у послідовності I, а подача обробленої аналітичної інформації – у послідовності II (рис. 1).

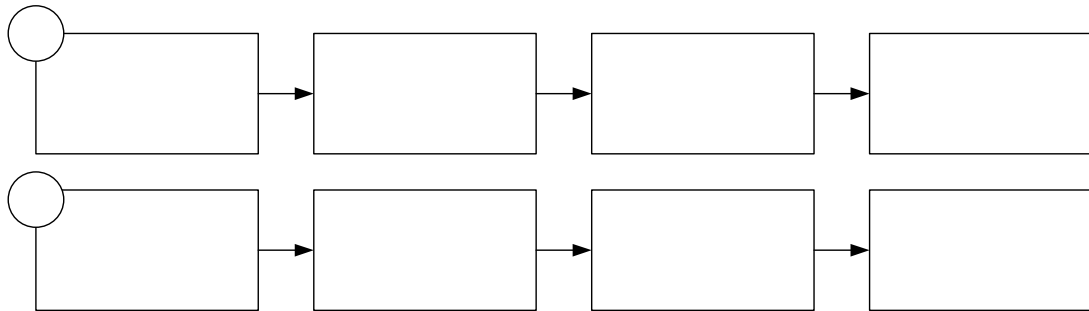


Рис. 1. Послідовність проведення аналізу ЗЕД (I) та подачі аналітичної інформації (II)

У ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами з'ясовується: кількість і загальна сума укладених торгових угод; кількість і сума виконаних торгових угод; кількість, види і сума прострочених контрактів; причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

На нашу думку, для більш повної характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку слід розраховувати питому вагу сум контрактів, прострочених у звітному періоді, і цей показник порівнювати з показником минулого періоду:

$$\dot{I} \hat{A}_{i \partial i \partial \partial \partial . \partial i i \partial .} = \frac{\hat{E}_{i \partial i \partial \partial \partial .}}{\hat{E}_{\partial \partial \partial i i .}} \times 100\% , \quad (1)$$

де $\hat{E}_{i \partial i \partial \partial \partial .}$ - сума контрактів, прострочених протягом року, грн;

$\hat{E}_{\partial \partial \partial i i .}$ - сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді, грн.

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід скористатися системою аналітичних показників, представлених на рис. 2.

Незважаючи на відомі вигоди, з послугами іноземних постачальників виникають і деякі труднощі: вибір за кордоном місця розташування постачальника з хорошою репутацією; час підготовки до випуску продукції і терміни поставок; труднощі експедиторського супроводу матеріалів, що постачаються, і безпосередніх контрактів з іноземним персоналом; політичні проблеми і труднощі встановлення нормальних відносин із персоналом іноземного підприємства; коливання обмінних курсів; методи здійснення платежів; якість товарів; брак і проблема повернення дефектної продукції; митні тарифи і мита; витрати на оформлення додаткової документації, необхідної для митного оформлення товарів; транспорт; мовні бар'єри; соціальні традиції. Більшість з перерахованих проблем достатньо серйозні при закупівлях у зовнішніх фірм, оскільки внутрішньофірмові операції розуміють більш жорсткий контроль за якістю товарів. У той же час проблеми імпорту, такі, як, наприклад, встановлення митної документації іноземними митними органами будь-якого варіанта розміщення джерел постачання за кордоном, імпортувати товари в іншу країну, підприємство має досконало знати роботу митниці. Існує понад 10

тис. митних категорій товарів, і майже 60 % із них можуть тлумачитися неоднозначно, тобто конкретна партія товарів може бути віднесена більш ніж до однієї категорії. Потім митниця досліджує товар на предмет можливих обмежень. Після цього може бути сплачене мито, і товар буде пропущений у країну. Розмір мита залежить від країни походження товару, його типу та інших чинників.

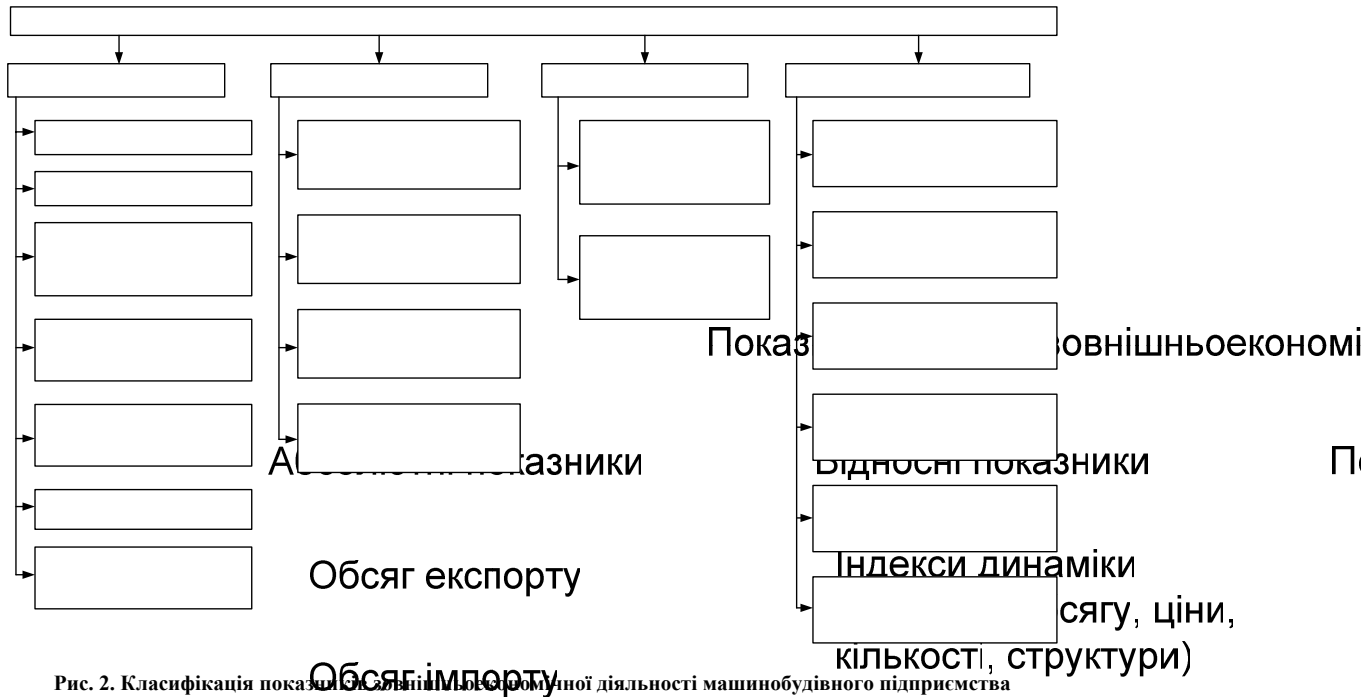


Рис. 2. Класифікація показників зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства

Для того щоб звести до мінімуму мито необхідно:

- а) оцінити товари таким чином, щоб вони потрапили до категорії, на яку поширюється більш сприятливий митний режим. Різні категорії продукції обкладаються різними митами. Зазвичай на готові вироби звичайно вище, ніж на деталі й компоненти;
- б) визначити категорію таким чином, що вона підпала під знижки. Іноді експортери використовують імпортовані деталі й компоненти, за які вони сплачують імпортне мито, у своєму виробничому процесі, якщо вони експортують товари, що включають ці імпортні комплектуючі;
- в) домагатися відстрочки сплати податку, використовуючи митні склади і вільні зони для зовнішньої торгівлі. Підприємства не зобов'язані сплачувати мито за імпортовані товари, що зберігаються на зберігання в митних складах або зонах для зовнішньої торгівлі, поки їх не направлять у країну для збуту чи використання у виробничому процесі. Це дозволить підприємству зберігати товари, але не сплачувати мита негайно після прибуття в країну;
- г) обмежити відповідальність імпортера, правильно вказуючи країну походження товару. Оскільки розмір мита на імпортні товари часто залежить від характеру товару і країни походження, можна домогтися зниження розмірів мита, якщо правильно зазначити країну походження товару.

Висновки. Таким чином, на основі основних мотиви розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств за сучасних умов господарювання; оцінка та послідовне використання ЗЕД і подачі аналітичної інформації; показники аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які зведені у чотири групи, а саме: абсолютні, відносні показники, структурні та показники ефективності; напрями зменшення мита.

Література

1. Вічевич А.М., Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. – Львів: Афіша, 2004. –140 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В. Багрова та ін. – Київ, ЦНЛ, 2004. – 580 с.
3. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності – К.: Знання-Прес, 2002, - 384 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

На основі дослідження теоретичних і практичних засад реалізації зовнішньоекономічної діяльності за умов сучасної конкуренції розроблено структуру механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю для машинобудівного підприємства.

Вступ. Невід'ємною складовою трансформації економічних відносин в Україні є розробка нових методів управління щодо виходу вітчизняних машинобудівних підприємств на світовий ринок. Вони не повинні суперечити завданням економічних перетворень в країні на сучасному етапі розвитку євроінтеграції. Вдосконалення якісного рівня управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства потребує негайного дослідження та аналізу комплексу питань, пов'язаних із специфікою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає необхідність розробки функціонального комплексного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства з метою максимізації прибутку за рахунок існуючих переваг в умовах сучасної конкуренції. Такий механізм повинен забезпечувати аналіз та узгодження різного роду факторів, які здійснюють суттєвий вплив на процес освоєння нових ринків; регламентувати розробку, реалізацію та оцінку якості прийнятих управлінських рішень щодо управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень. Серед багатьох публікацій, в яких розглядаються питання сутності, різновидів, стану значення та характеристик механізму управління, можна виділити роботи таких російських та українських дослідників, як Г.В.Атаманчук, В.Г.Афанасьєв, Д.І.Правдін, А.М.Омаров, Н.Р.Нижник, А.Г.Гладишев, А.Л.Гапоненко, а також багато інших. Але всі вони розглядали механізм управління в загальному суспільному значенні, а питання механізму стосовно зовнішньоекономічної діяльності майже не досліджено, тому до цього часу так і не вдалося створити прийнятну дефініцію даної категорії.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз необхідності та приклад створення ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю для промислових підприємств, особливо машинобудівної галузі.

Результати дослідження. Аналіз теорії здійснення ЗЕД та практики функціонування вітчизняних підприємств довели, що проблема розробки дієвого механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю актуальна й досі, так як вимагає глибокого аналізу, вдосконалення та впровадження накопиченого досвіду в умовах сучасних економічних перетворень. Аналізу передумов та формуванню етапів створення такого механізму присвячена велика кількість теоретичних досліджень і практичних рекомендацій, однак вони носять місцевий чи регіональний характер, що не гарантує його комплексної дії. Для виконання поставленого перед нами завдання, необхідно визначити суть поняття «механізм управління» як економічної категорії.

Сконцентрування проблем розвитку промислового підприємства на забезпеченні його дієздатності та ефективному функціонуванні й розвитку спонукає науковців і практиків до розробки та вдосконалення сутності, структури та моделі механізмів управління.

Слово "механізм" запозичене із грецької мови, з якої може бути перекладене як "зброя", "машина". Філософське осмислення даної категорії розглядає механізм як сукупність станів і процесів, з яких формується будь-яке явище, пристрій чи система, в тому числі і система управління. В широкому розумінні механізм являє собою внутрішній устрій, систему елементів і їх різноманітних варіантів взаємозв'язку, сукупність яких визначає стан і зміст процесів, що відбуваються. Однак, це визначення не можна назвати повністю прийнятним для характеристики поняття "механізм управління".

В сучасній науці зустрічається досить велика кількість визначень категорії "механізм управління", але багато з них або мають ті чи інші недоліки, або повністю не відображають специфічні риси промислового підприємства. Так словник іншомовних слів механізм тлумачить як сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ [5]. Автор багатьох наукових праць А.М.Омаров, вважає, "що механізм управління можна визначити як спосіб організації, який включає забезпечення функціонування управлінської підсистеми, орієнтованої на досягнення цілей системи" [4, с. 49].

Отже, можна зробити висновок, що механізм управління промисловим підприємством являє собою сукупність і логічний взаємозв'язок управлінських засобів, способів та важелів, за допомогою яких керівники досягають реалізації цілей власного існування та розвитку в межах своїх потреб та інтересів.

Важливими характеристиками будь-якого механізму управління, що дозволяють оцінити його життєздатність, є ефективність та дієвість. Ефективність характеризується як здатність механізму покращувати показники управлінської діяльності з одночасною фіксацією або навіть зменшенням витрат на неї. Дієвість механізму управління визначається як здатність забезпечувати активний та раціональний вплив на об'єкт управління з метою отримання результатів, необхідних суб'єкту управління.

Таким чином, механізм управління є найважливішим і ключовим фактором існування й функціонування промислового підприємства на сучасному етапі розвитку економіки і являє собою комплексну, багатоаспектну категорію, тлумачення якої важливе як для прогресу управлінської науки, так і для практичної діяльності сучасних вітчизняних промислових підприємств.

Проблема формування ефективних та дійових механізмів управління залишається постійно актуальною через їх здатність до старіння, а вирішення будь-яких проблем через використання стихійних механізмів призводить до руйнівних наслідків як для ТНК, так і для невеликих підприємств.

Механізм управління будь-якою сферою діяльності підприємства повинен забезпечувати виконання розглянутих функцій у повному обсязі. Для цього у своєму складі він повинен містити наступні етапи: пошук, збирання, обробка й аналіз інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища; визначення цілей та заходів, спрямованих на досягнення поставленої мети; планування (програмування, проектування) та організація діяльності щодо виконання наміченого плану; керівництво діяльністю підприємства та контроль за його діяльністю.

Проведена аналітична робота визначила необхідність зображення механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю як цілісного системний організаційно-цільовий та економічний процес виходу підприємства на зовнішній ринок, який виступає важливим елементом загальної структури господарського механізму функціонування підприємства. Таким чином, механізм управління ЗЕД ми уявляємо як послідовну систему зовнішньоекономічних заходів, яка обумовлена сукупністю взаємозалежних елементів, що визначають суть та динаміку процесів щодо визначених параметрів ефективності досягнення конкурентних переваг в сучасних умовах ринку.

Механізм управління ЗЕД складається з технічних, інформаційних, соціально-економічних, організаційних, виробничих, консультаційно-правових, стратегічних та інших взаємозалежних елементів, які спрямовані на досягнення головної підприємницької мети, тобто отримання прибутку. Таким чином, механізм управління ЗЕД має спрямовувати свою дію на результативне використання організаційних заходів управління аналітичною, виробничою, збутовою та соціальною діяльністю. Його дія забезпечується збалансованою системою цілей, завдань, функцій управління, підходів і методів, факторів і критеріїв оцінки ефективності управління (рис. 1).

Запропонована нами структура механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю містить послідовність зовнішньоекономічних заходів, що складається з наступних елементів:

- визначення макро- та мікроекономічних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- розробку стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок;
- діагностику потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- розробку програми здійснення ЗЕД;
- механізм реалізації зовнішньоекономічної програми;
- механізм оцінки ефективності програми ЗЕД;
- механізм коригування якості реалізації зовнішньоекономічної програми.

Всі елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю є взаємопов'язаними і забезпечують його повноцінне функціонування на всіх етапах розвитку. Головним елементом механізму являється зовнішньоекономічна програма, яка представляє собою систему необхідних заходів для ефективного здійснення одного або декількох проєктів щодо виходу підприємства на зовнішній ринок, відповідно до попередньо визначеної мети. Механізм контролю за процесом визначає оперативну систему нагляду за виконанням наміченого процесу, сформованого на базі існуючих альтернатив.

Механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю передбачає обґрунтовану заміну прийнятого управлінського рішення, залежно від зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища та ризиків, пов'язаних з цим. Цей процес надає нашому механізму циклічний характер. Тобто, у разі отримання запланованих результатів після завершення повного циклу роботи, механізм дозволяє завойовувати нові сегменти зовнішнього ринку, отримання негативного результату на будь-якому етапі роботи виступає координуючим сигналом для підприємства повернутися до першого етапу. Запропонований механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю містить переваги, які допомагають врахувати особливості та специфіку області роботи підприємства і представляє її у вигляді цілей та заходів щодо рівня їх значення. Ці переваги характеризують наш механізм з позиції гнучкості; обґрунтованості; об'єктивності; узгодженості; ефективності; дієвості; інформативності; цілісності та циклічності. Таким чином, взаємопов'язані елементи механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю промислового підприємства мають різне змістове навантаження та послідовність реалізації.

Висновки. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що в сучасних умовах розвитку і функціонування промислових підприємств, створення ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю стає об'єктивною необхідністю, оскільки в сучасних умовах конкуренції на світовому ринку виграє той, хто вчасно оцінює ситуацію, так як результати динамічного аналізу дають можливість промислового підприємству вчасно реагувати на події шляхом корекції виробленої стратегії завоювання нових ринків. Використання сукупності розглянутих цілей, задач, етапів при створенні механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю дозволить забезпечити його ефективне функціонування у досягненні цілей зовнішньоекономічної діяльності.

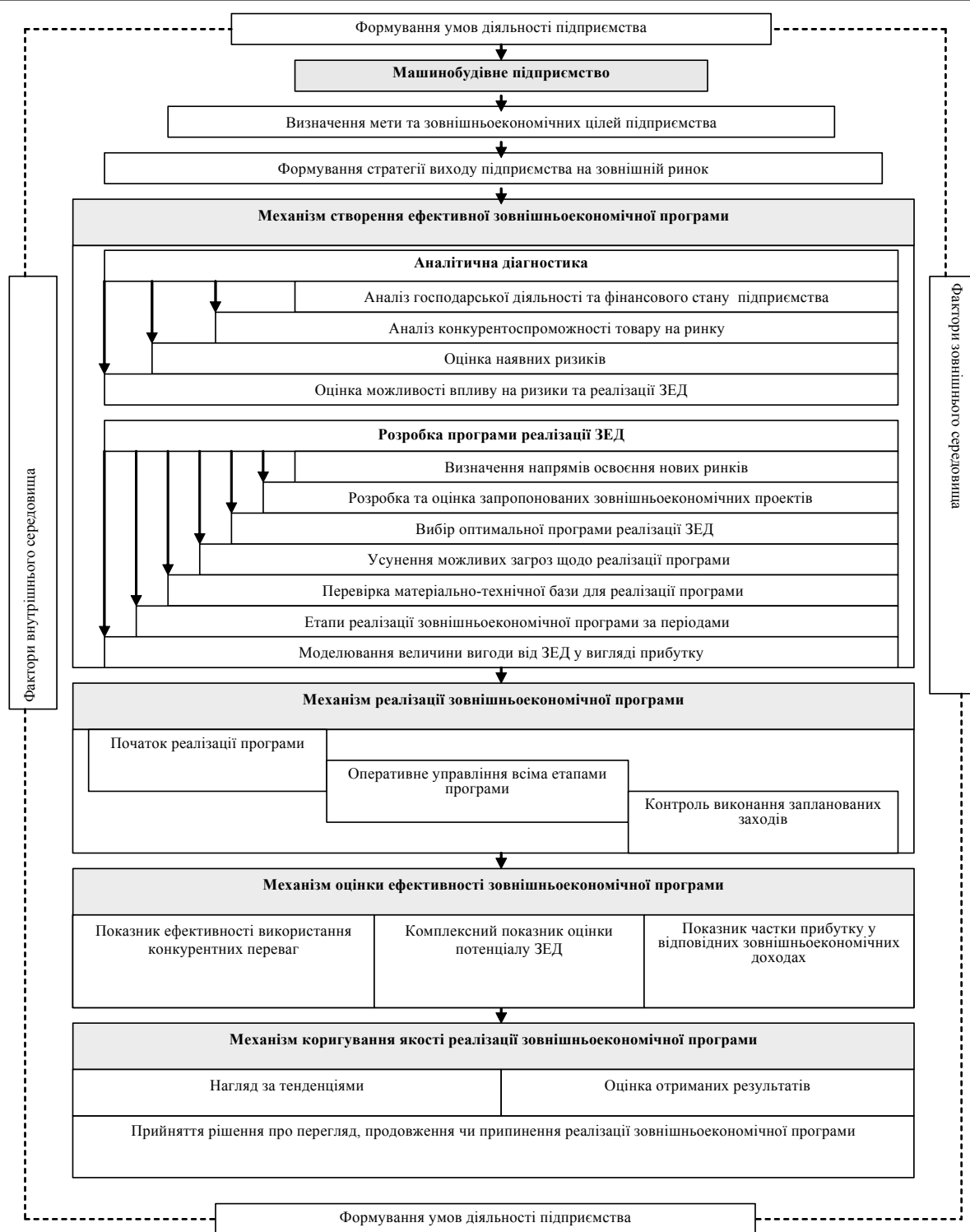


Рис. 1. Структурна схема механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства

Література

1. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П.Градова. - 3-е изд., испр. - СПб.: Спец-Лит, 2000. - 588 с.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. Курс лекций. - М.: Юрид. лит-ра, 1997. - 400 с.
3. Нижник Н., Леліков Г., Мосов С. Про співвідношення категорій процес і механізм та їх використання в управлінській діяльності органів виконавчої влади // Вісник держ. служби України. - 2001. - № 3. - С. 80-87.
4. Омаров А.М. Социальное управление: некоторые вопросы теории и практики - М.: Мысль, 1980.-269с.
5. Теория управления: социально-технологический подход. Энциклопедический словарь / Под ред. В.Н.Иванова, В.И.Патрушева - М.: Муниципальный мир, 2004. - 672 с.

Надійшла 09.09.2008 р.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ МАЙНОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛАМИ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗА УМОВ НЕПЕРЕДБАЧЕНИХ НАСЛІДКІВ КОНКУРЕНЦІЙНИХ ВІДНОСИН

В статті виділено позитивні та негативні характеристики майна підприємства і джерел його фінансування, а також визначено окремі аспекти їх управління за умов негативного впливу непередбачених наслідків конкурентційних відносин.

Актуальність теми. Виникнення будь-якої ризикової події має для підприємства, як правило, негативні наслідки, які в кінцевому рахунку впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, позначаються на процесі формування фінансового результату (чистий прибуток (збиток)), що може призвести до повної або часткової втрати певних видів доходів та прибутків підприємства, що очікувались. Загострення ризикової ситуації негативно позначаються також на фінансовому стані суб'єкта господарювання та рівні його безпеки.

Небажані зміни фінансового стану підприємства відібуваються, в перше чергу, на майні підприємства та джерелах його формування, що буде відображено, в першу чергу, на зміні структури активів підприємства та зміні структурного співвідношення частки необоротних та оборотних активів підприємства. Наслідки ризикової ситуації відобразяться значною мірою на структурі пасивів підприємства, а саме на зміні структурного співвідношення частки власних та запозичених фінансових ресурсів (довгострокових, поточних). Відзначені зміни відобразяться в завершальному етапі на рівні ліквідності підприємства, його платоспроможності, фінансовій стійкості, на стані розрахунково-платіжної дисципліни суб'єкта господарювання, ділової активності та на рівні його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом приділяється значна увага впливу позитивних та негативних наслідків конкурентційної боротьби на стан суб'єкта господарювання і рівень його конкурентоспроможності [1, с.60-63]. Мінімізація негативного впливу процесу монополізації та окремі аспекти захисту конкурентційних відносин висвітлюються у періодичній літературі [2, с.16-21]. Проблеми обліку потенційних втрат і компенсацій за умов недобросовісної конкуренції та шляхи їх вирішення на основі позабалансового обліку висвітлюються [3, с.114-117]. Авторами доводиться значення та визначаються переваги позабалансового обліку за умов монополізації економіки на рівні суб'єктів господарювання [4, с.196-201]. Все більше уваги приділяється у літературі проблемам формування та розробки постійно діючої системи оперативного обліку можливих наслідків недобросовісної конкуренції [5, с.182-186]. Окремі питання щодо страхування ризиків за умов непередбачених результатів підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання пропонуються у роботі [6, с.31-34]. Актуальність теми дослідження та ряд невирішених проблем означили мету даної статті.

Метою даної статті є визначити позитивні та негативні характеристики активів підприємства і джерел їх фінансування та окреслити актуальні напрямки управління ними за умови виникнення непередбачених наслідків конкурентційних відносин.

Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- 1 довести об'єктивну необхідності профілактики та страхування наслідків ризиків конкурентційних відносин;
- 2 визначити позитивні та негативні характеристики оборотних та необоротних активів за певними ознаками;
- 3 розкрити позитивні та негативні характеристики власних та запозичених фінансових ресурсів підприємства за обраними рисами;
- 4 означити актуальні аспекти управління наслідками ризиків на стан суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Нездорова економічна конкуренція створює умови, коли підприємства постійно стикаються з небезпекою виникнення ризикових ситуацій, при чому наслідки якої можуть бути непередбачувані. Так будь-яке підприємство може отримати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку підприємство буде мати певні втрати, а з іншого-їх компенсації та відшкодування, основними з них можуть бути наступні:

- 1 списання втрачених активів на інші витрати операційної діяльності в результаті порушення умов узгоджених дій, концентрації, недобросовісної конкуренції та ін;
- 2 потенційне зменшення суми можливих втрат з моменту встановлення конкретних винуватців;
- 3 накопичення непередбачених активів (наслідки наявних обставин) при узгодженні минулих господарських операцій;
- 4 відшкодування втрачених активів за рахунок коштів винних осіб;
- 5 накопичення непередбачених зобов'язань внаслідок недобросовісної конкуренції та інших порушень;

6 відшкодування компенсацій за нарахованими претензіями відповідно до рішення суду.

Як показує досвід, негативні наслідки конкурентних відносин, в першу чергу, відобразяться на активах підприємства, його власному капіталі та зобов'язаннях. Відповідно до напрямків виникнення ризикових ситуацій, об'єктами їх прояву можуть бути: майно підприємства та джерела його фінансування.

На нашу думку, є доцільним дослідження визначених об'єктів виникнення ризикових ситуацій за певними ознаками та розкриття їх позитивних та негативних характеристик, що можуть себе проявити. Так у табл. 1-4 будуть представлені певні особливі ознаки активів і пасивів підприємства, та окреслені їх негативні (позитивні) характеристики прояву.

Таблиця 1

Позитивні характеристики оборотних активів та негативні необоротних активів за певними ознаками

| № | Ознаки | Характеристики | |
|----|---|---|--|
| | | Позитивні (оборотні активи) | Негативні (необоротні активи) |
| 1. | Рівень ліквідності | Високий (найбільш ліквідні активи, активи з швидкою та повільною реалізацією) | Низький (активи, що важко реалізуються) |
| 2. | Здатність до перетворення (трансформації) | Висока (швидкий перехід із однієї форми прояву в іншу) | Низька (довготривалий процес зміни форми прояву) |
| 3. | Рівень керованості (з позицій менеджменту) | Висока спроможність керованості | Низька спроможність керованості |
| 4. | Здатність до перевтілення (поточні та стратегічні зміни видів діяльності) | Висока можливість легко перевтілюватись, взаємозамінюватись, реалізовуватись | Низька спроможність перевтілення, взаємозамінності тощо |
| 5. | Економічна сутність (участь у виробничому процесі), форма прояву | Повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати виробництва протягом одного виробничого процесу | Не змінюють форму та частками переносять вартість на витрати виробництва протягом тривалого періоду часу (більше одного виробничого процесу) |

Так у табл. 1 нами визначено позитивні характеристики оборотних активів та негативні необоротних активів за певними ознаками, а саме:

- 1 рівень ліквідності;
- 2 здатність до трансформації (перетворення);
- 3 рівень керованості;
- 4 здатність до перевтілення (поточні та стратегічні зміни видів діяльності);
- 5 економічна сутність (участь у виробничому процесі) та форма прояву.

Як відомо активи підприємства поділяються на певні групи, залежно від швидкості перетворення їх у гроші. Так оборотні активи мають високий рівень ліквідності і можуть швидко перетворитись у гроші, а необоротні активи, що важко реалізуються, мають низький її рівень. Рівень ліквідності наложив свій відбиток на інші запропоновані ознаки. Відповідно оборотні активи мають високу здатність до перетворення та мають змогу швидко переходити із однієї форми прояву в іншу, необоротні активи – навпаки. Здатність до трансформації тісно пов'язана з рівнем керованості, а саме, з позицій менеджменту оборотні активи мають високу спроможність до керованості, що відрізняє їх від необоротних активів, які важко піддаються керованості. Швидкість перевтілення активів у гроші значною мірою впливає на можливість зміни та перевтілення у разі потреби, залежно від зміни поточних та перспективних планів суб'єкта господарювання. Позитивною характеристикою оборотних активів та негативною необоротних є їх участь у виробничому процесі та здатність переносити свою вартість на витрати виробництва, що обумовлено їх економічною сутністю.

У наступній табл. 2 нами розкрито позитивні характеристики необоротних активів та негативні оборотних за певними ознаками, а саме:

- 1 вплив інфляційних процесів;
- 2 схильність до ризику;
- 3 спроможність впливу на результат діяльності суб'єкта господарювання;
- 4 взаємозворотній вплив активів (оборотних, необоротних).

Загальновідомим є те, що суб'єкти господарювання у процесі своєї діяльності значною мірою залежать від інфляційних процесів, що відбуваються у країні. Саме вплив інфляційних процесів накладає свій відбиток на майно підприємства та джерела його фінансування, та визначає характеристики оборотних та необоротних активів.

Загальновідомим є той факт, що оборотні активи у процесі діяльності підприємства підлягають значному впливу інфляційних процесів, а необоротні активи захищені від впливу інфляції та частково застраховані від неї. Вплив інфляції наносить свій відбиток та значною мірою обумовлює схильність активів до ризику.

Позитивні характеристики необоротних активів та негативні оборотних активів за певними ознаками

| № | Ознаки | Характеристики | |
|----|---|---|--|
| | | Негативні (оборотні активи) | Позитивні (необоротні активи) |
| 1. | Вплив інфляційних процесів | Значно підпадають впливу інфляційних процесів | Захищені від впливу інфляції |
| 2. | Схильність до ризику | Значною мірою підпадають на ризик втрат у разі порушень умов договорів, діяльності підприємства, потреб ринку | Захищені від ризику у разі недотримання домовленостей у процесі господарсько-фінансової діяльності |
| 3. | Спроможність впливу на результат діяльності суб'єкта господарювання | Низька здатність та додаткові витрати у разі зайвих понаднормових запасів | Висока спроможність у разі зміни напрямків використання |
| 4. | Взаємозворотній вплив активів | Не впливають на необоротні активи | Сприяють підвищенню ефективності використання та зменшують втрати оборотних активів |

Так оборотні активи підпадають під ризик втрат у разі порушень умов договорів, діяльності підприємства, потреб ринку тощо, що характеризує їх негативно. Позитивною характеристикою необоротних активів, на відміну від оборотних активів, є те що вони мають захист від ризику у разі недотримання домовленостей у процесі господарсько-фінансової діяльності. Оборотні активи мають низьку спроможність впливу на результати діяльності суб'єкта господарювання, що є їх негативною ознакою. Важливо наголосити, що позитивною характеристикою необоротних активів є те, що вони сприяють підвищенню ефективності використання та зменшують втрати оборотних активів, які не можуть вплинути на процес використання необоротних активів.

У табл. 3 відображено певні специфічні ознаки пасивів підприємства, та визначені негативні характеристики запозиченого та позитивні власного капіталу. У таблиці нами визначено характерні ознаки, які і формують конкретні (позитивні, негативні) їх характеристики, а саме:

- 1 можливість залучення власних та залучених фінансових ресурсів;
- 2 ефективність використання (рентабельність);
- 3 фінансова стійкість;
- 4 рівень ризику банкрутства;
- 5 умови отримання та використання.

Таблиця 3

Позитивні характеристики власного та негативні запозиченого капіталу за певними ознаками

| № | Ознаки | Характеристики | |
|----|--|---|--|
| | | Позитивні (власного капіталу) | Негативні (запозиченого капіталу) |
| 1. | Можливість залучення | Простота у залученні | Складність у залученні |
| 2. | Ефективність використання (рентабельність) | Покращується за рахунок збільшення норми прибутку | Погіршується за рахунок зменшення норми прибутку |
| 3. | Фінансова стійкість | Зростає | Знижується |
| 4. | Рівень ризику банкрутства | Зменшується | Збільшується |
| 5. | Умови отримання та використання | Власні прогнози та розрахунки | Наявність гарантій та застави |

Так відносно можливості залучення власний капітал характеризує простота у залучення (у разі його наявності). Для запозиченого капіталу характерні складності у залученні, що утруднюються певними умовами (наявністю гаранті та заставою). Позитивною характеристикою власного капіталу є підвищення ефективності його використання, що обумовлюється зростанням норми прибутку. Зменшення норми прибутку погіршує ефективність використання, сприяє зменшенню показників рентабельності запозиченого капіталу. Позитивним є зростання фінансової стійкості власного капіталу, що призводить до зменшення ризику банкрутства. Стосовно запозиченого капіталу зменшення показника фінансової стійкості сприяє підвищенню ризику банкрутства, що є його негативною характеристикою. Позитивно характеризує власний капітал умови отримання та використання, що ґрунтуються на власних прогнозах та розрахунках. Умови отримання та використання запозиченого капіталу утруднюються обов'язковою наявністю гарантій та застав, що виступає його негативною характеристикою.

У табл. 4 представлено негативні характеристики власного капіталу та позитивні характеристики запозиченого за певними ознаками, а саме: обсяги залучення; фінансові перспективи; диверсифікація видів діяльності.

Власний капітал має обмежені обсяги залучення, практично з незмінною перспективою у звітному періоді, що визначає його негативні характеристики. Позитивною характеристикою запозиченого капіталу на відміну від власного є умови його використання, які дозволяють застосовування запозиченого капіталу без обмежень за умови певних гарантій. Також позитивним для запозиченого капіталу є те, що за умови гарантій

зростають його фінансові перспективи. Важливо відзначити, що значно покращуються перспективи використання запозиченого капіталу у випадку диверсифікації видів діяльності та зменшуються можливості застосування власного капіталу.

Таблиця 4

Позитивні характеристики запозиченого та негативні власного капіталу за певними ознаками

| № | Ознаки | Характеристики | |
|----|---------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| | | Негативні (власного капіталу) | Позитивні (запозиченого капіталу) |
| 1. | Обсяги залучення | Обмежений | Без обмежень (за умови гарантії) |
| 2. | Фінансові перспективи | Не змінюються | Зростають (за умови гарантії) |
| 3. | Диверсифікація видів діяльності | Обмежені можливості | Значно зростають |

Відповідно до напрямків виникнення ризикових ситуацій, всі запобіжні заходи щодо мінімізації негативного впливу ризиків, безпосередньо пов'язані зі станом активів підприємства та джерелами їх формування. На нашу думку, є доцільним визначити основні напрямки дослідження щодо нівелювання негативного впливу конкурентційних відносин на стан суб'єкта господарювання та результати його діяльності. Як зазначалося вище негативні наслідки процесу монополізації відобразяться, в першу чергу, на активах підприємства та фінансових ресурсах, що їх формують. Відповідно до зазначених напрямів формування ризиків непередбачених наслідків конкурентційних відносин доцільно звернути увагу на такі вагомні питання: дослідження динаміки та структури майна підприємства за складовими; оцінка динаміки та структури джерел формування пасивів; оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами.

Дослідження динаміки та структури майна підприємства за складовими передбачає наступний перелік дій: оцінка динаміки, складу та структури необоротних активів; оцінка складу та структури оборотних активів; дослідження співвідношення оборотних та необоротних активів до загальної їх суми; діагностика ефективності використання активів підприємства та оцінка їх впливу на результати діяльності суб'єкта господарювання.

Оцінка динаміки та структури джерел формування пасивів передбачає такі напрями досліджень: оцінка динаміки, складу та структури власного капіталу; оцінка динаміки та структури запозичених фінансових ресурсів; оцінка структури зобов'язань з точки зору довгострокових та поточних; оцінка складу та структури джерел фінансування активів.

Оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами представлена такими напрямами: дослідження концентрації власного капіталу та оцінка фінансової залежності підприємства; оцінка маневреності власного капіталу; оцінка забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами; оцінка можливих комбінацій фінансування необоротних і оборотних активів.

Висновки. З вищевикладеного видно, що діагностика стану активів підприємства, джерел його фінансування, оцінка забезпеченості майна підприємства власними та запозиченими коштами дасть можливість здійснювати постійний контроль їх використання, що буде сприяти нормалізації стану економічної безпеки суб'єкта господарювання та підвищенню рівня його конкурентоспроможності.

Література

1. Любохинець Л.С., Рзаєв Г.І. Конкуренція і монополія: наслідки впливу на стан та розвиток суб'єкта господарювання // Збірник наукових праць студентів інституту економіки та управління за 2006-2007 н.р. – Хмельницький: ХНУ, Т. 1.- 2007- 256с.
2. Войнаренко М.П., Рзаєв Г.І. Економічна конкуренція та заходи щодо мінімізації негативного впливу процесу монополізації // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 3.-2006.- №4.- С. 16-21.
3. Войнаренко М.П., Рзаєв Г.І. Використання позабалансових рахунків щодо обліку потенційних втрат та компенсацій за умов недобросовісної конкуренції // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.-2007.- №2.- С. 114-117.
4. Дуда Т.Т., Рзаєв Г.І. Значення та переваги позабалансового обліку за умов монополізації економіки // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: Том 1.-2008.- №2.- С. 196-201.
5. Дуда Т.Т., Рзаєв Г.І. Захист економічної конкуренції: облік можливих втрат та відшкодувань // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Том 2.-2007.- №6.- С. 182-186.
6. Михайлівська І.М., Рзаєва Т.Г., Рзаєв Г.І. Страхування та управління ризиками за умов підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: Том 2.-2006.- №2.- С. 31-34.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОРЯДКУ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Автор розкриває окремі недоліки організації внутрішнього фінансового контролю на вітчизняних підприємствах і пропонує напрями покращення регламентації діяльності контрольних служб.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування системи внутрішнього фінансового контролю безпосередньо визначається тим, наскільки добре регламентована контрольна діяльність в організації.

Аналіз свідчить, що в сучасних системах внутрішнього фінансового контролю організації є істотні недоліки, серед яких:

- відсутність чіткого поділу обов'язків між підрозділами підприємства, в результаті чого має місце як дублювання функцій, так і їх невиконання;
- більшість контрольних функцій покладена на співробітників бухгалтерії, на підприємствах не створюються служби внутрішнього фінансового контролю, ревізійні служби тощо;
- конкретні методики чи процедури контролю формально визначені у внутрішніх документах підприємства, однак на практиці не виконуються.

Саме необхідність усунення перелічених недоліків зумовлює потребу в регламентації контрольної діяльності на підприємствах шляхом створення стандартів внутрішнього фінансового контролю (внутрішнього аудиту).

Метою написання статті було дослідження та удосконалення порядку регламентації діяльності служб внутрішнього фінансового контролю на вітчизняних підприємствах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Питання стандартизації внутрішнього контролю розглядалися в працях Ф.Ф. Бутинця, Л.О. Сухаревої, Є.Б. Ретюнських. Однак на сьогоднішній день не існує єдності поглядів щодо змісту та порядку застосування стандартів на практиці.

Відсутність зовнішнього нормативного регулювання питань створення і функціонування системи внутрішнього фінансового контролю виводить на перший план проблеми внутрішньої стандартизації контролю на підприємстві.

Виконання вимог стандартів є обов'язковим при плануванні і проведенні аудиту, але специфічна орієнтація не дозволяє використовувати їх в якості повноцінної методологічної основи для побудови системи контролю. В перекладі з англійської мови стандарт – це норма, зразок.

Сухарева Л.О. та Ретюнських Є.Б., досліджуючи стандарти внутрішнього аудиту банку, роблять висновок, що єдиного погляду на поняття “стандарт” на сьогоднішній день не існує, що “... створює визначені складності при розробці концептуальних підходів до нормативів внутрішнього аудиту” [1, с. 69]. Автори проводять детальний аналіз трактувань стандартів західними вченими і виділяють два найбільш поширені погляди на стандарт:

- 1) стандарт як норматив аудиту (загальні матеріали для допомоги аудиторам у виконанні їх обов'язків з аудиту фінансової звітності) (Р. Адамс, Е. Аренс і Дж. Лоббек) [2, с. 24-25];
- 2) стандарт як визначення якості діяльності аудиторів (Дж.К. Робертсон) [4, с. 16].

Соколов Б.Н. стверджує, що під внутрішніми стандартами аудиторської діяльності розуміють нормативні документи, що визначають єдині вимоги до проведення аудиторських перевірок, оформлення результатів перевірок та консультативних послуг, до порядку підготовки заключних документів, до підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації внутрішніх аудиторів [5].

Під стандартами внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту) будемо розуміти регламенти (документи), які визначають порядок, принципи і методи здійснення контролю внутрішніми контролерами (аудиторами).

Метою внутрішніх стандартів є:

- 1) встановити основні принципи практики внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту);
- 2) визначити концептуальну базу, яка покладена в основу широкого спектра послуг в області внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту);
- 3) створити основу для оцінки діяльності внутрішнього фінансового контролю (внутрішнього аудиту);
- 4) сприяти удосконаленню систем та процесів внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту).

Внутрішній контроль як спосіб зворотнього зв'язку може бути ефективним тільки у випадку одержання й ефективного використання достовірної оперативної інформації про стан усієї керованої системи, а також методів і засобів ідентифікації відхилень від намічених цілей, розпоряджень, наказів керівництва і нормативних актів. Правильно організована система внутрішнього фінансового контролю надає можливість не тільки виявити відхилення від прийнятих і затверджених правил, процедур, але й оцінити причини цих відхилень і прийняти необхідні управлінські рішення.

Щодо доцільності впровадження стандартів внутрішнього фінансового контролю (внутрішнього аудиту)

можна зробити такі висновки:

- 1) стандарти є методологічною основою формування та удосконалення системи внутрішнього фінансового контролю на підприємстві, які містять принципи і методи здійснення контролю внутрішніми аудиторями;
- 2) стандарти є частиною організаційно-розпорядчої документації системи внутрішньогосподарського контролю.

Відсутність зовнішнього нормативного регулювання питань створення і функціонування системи внутрішнього контролю економічного суб'єкта виводять на перший план проблему внутрішньої стандартизації контролю на підприємстві. Тому після визначення мети розробки внутрішніх стандартів необхідно виділити рівні внутрішнього нормативного регулювання; визначити характер та зміст документів, що регламентують порядок організації та здійснення внутрішньогосподарського контролю.

Наприклад, Н.А. Гніденко вважає, що розробку стандартів внутрішнього аудиту можна поділити за такими напрямками:

- 1) стандарти етики аудиторів, що характеризують і визначають етичні принципи внутрішніх аудиторів, крім того, закріплюють права, обов'язки, відповідальність аудиторів;
- 2) стандарти організації аудиту, що характеризують процес здійснення управління внутрішнім аудитом;
- 3) стандарти методики аудиту [6, с. 167].

Складність регламентації внутрішнього контролю полягає у відсутності методичних рекомендацій щодо такої регламентації на законодавчому рівні. Вважаємо, що стандарти необхідно розробляти на кожному підприємстві, виходячи з умов діяльності, її організаційної структури, спеціалізації, кваліфікації спеціалістів та наявності матеріально-технічної бази.

Для регламентації діяльності контрольних органів внутрішнього фінансового контролю вважаємо за необхідне розробити документи (стандарти) трьох рівнів (рис. 1).

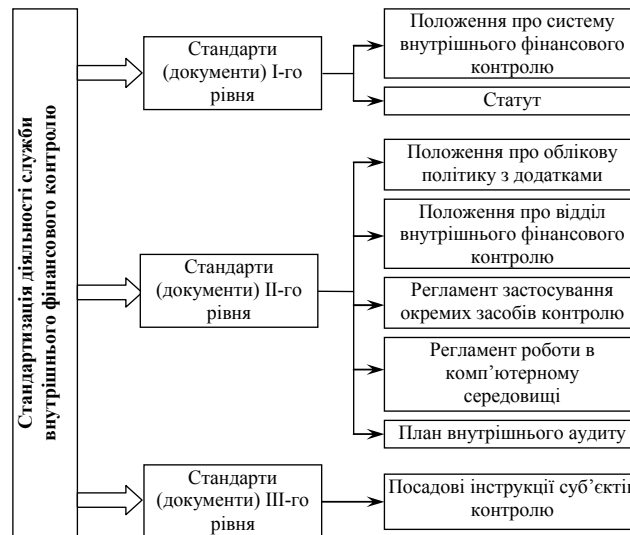


Рис. 1. Стандарти діяльності служб внутрішнього фінансового контролю

Серед документів **першого рівня** рекомендовано розробити:

1) статут, в якому необхідно передбачити відповідний пункт щодо регламентації діяльності служби внутрішнього фінансового контролю;

2) Положення про систему внутрішнього фінансового контролю. В ньому визначаються основні принципи організації внутрішнього контролю на підприємстві та способи організації технологічного процесу її функціонування, а саме:

– виділяються центри контролю та фінансової відповідальності, визначаються основні принципи їх функціонування (повноваження, відповідальність, основні показники, що характеризують діяльність, система стимулювання);

– визначаються основні об'єкти контролю за 4 категоріями об'єктів – показниками, ресурсами, структурними одиницями і процесами;

– визначаються методи контролю;

– визначається порядок складання зведеної управлінської звітності.

В якості додатку до Положення “Система внутрішнього фінансового контролю” може бути розроблений словник термінів, які використовуються в стандартах внутрішнього контролю.

Вважаємо за необхідне передбачити наступні терміни: внутрішній фінансовий контроль, система внутрішнього фінансового контролю, служба внутрішнього фінансового контролю, методи внутрішнього контролю.

Документи другого рівня. В якості їх вважаємо необхідним розробити:

1) Положення про облікову політику з додатками – робочим Планом рахунків, класифікаторами,

довідниками, графіком документообігу та альбомом типових проводок;

- 2) Положення про відділ внутрішнього фінансового контролю та (або) інші центри контролю;
- 3) регламент застосування окремих методів контролю;
- 4) план здійснення внутрішнього контролю на підприємстві відповідної служби. Вважаємо, що облікова політика для ведення управлінського обліку є фундаментом для організації внутрішнього контролю.

В Положенні про відділ внутрішнього фінансового контролю слід визначити відокремлене місце контролю в системі управління підприємством, його цілі та завдання, відповідальність та відносини з іншими функціональними службами підприємства.

В частині розробки регламентів роботи в комп'ютерному середовищі необхідно формалізувати і документально закріпити загальну технологію використання програмного комплексу, процесів копіювання даних, виведення документів на паперовий носій, підготовки внутрішньої звітності, реєстрації первинних документів в обліку, а також пакети сучасних комп'ютерних програм, які дозволяють здійснити обробку інформації щодо первинного контролю та передачу необхідних даних для контролю керівниками структурних підрозділів підприємства та керівником підприємства.

В плані внутрішнього фінансового контролю слід визначити обсяг, графік та строки проведення перевірок, а також склад групи спеціалістів. Перед проведенням перевірки додатково розробляється програма аудиту, яка визначає обсяг, види і послідовність здійснення аудиторських процедур.

Документи третього рівня. Вони представляють собою сукупність інструкцій, що регламентують роботу конкретних виконавців, які виконують контрольні функції. Ці інструкції повинні бути розроблені для кожного автоматизованого робочого місця.

На наш погляд, розробка внутрішніх посадових інструкцій повинна здійснюватись для тих працівників, діяльність яких пов'язана з центрами виникнення матеріальних затрат та центрами відповідальності, де окреслені межі контрольних функцій. Центри контролю – це підрозділи, на які покладено виконання основних контрольних функцій. Серед центрів контролю можуть виділятися спеціалізовані, значна частина діяльності яких зводиться до здійснення контрольних заходів (наприклад, відділ внутрішнього аудиту). До неспеціалізованих центрів контролю можна віднести плановий відділ, фінансовий відділ тощо. Центри контролю можуть бути як постійно діючі, так і тимчасові (наприклад, інвентаризаційна комісія).

З метою здійснення внутрішнього контролю всі підрозділи, виділені в межах організаційно-штатної структури підприємства, слід згрупувати в декілька центрів відповідальності. Нормативних документів з питань виділення центрів відповідальності, визначення критеріїв їх ефективності на даний момент часу не існує. Вирішення цих питань сьогодні повністю знаходиться в компетенції самих підприємств.

Вважаємо, що, крім посадових інструкцій спеціалістів системи внутрішнього контролю, для розподілу контрольних функцій бухгалтерів і контролерів, необхідно розробити додатки до посадових інструкцій кожного працівника бухгалтерії. В додатку до посадової інструкції бухгалтера, окрім посади, прізвища, імені і по-батькові, треба вказати номери синтетичних рахунків, якими він користується, виділити контрольні функції, визначити терміни їх здійснення, регламентувати взаємозв'язок в цій роботі з рештою працівників підприємства, у тому числі з юридичною службою та іншими підрозділами підприємства.

До прав та обов'язків внутрішніх контролерів рекомендовано включити наступні (табл. 1).

Крім того, до документів третього рівня вважаємо за необхідне включити:

- 1) календарні та індивідуальні плани роботи служби внутрішньогосподарського контролю та його спеціалістів;
- 2) робочі програми перевірок за напрямками згідно із затвердженими планами робіт;
- 3) методичні рекомендації з питань перевірок, які включають в себе систему прийомів та методів перевірки обґрунтованості та законності, повноти і своєчасності, достовірності та реальності операцій. Звертає на себе увагу ще один бік проблеми. Багато головних бухгалтерів вважають, що виділяти контрольні функції необов'язково, оскільки облікові функції органічно пов'язані з ними. З цією точкою зору теж не можна погодитися. Достатньо нагадати, що облік вимагає одних прийомів, а контроль – інших. Тобто, розподіл облікових і контрольних функцій між працівниками бухгалтерії не тільки можливий, але і необхідний. Треба частіше розмежовувати обидва види функцій в посадових інструкціях для того, щоб праця облікових працівників була більш спеціалізованою і взаємозамінною;
- 4) звіти внутрішніх контролерів при проведенні перевірок, консультації та видані рекомендації;
- 5) внутрішній документ (положення) щодо координації діяльності працівників контролю.

Базовим документом в трирівневій системі є Положення про систему внутрішнього контролю. В ньому встановлено порядок і концептуальні основи побудови системи внутрішнього фінансового контролю на підприємстві. В якості введення до даного документу слід визначити основні цілі системи внутрішнього контролю на підприємстві, про які йшлося вище, та способи організації технологічного процесу функціонування системи внутрішнього контролю.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В результаті написання статті було зроблено наступні висновки.

1. Сукупність задач структур внутрішньогосподарського контролю відрізняється від задач бухгалтерських структур, що надає можливість стверджувати, що бухгалтерські служби і структури внутрішньогосподарського контролю – самостійні рівноправні органи. В даному випадку питання постає про необхідність недопущення дублювання функцій бухгалтерського обліку і контролю. Вважаємо, що це необхідно передбачити в Положенні про

бухгалтерію та в Положенні про відділ внутрішньогосподарського контролю.

Таблиця 1

| Права та обов'язки спеціалістів служби внутрішнього фінансового контролю | |
|--|---|
| Права | Обов'язки |
| 1. Визначати форми та методи перевірки з врахуванням методик здійснення внутрішнього контролю | 1. Організовувати системний контроль діяльності структурних підрозділів організації |
| 2. Одержувати від керівників підрозділу, який перевіряється, необхідні для перевірки документи | 2. Кваліфіковано та якісно проводити аудиторські перевірки та надавати інші послуги |
| 3. Одержувати роз'яснення з питань, що виникли, та додаткові відомості, необхідні для перевірки | 3. Перевіряти стан збереження майна та розслідувати факти порушень вимог нормативних актів, внутрішніх документів, посадових інструкцій |
| 4. При необхідності залучати до перевірки співробітників інших підрозділів | 4. Розробляти рекомендації та проводити консультації, брати участь в семінарах з підвищення кваліфікації спеціалістів організації |
| 5. Самостійно та із залученням спеціалістів підрозділу, що перевіряється, знімати копії з одержаних документів, в т.ч. копії файлів тощо | 5. Здійснювати контроль за усуненням виявлених порушень |
| 6. Одержувати за письмовим запитом необхідну для здійснення перевірки інформацію від третіх осіб | 6. Розробляти заходи з підвищення ефективності управління |
| 7. Залучати на договірній основі до участі в перевірці спеціалістів ззовні | 7. Здійснювати документування перевірок, що проводяться, складати звіти (акти) за їх результатами |
| | 8. Забезпечувати збереження та повернення структурним підрозділам організації одержаних в результаті перевірок документів |
| | 9. Забезпечувати конфіденційність інформації, одержаної при перевірках |
| | 10. Перевіряти відповідність системи економічної інформації організації вимогам її керівництва |
| | 11. Проводити експертизу ефективності та надійності роботи системи внутрішньогосподарського контролю організації |
| | 12. Виконувати аналіз фінансового стану організації та її філій, дочірніх організацій |
| | 13. Надавати в короткі строки результативну інформацію керівництву організації про стан перевірених підрозділів |
| | 14. Організовувати підготовку до перевірок зовнішнього аудиту, податкових органів та інших органів зовнішнього контролю, брати активну участь в цих перевірках та реалізації рекомендацій з усунення виявлених порушень |

2. Для регламентації діяльності контрольних органів внутрішньогосподарського контролю вважаємо за необхідне розробити документи трьох рівнів. Документи першого рівня представлені статутом, в якому необхідно передбачити відповідний пункт, який регламентує діяльність служби внутрішньогосподарського контролю, та Положенням про систему внутрішньогосподарського контролю. Документи другого рівня містять: Положення про облікову політику з додатками – робочим Планом рахунків, класифікаторами, довідниками, графіком документообігу та альбомом типових проводок; положення про відділ внутрішньогосподарського контролю та/або інші центри контролю; регламент застосування окремих засобів контролю; регламенти роботи в комп'ютерному середовищі; план внутрішнього аудиту (при наявності на підприємстві відповідної служби). Документи третього рівня представляють собою сукупність інструкцій, що регламентують роботу конкретних виконавців, які виконують контрольні функції. Базовим документом в тривірневій системі є Положення про систему внутрішньогосподарського контролю.

Література

1. Сухарева Л.А., Ретюнских Е.Б. Внутренний аудит международного департамента банка: методология, организация и методика: Моногр./.- Донецк: ДогГУЭТ, 2005. – 196 с.
2. Адамс Р. Основы аудита. Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
3. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
4. Робертсон Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: КРМГ, АФ «Контакт», 1993. – 496 с.
5. Соколов Б.Н. Внутренний контроль в коммерческой организации (организация, методика, практика. – М., 2006. – 250 с.
6. Гніденко Н.А. Розробка стандартів внутрішнього аудиту // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічних наук: Випуск 16. – Львів: ЛКА, 2004. – С.166-170.

Надійшла 13.09.2008 р.

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТА САНАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначається сутність реструктуризації та санації, а також заходи їх застосування та методологічні підходи щодо розробки програми реструктуризації підприємств машинобудівної промисловості.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Підприємство є основною ланкою будь-якої галузі промисловості і приймає участь у господарському обороті країни як самостійна господарська одиниця, яка вступає в товарно-грошові відносини з іншими суб'єктами господарської діяльності, покриває свої витрати за рахунок доходів від реалізації продукції. Одним з основних завдань діяльності у будь-якій сфері господарювання є досягнення оптимальних результатів при найменших витратах. Але не завжди підприємства функціонують успішно, часто працюють із збитками, накопичують борги. Багато підприємств не зуміли адаптуватись до змін в економічній системі, що почалися більш ніж десятиріччя тому. Проблема банкрутства підприємств в умовах переходу до ринкової економіки є вкрай актуальною для більшості суб'єктів господарської діяльності України. Впровадження системи антикризового управління необхідно не тільки для підприємств, які опинились у фінансовій кризі, а й для успішного функціонування суб'єктів господарської діяльності, що дає змогу виявити та знешкодити негативні фактори розвитку підприємства на ранніх стадіях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми санації, оздоровлення та антикризового управління підприємствами розглядають багато авторів, таких як Бланк І.А., Відлий П.І., Ільчук П.Г., Колісник М.К., Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В., Тітов М.І., Федорова В.О. та інші.

Невирішені частини проблеми. При реальній загрозі оголошення банкрутства підприємства усі суб'єкти виробничо-господарської діяльності на ринку (власники, керівники, кредитори, боржники) повинні вирішити, якими шляхами його можна вивести з даної кризової ситуації. Вирішувати це потрібно з точки зору задоволення вимог кредиторів, працівників підприємств, величини майбутніх податкових надходжень, важливості підприємства для регіону та держави. Але до цього часу немає єдиної думки щодо обґрунтування принципів та механізмів здійснення антикризового управління підприємствами машинобудівної промисловості; відсутні чіткі моделі, які б можна було використовувати з урахування виробничих та економічних умов сучасності.

Постановка завдання. Проаналізувати існуючі наукові підходи щодо реструктуризації та санації підприємств машинобудівної промисловості, виокремити найбільш актуальні в сучасних умовах ринкових перетворень.

Основний матеріал дослідження. Одним із засобів подолання платіжної кризи та запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Термін "санація" походить від латинського "sanare" і перекладається як оздоровлення або видужання. Економічний словник трактує це поняття як систему заходів, що здійснюються для запобігання банкрутству промислових підприємств [2, с. 198].

Більша частина вчених дотримуються визначення терміну санації, яке дали відомі зарубіжні економісти Н. Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг – провідні фахівці з питань виведення підприємств із фінансової кризи: «санація – це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості, конкурентоспроможності підприємства-боржника у довгостроковому періоді» [7, с. 21].

Санація може відбуватися декількома способами:

- об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства з потужнішою компанією;
- з допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу;
- збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій;
- перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову;
- повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Запобігання банкрутству ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кризи, а названі заходи, по-перше, не є вичерпними і, по-друге, не розкривають принципових методологічних підходів щодо вибору тих чи інших форм санації [3, с. 127].

Досить часто терміни санація та реструктуризація розуміються як одне поняття, використовуються як синоніми та означають оздоровлення підприємства, реорганізацію, виведення його з кризи. Санація є складовою частиною реструктуризації, перший крок, якої здійснюється перш ніж буде прийнято рішення про шляхи розвитку підприємства і буде визначена ефективна стратегія розвитку та здійснення кроків щодо її реалізації.

Інакше кажучи, санація – це сукупність усіх можливих заходів, які спроможні привести підприємство до фінансового оздоровлення. В системі стабілізаційних заходів, спрямованих на вивід підприємства з

кризового стану, важлива роль відводиться санації.

Реструктуризація підприємства — здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів [4, с. 545-551].

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» наводиться вже точніше визначення: реструктуризація підприємства — це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів [1].

Зарубіжний досвід свідчить, що для підвищення своєї прибутковості в майбутньому, компанії часто проводять попередню реструктуризацію з метою зміцнення свого фінансового становища в майбутньому. Тому доцільно розглядати реструктуризацію, як процес підготовки і реалізації програм комплексних змін на підприємстві, з метою покращення його фінансового положення. Необхідність постійної реструктуризації підприємства викликана нестабільністю ринкового середовища, конкуренцією між виробниками, постачальниками та фірмами, які постачають товари. Залежно від глибини кризової ситуації на підприємстві реструктуризація може бути загальною або частковою, тобто охоплювати окрему сферу діяльності підприємства.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечностей між застарілою технологією виробництва на підприємстві та нововведеннями. Загалом реструктуризація охоплює організаційно-економічні, правові, технічні заходи, вона має фінансово оздоровити підприємство, збільшити обсяги та якість виробництва; зробити його конкурентоспроможним на ринку. Реструктуризація є комплексом заходів, що мають бути здійснені для досягнення єдиних цілей, що є узгодженими і здійснюються за певною програмою. Дослідження підприємства і розробка програми реструктуризації можлива за двома напрямками: від загального до конкретного, від загальних цілей і показників загальної ефективності роботи до причин низької продуктивності тощо, а потім до більш детального вивчення окремих областей діяльності організації; та підхід з іншого боку, коли вивчають по черзі кожну функцію (виробництво, постачання, маркетинг тощо) з надією досягти в кінці збалансованого синтезу. Другий напрям часто означає багато непотрібної для кінцевого результату роботи і, крім того, може відвести у сторону від вірного напрямку роботи. Рух від загального до конкретного допомагає обмежити попередні діагностичні дослідження на підприємстві питаннями першочергової важливості.

Основою змін (реструктуризації) на підприємстві є його орієнтація на ринок, зміни підходу до діяльності підприємства. Причини кризи підприємства деякі автори пов'язують з неадекватною орієнтацією підприємства на короткострокові та довгострокові цілі.

Існує два принципових напрями орієнтації діяльності підприємств:

I принцип – орієнтація на довгострокові цілі, а саме: освоєння нових ринків, приваблення нових споживачів, технологічний розвиток, структурний розвиток.

II принцип – орієнтація на короткострокові цілі, а саме: швидкий прибуток, пасивність по відношенню до нових ринків, очікування "кращих часів", орієнтація на старі вироби на існуючих ринках тощо [5, с. 119-127].

Орієнтація лише на короткострокові цілі найбільш яскраво характеризує майбутнього банкрута. Причини кризи підприємства можна також розділити на зовнішні і внутрішні.

Підприємства, які недостатньо успішно працюють, тобто не мають прибутку, або бажають збільшити, максимізувати прибутки, потребують проведення заходів по оздоровленню. Комплексне оздоровлення підприємства з метою його виходу з кризи та забезпечення подальшого розвитку називають реструктуризацією.

Комплексне оздоровлення, або реструктуризація підприємства є комплексною інновацією, що спрямована на оптимізацію всіх функцій підприємства, забезпечення досягнення більшого економічного ефекту підприємством. Термін "інновація" має дуже багато визначень, але майже всі вони характеризують інновацію як новий продукт, процес, метод, що був успішно втілений у практику. Під комплексною інновацією розуміють інновацію, що охоплює цілий комплекс явищ, включає в собі економічні, технологічні, соціальні, структурні інновації.

Комплексне оздоровлення включає в себе кардинальні зміни на підприємстві, що охоплюють всі функції підприємства, майже всі його підрозділи. Причому, метою проведення подібного комплексу змін на підприємстві є саме підвищення ефективності роботи всіх функціональних ділянок підприємства. Отже, комплекс реструктуризації підприємства є саме комплексною інновацією.

Для того, щоб реструктуризація мала ефективний результат потрібно проаналізувати життєдіяльність підприємства за різні періоди. Це дасть можливість з'ясувати особливості, які були характерні для усіх періодів трансформації підприємства. Об'єктивна картина змін у бізнес-процесах протягом тривалого періоду часу дозволяє побудувати майбутню вдосконалену бізнес-модель з урахуванням факторів, характерних для

конкретного підприємства. Саме тому основою і відмінною особливістю розробленої моделі реструктуризації є розгляд бізнес-моделей підприємства за декілька періодів його життєдіяльності. Це забезпечує розробку обґрунтованої концепції та програми реструктуризації, їх безперерйне впровадження, а також підвищує вірогідність оптимального пристосування до зовнішніх умов з огляду на специфіку підприємства.

Результати даного аналізу дадуть змогу оцінити ефективність проведених заходів реструктуризації. Першими ознаками успішного проведення реструктуризації є збільшення продажів, скорочення виробничих витрат, зменшення дебіторської заборгованості, зменшення товарних запасів і збільшення грошових потоків.

Важливим моментом практичного застосування реструктуризації є необхідність врахування особливостей діяльності конкретного підприємства, зокрема, його галузевих, регіональних, виробничих, технічних та фінансових можливостей. Тому модель реструктуризації окрім загальних етапів розробки та впровадження змін, універсальних для більшості підприємств, повинна відображати індивідуальний характер конкретного підприємства.

Формування концепції реструктуризації: встановлення цілей, визначення завдань для конкретних виконавців, вибір і обґрунтування форм та методів реструктуризації являє собою фундамент, на якому розробляється програма реструктуризації. Впровадження програми реструктуризації передбачає поступове виконання послідовних етапів відповідно до встановленого графіку. Управління процесом реструктуризації передбачає поточний моніторинг за ходом реалізації розробленої програми, аналіз і, у разі необхідності, внесення коректив [5, с. 119-127].

Є два методологічних підходи щодо розробки програми реструктуризації: "метод структуризації проблем" (ієрархія проблем) і "побудова дерева цілей" (ієрархія цілей). Ці методи не завжди виділяються окремо, найчастіше вони застосовуються разом і доповнюють один одного. Метод побудови дерева цілей (структуризації цілей та завдань) більше відповідає напряму "рух від загального до конкретного". Інші методологічні підходи, які можна виділити із практичних прикладів реструктуризації підприємств, полягають у комбінації двох наведених вище, а також у використанні методу аналогій або методу поступових змін. Метод реструктуризації за аналогом не може привести до успішного результату у багатьох випадках. Підприємства є неповторними і проблеми вони мають свої власні (хоча дуже часто вони мають однакові причини). Ті шляхи, які привели до успішних результатів на одному підприємстві не завжди можуть бути прийнятними на іншому.

Метод поступових змін полягає у поступовій еволюції підприємства. За цим методом не розробляється програма реструктуризації підприємства, а просто здійснюються окремі кроки, конкретні пропозиції підприємств, аналоги, та нова інформація, нові знання, які отримує керівництво. Найчастіше зміни на такому підприємстві проходять дуже довго, завжди супроводжуються навчанням, підвищенням кваліфікації керівництва та окремих спеціалістів. Ці підприємства потребують комплексної програми навчання персоналу і, насамперед, навчання керівництва. Першою організацією, яка запропонувала такий комплексний продукт, що полягає у поєднанні комплексних програм підвищення кваліфікації персоналу і елементів консалтингу ринку, є Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту. Недолік методу поступових змін полягає у тривалості процесу і проблемі фінансування цього процесу. Як правило, подібний підхід можуть собі дозволити підприємства, що працюють досить успішно, мають продукт, що не має проблем із реалізацією. Такі підприємства мають фінансові резерви, що дозволяють забезпечувати тривалий процес, забезпечити покриття витрат на навчання та підвищення кваліфікації, залучення зовнішніх консультантів. Для підприємств, що працюють не дуже успішно або знаходяться у кризовому становищі, такий метод є неприйнятним, але він може застосовуватися у майбутньому, для розвитку після виходу із кризи.

Метод структуризації проблем полягає у визначенні проблем, які актуальні на даному етапі для підприємства, і розклад цих проблем на первинні складові. Головний принцип цього методу полягає в тому, що проблема ніколи не може бути вирішена на тому рівні, на якому вона виникла.

Практичний досвід втілення реструктуризації можна розглянути за трьома напрямками: досвід українських підприємств, досвід реструктуризації підприємств Східної Німеччини та реструктуризації підприємств країн з перехідною економікою та досвід реструктуризації підприємств у розвинених країнах із ринковою економікою.

Досвід реструктуризації України є ще не дуже багатим. Україна лише проходить етап реформування економіки, приватизації та реорганізації промисловості. Реструктуризація у доприватизаційний період та у процесі приватизації здійснюється, як правило, за методиками та із використанням послуг німецьких консалтингових фірм. Проєктами реструктуризації керував Фонд державного майна України. Хоча відомо дуже мало прикладів реструктуризації підприємств у доприватизаційний та приватизаційний період. Реструктуризація у післяприватизаційний період здійснювалась на підприємствах за рахунок нових власників, іноді за державною підтримкою (програми післяприватизаційної підтримки підприємств). Можна запропонувати такі основні етапи для проведення ефективної реструктуризації українських підприємств:

- чітко визначити основні причини, що зумовили виникнення кризового або передкризового стану на підприємстві;
- провести якісний факторний аналіз діяльності підприємства за поточний та попередні періоди функціонування;
- не екстраполювати повністю досвід проведення реструктуризації на інших підприємствах, оскільки кожне підприємство має свою специфіку та неординарність;

- при проведенні реструктуризації використовувати паралельно методи "структуризації проблем" та "побудову дерева цілей";
- змінити підходи щодо діяльності підприємства: від "виробляти те, що можемо; продавати те, що виробляємо" до "виробляти те, що потрібно ринку, те що знаходить платоспроможний попит, те що можна реалізувати".

Приклади реструктуризації у післяприватизаційний період свідчать про те, що підприємства не використовують комплексного підходу, а намагаються провести оздоровлення лише за однією-двома функціями, намагаються виділити програму зниження витрат та функції маркетингу і збуту [6, с. 223-228].

Це одним із етапів реструктуризації є реорганізація підприємства, основними формами якої є укрупнення, злиття, приєднання, поглинання підприємств, а також розукрупнення підприємств. Дані форми реорганізації використовуються відповідно до їх доцільності у конкретному випадку та для того, щоб підприємство змогло існувати на ринку, тобто стало платоспроможним, ліквідним та конкурентоздатним.

Реструктуризація підприємств у розвинених країнах з ринковою економікою відбувається постійно. Цей тип називається реорганізація бізнесу, реінжиніринг, структурний розвиток організації. Як правило, реорганізація відбувається за еволюційним типом, займає великі проміжки часу і не має вигляду революції на підприємстві. У зв'язку з плавністю процесу реорганізація відбувається без значного опору зі сторони персоналу. Реорганізація може включати зміни організаційної структури, зміни товарного асортименту, зміни керівних органів, дроблення підприємств та виділення самостійних підрозділів, продаж та купівлю підрозділів і підприємств. Реорганізація у цих країнах викликана скоріше потребами розвитку та розширення бізнесу, ніж проблемами невідповідності ринковим вимогам, не конкурентоспроможності підприємств, тощо [8].

Реструктуризація, як правило, включає в себе структурні зміни на підприємстві, що пов'язані із зміною стратегії, змінами у товарному асортименті, тощо, але не можна розуміти реструктуризацію лише як зміну організації, або поділ підприємства. Дуже часто поділ підприємства на окремі господарські суб'єкти або виділення самостійних підприємств не лише не підвищує конкурентоздатність підприємства, конкурентоздатність товару, а навпаки, знижує і може призвести до банкрутства [6, с. 223-228].

Висновки. Отже, під впливом ряду внутрішніх та зовнішніх факторів підприємство може потрапити у кризову ситуацію та потребувати комплексної реструктуризації. Аналіз теоретичних основ реструктуризації та санації підприємств машинобудівної промисловості дає змогу зробити висновки, що оздоровлення потребують не тільки підприємства, які перебувають у кризовій ситуації, але й стабільно функціонуючі підприємства. У результаті проведення заходів реструктуризації відбуваються позитивні зміни в організації діяльності підприємства, здійснюється розвиток методів управління ним у сферах збуту, ціноутворення, фінансовій, інвестиційній, кадровій політиці. Реструктуризація підприємства є тривалим процесом, що здійснюється за допомогою спеціалістів різного профілю, вона спрямована на підвищення ефективності використання власного внутрішнього потенціалу підприємства та його адаптацію до нових ринкових умов. Постійний аналіз діяльності підприємства та своєчасні нововведення, тобто поступова реструктуризація, дають змогу підприємству успішно функціонувати.

Література

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України // Голос України. - 1999. – липень.
2. Кондрашихін А.Б., Пепа Т.В., Федорова В.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
3. Крамаренко С. К. Лесюк О.І., Тітова В.В., П'ятничко Б.П., Короткий українсько-російсько-англо-німецький словник з економіки та менеджменту. – К.: Спалах, 1996.- 312с.
4. Шваб Л.І. Економіка підприємства. – К.: Каравела, 2006. – 584 с.
5. Моргулець О.Б. Модель реструктуризації підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №3. – С.119-127.
6. Григор'єва Л.В. Реструктуризація як комплексна інновація, спрямована на покращення адаптації підприємства до ринкових умов господарювання // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2005. - №6, Т.2, – С.223-228,
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
8. Філіпенко А.С., Бандера В.З. Перехідна українська економіка: стан і перспективи. - К.: Основи, 2004.-189 с.

Надійшла 05.09.2008 р.

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Визначено основні концептуальні засади сучасної парадигми формування ефективного маркетингу машинобудівного підприємства орієнтованого на зарубіжні ринки. Систематизовані маркетингові стратегії зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Запропоновано форму інтеграції маркетингових стратегій у функціональну систему підприємства.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В межах існуючих підходів до ефективного маркетингу на підприємстві доцільно виділити цілу сукупність методів, принципів та напрямків трактування успішного результату, що становлять сучасну парадигму діяльності підприємств на ринку. Разом з тим, практика показує, що існуючі парадигмальні концепції не завжди задовольняють методологічну базу операцій на цільових ринках та вимагають додаткових наукових досліджень, практичного впровадження на підприємствах, що потенційно здатні до виходу на зарубіжні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В межах маркетингових концепцій, що набули практичного втілення, простежується характерна еволюція понятійно-методологічного та дослідного інструментарію, до розробки якого доклали свої зусилля такі відомі зарубіжні вчені, як Л. Роджер, Д. Ньюмен, А. Чендлер, Т. Левітт, П. Друкер, Ф. Котлер, Дж. Р. Берман, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг, І. Ансофф, Г. Дж. Болт, Г. Ассель, У. Руделіус, Р. Керін, М. Портер, А. Стрікленд, Д. Дей, Ж. Ламбен, а також ціла плеяда їх вітчизняних послідовників, серед яких П. Перерва, В. Герасимчук, В. Кардаш, Т. Циганкова, С. Крикавський, Т. Решітілова, В.Ткаченко, І. Багрова та ін. Слід відмітити, що вироблена науково-методологічна база є результатом набутого досвіду, тому поява принципово нової ринкової ситуації є потенційною причиною хибного рішення та негативного результату.

Невирішені частини проблеми. Традиційно маркетингові стратегії зовнішньоекономічної діяльності розглядаються як сукупність операцій суб'єкта господарювання на кількох національних ринках, поєднані між собою спільною метою діяльності цієї компанії та на найвищому рівні – глобальною стратегією. В цілому, варто погодитись з таким трактуванням типології зовнішньоекономічних маркетингових стратегій, що, на наш погляд, сформувався в результаті бачення практичного застосування маркетингової діяльності на зарубіжних ринках, і не отримали повноцінного наукового та методологічного обґрунтування. Нехтуючи на цьому етапі дослідження доказами на користь позитивних сторін та можливих недоліків такого роду підходу до дослідження механізму формування маркетингової стратегії зовнішньоекономічної діяльності, слід зазначити, що у понятійно-методологічному та категорійному апараті дослідження маркетингової діяльності існує концептуально обґрунтована база дослідження, яка набула практичного використання в межах застосування маркетингових стратегій на національному ринку. При цьому розроблені підходи часто не мають єдиного механізму застосування і виступають розрізненими маркетинговими інструментами.

Постановка завдання. Обґрунтувати сучасну парадигму формування ефективного маркетингу на промисловому підприємстві орієнтованому на зарубіжні цільові ринки.

Основний матеріал дослідження. Концептуальне обґрунтування маркетингових стратегій зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств на початкових етапах дослідження слід сприймати через призму постійного ускладнення закордонних збутових систем, коли, з однієї сторони, глобальні економічні зміни забезпечують зростання доступу до національних ринків, а з іншої, велика кількість експортно-імпортних процедур, тарифних та нетарифних методів регулювання, підходів до нормативно-правового регулювання, логістичних систем та ринкових інститутів опосередковано здійснюють вплив на маркетингові стратегії, в результаті чого останні набувають змішаних форм управління маркетингом та зовнішньоекономічною діяльністю. З цієї точки зору, обраний напрям досліджень логічно розглядати у системі координат суміжних, на рівні практичного застосування, наук. Проте, вага маркетингу та зовнішньоекономічної діяльності, на рівні гіпотетичних уявлень щодо перспектив дослідження, сприймається нами не рівноцінно з наданням переваги маркетингу як області дослідження, що визначає стратегію діяльності суб'єкта господарювання на зарубіжних ринках, та підпорядкування цим стратегіям управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств у якості базового системоутворюючого механізму поточної діяльності.

На додаток до вказаної двоїстої природи понятійно-методологічного апарату дослідження та управління маркетинговими стратегіями зовнішньоекономічної діяльності, предмет дослідження формується також у площині галузевих орієнтирів та характеру діяльності підприємств. Вплив останнього на актуальність теми та вибір галузевих напрямків для отримання аналітичних висновків, обґрунтований традиційним орієнтиром вітчизняної економіки на сировинну та машинобудівні галузі, з яких машинобудування з точки зору рівня досліджень, зайнятості, доданої вартості та глибини переробки сировинних ресурсів має об'єктивну перевагу для експортного розвитку.

Хоча у формулюванні поняття маркетингова стратегія серед перерахованих науковців простежується певна розбіжність, за змістовною частиною вони залишаються типовими з точки зору обраного напрямку дослідження.

Вдаючись до типології категорії маркетингова стратегія варто виділити її обов'язкові елементи, що включають планування та розробку заходів з досягнення маркетингових чи стратегічних задач. Разом з тим, усю змістовну багатогранність приведеного поняття доповнюють такі компоненти, як напрямок діяльності, модель дій, якість, нормативи тощо. Деякі автори, зокрема Р. Фатхутдінов, намагаючись всебічно висвітлити поняття маркетингової стратегії дають кілька визначень, які взаємодоповнюють, підпорядковують та узгоджено координують одне одну.

Успішного застосування у системі реалізації маркетингових стратегій, в якості досліджуваної категорії, набуло загальне трактування поняття стратегії Б.Карлофа, А. Чендлера та цілої низки інших дослідників.

Зважаючи на отримані у ході тривалого періоду дослідження маркетингу, як окремого напрямку управління підприємствами та маркетингових стратегій як системи роботи з цільовими та перспективними ринками, ми схилиємось до думки, що маркетингову стратегію слід трактувати як комплексну систему заходів, поєднану логічно стратегічною маркетинговою метою, та конкретизовану через стратегічні цілі, програми, плани, управлінські та аналітичні інструменти, що реалізуються у довгостроковій перспективі чи в межах відведеного ринковими цілями періоду. На відміну від пропонуваних попередниками визначень, де мета та цілі маркетингової стратегії розглядаються кінцевим результатом, явною перевагою вищевказаного трактування є те, що мета та цілі маркетингової діяльності виступають у якості інструмента координації та узгодженості здійснюваних заходів в межах маркетингових стратегій.

Завершуючи конкретизацію генезису категорії маркетингова стратегія неможливо оминати адаптованого до обраного напрямку дослідження поняття маркетингова стратегія зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства. Такого роду потреба виникає у зв'язку з необхідністю визначення рівнів підпорядкування таких категорій як маркетингова стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, спеціалізація на машинобудуванні, оскільки саме на цьому етапі закладається глибина подальшого дослідження, методологічний апарат, аналітичні інструменти, обсяг використаного статистичного та звітного матеріалів тощо. В силу окреслених вимог, ми пропонуємо маркетинговою стратегією зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства вважати комплексну систему заходів промислового підприємства на міжнародних ринках, поєднану логічно стратегічною маркетинговою метою, та конкретизовану через стратегічні цілі, програми, плани, управлінські та аналітичні інструменти, що реалізуються у довгостроковій перспективі чи в межах відведеного ринковими цілями періоду.

Початкове застосування маркетингового інструментарію на споживчих ринках забезпечило напрацювання та рекомендації саме для них. Історично практика показує, що лише з часом напрацьовані для споживчих ринків інструменти управління маркетинговими стратегіями еволюціонують для застосування на ринках виробничих засобів. На рівні маркетингових концепцій підходи до застосування інструментів маркетингових стратегій слід розділити на кілька періодів, що відповідають рівню розвитку маркетингу (табл. 1).

Попри очевидний еволюційний характер та належність до різних часових періодів, цінність застосування систематичного підходу до маркетингових стратегій полягає у його здатності диференціювати маркетингову політику на зарубіжних ринках. На цьому етапі досліджень, слід зазначити, що висвітлені у результатах наукових досліджень концепції маркетингу потребують критичної раціоналізації. Зокрема, наведені для промислового маркетингу концепції виробництва, товару, збуту, маркетингу та соціально-етичного маркетингу на практичному рівні не знаходять реального застосування. Насамперед, це стосується останніх двох, оскільки відчувається їх ідеалізація автором на основі логічного продовження тренду попередніх, застосованих у роботі машинобудівних підприємств ринкових стратегій [6, с. 9-13]. Між тим, первинний поділ на концепції відбувся на етапі переходу від ринку виробника до ринку споживача та перманентних криз перевиробництва у 60 – 70-х рр. минулого століття.

Залежно від належності ринку до домінування продавців чи споживачів визначається рівень застосування маркетингових зусиль та стратегій. В силу невисокого маркетингового потенціалу вітчизняних машинобудівних підприємств, на початкових етапах їх інтеграції у світові ринки найпростішим є входження у ринки продавців. Проте тенденція глобалізації світових ринків машинобудування вимагає поступової підготовки до входження на ринки споживача, з порівняно вищим рівнем конкуренції, капіталовкладеннями у збутову політику і маркетингові стратегії.

Попередньо можна стверджувати про здатність освоїти вітчизняними машинобудівними підприємствами лише ринки країн третього світу, обсяги операцій на яких є традиційно низькими через нерозвиненість базових галузей та інфраструктури. Останнє виступає чинником росту на зарубіжних ринках та застосування концепцій виробництва та товару. Винятком присутності вітчизняних компаній на розвинених ринках є сегменти важкого машинобудування, орієнтовані на дрібносерійні та одиничні продукти, наприклад, силові агрегати електростанцій, транспортних літаків, ракетноносіїв.

Зниження ефективності стратегій, що ґрунтуються на концепції збуту спровокувало ускладнення застосовуваних маркетингових інструментів та стратегій, та перехід на орієнтацію на споживача в силу його домінування у формуванні ринкової кон'юнктури, з запропонованою нами назвою відповідно до змістовного

наповнення маркетингових стратегій. Згідно з цією концепцією, основні товарні асортиментні групи виробляються та пропонуються за наявності на них сформованого ринкового попиту, зростає увага до маркетингових інструментів, які у свою чергу, втрачають статус виключно засобів наповнення збутової політики.

Таблиця 1

Еволюція концепцій маркетингових стратегій

| Період | Концепція маркетингу | Ключові орієнтири | Передумови застосування | Характерні ознаки | Застосовувані стратегії |
|--|-------------------------|--|--|---|--|
| Промислова революція – 60-і рр. XX ст. | Виробництва | Ціна, маркетингові зусилля відсутні | Ринок продавця, велика ємкість ринку | Вдосконалення виробництва, технології, зниження витрат | Зниження цін, охоплення ринку |
| 30-60 рр. XX ст. | Товару | Товари високої якості, незначні маркетингові зусилля | Ринок продавця, низька конкуренція | Вдосконалення продукту | Монопользація ринку, товарної диференціації, іміджевої диференціації |
| 60 рр. – 80 рр. XX ст. | Збуту | Організація збутової діяльності | Ринок продавця, низька з потенціалом росту конкуренція | Бідний асортимент, невеликі масштаби виробництва | Формування збутових систем, охоплення ринку, іміджевої диференціації, послідовників, стимулюючого маркетингу |
| 70 рр. XX ст. - теперішній час | Орієнтації на споживача | Виробництво та збут товару, на який є попит споживачів | Ринок споживача | Асортимент, обсяги, збут відповідає кон'юктурі цільових ринків | Фокусування, ринкового лідера, послідовників, підтримання, сегментної спеціалізації |
| 90 рр. XX ст. – теперішній час | Повного маркетингу | Пропозиція інноваційного чи оновленого продукту, формування цільових ринків, створення нових сегментів | Ринок споживача | Найширший з можливих асортимент, високі ціни, виробничі ресурси забезпечують значне зростання ефективності господарської діяльності | Стимулювання маркетингу, інтенсивного росту, диференціації, фокусування, ринкового лідерства, розвитку, збирання врожаю, концентрованого, креативного маркетингу |

За явних недоліків впливу кон'юнктурних змін елементи та цілі цієї концепції логічно знайшли продовження у стратегіях вищого рівня, що лягли в основу концепції повного маркетингу, де початково прийнято вважати, що ринок неготовий сприймати нові продукти та інноваційні розробки. Роль виробника полягає у переконанні ринку у перевагах пропонованих продуктів, формуванні попиту, культури споживання, ринкових сегментів та галузей економіки. У останній концепції знаходить місце подолання недоліків стратегій на основі попередніх, а її застосування обмежується виключно ресурсним потенціалом учасника ринку.

Незважаючи на виявлену періодизацію, усі стратегії управління маркетингом на зарубіжних ринках на основі еволюції концепцій мають право на використання. А ефективність роботи підприємства на зарубіжних ринках визначається їх класифікацією відповідно до табл. 2.

Поряд з пропонованим критеріальним підходом до цільових ринків, ефективність управління маркетинговими стратегіями визначається їх видовим та елементним змістовним наповненням. Традиційно ознаками класифікації маркетингових стратегій виступають: терміни їх реалізації, стадії життєвого циклу продукту, стан попиту, загальноекономічний господарський стан компанії, елементи маркетингового комплексу, ознаки конкурентних переваг, вид диференціації, конкурентне середовище, позиціонування в межах матриці Бостонської консультативної групи (БКГ), метод обрання цільового ринку, сегментація ринків збуту тощо [1; 2; 4; 9, с. 13-15]. З точки зору, теми, мети, предмету та об'єкта дослідження традиційно пропонована класифікація стратегій управління маркетинговими зусиллями є недостатньою та вимагає включення таких ознак, як статус ринку, рівень глобалізації, соціально-економічного розвитку, інновативності продукту, ціноутворення, механізмів збуту, наявності технологій подвійного призначення, управління зарубіжними ринками, спільної підприємницької діяльності та кооперації в межах національних та світового ринків (рис. 1).

На додаток до традиційно використовуваних типів стратегій, управління маркетингом на зарубіжних ринках вимагає застосування диференційованого підходу до застосовуваних стратегій за статусом ринку, причини якого досліджені вище; рівнем глобалізації, де виділяються стратегії глобальної присутності на світовому ринку, концентрації на національному чи кількох національних ринках, присутності в регіоні; за рівнем соціально-економічного розвитку стратегії диференціюються для індустріально-розвинених, перехідних економік та країн третього світу; за інноваційними розробками слід виділити стратегії лідерів, послідовників та копіювальників; за стратегіями ціноутворення слід виділити зняття вершків, цінової диференціації, цінової

конкуренції; за механізмами збуту – вертикальної інтеграції у збутові системи ринку, лізингових продаж, кредитування через факторинг, інтеграція в ринок через франчайзинг; за методами управління операціями на зарубіжних ринках - інтеграції в ринок, продаж з-за кордону, використання послуг посередників-резидентів, консигнаційних складів; за коопераційними зв'язками – спільного підприємництва, кооперації на основі постачання агрегатів та комплектуючих, самостійна діяльність. Окремо слід виділити реалізацію стратегій в межах сучасних тенденцій боротьби з тероризмом, де окремого підходу вимагає просування продуктів машинобудування, що можуть бути використані як технології подвійного призначення, які вимагають індивідуальної роботи з клієнтами та стратегії загального широкого розповсюдження маркетингових продуктів машинобудування.

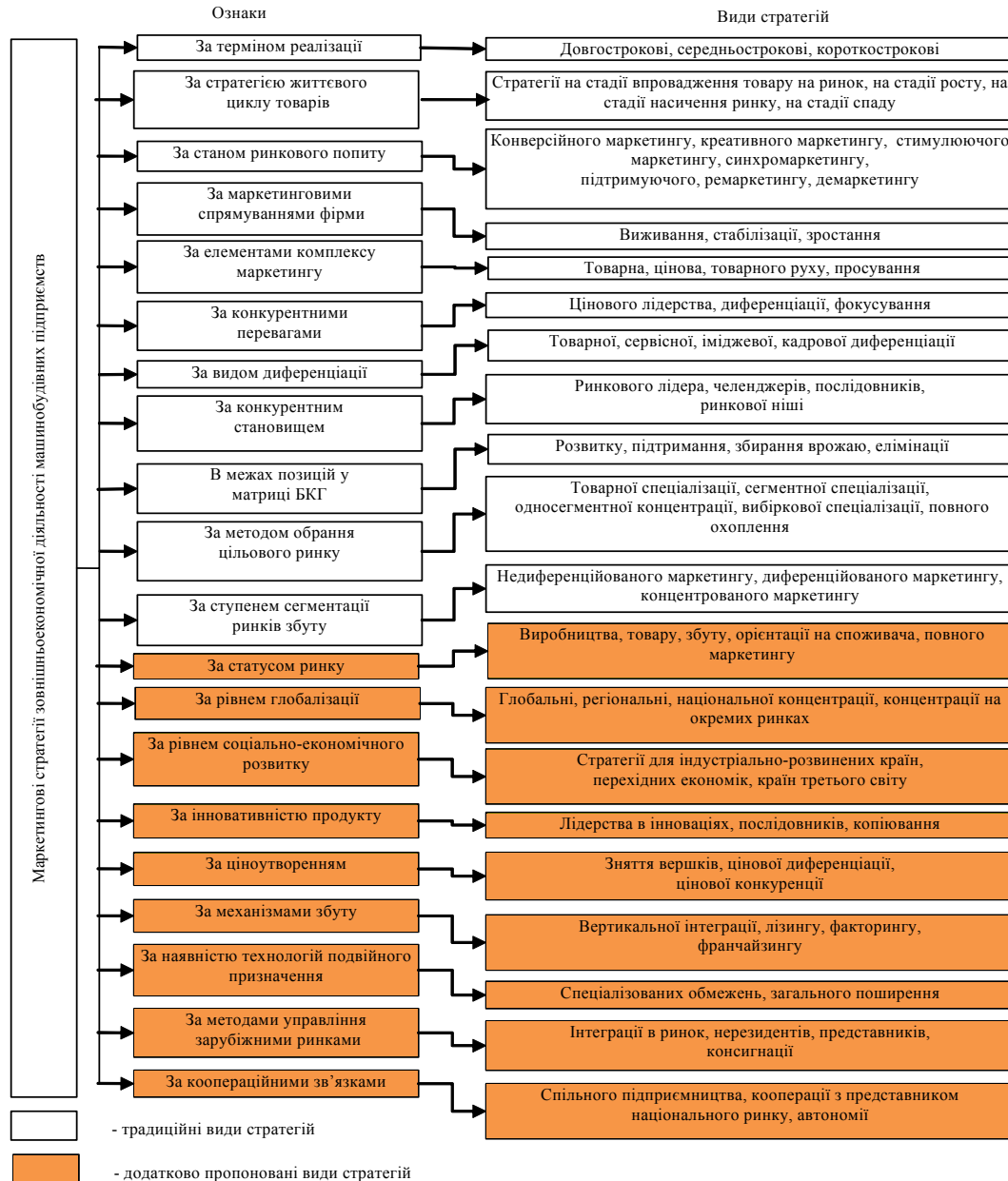


Рис. 1. Систематизація маркетингових стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Окремого дослідження вимагає питання формування ефективного маркетингу та його впливу на ефективність діяльності підприємства. В системі координат ефективність маркетингу – ефективність діяльності, перша категорія виступає частковою складовою другої. Тому, мова не йде про пряму залежність та тотожність обох категорій. Проте практика останнього десятиліття показує, що в силу нерозвиненості та низької ефективності управління маркетинговими стратегіями, а на перших етапах їх відсутності, машинобудівні підприємства України втратили цільові ринки, конкурентоспроможність на національному ринку, стали фінансово нестійкими, наблизились до межі банкрутства.

Хоча важко точно спрогнозувати опосередкований вплив маркетингу на результати діяльності, в силу його інтегрованості у господарський механізм підприємства, гіпотетично можна стверджувати, що має місце проблема відтворення вузьких місць у ефективності. Тобто, за адекватного маркетингу на міжнародних ринках

машинобудування є всі передумови забезпечення ефективності збутової політики та діяльності машинобудівних підприємств. Це однак не єдина її запорука, і забезпечення ефективності вимагає досконалої політики в області НДДКР, логістики, управління, реклами, виробництва, управління персоналом, фінансового менеджменту тощо. З іншої сторони, формування ресурсів маркетингових стратегій, розглядається у площині маркетингової петлі якості, де вже дієвість маркетингу розглядається у якості результату ефективності діяльності підприємства [9, с. 56].

Слідуючи логіці дослідження можна стверджувати, що саме інтеграція системи маркетингу у функціональні системи підприємства забезпечує досліджувану нами ефективність маркетингової стратегії. Огляд літературних джерел та результатів останніх досліджень показують, що питання ефективності маркетингу не виділяється у окремий специфічний напрямок аналізу [10, с. 354]. Управління ринками на практичному рівні здійснюється методом "проб та помилок", невдала стратегія корегується чи змінюється іншою. При цьому явно оцінити ефективність через низку об'єктивних непередбачуваних причин, серед яких кон'юнктура та структура ринків, утворення ринкових резервів, транзитивні процеси, чинники глобалізації, неможливо. З цієї причини, ми погоджуємось з вимірюванням ефективності через отримуваний економічний ефект [4, с. 186]. Останній, ототожнений з прибутком, є результатом ефективності усіх складових господарського механізму підприємства та ефективності зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2).

У процесі реалізації стратегії зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства, поряд з двома рівнями формування ефективного маркетингу, окремо слід відмітити ринкові бар'єри, які опосередковують зусилля підприємства на зовнішніх ринках. На практиці, в межах запропонованої спрощеної схеми, початковим етапом у формуванні ефективного маркетингу є дослідження ринку. За його результатами розробляється концепція продукту, планується асортимент, а на рівні функціональних підрозділів підприємства здійснюються науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки. У свою чергу, на наступному етапі, за результатами НДДКР визначається концепція продукту, здійснюється планування асортименту, загальне планування в межах концепції маркетингу та виробництво продукту.

Після початку виробництва продукту, за виключенням вимушеного корегування в межах ринкових викликів, виробництво та реалізація маркетингових стратегій, на наш погляд, зберігають відносну автономію до отримання результатів діяльності функціональної системи підприємства у формі готового продукту з набором ключових для ринку ознак та властивостей. Серед усього переліку властивостей товару [6, с. 86], ключовими для машинобудівних підприємств на сучасному етапі є технічні характеристики, що забезпечують нові можливості у конкурентній боротьбі, якість, що забезпечує безперервність виробництва та якість продуктів виробництва і ціна, що опосередковано визначає обсяги платоспроможного споживання.

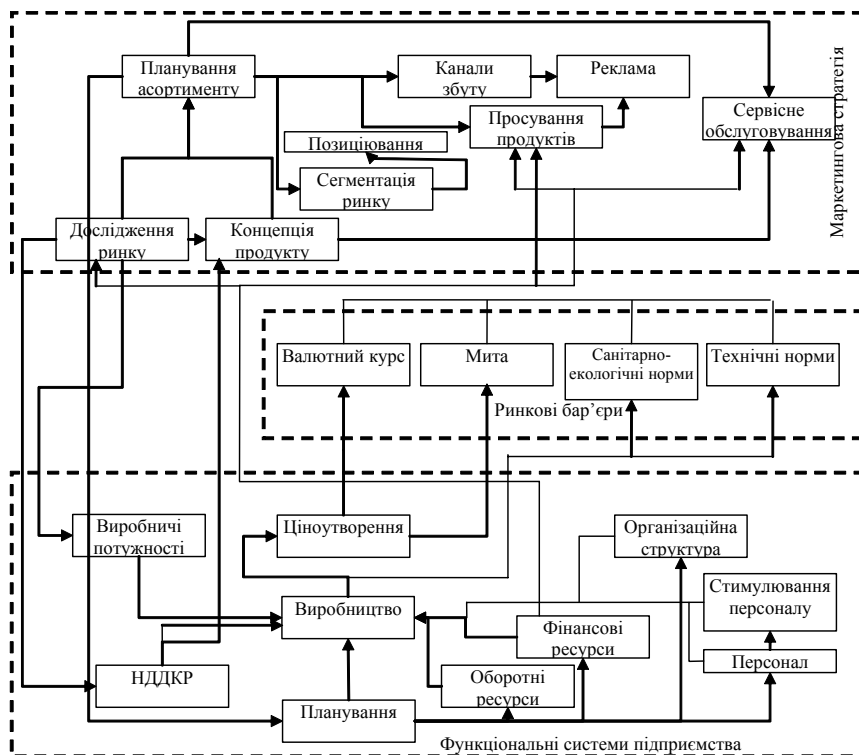


Рис. 2. Інтеграція маркетингових стратегій у функціональну систему підприємства

На рівні функціональних систем підприємства вказані властивості забезпечуються через формування виробничих потужностей, оборотних, фінансових, людських та організаційних ресурсів. Фінансові ресурси на рівні реалізації маркетингових стратегій перетворюються у інвестиційні ресурси машинобудівного підприємства, через що визначають ефективність маркетингу.

На відміну від чинників формування маркетингової системи машинобудівного підприємства якісні характеристики продукту на цільових ринках зазнають опосередкованої корекції через ринкові бар'єри. Серед останніх слід виділити регуляторні, зокрема санітарно-екологічні норми, технічні норми та мита, а також кон'юнктурні – валютний курс.

З часу вступу України до СОТ проблема митно-тарифного регулювання для вітчизняних машинобудівних підприємств на 195-и національних ринках є достатньо прогнозованою. Ризики реалізації маркетингових стратегій, в силу непередбачуваності світових фінансів, серії криз на глобальних фінансових ринках, прогножуються зі сторони чинників валютного курсу. З однієї сторони, зростання вартості світових валют здатне забезпечити прибутки від зміни курсових різниць. З іншої, наголос експертів для України свідчить про можливе укріплення національної валюти, внаслідок якого валютна вартість контрактів зростає. З огляду на прив'язку національної валюти до грошової одиниці США, ринкові бар'єри перетворюються у нездоланні перепони входження на окремі сегменти світового ринку машинобудування. Разом з тим, збереження наявного рівня валютного курсу та механізму валютного регулювання на фоні зниження долара США відносно євро забезпечує зростання бар'єрів входження вітчизняних машинобудівних підприємств на ринки Європейського Союзу.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Таким чином, формування маркетингової стратегії визначається ефективністю усіх функціональних систем підприємства, організацією маркетингової діяльності та здатністю подолати ризики зовнішньоекономічної діяльності. Успішність останніх досягається за рахунок дослідження цільових та перспективних ринків та оцінки маркетингових можливостей у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Маркетингові стратегії пройшли п'ять етапів еволюційного розвитку, в межах яких відбулось вдосконалення маркетингових концепцій. Концепція соціального маркетингу не знайшла практичного застосування на машинобудівних підприємствах та сприймається нами як елемент теоретизованого прогнозу розвитку проблеми на перспективу. Натомість до маркетингових концепцій слід додати концепцію орієнтації на споживача – виробництва та збуту товару, на який є попит споживачів; та повного маркетингу – пропозиції інноваційного чи оновленого продукту, формування цільових ринків та створення нових сегментів.

Література

1. Котлер, Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2000. – 944 с.
2. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учеб. для вузов. — М.: ИНФРА-М, 1999. – 260 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для вузів. – К.:Лібра, 1998. – 384 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: Учебник. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. – 640 с.
5. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. – М.: Экономика, 1991. – 320 с.
6. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии: Учеб. пособие для машиностроительных специальностей инженерно-технических вузов. – Х.: Основа, 1993. – 288 с.
7. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції : Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
8. Маркетинг / У. Раделиус и др. – М.: ДеНово, 2001. – 706 с.
9. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2005. – 152 с.
10. Ансофф И.. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.- 518 с..

Надійшла 10.09.2008 р.

УДК 336.25

В. П. НІКОЛАЄВА

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВНУТРІШНІЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ З ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглядаються особливості доходів з операційної діяльності та формування висновків щодо механізму формування доходів з операційної діяльності підприємств на сучасному етапі. Автором доповнено класифікаційні ознаки доходів з операційної діяльності підприємства такими групами, як доходи з операційної діяльності за рівнем управління та доходи з основної діяльності підприємства за рівнем цінового ризику їх формування.

Вступ. Ринкове регулювання формування доходів з операційної діяльності підприємств опосередковується через ринковий механізм формування рівня цін на товарну продукцію підприємств, що призначена до реалізації. Ринкові ціни на товарну продукцію підприємств формуються на відповідному виді

ринку під впливом обсягів пропозиції і попиту, рівня конкуренції, цінної еластичності попиту і деяких інших чинників, що широко висвітлені в працях економістів, починаючи з А.Сміта і до наших днів.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми механізму формування доходами розглядається в працях багатьох сучасних науковців, зокрема Абрютіної М.С., Бланка І.О., Бондаря Н.М., Бутинця Ф.Ф. та ін. Але як свідчать результати дослідження, серед сучасних науковців ще не сформувалася єдина думка щодо визначення особливостей формування доходів підприємств в процесі їх операційної діяльності, класифікації цих доходів та деяких інших пов'язаних з ними аспектів. Це обумовлює необхідність поглиблення теоретичних досліджень класифікації доходів з операційної діяльності підприємств.

Метою даної статі є розгляд особливостей доходів з операційної діяльності та формулювання висновків щодо механізму формування доходів з операційної діяльності підприємств на сучасному етапі.

Результати дослідження. Основу механізму державного регулювання формування доходів з операційної діяльності становлять законодавчі і нормативно-правові акти державних органів влади. Серед цих законодавчих і нормативно-правових актів, що визначають умови формування доходів з операційної діяльності підприємств, найважливішими на сучасному етапі слід визначити Закони України «Про Господарський кодекс України»; «Про податок на додану вартість»; «Про оподаткування прибутку підприємств»; «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також накази Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» і «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Доходи».

Основу внутрішнього механізму регулювання, формування доходів з операційної діяльності підприємства становлять окремі положення його статуту, система розроблених підприємством цільових стратегічних показників, критеріїв і нормативів цих доходів.

В системі механізму регулювання доходів з операційної діяльності певна роль відводиться визначенню джерел їх формування. Ці джерела поділяються на дві основні групи – доходи, що формуються за рахунок основної діяльності підприємства, а також доходи, що формуються за рахунок інших видів його операційної діяльності. Склад конкретних джерел формування доходів з операційної діяльності за кожною з цих груп визначається в нормативних актах щодо введення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності і може бути схематично представлений у наступному вигляді (рис. 1).

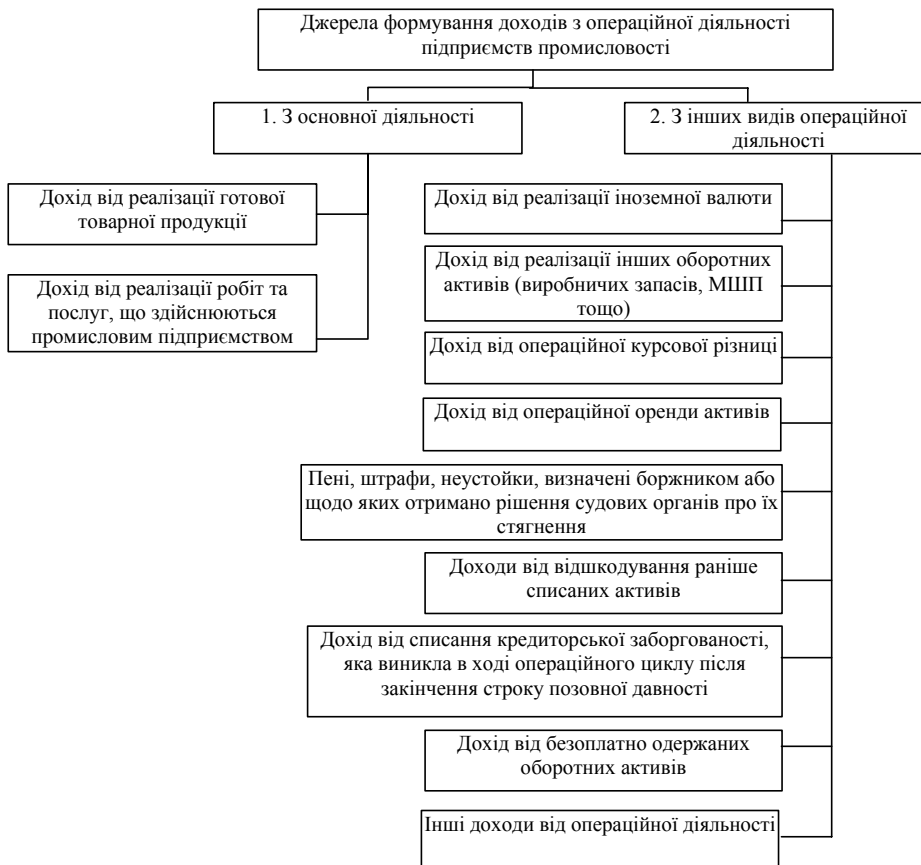


Рис. 1. Систематизація джерел формування доходів з операційної діяльності підприємств промисловості

Доходи з операційної діяльності підприємства характеризуються багатьма їх видами і як об'єкт управління потребують певної класифікації. Така класифікація цих доходів за окремими класифікаційними ознаками міститься як у відповідних нормативних актах [П(С)БО 3; П(С)БО 15], так і в працях сучасних науковців Абрютіної М.С., Бланка І.О., Бондаря Н.М., Бутинця Ф.Ф., Бухалкова М.І., Виварця А.Д., Грузінова В.П., Кулішова В.В., Мельника Л.Г., Тітова В.І. та ін. Розглянемо основні класифікаційні ознаки, за якими

поділяються доходи з операційної діяльності підприємства. Одною з класифікаційних ознак, що визначається як відповідними нормативними актами, так і окремими науковцями є вид операційної діяльності, за якими ці доходи формуються. За цією класифікаційною ознакою виділяються доходи з основної діяльності підприємства та доходи з інших видів операційної діяльності підприємства. Така класифікація доходів з операційної діяльності покладена в основу формування звіту про фінансові результати підприємства.

Важливою класифікаційною ознакою, що теж визначається відповідними нормативними актами і використовується в працях сучасних науковців, є поділ доходів з операційної діяльності за складом елементів формування. Згідно із цією класифікаційною ознакою виділяють, як правило, валовий дохід з операційної діяльності (всю суму отриманого підприємством доходу цього виду) та чистий дохід з операційної діяльності (що розраховується шляхом зменшення суми валового доходу на суму відповідних податків і зборів з нього). Обидва види доходів з операційної діяльності теж входять до звіту про фінансові результати підприємства. Ми вважаємо за необхідне доповнити ці два види доходів з операційної діяльності ще одним їх видом – «доданим доходом» («доходом у формі економічно доданої вартості»).

Окремі науковці [1, с. 396 – 397; Бут, с. 535] пропонують поділяти доходи з операційної діяльності за економічним змістом операцій, що їх формують. З цією метою вони виділяють наступні види доходів: доходи з реалізації (до яких відносять доходи від реалізації продукції; доходи від наданих послуг і виконаних робіт; доходи від реалізації основних засобів; доходи від реалізації нематеріальних активів у формі роялті; доходи від реалізації виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів; іноземної валюти тощо) та позареалізаційні доходи, що формуються в процесі операційної діяльності (дохід від надходження пені, штрафів та неустойки; від списання кредиторської заборгованості, яка виникла в ході операційного циклу після закінчення строку позовної давності; дохід від безоплатно одержаних оборотних активів тощо). Такий поділ доходів з операційної діяльності дозволяє більш чітко здійснювати їх аналіз на підприємстві.

З позицій бухгалтерського обліку доходи з операційної діяльності підприємства поділяються за умовами їх визнання у фінансовій звітності. За діючими нормативними, за цією класифікаційною ознакою виділяють: доходи звітного періоду (доходи, що підлягали отриманню та отримані у звітному періоді; доходи, що підлягали отриманню, але не отримані у звітному періоді) та доходи майбутніх періодів (доходи, що отримані, але не отримані у звітному періоді) та доходи майбутніх періодів (доходи, що отримані, але не підлягали отриманню у звітному періоді).

Дуже важливою в практиці управління доходом з операційної діяльності підприємства є його поділ за характером оподаткування. За цією класифікаційною ознакою вся сума отриманого підприємством доходу з операційної діяльності поділяється на дохід, що підлягає оподаткуванню, та дохід, що не підлягає оподаткуванню. До останнього виду доходів з операційної діяльності підприємства відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» не включаються суми коштів або вартість майна, отримані за рішенням суду або внаслідок задоволення претензій у порядку, встановленому законодавством як компенсація прямих витрат або збитків у разі, якщо вони не були віднесені до складу валових витрат або відшкодовані за рахунок коштів страхових резервів; суми коштів або вартість майна, отримані як компенсація (відшкодування) за примусове відчуження державою іншого майна у випадках, передбачених законодавством; суми коштів у частині надмірно сплачених податків, зборів обов'язкових платежів), що повертаються або мають бути повернені платнику податку з бюджетів, якщо такі суми не були включені до складу валових витрат та деякі інші види цих доходів.

Нарешті в літературі можна зустріти пропозиції щодо такої класифікаційної ознаки доходів, як рівень їх достатності для формування прибутку [1, с. 242; 58, с. 465]. За цією ознакою автори виділяються дохід, що є достатнім для формування прибутку. Враховуючи на те, що формування доходу з операційної діяльності має на меті формування необхідного рівня прибутку з цієї діяльності (що було визначено нами у понятті цього доходу), ми вважаємо таку його класифікаційну ознаку дуже важливою.

Крім класифікаційних ознак доходів з операційної діяльності підприємства, що визначені в нормативних актах та в працях сучасних науковців, ми пропонуємо внести до їх складу ще дві.

Перша з цих додаткових ознак має класифікувати доходи з операційної діяльності за рівнем управління ними. З цією метою ми пропонуємо виділяти за цією ознакою: дохід, що формується за результатами з окремої операції; дохід, що формується окремими центрами відповідальності («центрами доходів», «центрами прибутку») підприємства; доходи, що формуються підприємству в цілому.

Друга з цих додаткових ознак має класифікувати доходи з основної діяльності підприємства за рівнем цінного ризику їх формування. За цією ознакою пропонується виділяти доходи з основної діяльності, що формуються за умов мінімального цінного ризику; доходи з основної діяльності, що формуються за умов середньо ринкового цінного ризику; доходи з основної діяльності, що формуються за умов високого цінного ризику. Такий поділ доходів дозволить більш чітко координувати їх формування з відповідними видами політики ціноутворення на окремі види основної продукції підприємства, а також передбачати заходи по формам страхування цінного ризику з метою отримання планових доходів з основної діяльності.

Результати проведеного дослідження дозволяють запропонувати наступну узагальнену класифікацію видів доходів з операційної діяльності підприємства (табл. 1).

Наведена класифікація дозволить більш ефективно здійснювати управління доходами з операційної діяльності на конкретному підприємстві.

Класифікація видів доходів з операційної діяльності підприємства

| Класифікаційна ознака | Вид доходів за класифікаційною ознакою |
|--|---|
| 1. Вид операційної діяльності підприємства | <ul style="list-style-type: none"> ▪ доходи за основної діяльності підприємства ▪ доходи з інших видів операційної діяльності підприємства |
| 2. Склад елементів формування доходів підприємства | <ul style="list-style-type: none"> ▪ валовий дохід з операційної діяльності ▪ чистий дохід з операційної діяльності ▪ доданий дохід з операційної діяльності |
| 3. Економічний зміст операцій формування доходів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ доходи з реалізації ▪ позареалізаційні доходи |
| 4. Умови визначення доходів у фінансовій звітності | <ul style="list-style-type: none"> ▪ доходи звітного періоду ▪ доходи майбутнього періоду |
| 5. Характер оподаткування окремих видів доходів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ дохід, що підлягає оподаткуванню ▪ дохід, що не підлягає оподаткуванню |
| 6. Рівень достатності доходу підприємства для формування прибутку | <ul style="list-style-type: none"> ▪ дохід, що є достатнім для формування прибутку з операційної діяльності ▪ дохід, що є недостатнім для формування прибутку з операційної діяльності |
| 7. Рівень управління формування доходів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ дохід, що формується за результатами окремої операції ▪ дохід, що формується окремим центром відповідальності підприємства ▪ дохід, що формується по підприємству в цілому |
| 8. Рівень цінового ризику формування доходів з основної діяльності | <ul style="list-style-type: none"> ▪ доходи за основної діяльності, що формуються за умов мінімального цінового ризику ▪ доходи з основної діяльності, що формуються за умов середньо ринкового цінового ризику ▪ доходи з основної діяльності, що формуються за умов високого цінового ризику |

Висновок. Визначення сутності поняття «доходи з операційної діяльності» та їх класифікація стає основою для подальшого розгляду системи управління цими доходами на підприємствах.

Література

1. Національний стандарт бухгалтерського обліку – П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати.
2. Лобушин О.О. Управління прибутком, проблеми та наслідки // Вісник Київського Національного університету ім. Т.Шевченка, Економіка.-2004.-392с.
3. Устенко О.Л. Економіка підприємств: Метод. посібник.- 2-е вид., стереотип.-К.:МАУП, 2001. - 44 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 658.3

Н. А. ЯКОВИШИНА
Хмельницький національний університет

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ І РЕАЛІЗАЦІЄЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Обґрунтована необхідність розробки механізму управління реалізацією продукції та формування перспективної товарної політики підприємств легкої промисловості, запропонована вдосконалена система реалізації продукції та організація мережі збутових і розподільчих центрів підприємства.

Вступ. Оцінка діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості та аналіз зарубіжного досвіду дозволили сформулювати конкретні пропозиції щодо підвищення ефективності організації виробництва і реалізації продукції. Відзначено, що промислові підприємства повинні мати значну гнучкість, здатність швидко змінювати асортимент продукції, що обумовлено скороченням життєвого циклу продукції, підвищенням вимог до асортименту продукції, збільшенням обсягів партій разового випуску. Виробництво, спрямоване на випуск масової, стандартизованої продукції, орієнтоване лише на сувору відповідність стандартам, специфікаціям, технічним умовам, не здатне пристосовуватися до реальних запитів невеликих груп споживачів і тому приречене на банкрутство.

В сучасних умовах товаровиробникам необхідно враховувати не тільки ціну товару, але й витрати на реалізацію виробленої продукції. Підвищення конкурентоспроможності продукції пов'язане із зниженням ціни споживання виробу, яка є сукупністю витрат на придбання та споживання. Сучасні умови вимагають принципово нових підходів до управління та організації виробництва, які б дозволили вирішувати завдання з розширення асортименту продукції, оперативного впровадження нової техніки, технології, гнучких виробничих

систем, а також підвищення якості при постійному зменшенні витрат виробництва.

Результати дослідження. Міжнародна конкуренція змушує вітчизняні промислові підприємства переглянути весь комплекс питань управління своїми підрозділами, які відповідають за випуск товарів. Створення умов для ефективного управління і організації виробництва та реалізації продукції пов'язане з господарським механізмом регулювання. Механізм регулювання виробництва та реалізації продукції має бути як інтегрована комплексна система узгоджених економічних, нормативно-правових та організаційних заходів, що забезпечують координовану реалізацію господарських функцій допомогою конкретних форм та методів впливу на виробничо-збутову діяльність підприємства (рис. 1).

Оцінка виробничо-збутової діяльності підприємств легкої промисловості дозволили обґрунтувати необхідність регулювання виробництва продукції шляхом розробки та послідовної реалізації товарної політики, оскільки саме за її допомогою визначаються ринкові можливості підприємства. Конкурентоспроможність продукції, яку виробляють підприємства, пов'язана з визначенням рівня задоволення вимог споживача щодо виробів на основі результатів маркетингових досліджень перспективних ринків збуту та врахування споживчих особливостей. З метою регулювання виробництва продукції автором пропонується здійснювати контроль за формуванням перспективної виробничої програми підприємства шляхом аналізу повного переліку продукції, що виробляється, включаючи перспективні виробы з їх техніко-економічними показниками. Схему формування перспективної виробничої програми подано на рис. 2.

Нами доведено, що економічна оцінка ефективності товарної політики визначається комплексом показників, які дозволяють контролювати різні напрямки діяльності підприємства. Слід поділити ці показники на три основні групи: узагальнюючі показники ефективності усієї виробничо-комерційної діяльності, показники використання основних видів ресурсів, показники ефективності окремих елементів товарної політики. Третя група показників є принципово новою для вітчизняних підприємств і визначає кількісні характеристики основних елементів товарної політики: ринкової кон'юнктури, конкурентоспроможності товарного асортименту, цінкових факторів, інвестицій, системи формування попиту і стимулювання збуту. Використання запропонованого методичного підходу дозволить об'єктивно визначити ефективність регулювання процесу виробництва та при необхідності прийняти обґрунтоване рішення щодо перегляду асортименту продукції, що випускається.

Нами обґрунтовано застосування методів логістики стосовно вдосконалення регулювання виробничо-збутової діяльності, запропоновано методичний підхід до комплексної оцінки системи реалізації продукції підприємства з врахуванням впливу факторів зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку конкретного товару; розроблено програму заходів з удосконалення розподільної системи підприємства та механізм створення і визначення місця розташування розподільних центрів на базі методу збутового зонування.

За умов розвитку ринкових відносин велике значення має підвищення ефективності регулювання системи реалізації готової продукції на промислових підприємствах. Причинами цього є посилення конкуренції на ринках збуту, підвищення вимог споживачів до якості обслуговування, зростання витрат, пов'язаних з реалізацією готової продукції. У зв'язку з цим в дисертаційній роботі обґрунтовано переваги логістичного підходу до вдосконалення регулювання виробничо-збутової діяльності, визначено економічну суть розподільної логістики як процесу управління комерційним, каналним і фізичним розподілом готової продукції і послуг з метою задоволення попиту споживачів та отримання прибутку.

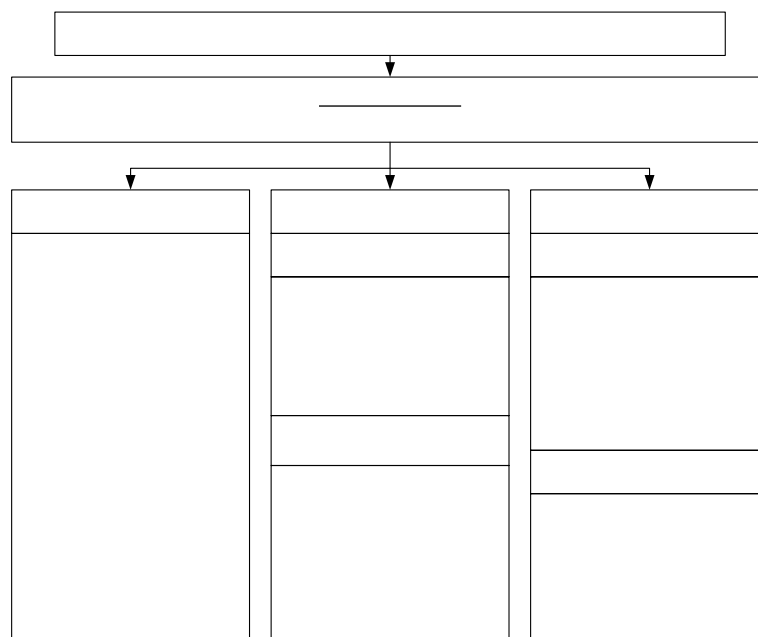


Рис. 1. Схема механізму регулювання виробництва та реалізації продукції

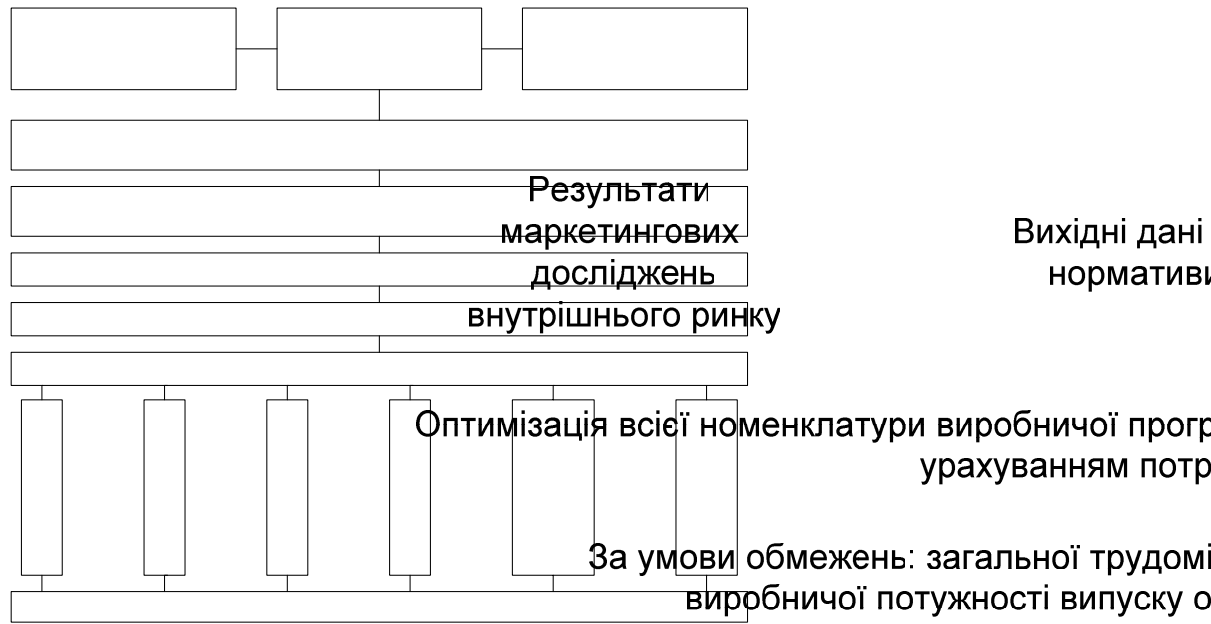


Рис. 2. Формування перспективної виробничої програми підприємства

Вдосконалення регулювання збуту продукції передбачає вивчення існуючої розподільної системи. Порівняльні розрахунки та аналіз. Через те, нами пропонується методичний підхід до комплексної оцінки системи реалізації продукції підприємства. Послідовність запропонованої процедури дослідження будується у відповідності до системного підходу та містить аналіз впливу зовнішніх факторів і кон'юнктури ринку, оцінку елементів системи реалізації продукції, аналіз логістичних витрат, пов'язаних з розподілом продукції, розрахунок резервів підвищення ефективності функціонування розподільної системи та розробку заходів з використанням виявлених резервів. Формування загальної номенклатури. Попередня оцінка і виявлення резервів підвищення ефективності розподільної системи економічних показників. Розрахунок головних економічних показників процесу її вдосконалення. Схему вдосконалення системи реалізації продукції підприємства надано на рис. 3.

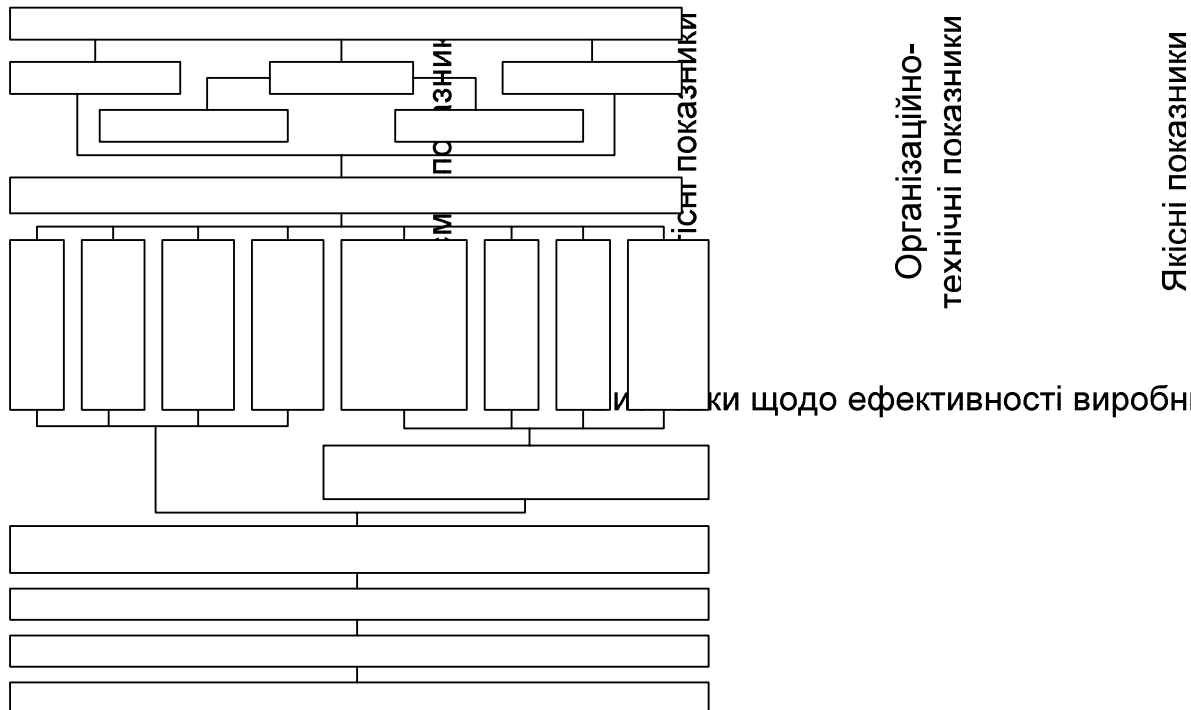


Рис. 3. Вдосконалена система реалізації продукції підприємства

Враховуючи тенденцію до зміщення структури збуту продукції легкої промисловості в бік збільшення частки дрібнооптових партій продукції, що користується попитом, та беручи до уваги досвід розвинених країн з розподілу продукції в логістичній системі, нами пропонується програма вдосконалення розподільної системи підприємства, яка дозволяє підвищити ефективність процесу регулювання реалізації продукції.

Головним завданням впровадження програми є одержання додаткового прибутку, збільшення обсягів

продажу продукції шляхом створення логістичного ланцюга «виробництво – збут» продукції з врахуванням задоволення вимог споживачів крупнооптових і дрібнооптових партій. Створення логістичного ланцюга «виробництво – збут», на погляд автора, пов'язане зі створенням розподільних центрів, які є розсіювальною системою, що знаходиться між машинобудівним підприємством і споживачами. Завдання розподільного центру – регулювання розподілу дрібних партій готової до продажу продукції, замовленої споживачами.

При виборі місця розташування розподільних центрів продукції автором рекомендується використовувати метод збутового зонування. Виходячи із завдання визначення районів зосередження споживачів дрібнооптових партій продукції, цей метод застосовується для виділення збутових зон підприємства шляхом розрахунку коефіцієнта споживання дрібнооптових партій, як відношення питомої ваги споживання дрібнооптових партій і області в загальному обсязі і споживання до питомої ваги споживачів дрібнооптових партій в продукції i -ї області в загальній кількості споживачів.

Обране таким чином місце розташування розподільних центрів може бути скориговане залежно від таких обмежень: економічного стану регіону; особливостей споживання в даному регіоні; рівня конкуренції; екологічного стану; рівня транспортних і складських витрат.

Організація мережі розподільних центрів дозволить створити навколо промислових підприємств групи торговельних підприємств, зацікавлених в проведенні активної збутової політики. Успішна робота дилерів сприятиме формуванню споживчого попиту, зміні структури споживання, створює умови для нормалізації товарних запасів. Впровадження запропонованих заходів дозволить підприємству здійснити ефективне регулювання реалізації продукції, збільшити обсяги продажу в регіонах, підвищити відомість власної продукції, а також створити нову сферу сервісних послуг в збуті продукції машинобудування.

Висновки. Запропонований механізм регулювання виробництва і реалізації продукції має покращити організацію виробничо-збутової діяльності підприємств легкої промисловості, а формування перспективної виробничої програми підприємства дозволить підвищити ефективність процесу регулювання виробництва і реалізації продукції.

Література

1. Колпаков В.М. Методы управления. – К.: Наука, 1997. – 625 с.
2. Кузин Б. и др. Методы и модели управления фирмой. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції : Пер. з англ. – К.: Наука, 1998. – 498 с.
4. Соколин М.П. Оперативное управление производством и поставками. – К.: Наукова думка, 1991. – 78 с.
5. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии. – М., 1998. – 576 с.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДК 658.14/14(477)

Л. О. МАТВІЙЧУК

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто економічну сутність фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання та запропоновано власний підхід до визначення даної категорії.

Вступ. На сучасному етапі економічних перетворень одним із актуальних завдань економічного розвитку суб'єктів господарювання є вдосконалення фінансових відносин та формування ефективної моделі управління їх фінансовими ресурсами. Саме це, на думку багатьох науковців, спричинило домінування, починаючи з другої половини ХХ століття, нового напрямку в неокласичній фінансовій теорії, основним предметом якого є проблеми функціонування та руху фінансових ресурсів як ключового чинника економічного розвитку. Фінансові ресурси підприємств є одним із найважливіших видів ресурсів для забезпечення їх діяльності, але в той же час досить складним для дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності фінансових ресурсів внесли такі вчені, як: Л.Г. Мельник, О.С. Філімоненков, О.Р. Романенко, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай, А.М. Поддєрьогін, Г.О. Портин, А.Г. Загородній, О.М. Бірман, В.М. Опарін, С.В. Мочерний, О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. Проте дане питання досліджено фрагментарно і ще є багато невирішених проблем, зокрема на сучасному етапі розвитку економічної теорії немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх змісту і ролі у відтворювальному процесі. Багато визначень, що подаються в словниках та науковій літературі не відповідають сутності фінансових ресурсів або розкривають його не повністю. В законодавчих актах України досить часто використовується поняття "фінансові ресурси," проте не дається їх визначення. При цьому мають місце різні, а

часом протилежні тлумачення їх сутності та складу.

Метою дослідження є розгляд та аналіз змісту поняття “фінансові ресурси підприємства” в науковій літературі.

Виклад основного матеріалу. В економічній науковій та практичній літературі існують різні погляди на трактування поняття “фінансові ресурси підприємства”, основні з яких наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення змісту поняття “фінансові ресурси підприємства” в науковій літературі

| Автор | Визначення |
|--|---|
| Л.Г. Мельник О.І. Карінцев [1, с.204] | Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень зовні (залучені і позичені кошти), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і капітальних вкладень, пов'язаних із відтворенням засобів виробництва |
| О.Р. Романенко [2, с.80] | Під фінансовими ресурсами слід розуміти акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які надходять у господарський обіг і призначені для покриття його потреб |
| О.С. Філімоненков [3, с.14] | Фінансові ресурси підприємств – це власний, позичений і залучений грошовий капітал, який використовується підприємствами для формування своїх активів та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку |
| Г.О. Портин, А.Г. Загородній [4, с.17] | Фінансові ресурси – сукупність коштів, що перебувають в розпорядженні підприємств і є джерелом їх виробничого та соціального характеру |
| А.М. Поддєрьогін [5, с.10] | Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства. Таким чином до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в не фондовій формі |
| О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова [6, с.18] | Фінансові ресурси підприємств – грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємств |
| В.М. Гриньова, В.О. Коюда [7, с.16] | Фінансові ресурси підприємства – грошові прибутки та надходження, які перебувають в розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання (бюджетом, банками, страховими та іншими організаціями), з якими підприємство має взаємовідносини |
| Є.Г. Рясних [8, с.59] І.Т. Балабанов [9, с.54] | Фінансові ресурси підприємства – це гроші, які є в його розпорядженні |
| О.М. Бірман [10, с.13] | Характеризує фінансові ресурси як виражену в грошах частину національного доходу, сконцентровану безпосередньо в державі чи підприємствах для використання на цілі розширеного відтворення і на загальнодержавні потреби |
| М.Г. Сичов [10, с.13] | Підкреслює, що фінансові ресурси як грошові нагромадження і грошові фонди створюються підприємствами, об'єднаннями, організаціями, державою в порядку розподілу й перерозподілу суспільного продукту і національного доходу |
| С.В. Мочерний [11, с.82] | Ресурси фінансові – грошові кошти, якими розпоряджається певна господарська система (підприємство, фірма та ін.) |
| О.Д. Василик [12, с.75] | Фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту, що створюється упродовж певного часу в державі |
| П.І. Вахрін А.С. Нешитой [13, с.31] | Фінансові ресурси підприємств – це сукупність всіх грошових доходів і надходжень, що знаходяться в розпорядженні господарюючих суб'єктів |
| А.М. Ковалев, М.Г. Ляпуста, Л.Г. Скамай [14, с.38] | Фінансові ресурси підприємства можна визначити як сукупність власних грошових доходів і зовнішніх надходжень, які знаходяться в розпорядженні підприємства і призначені для виконання його фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат пов'язаних з розширеним відтворенням |
| В.І. Осипов [18, с.310] | Фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, що опосередковують створення всіх елементів його капіталу і їх кругообіг в натуральній і вартісній формах |

Ряд науковців, а саме: С.В. Мочерний [11], Г.О. Портин, А.Г. Загородній [4], Є.Г. Рясних [8] О.Р. Романенко, [2], І.Т. Балабанов [9], В.І. Осипов [18]-розглядають фінансові ресурси з позицій грошових коштів і не зазначають джерел їх формування, що не повністю характеризує та розкриває зміст фінансових ресурсів.

Більш детально визначення фінансових ресурсам з врахуванням їх джерел і механізму формування представив М.Я. Коробов [6]. За його визначенням, фінансові ресурси підприємства приймають форму грошових фондів. Такого ж погляду на сутність фінансових ресурсів дотримуються й інші автори, а саме: О.М. Бандурка [6], М.Г. Сичов, [10], О.Д. Василик [12]. Слід відмітити, що визначення фінансових ресурсів, які зводяться до формування фондів коштів, значно скорочує склад фінансових ресурсів [16].

Грошові фонди — це частина коштів, які мають цільове спрямування. Через них здійснюється забезпечення господарської діяльності необхідними грошовими ресурсами, а також розширеного виробництва: фінансування науково-технічного прогресу; опанування і впровадження нової техніки; економічне стимулювання; розрахунки з бюджетом, банками. До таких фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний (на державних підприємствах), розвитку виробництва, соціального призначення, заохочення, резервний фонд тощо [17,с.78]. У не фондовій формі підприємством використовуються кошти для

виконання зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями. У нефондовій формі підприємства одержують дотації, субсидії, спонсорську допомогу. Фінансові ресурси в нефондовій формі не мають цільової спрямованості [16].

Якщо погодитись лише із фондовою природою фінансових ресурсів, то виникає питання про правомірність віднесення до фінансових ресурсів коштів, що формують окремі фонди, якщо регламентом цих фондів встановлюються певні обмеження на їхнє використання. Наприклад, кошти резервного фонду, згідно з чинним законодавством, не можуть бути використані для виконання поточних фінансових зобов'язань підприємства, а лише — для усунення негативних наслідків виробничо-фінансової діяльності. Тобто лише за певних обставин. Взагалі посилення на цільовий характер фінансових ресурсів обмежує сферу застосування цієї категорії і в багатьох випадках виключає можливість їхнього ефективного перерозподілу, а отже, виводить їх за межі фінансового менеджменту. Такий підхід не дає відповіді на запитання: яка суттєва різниця між коштами, що віднесені до певних фондів, і коштами, які не потрапили до них? Цілком очевидно, що у практичній діяльності кожна грошова одиниця втрачає свою індивідуальну ідентифікованість, тому неможливо виділити ту гривню, що знаходиться у фондах, і ту, яка до цих фондів не потрапила. У зв'язку з цим, виникає суперечність: одні активи (ті, що належать до певних фондів цільового призначення) є фінансовими ресурсами, а інші — такі самі активи — до фінансових ресурсів не належать [15, с. 134].

Проте існує ряд науковців, котрі у своїх працях зазначають, що фінансові ресурси підприємства існують у фондовій і нефондовій формах. Прихильником такої точки зору є А.М. Поддєрьогін [5], але він характеризує фінансові ресурси лише за формою виявлення не враховуючи джерел їх створення та цільового призначення, що не дозволяє розкрити поняття повністю. Те, що фінансові ресурси підприємства існують у фондовій і нефондовій формах зазначає і С.В. Хачатурян. На його думку, фінансовими ресурсами доцільно вважати частину коштів підприємства у фондовій і нефондовій формах, яка формується в результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва, що дозволяє розглядати фінансові ресурси не лише за формою прояву, а й врахувати джерело формування та цільове призначення [17, с. 81].

Варто звернути увагу на трактування фінансових ресурсів, що пропонує А.С.Філімоненков [3]. На відміну від попередніх вчених-економістів, які під фінансовими ресурсами розуміли грошові надходження, доходи і нагромадження у фондовій і нефондовій формах, у даному визначенні фінансові ресурси трактуються як грошовий капітал, вкладений у підприємство для одержання доходів і прибутку. Це можна пояснити тим, що сьогодні термін «фонди» як організаційна форма руху коштів у звітності підприємства замінений на термін «капітал» [16].

Інші науковці: О.М. Бірман [10], М.Г. Сичов [10] О.Д. Василик [12], О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова [6] розглядають формування фінансових ресурсів в процесі створення, розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу. Але є дослідники, які взагалі заперечують наявність прямого зв'язку між фінансовими ресурсами та валовим внутрішнім продуктом. Достатньо аргументована у цьому зв'язку позиція В.М. Опаріна, який вважає, що фінансові ресурси є лише передумовою створення відповідного валового внутрішнього продукту і не гарантують ні його створення, ні позитивних фінансових результатів. Тому трактування фінансових ресурсів як результату створення, розподілу і перерозподілу ВВП викликає сумнів [15, с.133].

Враховуючи специфічність поняття "фінансові ресурси," виділяють критерії, яким воно повинно відповідати, а саме:

- джерело створення фінансових ресурсів;
- форма виявлення фінансових ресурсів;
- цільове призначення фінансових ресурсів [10, с.14].

Проте розглядаючи поняття фінансові ресурси, більшість науковців враховують не всі з перелічених критеріїв. Зокрема, Л.Г. Мельник [1], В.М. Гриньова, В.О. Коюда, [7] А.М. Ковалев, М.Г.Лапуста, Л.Г. Скамай,[14] П.І. Вахрін, А.С. Нешиной [13] та інші, аналізуючи фінансові ресурси, розглядають джерела створення та цільове призначення фінансових ресурсів, не вказуючи форм їх виявлення, що не дозволяє розкрити зміст поняття у повній мірі.

Висновки. Отже, проаналізувавши думки авторів різних економічних шкіл, можна визначити, що поняття "фінансові ресурси" досить складне й потребує детального дослідження і постійного вдосконалення.

Оскільки визначення фінансових ресурсів повинне чітко визначати їх форму, джерела й призначення, то ми пропонуємо під фінансовими ресурсами підприємств вважати грошові кошти, які є сукупністю власних, позичених та залучених грошових доходів та надходжень підприємства, що знаходяться у фондовій і нефондовій формах та призначені для забезпечення процесу розширеного відтворення й виконання інших фінансових зобов'язань підприємства.

Література

1. Мельник Л.Г., Карінцев О.І. Економіка підприємств. - Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. - 412 с.
2. Романенко О.Р. Фінанси. - К.: Центр навчальної літератури, 2004.-312с.

3. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2003.-459с.
4. Портин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств. - К.: Знання, 2006. - 379с.
5. Фінанси підприємств Кер. авт. кол і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін.-4-е вид., перероб. та доп. - К.:КНЕУ, 2002. - 571с.,іл.
6. Фінансова діяльність підприємства/Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. - 2-е вид., перероб. і доп. -К.: Либідь, 2002. - 384с.
7. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств.-2-е вид., перероб. і доп. - К.:Знання-Прес, 2004.-424с.
8. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту.- К.:Скарби, 2003, - 238с.
9. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджмента,-2-е изд. доп. и перероб. - М.: Финансы и статистика, 1999, - 512с., ил.
10. Фінанси підприємств / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. - К: ЦУЛ, 2002. - 268с.
11. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. / Ред. кол. : Мочерний С.В. та ін. - К.:Видавничий центр "Академія", 2002. - 952с.
12. Василик О.Д. Теорія фінансів. - К.: НІОС, 2000. - 416с.
13. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Финансы, - М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2000. - 502с.
14. Ковалев А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 416с.
15. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів // Фінанси України. - 2007.- №1.- С.134,
16. Меренкова Л.О. Економічний зміст фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку// Научно-технический сборник.- №65 // <http://www.aup.ru/articles/finance/>
17. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація// Фінанси України.- 2003.- №4.- С.81.
18. Осипов В.І. Економіка підприємств. - Одеса: Маяк, 2005.- 724 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 338.512

І. Г. ФАДЄЄВА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ

РОЗВИТОК КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД АВТОМАТИЗОВАНОГО АНАЛІТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ

Сформульовано концептуальні засади автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами в нафтовій і газовій промисловості, які ґрунтуються на принципах системності, історизму, гібридно-машинного інтелекту, поєднання математичних та інформаційних технологій та ін.

Вступ

В останні роки серед спеціалістів в галузі управління бізнес-процесами збільшився інтерес до нових нетрадиційних підходів, що об'єднані загальною метою інтелектуалізації [1] управління. В основу концепції інтелектуалізації покладені формалізовані різними методами знання людини про бізнес-процес як об'єкт управління, або прийоми мислення.

До першої групи підходів відносяться жорстко детерміновані експертні системи, а також більш гнучкі системи управління бізнес-процесами на базі методів нечіткої логіки [1, 3].

Другий підхід реалізується за допомогою інтелектуальних технологій управління – генетичних алгоритмів і штучних нейронних мереж [5].

Розвиток концептуальних засад автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами в нафтовій і газовій промисловості є актуальним науково-практичним завданням у зв'язку з широким впровадженням у галузі новітніх технологій управління. Вирішення проблеми автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами базується на цілому ряді нових рішень, які об'єднали перспективні ідеї в області економічних наук, комп'ютерної математики, систем збору, зберігання, оброблення, пошуку і візуалізації величезних обсягів інформації в рамках загального напрямку – аналітичних інформаційних технологій (АІТ) [2]. Вони лежать в основі нового типу автоматизованого управління бізнес-процесами – аналітичного.

Суттєвою перевагою аналітичного управління бізнес-процесами є поєднання оперативних управлінських рішень, що формуються посадовими особами на базі даних online-моніторингу поточної ситуації, з результатами глибокого кількісного аналізу ретроспективних економічних даних, який реалізується сучасними засобами інтелектуального аналізу даних.

Аналіз стану досліджень та публікацій

Аналіз літературних джерел [2?5 та ін.] показує недостатній об'єм проведених досліджень у напрямку застосування автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами, особливо в нафтовій і газовій промисловості. Найбільш інтенсивного розвитку дана методологія, останнім часом, набуває у сфері економіки,

фінансів і бізнесу [4, 5]. Зокрема, системи Data Mining застосовують при розв'язанні таких задач, як виявлення прихованих даних, розробка моделей прогнозу, верифікація даних за курсами валют, виявлення нових потенційних клієнтів, виявлення рахунків потенційно платоспроможних дебіторів і багатьох інших [5]. На фондовому ринку Токіо, наприклад, використовують декілька трейдерських систем, побудованих на нечіткій логіці, які перевершують традиційні інформаційні системи за швидкісними та динамічними характеристиками [6].

Виділення невирішених частин

Невирішеною частиною є розвиток концептуальних засад автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами в нафтовій і газовій промисловості, що є важливою науково-практичною проблемою.

Формування цілі

Тому метою даної роботи є формування концептуальних засад автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами в нафтовій і газовій промисловості на базі сучасних інформаційних технологій як на оперативному рівні управління процесом формування витрат підприємства, так і на рівні управління підприємством.

Виклад основного матеріалу

Сучасний підхід до автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами передбачає створення відповідного алгоритмічного забезпечення з урахуванням взаємозв'язків з питаннями розвитку інформаційних технологій. Це означає перехід до якісного об'єднання різномірних технологій, який дозволяє здійснити розробку відповідних алгоритмів з урахуванням можливої модифікації і розвитку відповідних систем збору, зберігання і оброблення інформації. Отже, аналітичне управління бізнес-процесами має бути зорієнтоване на розв'язання задач створення оптимізуючих керувальних дій на базі комплексного аналізу процесу формування витрат, виробничих ситуацій і прогнозування їх розвитку в інтересах формування і реалізації оптимальних режимів управління бізнес-процесом.

Це означає, що автоматизована система управління бізнес-процесами в нафтовій і газовій промисловості, яка базується на аналітичних інформаційних технологіях, має містити декілька новітніх інформаційних і математичних технологій, як це зображено на рис. 1.

Блок OLAP (on-line analytical processing) реалізує оперативний аналіз поточної ситуації, її співставлення з даними ретроспективного економічного аналізу в рамках аналітичної інформаційної технології (АІТ).

Блок Data Mining (DM) являє собою новітній напрямок в області інформаційних технологій, який орієнтований на розв'язок задач підтримки прийняття управлінських рішень на базі кількісних і якісних досліджень дуже великих масивів різномірних ретроспективних економічних даних.

Оперативний аналіз поточної ситуації та її порівняння з даними ретроспективного аналізу в системі АІТ здійснюється засобами on-line analytical processing (OLAP). Для більш глибокого розуміння бізнес-процесів на підприємствах нафтової і газової потрібне проведення відповідних аналітичних досліджень, які ґрунтуються на застосуванні складних математичних засобів аналізу багатомірних ситуацій, прогнозування їх розвитку і вироблення оптимізуючих рекомендацій. Для розв'язання задач пропонується використовувати програмні і алгоритмічні засоби Data Mining (DM), які забезпечують інтелектуальний аналіз економічних даних про бізнес-процес.

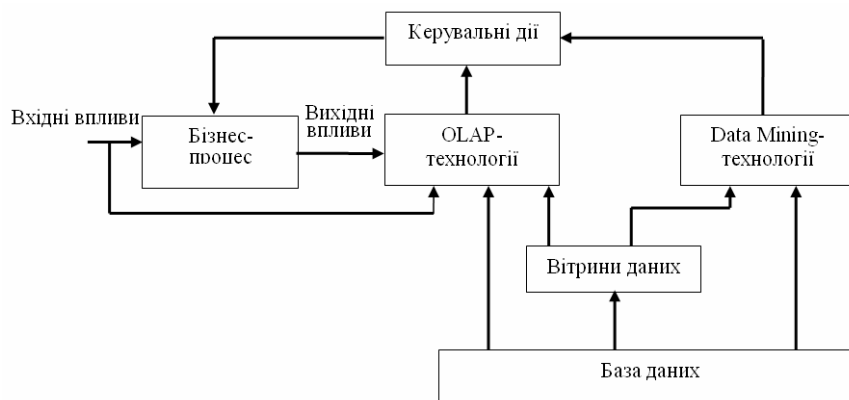


Рис. 1. Головні компоненти автоматизованої системи аналітичного управління бізнес-процесом

Дійсно, математичний інструментарій DM містить статистичні методи (дескриптивний аналіз і опис вихідних даних, аналіз зв'язків, багатомірний статистичний аналіз, аналіз часових рядів) і кібернетичні методи (штучні нейронні мережі, еволюційне моделювання, генетичні алгоритми, асоціативну пам'ять, нечітку логіку, дерево рішень, системи оброблення експертних знань). Він дозволяє розв'язувати завдання управління процесом формування витрат підприємств за умов невизначеності, що властиве бізнес-процесам в нафтовій і газовій промисловості.

Оскільки основою підприємницької діяльності є отримання прибутку, який отримується підприємством після відшкодування витрат за рахунок доходу, тому можна стверджувати [7], що від ефективності політики

управління процесом формування витрат залежить забезпечення прибутковості підприємства.

Розроблено концептуальні засади автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами, які ґрунтуються на принципах побудови АІТ, зображених на рис. 2.

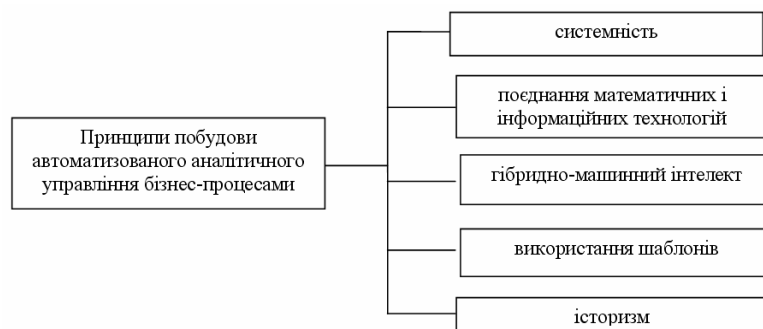


Рис. 2. Принципи побудови автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами

Головним принципом побудови автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами є системність. Проте, системні підходи до оцінки найбільш повної реалізації потенціалу бізнес-процесів лишаються недостатньо проробленими, хоча вирішальним чинником ефективності управління бізнес-процесами виступає моделювання витрат, в основі якого лежить дослідження кількісної величини впливу факторів, введених в економіметричну модель, на витратний показник діяльності підприємства [7]. Тому розглянемо головні характеристики систем і методологію системного моделювання.

Найважливішими характеристиками будь-якої системи є її структура і процес функціонування. Саме структура системи (функціональна, алгоритмічна, організаційна, технічна) зв'язує воедино усі елементи і заважає розпаду системи на окремі компоненти. Структура системи відображає різноманітні взаємозв'язки, зокрема, і входження елементів однієї системи (підсистеми) в іншу (метасистему). Відомо [8] декілька визначень системи.

Для опису бізнес-процесів в нафтовій і газовій промисловості скористаємося наступним визначенням: система – це множина входів, виходів, станів, які характеризуються функцією переходів і функцією виходів, а також факторами часу та функціональними зв'язками:

$$S = (T, X, G, s, \Omega, V, \eta, \varphi, E, \delta), \quad (1)$$

де T – час;

X – входи;

G – виходи;

s – стани;

Ω – клас функцій на виході;

V – значення функцій на виході;

η – функціональний зв'язок в рівнянні

$$g(t_2) = \eta(X(t_1), s(t_1), t_2), \quad (2)$$

φ – функціональний зв'язок в рівнянні

$$s(t_2) = \varphi(X(t_1), s(t_1), t_2), \quad (3)$$

E – середовище;

δ – функція переходів.

Для організаційних систем зручно використовувати цілі і плани PL, зовнішні і внутрішні ресурси RO, RJ, виконавців EX, процес PR, перешкоди DT, контроль SV, управління RD, ефект EF:

$$S = (PL, RO, RI, EX, PR, DT, SV, RD, EF). \quad (4)$$

Процес функціонування системи тісно зв'язаний зі змінами властивостей системи або окремих її елементів в часі. Характеристикою системи є її стан, тобто сукупність властивостей або ознак системи, які в кожний момент часу відображають найбільш суттєві особливості поведінки системи. Для систем з дискретними станами процес функціонування може бути представлений у вигляді послідовностей станів з відповідними переходами.

Отже, методологія системного моделювання бізнес-процесів служить концептуальною основою системно-орієнтованої структуризації предметної області. В цьому випадку вихідними компонентами концептуалізації є системи і взаємозв'язки між ними.

Результатом системного моделювання є побудована модель системи і відповідної предметної області, яка описує найважливіші аспекти системи відповідно до проблеми, яка вирішується. Модель використовується для отримання інформації про властивості або поведінку системи-оригіналу. При цьому сам процес побудови і наступного застосування моделей для отримання інформації про систему-оригінал є головним змістом процесу системного моделювання.

Це обумовлено тим, що головним елементом звичайних інформаційних систем та інформаційних систем, побудованих на засадах нечіткої логіки є комп'ютер з програмним забезпеченням, який надає можливість зберігати, обробляти, шукати та виводити величезні обсяги інформації. Серед складових

структури таких систем (технічного, математичного, програмного інформаційного, організаційного, правового забезпечення) однією з головних є математичне забезпечення, тобто сукупність математичних методів, алгоритмів, моделей і програм, які реалізують функції інформаційних систем. Воно ґрунтується на широкому спектрі математичного апарату. Математичне забезпечення нечітких інформаційних систем відрізняється від математичного забезпечення звичайних інформаційних систем, оскільки воно ґрунтується на методах нечіткої логіки і теорії нечітких множин. Проте, всі математичні моделі нечітких систем та їх структур на загальносистемному рівні можуть бути представлені у вигляді сукупності об'єктів та зв'язків між ними.

Будемо вважати, що найбільш загальною інформаційною моделлю системи є так звана «чорна скринька», яка дозволяє представити систему у вигляді прямокутника, внутрішні властивості якого приховані від системного аналітика або взагалі невідомі. Зовнішнє середовище чинить на систему деякі інформаційні і матеріальні впливи: вхідні і керувальні дії (рис. 1), а система – на середовище або інші системи – вихідні впливи. Головне призначення таких моделей – структурувати вихідну інформацію відносно самої системи і зовнішнього по відношенню до неї середовища. Тому ця модель, перш за все, фіксує межі системи.

В рамках системного моделювання розроблено певні методологічні засади, які дозволяють виконати подальшу концептуалізацію цієї найбільш загальної моделі системи. Отже, в узагальненому вигляді процес системного моделювання може бути [6] представлений у формі взаємозв'язаних етапів, на кожному з яких виконуються певні дії, спрямовані на побудову і наступне використання інформаційно-логічних моделей системи (рис. 3). Характерною особливістю даного процесу системного моделювання є циклічний або ітеративний характер, який відображає сучасні вимоги до аналізу і проектування складних систем аналітичного управління бізнес-процесами.

Конкретний зміст кожного етапу системного моделювання залежить від специфічних особливостей задачі в конкретній проблемній області. При цьому кожний окремих цикл процесу системного моделювання ініціюється етапом аналізу проблемної ситуації, в чому проявляється реалізація вимог проблемно-орієнтованого підходу до побудови і використанню інформаційно-логічних моделей систем.



Рис. 3. Узагальнена концептуальна схема процесу системного моделювання

Перераховані системні принципи створюють спільну методологічну платформу, яка дозволяє виділити автоматизоване аналітичне управління бізнес-процесами, у тому числі, в нафтовій і газовій промисловості, як самостійний підклас інформаційних технологій [2, 5].

Висновок

Сформульовано концептуальні засади автоматизованого аналітичного управління бізнес-процесами в нафтовій і газовій промисловості, які ґрунтуються на принципах системності, історизму, гібридно-машинного інтелекту, поєднання математичних і інформаційних технологій, використання шаблонів, що дозволяє поєднати оперативні управлінські рішення, що формуються посадовими особами в реальному часі, з результатами глибокого кількісного аналізу ретроспективних економічних даних, який реалізується засобами інтелектуального аналізу даних Data Mining.

Література

1. Г.К. Вороновский, К.В. Махорило, С.Н. Петрашев, С.А. Сергеев Генетические алгоритмы, искусственные нейронные сети и проблемы виртуальной реальности. Харьков: Основа, 1997. – 107 с.
2. А.Ф. Гершберг, А.А. Мусаев, А.А. Нозик, Ю.М. Шерстюк Концептуальные основы информационной интеграции АСУТП нефтеперерабатывающего предприятия. – СПб.:Альянс-строй, 2003.–128 с.
3. Заде Л. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений // Математика сегодня.– М.: Знание,1974. – С.5-48.
4. Киселев М., Соломатин Е. Средства добычи знаний в бизнесе и финансах // Открытые системы.- 1977. №4. – С.41-44.
5. Шапот М. Интеллектуальный анализ данных в системах поддержки принятия решений // Открытые системы.. - 1998. №1.– С.30-35.

6. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzy TECH. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.
7. Білошкурський Н.В. Перспективи використання економетричних моделей в антикризовому управлінні підприємствами аграрного ремонтно-технічного сервісу регіону // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2003. – №3, Т.3. – С.185-189.
8. Ладанюк А.П. Основи системного аналізу.- Вінниця: Нова книга, 2004. – 173 с.

Надійшла 16.09.2008 р.

УДК 378:33

В. Г. КОНОНОВИЧ, І. В. КОНОНОВИЧ, Т. М. ТАРДАСКІНА
Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

ХАРАКТЕРИСТИКА ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНИХ, ЕКОНОМІЧНИХ ТА ОСВІТНІХ ПРОЦЕСІВ

У даній статті розглянуті зміни цілей та змісту професійної освіти в умовах швидкого розвитку нанотехнологій. Виходячи з тенденцій розвитку сучасних технологій, запропоновано перелік базових учбових дисциплін. Обговорюється варіант реорганізації системи професійної освіти.

Вступ. Особливістю сучасного етапу соціально-економічного розвитку стало широке застосування інформаційних технологій, яке суттєво розширило можливості генерації та передавання знань. Перехід до економіки знань викликав серйозні зміни структури суспільного виробництва, різко збільшив потреби й можливості освіти та творчої діяльності. На фоні й за допомогою досягнень кібернетики та інформатики визрівають нові технології, і серед них найбільш перспективні біо- та нанотехнології.

Серед загальних проблем становлення, впровадження, ефективності та подолання можливих негативних наслідків нових технологій важливою є роль та задачі всіх рівнів освіти. Своєчасна перебудова освіти в нових соціально-технологічних умовах набуває важливого значення.

Розвитку нових технологій присвячена величезна кількість робіт. Останні публікації стосуються розвитку нанотехніки, наноелектроніки, нанокомп'ютерів та інформаційних наносистем. *Нанотехнологія* – це наука й технологія управління речовиною у масштабі нанометрів, тобто на рівні молекул і атомів та технологія виробництва, орієнтованого на дешеве отримання пристроїв та речовин із наперед заданою атомарною структурою. Бурхливий розвиток нанотехнологій забезпечується успіхами наноелектроніки та спінотроніки, наномеханіки, нановимірювань тощо [1, 2, 3]. Вже стало актуальним створення обчислювальних машин на нанорівні та молекулярних обчислювальних машин [4]. Нанотехнологія, безумовно, буде ключовою галуззю для створення надсучасного та надефективного як наступального, так і оборонного озброєння.

21 століття буде століттям нанонауки й нанотехнологій, вплив яких буде мати всеохоплюючий характер, змінить економіку, торкатиметься всіх сторін побуту, роботи, соціальних відносин. За допомогою нанотехнологій ми зможемо економити час, отримувати більше благ за меншу ціну, постійно підвищувати рівень та якість життя.

Серед прогнозів розвитку ринку нанотехнологій до 2015 року виділимо ті, які мають відношення до проблем, що обговорюються в даній роботі [5]:

- сформується нова економіка, заснована на нанотехнологіях та нанопродуктах; електронно-інформаційний бізнес (Е-бізнес) поступиться лідируючими позиціями нанотехнологічному бізнесу (НТ-бізнесу);
- оточуючий світ речей стане «інтелектуальним» за рахунок вбудовування чипів в усі предмети побуту та виробництва;
- нові підключені до Інтернету пристрої, які об'єднують функції телефону, телевізора й комп'ютера, створять глобальну систему телекомунікацій, що об'єднає всіх, скрізь і завжди;
- швидкий розвиток нанопромисловості буде вимагати корінної перебудови системи освіти на всіх рівнях.

Метою роботи є аналіз закономірностей, тенденцій, проблем циклічного розвитку сучасних технологій, науки та освіти, формулювання нових задач та змісту освіти й напрацювання методів забезпечення ефективності професійної освіти на базі інтеграції освіти, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, дослідних виробництв в сфері телекомунікацій. Зважаючи, що нанотехнології, як і раніше інформаційні технології, знову приходять до України, в основному, з розвинутих країн, бажано врахувати недоліки організації освітнього процесу протягом попередніх десятиліть та розробити заходи забезпечення випереджаючого розвитку освітніх, інформаційних послуг.

1. Довгострокові структурні зміни сучасної економіки та технологій. Сучасне економічне зростання може бути представлено як процес періодичного послідовного заміщення технологічних укладів. Життєвий цикл технологічного укладу охоплює період приблизно у сто років з двома явно вираженими сплесками у його розвитку [5, с. 6] (рис. 1).

Новий технологічний уклад за С.Ю. Глаз'євим зароджується, коли в економічній структурі ще домінує попередній (на рис. 1 зародженню відповідає перший сплеск кривої). У цій фазі його розвиток стримується несприятливим технологічним та соціально-економічним середовищем. Крім того, необхідні професійні навички освоюються у цій фазі обмеженим колом вчених, винахідників, інженерів, ентузіастів нової справи. Коли існуючий технологічний уклад досягає своїх меж росту й починається падіння прибутковості його виробництва, започатковується другий сплеск росту нових технологій внаслідок перерозподілу ресурсів у технологічні ланцюги нового технологічного укладу. При цьому відбувається масове освоєння нових професій, перекваліфікація, перетікання робочої сили в нові галузі і витіснення старих професій з виробництва.

Такий процес називають технологічною революцією, бо він супроводжується масовим обезцінюванням матеріального, фінансового й соціального капіталу, поглибленням зовнішньоторгових протиріч, загостренням соціальної й політичної напруженості. Фази столітнього життєвого циклу технологічного укладу добре корелюються з 25-30-річними циклами зміни людських поколінь.

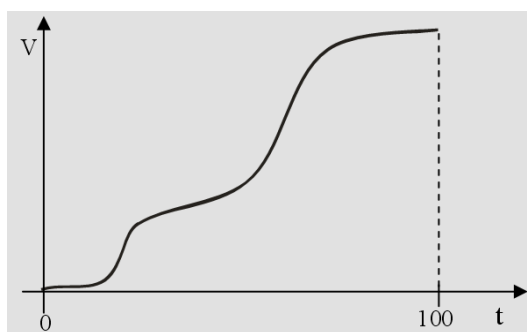
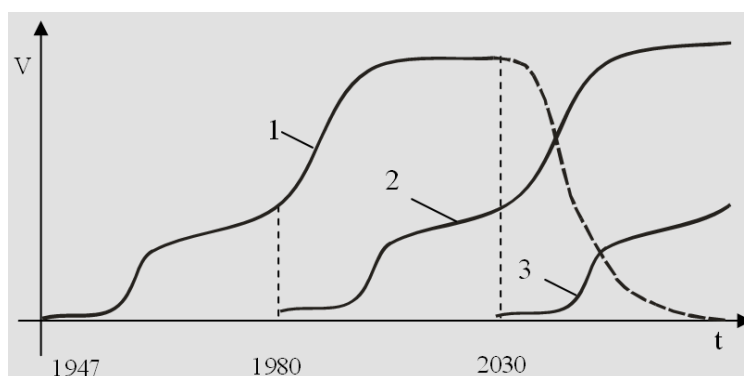


Рис. 1. Життєвий цикл технологічного укладу

Умовами другого сплеску життєвого циклу нової технології є відповідні зміни у соціальних, інституціональних й освітніх системах, які, знімаючи соціальну напруженість, встановлюють нові правила, принципи, норми, установки, права та сприяють масовому впровадженню технологій нового укладу, відповідному йому типу споживання та способу життя. Внаслідок цього починається фаза швидкого розширення нового технологічного укладу і він займає домінуюче становище в структурі економіки. У фазі зростання нового укладу більшість технологічних ланцюгів попереднього укладу перебудовуються відповідно до нових потреб. І в той же час зароджується наступний, найновіший технологічний уклад, але після першого сплеску він не зростає, поки домінуючий технологічний уклад не досягне меж свого росту, після чого починається чергова технологічна революція.

Передумови першого сплеску розвитку нових технологій створюються в ході розвитку науки, науково-дослідно-конструкторських робіт та дослідних виробництв. До часу, коли традиційні технологічні можливості досягають межі в підвищенні ефективності виробництва, вказані передумови реалізуються перетворюючись із потенційного способу вкладення капіталу у реальні. Для початку другого сплеску – фази швидкого розширення технологічного укладу, крім науково-дослідно-конструкторських напрацювань, необхідні воля держави, суспільства, освітніх інституцій, а також відповідні транспортна інфраструктура й енергоносії. Кожен новий технологічний уклад у своєму розвитку спочатку використовує ту транспортну інфраструктуру й енергоносії, що склалися, чим стимулює їх подальше розширення. За мірою розвитку чергового технологічного укладу створюється новий вид інфраструктури, який долає обмеження попереднього, а також здійснюється перехід на нові види енергоносії, які закладають основу для становлення нового технологічного укладу. Представимо наглядно процес послідовних змін технологічних укладів за допомогою рис. 2.



- 1 – домінуючий інформаційний технологічний уклад;
 2 – новий біо-нанотехнологічний уклад, що розвивається;
 3 – наступний технологічний уклад, що буде зароджуватись.

Рис. 2. Процес послідовних змін технологічних укладів

Скористаємось результатами дослідження, так званої, довгої хвилі економічної кон'юнктури у довгострокових структурних змінах сучасної економіки, знову наводячи в табл. 1 лише ті дані, які мають відношення до нашого дослідження [5, с. 7].

Таблиця 1

| Результати конкретно-історичних досліджень змін економічних укладів | | | | | |
|---|-----------|--|-----------------------------------|---|--|
| | Роки | Ядро технологічного укладу | Ключовий фактор | Ядро нового укладу | Організація науки, освіти |
| 1 | 1770-1830 | Водяний двигун. Текстильна промисловість. Виплавка чавуну, заліза. Будівництво каналів. | Текстильні машини. | Паровий двигун, машинобудівництво. | Науково-дослідні академії, товариства. |
| 2 | 1830-1880 | Паровий двигун. Вугільна промисловість. Чорна металургія. Будівництво залізниць, пароплавів. | Паровий двигун, верстати. | Сталь, хімія, електроенергетика, машинобудівництво. | Науково-дослідні інститути, професійна освіта. |
| 3 | 1880-1930 | Електродвигун. Сталепрокатна промисловість. Неорганічна хімія. Електропередачі. | Електро-двигун, сталь. | Автомобілебудування, органічна хімія, автошляхи. | Загальна початкова освіта, національні інститути. |
| 4 | 1930-1980 | Двигун внутрішнього згорання (ДВЗ). Автомобільна й тракторна промисловість. Органічна і нафтохімія. Виробництво товарів тривалого користування. | ДВЗ, нафтохімія. | Радіоелектроніка. Переробка газу. | Розвиток середньої, вищої і професійної освіти. |
| 5 | 1980-2030 | Добування, переробка газу. Електронна промисловість. ЕОМ, телекомунікації. Програмне забезпечення. Роботобудівництво. Інформаційні послуги. | Мікроелектронні компоненти, ПЕОМ. | Цифрові телекомунікації, інформаційні технології. | Горизонтальна інтеграція НДКР, проектування та навчання. |

З рис. 2 добре видно, що коли становлення нового укладу або спад старого технологічного укладу затягуються, то виникає багатоукладна економіка, де одночасно існують три-чотири уклади. Це було характерним для останніх десятиліть СРСР. Так, застосовувались наукові досягнення й нові технології у космічній сфері та деяких напрямках озброєнь, а переоснащення і розвиток ряду галузей затримувались, це зокрема сільське господарство та електровз'язок. Багатоукладність економіки призводила до розпоршування ресурсів, непродуктивних витрат на підтримання застарілої техніки, наприклад, електромеханічних телефонних станцій, до недостатності ресурсів і коштів для розвитку нових технологій, на відтворення одночасно III, IV, та V технологічних укладів. В Україні у галузях виробів мікроелектроніки та електронної техніки, радіотехніки, оптоелектроніки, авіабудівництва, високосортної, сталі, композитних та нових матеріалів, обладнання для науково-ємних галузей точного та електронного приладобудування, пристроїв для систем зв'язку та сучасних телекомунікацій, комп'ютерів навіть відбувся спад, що й сьогодні загрожує національній безпеці. Наявні потреби задовольняються лише за рахунок придбання імпортової техніки. Основна частина інтелектуальної ренти генерується зарубіжним ядром технологічного укладу. Тому актуальним є розв'язання задач досягнення доцільних розумних темпів розвитку.

Підмітимо вельми важливу для виконання системою освіти її завдання у професійній підготовці фахівців. Новий технологічний уклад зароджується й існує (в ембріональному стані) в рамках попереднього укладу, задовго (мінімум протягом одного періоду зміни людського покоління) до завоювання ним свого домінуючого стану. Система освіти має цілком достатньо часу для глибокого оволодіння новим технологічним укладом, щоб, в потрібний порівняно короткий історичний момент, забезпечити суспільство, виробництво, політику й державні інституції необхідними знаннями, навичками й засобами швидкого переходу на новий дозрілий технологічний уклад.

2. Основні особливості сучасного економічного зростання [5, с. 17-18]. На рис. 2 показані приблизно часові рамки фаз домінуючого зараз укладу інформаційних технологій та нового укладу, який незабаром вступає в розвинутих країнах у фазу росту. Ключовим фактором домінуючого тепер укладу є мікроелектроніка та програмне забезпечення. В ядро цього укладу входять електронні компоненти й пристрої, електронно-обчислювальна техніка, лазерне, радіо- та телекомунікаційне обладнання, послуги обслуговування обчислювальної техніки. Більшість нововведень, пов'язаних з новим технологічним укладом, впроваджуються, як правило, ще у фазі домінування попереднього. Близько 80% основних нововведень п'ятого економічного укладу були введені до середини 80-х років. Початковою точкою життєвого циклу інформаційного технологічного укладу є 1947 р. – рік освоєння виробництва перших транзисторів. З появою першої ЕОМ (1949), операційної системи, кремнієвого транзистора (1954) сформувалося ядро нового технологічного укладу і почався перший сплеск його становлення. На фазі початкового росту розвивалась напівпровідникова промисловість, програмне забезпечення, з'явилась комерційно ефективна ЕОМ (IBM-360 у 1965 р.). Прорив було здійснено у 1971 році, з винайденням мікропроцесора еволюція нового технологічного укладу ввійшла у

фазу другого сплеску росту. А вже з середини 80-х років почалось масове розповсюдження виробництв нового технологічного укладу і заміщення ними традиційних технологій у багатьох галузях економіки. Цей процес супроводжувався різкою інноваційною активністю. З кінця 80-х років п'ятий технологічний уклад стає домінуючим протягом наступних двох десятиліть.

Вартість інформаційних послуг різко знизилась. Це спричинило значне розширення можливостей телекомунікацій, освіти, охорони здоров'я, культури та науки. Засновано нові принципи організації виробництва: безперервні інноваційні процеси, технології управління науково-виробничими циклами, гнучкі автоматизації виробництва. Змінились споживацькі переваги на користь освіти, інформаційних послуг, здорового навколишнього середовища. Соціальний капітал «суспільства споживання» заміщається орієнтирами якості життя. Глобалізація соціальних та виробничих відносин різко підвищує різноманіття духовних та предметних потреб людей, можливих сфер застосування їх інтелекту та праці. Згідно з виявленими закономірностями довгострокового техніко-економічного розвитку прогнозують зростання п'ятого технологічного устрою і він буде визначати розвиток світової економіки принаймні до 2020 року.

Сучасне економічне зростання характеризується провідним значенням науково-технічного прогресу та інтелектуалізації основних факторів виробництва. На долю нових знань, які втілюються у технологіях, обладнанні, освіті кадрів, організації виробництва, припадає до 70-85% приросту ВВП. Інформаційні технології розширили можливості генерування й передачі знань і науково-дослідних і конструкторських робіт (НДКР), різко збільшили потреби і можливості освіти та творчої діяльності. Проведення НДКР займає все більшу вагу в інвестиціях. Сьогодні мільйони людей використовують у якості засобів виробництва лише свій інтелект, підкріплений персональним комп'ютером. Відбувається різке скорочення строків реалізації наукових відкриттів. На початку століття цей строк складав 37 років, а в кінці – для перспективних відкриттів (електроніка, лазери, атомна енергетика) склав 3-4 роки. Фази НДР, ДКР, проектування суміщаються.

3. Контури нового технологічного укладу [5, с 17-18]. Згідно з ритмом довгострокового техніко-економічного розвитку, до 2020 року сформується відтворююча система нового, шостого технологічного укладу. Основні його риси вказані в огляді літератури до цієї статті. Ключовими напрямками розвитку нового укладу є: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії; нанотехнології; системи штучного інтелекту; глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Будуть далі розвиватись гнучка автоматизація виробництва, космічні технології, виробництво конструкційних матеріалів із наперед заданими властивостями, атомна промисловість, авіаперевезення. Додатково буде розширюватись сфера використання водню як екологічно чистого енергоносія та використання відновлюваних джерел енергії.

Станеться ще більша інтелектуалізація виробництва, перехід до безперервного інноваційного процесу в більшості галузей та неперервній освіті у більшості професій. Завершиться перехід від «суспільства споживання» до «інтелектуального суспільства», якому будуть найважливішими вимоги до якості життя й комфортності середовища мешкання. Виробнича сфера перейде до екологічно чистих та безвідходних технологій. У структурі споживання домінуюче значення займуть інформаційні, освітні, медичні послуги.

Важливо те, що між п'ятим та шостим технологічними укладами існує спадкоємність. Їх ключовим фактором є інформаційні технології, засновані на використанні знань про елементарні структури матерії, алгоритми обробки та передачі інформації, отриманих фундаментальною наукою. Різниця в тому, що п'ятий технологічний уклад застосовував мікроелектроніку (мікронний рівень керування фізичними процесами), а шостий заснований на застосуванні нанотехнологій (що оперують на рівні одної мільярдної метра), які здатні змінювати молекулярну структуру речовини, надаючи їй нові властивості, створювати нові структури живої та неживої матерії, вирощуючи їх на основі алгоритмів самовідтворювання. На основі системи «нанокomp'ютер – наноманіпулятор» будуть організовані програмовані комплекси для збірки будь-яких макроскопічних об'єктів за програмою розташування атомів у трьохмірній сітці.

Вражаючі зміни чекають телекомунікації, які стануть невід'ємною частиною практично всіх галузей виробництва та обслуговування. Мобільний сектор телекомунікацій досяг меж свого кількісного росту – кількість мобільних абонентів перевищила кількість жителів. Стратегічна мережа магістральних оптично-волоконних ліній теж близька до насичення і продовжує розвиватись, закладаючи потужності пропускної здатності на майбутнє. Стаціонарний зв'язок кількісно відстає, але розширює телекомунікаційні послуги, доступ до Інтернет, не знімаючи соціальні послуги бідним верствам населення. Розвиток всіх секторів телекомунікацій йде у напрямі розширення й підвищення якості інформаційно-телекомунікаційних послуг.

В наступному технологічному укладі роль телекомунікацій ще більше посилиться. Розвинуться мультимодальні системи телебіометрики. Виникнуть сенсорні і наносенсорні мережі. Людину й виробництво скрізь будуть супроводжувати тисячі і десятки тисяч сенсорів, які самоорганізуються у мережу контролю, збору й попередньої обробки інформації та передачі її в централізовані інформаційно-аналітичні центри та системи охорони здоров'я і навколишнього середовища, контролю та керування транспортними та виробничими системами тощо. В майбутньому сенсори замінять нанороботи.

Телекомунікаційні системи та мережі перетворюються у глобальні нейротелекомунікаційні системи. Місцеві домени об'єднуються у молекулярні мережі, подібно нервовій системі людини [6].

Телекомунікаційні системи будуть застосовувати досягнення наноелектроніки, нейроінтелекту, принципи самоорганізації. Кількість обслуговуючого персоналу різко знизиться. Подібно енергосистемам, в

телекомунікаційних системах люди будуть присутні в засобах управління системами, в місцях, де інформація виникає та споживається і, періодично біля систем транспортування інформації для забезпечення їх поточного обслуговування чи ремонту.

Залишаючи в стороні вражаючі зміни в багатьох інших галузях, перейдемо до проблем і ролі освіти. На сьогоднішній шостий технологічний уклад знаходиться у фазі розвитку після першого сплеску. Його розширення стримується не відпрацьованістю відповідних технологій та неготовністю соціально-економічного середовища до їх широкого застосування. Загальна вага шостого технологічного укладу у структурі сучасної економіки залишається незначною, але з тенденцією до швидкого зростання. Криза американської та світової фінансової та продовольчої системи 2008 року є вже не першим вісником, що старий технологічний уклад наближається до меж свого росту і скоро має бути замінений на новий.

З 20-х років цього століття шостий технологічний уклад вступить у фазу швидкого росту. Загальною прикметою цього росту буде розширення ділових послуг, телекомунікацій, культури та (що важливо для нашого дослідження) освіти. Настав час приймати кардинальні рішення. Ставки надзвичайно високі. За С.Ю. Глаз'євим [5, с. 21] можливі два варіанти. Або наздоганяючий розвиток і «попадання у пастку нееквівалентного обміну з зарубіжним ядром і перетворення країни у сировинний придаток та резервуар дешевої робочої сили». Або треба формувати нову траєкторію розвитку за допомогою концентрації інтелектуального капіталу.

4. Завдання вищої освіти в умовах глобальних технологічних зрушень. Роль вищої освіти у формуванні розвитку технологічного укладу вже розглянута досить докладно у попередніх розділах цієї роботи. Відставання України відбувається у фазі ембріонального розвитку нового укладу і може бути подоланим у фазі росту. Відсталі країни мають можливість вирватись вперед в періоди заміщення домінуючих технологічних укладів та супроводжуючих їх криз економіки розвинутих країн. Для цього необхідно до чергової великомасштабної структурної перебудови світової економіки освоїти ключові виробництва ядра нового технологічного укладу, подальше розширення якого дозволить «отримати інтелектуальну ренту у глобальному масштабі». Необхідний інноваційний потенціал науки, виробництва та освіти можна і треба знайти. Наука та освіта мають забезпечити відповідні механізми освоєння ключових виробництв нового технологічного укладу.

На передній план виходять такі фактори, як: розвиток науки; освіта та охорона здоров'я населення; доступність та наповнення інформаційного середовища; наявність умов для розкриття творчих можливостей кожної особистості; чистота оточуючого середовища, висока якість життя; національна та технологічна безпека. Країни, які не здатні забезпечити *загальну вищу освіту всього населення*, розвиток науки та якості інформаційного середовища, будуть приречені на роль постачальника природної сировини та людського матеріалу для транснаціональних корпорацій з розвинутих країн, які концентрують інтелектуальний потенціал.

Ідеальним рішенням було б навчитись управляти життєвим циклом технологічного укладу, прискорюючи одні його фази й стримуючи розвиток у інших фазах для досягнення рівномірного, так званого, «стійкого розвитку». Теорії стійкого розвитку з розумними темпами зростання розробляються у синергетиці [7].

Якби процеси всесвіту протікали лише еволюційним шляхом і розвиток проходив би завжди з однаковим темпом, то зникла б більшість освітніх проблем. Дійсно, кожне покоління певну частину найбільш життєво важливих знань отримує від батьків у спадщину, на рівні інтуїції, автоматичних чи інстинктивних навиків. Далі, на цьому базовому рівні молодь шляхом навчання отримує потрібну додаткову інформацію. Квінтесенцією цих додаткових знань людина далі передає у спадщину своїм нащадкам як на інтуїтивному рівні, так і за допомогою матеріальних носіїв. Таким чином, з кожним поколінням знання й уміння все більше нарощуються на віх рівнях. Для доказу, звернемо увагу на те, як легко молодь, у порівнянні зі старшим поколінням, без труднощів засвоює управління комп'ютерами, мобільними телефонами, аудіо- та відеоапаратурою.

Але дійсність така, що періоди стабільного росту періодично перериваються революційними стрибками. Реальний техніко-економічний розвиток протікає циклічно. Взагалі, найбільш розповсюдженими у природі є циклічні коливальні рухи. Складні системи знаходяться у гомеостазі, а процеси їх розвитку підпорядковані біфуркаціям та аттракторам, а при певних умовах, й дивним аттракторам. І поки ідеї стійкого розвитку з розумно обґрунтованими темпами росту не оволоділи масами, освітній процес має надавати інформаційні послуги як для періодів стабільного розвитку, так і для періоду революційних змін. Таким чином, необхідно напрацювати методи, засоби й заходи забезпечення освітньо-інформаційних послуг на всіх фазах розвитку технологічного зростання, а особливо перед першим та другим стрибком розвитку нової технології.

Автори пропонують деякі методи у двох напрямках:

- приведення у відповідність до нових викликів переліку необхідних знань, умінь та змісту освіти;
- реформування забезпечення і організації освітніх процесів.

Перейдемо до їх розгляду.

5. Зміни структури знань та змісту освіти. З часу свого становлення освіта базувалась на фундаментальних науках. Але перелік фундаментальних наук змінювався і доповнювався. Сучасна освіта орієнтована на підготовку фахівців для виробництва й експлуатації і магістрів для наукової та дослідно-конструкторської роботи. Але багатоукладність економіки й виробництва мало враховувалась. Для домінуючого інформаційного технологічного укладу маємо добре опрацьовану взаємо узгоджену систему учбових дисциплін та учбових модулів. Значно важчою є задача передбачити, які наукові та учбові дисципліни ляжуть в освітню базу нової технології, яка ще розвивається. Будемо вважати, що суспільство не консервативне

і не допускає багатокладності економіки. Тоді маємо у кожен момент часу два уклади – стабільний домінуючий та новий, який розвивається. Для домінуючого укладу можна повністю, практично без змін застосовувати діючу систему освіти.

Що стосується нового укладу, то, як у попередні епохи, постає питання, які дисципліни можна вилучити і що нове ввести. Кібернетика та мікроелектроніка зробили неактуальними розрахунок електромагнітних реле, підсилювачів, обладнання АТС. Рідко використовуються багато розділів електротехніки, теорії електричних кіл. На перший план виходить молекулярна фізика, знання молекулярної структури матерії та клітинної структури біологічних об'єктів та живих організмів. Здається достатнім такий перелік нових дисциплін:

- біологія, хімія, молекулярна фізика;
- квантова інформатика, мікро- та наноелектроніка;
- квантові та нейрокомп'ютери, інтелектуальні системи;
- нелінійна динаміка та синергетика, нелінійна електродинаміка;
- теорія систем із самоорганізацією, самопобудовою та самовідтворенням;
- інформаційна та технологічна безпека.

Інформатика та комп'ютери не зникнуть, але їх функціонування та використання наберуть якісно нового типу. Мікро- та нанорозміри дозволяють вбудовувати їх практично в усі предмети побуту й виробництва, зробити їх інтелектуальними. Взаємодія з нанокomp'ютерами може здійснюватись голосом, жестами і зусиллям думки.

Математика залишається як важливий спосіб мислення та інструмент інженера/фахівця. Але подібно тому, як калькулятор зробив непотрібною значну частину арифметики (арифметичні методи обчислення квадратних та кубічних коренів), громіздкі таблиці логарифмів та інших математичних функцій, в наступну епоху інженерні нанокалькулятори зроблять не обов'язковими диференційне та інтегральне числення. Диференційний мікрокалькулятор дозволить отримувати рішення нелінійних рівнянь, досліджувати фазові портрети, аттрактори, фрактальні структури й кластери.

Професія програміста буде використовуватися зокрема для процедур створення конструювання матеріалів, елементів, блоків, нанопристроїв та макропристроїв і навіть будівельних конструкцій та комплексних будівель матричним способом. Інфокомунікації залишаються головною складовою домінуючих та майбутніх технологій. Знання систем телекомунікацій необхідне, перш за все, в алгоритмах обробки та передачі інформації.

З іншого боку, кількість навчальних модулів обмежена і перевищення деякої її межі знижує ефективність навчання. Вирішити це протиріччя можна як за допомогою організаційних заходів, так і за допомогою нових досягнень фундаментальних наук у відкритті єдиної картини всесвіту, таємниці життя й роботи людського мозку. Відкриваються все нові єдині для багатьох явищ природи закони полів, взаємодії, організації. Зокрема, такими фундаментальними науками є теорія систем та синергетика. Вони вивчають єдині закони, властивості, принципи, однакові у хімії, фізиці, біології, економіці, психології, соціальних науках, функціонуванні мозку тощо. Знання єдиних для всесвіту (базових) законів дає змогу об'єднати частину матеріалу у спеціальних дисциплінах.

Організаційні заходи полягають у тому, кожен учень/студент вивчає не увесь повний перелік дисциплін. Учні/студенти розбиваються за інтересами в групи і кожен обирає собі дисципліни з числа обов'язкових і необов'язкових. До обов'язкових дисциплін відносяться фундаментальні закони та філософія природи, техніки та суспільства.

6. Організація й забезпечення освітнього процесу. Реформування освіти за Болонським процесом й досі сприймається неоднозначно. А от знання циклів зміни сучасних технологічних укладів допомагають осмислити цілі та задачі освіти. Центр логіки навчання треба змістити. Зміст навчання у нинішній системі диктується внутрішньою логікою дисциплін – математики, фізики, теорії систем. А можна орієнтуватись на логіку і потреби технологічного укладу. Можна констатувати, що розвиток нанотехнологій вимагає корінної перебудови системи освіти. На основі розглянутого необхідно переосмислити роль науки та самої освіти у створенні та розвитку технологій, а також у розвитку культурних процесів.

У новій реформованій системі освіти фахівцю завжди необхідно вчитись – навчання і застосування майже не розділяються й інтегруються. Навчання має бути: загальним, неперервним; самостійним; включати в себе елементи дослідно-експлуатаційної, дослідно-конструкторської та науково-дослідної роботи (НКДЕР); відображати практичні потреби нового технологічного укладу. Випускник навчального закладу має бути здатним працювати в ланцюзі НДР – ДКР – випробування – виробництво.

Викладач (академік, професор, доктор філософських наук) виконує стратегічну й тактичну роботу в учбовому процесі. Стратегічна робота є головною, тактична робота – другорядна. При цьому навчальна, методична та наукова частини плану роботи викладача мають змінити свою значимість.

Головна стратегічна навчальна робота викладача планується й провадиться на основі його безпосередньої праці консультантами, фахівцями, конструкторами тощо в промислово-виробничому чи науково-дослідно-конструкторському секторах, підприємства приватних чи державних, в межах УНКДЕЗ чи поза ним. Досвід, набутий на виробництві, дозволяє планувати й виконувати роботу по методичному, технічному, інформаційному й інтелектуальному забезпеченню певного модуля навчального процесу.

Результатом цієї роботи маємо навчальний комплект модуля: програми, підручники, методичні та навчальні посібники, конспекти лекцій, проекти чи макети натурних, модельних чи віртуальних лабораторних робіт, засобів самостійної навчальної роботи, інтерактивні навчальні курси, роздавальні матеріали, автоматизовані та ручні тести. Результати роботи оплачуються преміальними. При виконанні цієї роботи викладач користується послугами видавничого центру, інформаційної системи, виробничого сектору навчального закладу.

Тактична частина роботи викладача поділяється між ним та лаборантом. Планується ця робота в науково-методичній частині індивідуального плану і полягає у читанні лекцій за програмою модулю, надання консультацій, планових та через інформаційну мережу, індивідуальну роботу з учнями. Нормальною практикою має бути демонстрація на лекціях експериментів, моделей, показу практичних прикладів. Обов'язковою має бути видача слухачам роздавальних навчальних матеріалів (друкованих чи електронних на носіях) до кожної лекції. Але ні екзаменів, ні тестування викладач не проводить. Екзамени та тести проводяться незалежними комісіями. Викладач 5-6 годин витрачає на роботу у виробничому секторі і 2-3 години на тактичну навчальну роботу. На стратегічну частину роботи викладач виділяє час за своїм розсудом.

Головною діючою особою в навчальному процесі є лаборант. До його обов'язків входить: допускати студентів до лабораторно-практичного заняття, контролювати хід виконання роботи, виставляти залікову оцінку за результатами виконання роботи та тестуванням. Викладач на цьому етапі не потрібний, бо є якісні посібники, інтерактивні курси, моделі тощо. Консультації він може давати через Інтернет. Лаборант взаємодіє з викладачем у розробці й модернізації матеріально-технічної та інформаційної бази навчальної лабораторії.

Самостійна навчальна робота учнів/студентів/слухачів курсів перекваліфікації забезпечується тим, що він самостійно обирає навчальні дисципліни з обов'язкового та необов'язкового пулів, самостійно планує свій графік виконання лабораторно-практичних робіт в заданих межах і обирає цикли лекцій, які він має прослухати. Підвищення відповідальності учнів/студентів за результати свого навчання та самостійний характер навчальної роботи безперечно приведе до відсіву при переході на кожен із старших курсів. Для таких учнів/студентів надається можливість переформувати план навчання і завершити його у відповідності зі своїми здібностями, щоб мати можливість стати фахівцем у виробництвах більш традиційного технологічного укладу з меншими вимогами до винахідницької чи дослідної діяльності.

Навчальний заклад нового типу має надавати послуги й виробництвам домінуючого технологічного укладу, де впровадження наукових досягнень проводиться меншими темпами і навички наукової та дослідної роботи не такі актуальні. Такими послугами можуть бути коротко- та середньострокові курси професійного навчання. Зокрема відсіяні в процесі навчання студенти можуть обирати відповідні професійні курси за своїми здібностями.

Висновки. Проаналізовано циклічний характер зміни технологічних укладів на фоні росту темпів зміни технологій та їх наслідки. Розкриті контури нового технологічного укладу 21-го століття та завдання освіти в забезпеченні його розвитку. Запропоновані зміни структури та змісту знань фахівців в умовах домінуючого та зростаючого технологічного укладу, також бачення авторів у реформуванні забезпечення та організації освітніх процесів. Тематика подальшого дослідження може стосуватись шляхів впровадження синергетичних підходів до освітнього процесу та виявлення особливостей перехідного процесу становлення технологічного укладу.

Література

1. Ананян М.А. Наноиндустрия – вектор развития. –<http://spkurdyumov.narod.ru/ananyan77.htm>
2. Кононович И.В. Задачи энергетической и энергоинформационной безопасности общества и человека // Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні: Зб. наук. праць. – Київ, 2007. – Вип. 2(15). – С. 39-46.
3. Самардак А., Огнев А. Спинтроника: от «микро» к «нано» // Компьютера. – 2006. – № 5. – С. 10. – <http://offline.computerra.ru/2006/625/251473>
4. Нанотехнология в ближайшем десятилетии. Прогноз направления исследований / Под ред. М.К. Роко, Р.С. Уильямса и П. Аливисатоса: Пер. с англ. – М.: Мир, 2002. – 292 с.
5. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUr.htm>
6. Кучерявый А.Е., Кучерявый Е.А. Иерархические и молекулярные сети святы общего пользования // Электросвязь. – 2008. – № 2. – С. 16-18.
7. Алексеевский В.С. Синергетика менеджмента устойчивого развития: Монография. – Калуга: Манускрипт, 2006. – 328 с.

Надійшла 11.09.2008 р.

МЕТОД ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПЕВНОЇ ТЕРИТОРІЇ

У статті надається алгоритм застосування методу експертних оцінок з метою визначення можливості розв'язання проблеми формування фінансової стійкості певної території.

Вступ. Кардинальні та динамічні зміни, які відбуваються в українській економіці на сучасному етапі, а саме: ускладнення системи взаємозв'язків всіх сторін суспільного життя, кількісний та якісний розвиток продуктивних сил в умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу, загострення конкурентної боротьби-все це справляє значний вплив на соціально-економічний розвиток певної території в майбутньому і багато в чому залежить від рішень, що приймаються сьогодні.

Формування фінансової стійкості характеризується здатністю фінансової системи забезпечувати як фінансову збалансованість матеріально-сировинних і грошових потоків, так і можливість залучати необхідні фінансові ресурси для реалізації програмних заходів соціально-економічного розвитку певної території. Даний процес відбувається в умовах ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу певної території, дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Метою статті в процесі проведеного експертного опитування представників підприємств м. Кременчук є визначення основних напрямів, що справляють позитивний і негативний впливи на формування фінансової стійкості певної території.

Основний розділ. Пристосування до швидких змін вимагає прийняття оперативних і ефективних рішень на всіх рівнях влади, але дуже часто трапляються випадки, коли інформаційний масив надто обмежений. Прийняття рішень в таких умовах, коли та чи інша дія породжує багато можливих наслідків, досягається за рахунок вмілого використання досвіду, інтуїції та знань спеціалістів, що можуть адекватно оцінювати можливість розв'язання відповідних проблем.

Методи, які базуються на припущенні про те, що на базі думок спеціалістів можна побудувати адекватну картину майбутнього розвитку з урахуванням всіх можливих зсувів та стрибків, отримали назву методів експертних оцінок [1].

Питання використання методів експертних оцінок досліджувались в наукових працях учених-економістів [2-7].

З метою визначення позитивних і негативних напрямів, що впливають на процес формування фінансової стійкості певної території, і обґрунтування дієвих заходів вирішення цієї проблеми було проведено експертне опитування представників великих (40%) і середніх (60%) підприємств м. Кременчук (промислового центра Полтавського регіону) (табл. 1) на тему "Формування фінансової стійкості та конкурентоспроможності м. Кременчук".

В основу експертного опитування покладено метод індивідуальної експертної оцінки, який базується на найбільш поширеній формі дослідження при збиранні першочергових даних – анкетування. Основна мета експертного опитування – оцінити порівняльну важливість окремих напрямів вирішення проблеми.

Кількісні параметри та показники експертного опитування, розраховані за алгоритмом обчислення кількісних параметрів і показників експертного опитування (рис. 1).

На першому етапі будується матриця балів оцінки проблем, що мають негативний вплив на формування фінансової стійкості певної території. Оцінка експертом відносної важливості напрямів здійснюється за бальною системою (від 0 до 5). Нуль присвоюється в тому випадку, якщо напрям, на думку експерта, не має суттєвого значення; 5 балів присвоюється тому напрямку, який має найбільш важливе вирішальне значення. Експерт може надати однакову кількість балів декільком напрямкам, якщо на його думку вони в рівній мірі суттєві.

На другому і третьому етапах – будується матриця рангів оцінки проблем. При обробці матеріалів експертної оцінки значимості напрямку використовуємо метод рангової кореляції. Для цього дані, отримані в балах, відповідним чином ранжуємо по мірі зменшення та отримуємо оцінки рангів. Ранг, рівний одиниці, присвоюється найбільш важливому напрямку (5 балів), ранг з максимальним числом – найменш важливому напрямку. Якщо експерт присвоює однокову кількість балів декільком напрямкам, то їм присвоюються стандартизовані ранги. Визначається сума рангів (чим менша сума рангів, тим важливіший певний напрям) та середній ранг (найбільш важливий напрям характеризується найменшим значенням середньої величини рангу). На основі матриці рангів будується матриця переваг, суть якої полягає в тому, щоб оцінити, скільки експертів віддають перевагу даному варіанту порівняно з іншими.

На четвертому етапі визначаємо середнє значення в балах, яке приймається від 0 до 5, залежно від того, яку оцінку відповідно з важливістю дали експерти тому чи іншому напрямку. Чим більше середнє значення в балах, тим більше, на думку експертів, важливість розвитку відповідного напрямку.

Підприємства-учасники опитування

| | НАЗВА ПІДПРИЄМСТВА | РОЗМІР | ГАЛУЗЬ |
|----|---|---------|---------------------------------|
| 1 | АТ "Укртатнафта" | велике | хімічна та нафтохімічна |
| 2 | ВАТ "Кременчук'ясо" | велике | харчова |
| 3 | ВАТ "Кременчуцький колісний завод" | велике | машинобудування і металообробка |
| 4 | ВАТ "Кременчуцький завод технічного вуглецю" | велике | хімічна та нафтохімічна |
| 5 | ХК "АвтоКРАЗ" | велике | машинобудування і металообробка |
| 6 | ВАТ "Крюківський вагонобудівний завод" | велике | машинобудування і металообробка |
| 7 | ТОВ "ВІК ТРЕЙД" | середнє | лісова і деревообробна |
| 8 | Колективна промислово-будівельна фірма "Приватбуд" | середнє | будівельних матеріалів |
| 9 | СТГО "Південна залізниця" Крюківське кар'єроуправління | середнє | будівельних матеріалів |
| 10 | Філія "Придніпровські магістральні нафтопродукти" ВАТ "Укртранснафта" | середнє | хімічна та нафтохімічна |
| 11 | ДП "Кременчуцький комбінат хлібопродуктів" ДАК "Хліб України" | середнє | харчова |
| 12 | ДП "Кременчуцький завод металокопункцій" ЗАТ "Промтехмонтаж-1" | середнє | машинобудування і металообробка |
| 13 | ООО "Науково-виробниче підприємство "Присадки" | середнє | хімічна та нафтохімічна |
| 14 | ВАТ "Кременчуцький міськмолкозавод" | середнє | харчова |
| 15 | ЗАТ "Паритет" | середнє | машинобудування і металообробка |

На п'ятому етапі розраховується частота максимально важливих оцінок з метою оцінки важливості окремих напрямів з точки зору кількості поставлених йому перших місць. Даний показник може приймати значення від 0 до 1. Чим більше його значення до 1, тим важливішим є напрям.

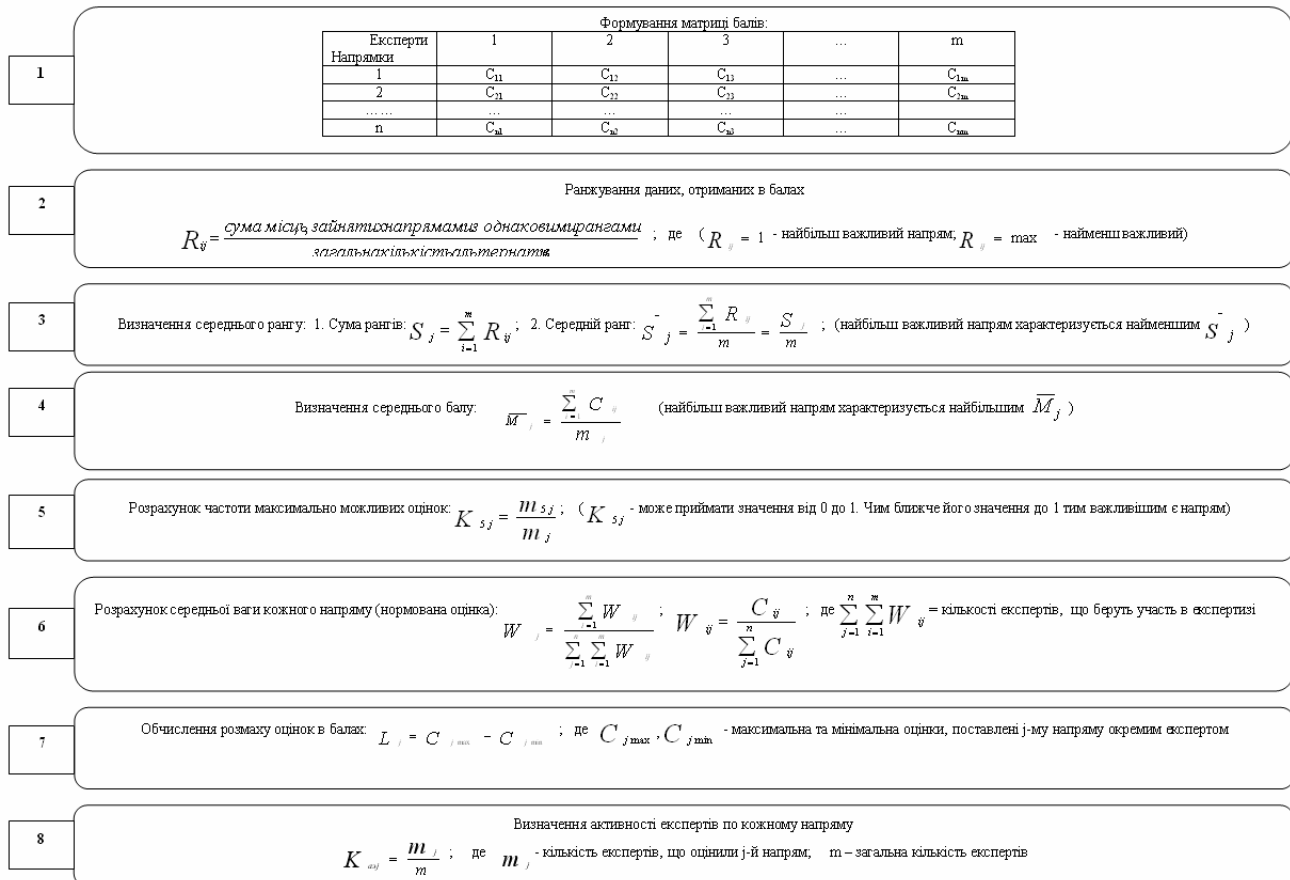


Рис. 1. Алгоритм обчислення кількісних параметрів та показників експертного опитування

На шостому етапі, крім абсолютних величин оцінки важливості напрямку при обробці даних анкет опитування, застосовуються також відносні показники. Для цього індивідуальні показники спочатку нормуються, а потім обчислюються середньозважені величини. Будується матриця відносного значення

проблем. При цьому кількість експертів, що беруть участь в експертизі, оскільки сума відносних значень, поставлених кожним експертом всім напрямкам дорівнює 1.

На сьомому етапі оскільки оцінки, поставлені кожним експертом окремим напрямкам різняться, доцільно обчислювати розмах оцінок в балах.

На восьмому етапі визначається активність експертів по кожному напрямку.

Підсумкові результати експертного опитування представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Підсумок результатів опитування

| Напрям, відносно яких експерти висловлювали свою думку | Підсумкові результати | |
|--|---|---------|
| На формування фінансової стійкості найбільший негативний вплив мають | Відсутність повнофункціональної системи моніторингу та досліджень конкурентних переваг підприємств міста | 1 місце |
| | Низький рівень інформаційного обслуговування потенційних інвесторів щодо конкурентних переваг підприємств міста | |
| | Обмеженість міжсекторної співпраці підприємств, органів влади і громадських організацій | 2 місце |
| | Недостатній рівень знань серед суб'єктів господарювання нормативно-правової бази щодо конкурентного законодавства | |
| Найбільш важливим для формування фінансової стійкості є | Забезпечення економічного зростання на основі більш повного використання конкурентних переваг підприємств міста | 1 місце |
| | Створення нового інституційного механізму з метою управління процесом формування конкурентного середовища міста | |
| | Підвищення валової доданої вартості як основного показника конкурентоспроможності міста | 2 місце |
| | Забезпечення сприятливого клімату для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів | |
| | Створення інформаційної системи щодо інвестиційного потенціалу міста | |
| Розробка дієвої системи надання необхідної інформації щодо існуючого конкурентного законодавства | | |
| Діяльність органів місцевого самоврядування щодо формування фінансової стійкості на сучасному етапі оцінюється | Відмінно | 0% |
| | Добре | 13% |
| | Задовільно | 27% |
| | Незадовільно | 47% |
| | Немає думки | 13% |
| Найбільш важливим для формування фінансової стійкості в майбутньому є | Створення на місцевому рівні єдиного центру з питань: накопичення та аналізу інформації відносно кількісних і якісних характеристик конкурентних переваг міста, інформаційного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності щодо основних положень конкурентного законодавства | 1 місце |
| | Підтримка розвитку малого та середнього підприємництва за рахунок створення рівноправних конкурентних можливостей для відкриття власного бізнесу | |
| | Підвищення ефективності фінансової підтримки підприємств міста (субсидування позик, гарантії по позиках, прями гарантії на створення робочих місць) | 2 місце |
| | Поширення практики публічних обговорень проєктів залучення до інвестиційного процесу коштів вітчизняних підприємств та організацій, банківської сфери, населення, іноземних інвесторів та коштів міжнародних фінансових організацій | |

Для оцінки узагальненої міри узгодженості думок експертів по всіх варіантах використовуємо коефіцієнт конкордації ($K_{кон}$), який розраховується за наступною формулою:

$$K_{кон} = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]},$$

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n},$$

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij},$$

$$T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l), \quad (1)$$

де L – кількість груп зв'язаних (однакових) рангів;

t_l – кількість зв'язаних рангів в кожній групі.

Коефіцієнт конкордації приймає значення від 0 до 1. Чим більше значення коефіцієнта конкордації, тим вище ступінь узгодженості думок експертів.

Перевірка статистичної істотності коефіцієнта конкордації перевіряється за критерієм Пірсона X^2 для $n-1$ ступенів свободи, який розраховується за формулою:

$$X_p^2 = \frac{\sum_{j=1}^n d^2}{\frac{1}{12} \left[mn \cdot (n+1) - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{i=1}^m T_i \right]} \quad (2)$$

Розраховане значення X_p^2 співставляється з табличним значенням X_m^2 для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($P = 0,99$). Якщо $X_p^2 > X_m^2$, то коефіцієнт конкордації істотний, якщо ж $X_p^2 < X_m^2$, то необхідно збільшити кількість експертів [8].

Оцінка узгодженості думок експертів по 1, 2, 4 напрямам представлена в таблиці 3 і дає підстави стверджувати з ймовірністю 0,99, що отримані значення не випадкові, думки експертів узгоджені.

Таблиця 3

| Оцінка узагальненої міри узгодженості думок експертів | | | | |
|---|---|--|---------------------------|----------------------------------|
| № питання в анкеті | Коефіцієнт конкордації | Статистична істотність $K_{\text{кон}}$ за критерієм Пірсона | Табличне значення X_T^2 | Співставлення X_p^2 та X_T^2 |
| 3 | $K_{\text{кон}} = \frac{3754,5}{12 \left[15^2 (7^3 - 7) - 15 \cdot 462 \right]} = 0,7$ | $X_p^2 = \frac{3754,5}{12 \left[15 \cdot 7 \cdot (7+1) - \frac{1}{7-1} \cdot 462 \right]} = 58,7$ | 16,81 | $X_p^2 > X_T^2$ |
| 4 | $K_{\text{кон}} = \frac{4827}{12 \left[15^2 (8^3 - 8) - 15 \cdot 740 \right]} = 0,6$ | $X_p^2 = \frac{4827}{12 \left[15 \cdot 8 \cdot (8+1) - \frac{1}{8-1} \cdot 740 \right]} = 59,4$ | 18,48 | $X_p^2 > X_T^2$ |
| 6 | $K_{\text{кон}} = \frac{2391}{12 \left[15^2 (6^3 - 6) - 15 \cdot 312 \right]} = 0,7$ | $X_p^2 = \frac{2391}{12 \left[15 \cdot 6 \cdot (6+1) - \frac{1}{6-1} \cdot 312 \right]} = 50,5$ | 15,09 | $X_p^2 > X_T^2$ |

Висновки. Враховуючи думки експертів щодо першочергових заходів формування фінансової стійкості певної території наведених в таблиці 2, правомірною є постановка питання про доцільність вдосконалення процесу управління за рахунок створення нового інституційного механізму з метою управління фінансовою стійкістю та розробки інформаційного забезпечення потенційних інвесторів щодо конкурентних переваг підприємств певної території.

Література

1. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 188 с.
2. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М.: Статистика, 1995. – 250с.
3. Ауану Ф.Ф. Наукові методи прийняття рішень у керуванні. – М.: Экономика, 1984. – 560с.
4. Дружинин Н.К. Математическая статистика в экономике. – М.: Статистика, 1971. – 280с.
5. Друкер П.Ф. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: Учебное пособие; Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1998. – 360с.
6. Замкова О.О., Толстон'яченко А.В., Черемних Ю.Н. Математичні методи в економіці. – М.: Дело и сервис, 1999. – 368с.
7. Бутоев С.Д., Морозов В.В., Динамічне лідерство в управлінні проектами: Монографія / Українська асоціація управління проектами. – К., 1999. – 312с.
8. Теорія статистики: Навч. посіб. / П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторожук, Є.І. Ткач – К.: Либідь, 2001. – 320 с.

Надійшла 08.09.2008 р.

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено підходи до структуризації потенціалу підприємства; обґрунтовано та визначено зміст і склад ресурсів, здібностей і компетенцій підприємства як елементів базової (первинної) структури його потенціалу.

Процес пізнання потенціалу підприємства як складного соціально-економічного явища неможливий без вивчення його внутрішньої будови, характеру зв'язку між його елементами. Весь спектр наявних і перспективних можливостей розкривається тільки тоді, коли очевидно стає площина, в якій формуються різні елементи потенціалу підприємства. Для характеристики такої внутрішньої будови в науці використовується поняття структури, тому майже кожне дослідження потенціалу підприємства тією чи іншою мірою торкається його структуризації.

Звертаючись до досліджень, присвячених структуризації потенціалу підприємства, зазначимо, що дане питання відноситься до числа найменш розроблених і відповідно достатньо дискусійних. Підтримуючи позицію Є.В. Лапіна щодо спрямованості структурного аналізу потенціалу на вивчення впливу окремих чинників на його формування, використання та розвиток [1, с 535], звернемо увагу на те, що в сучасній науковій думці мають місце різні точки зору щодо природи таких чинників. Плюралізм підходів до структуризації потенціалу є наслідком різних цілей, які визначають для себе дослідники. Звичайно, вивчаючи поняття потенціалу з позицій його ресурсного розуміння, автори схиляються до визначення його внутрішньої будови через дослідження структури саме ресурсів. Така точка зору домінує в дослідженнях виробничого потенціалу В.М. Авдеєнка, В.А. Котлова, З.Є. Шершньової. Якщо потенціал розглядається як сукупність можливостей випускати певну продукцію, створювати певний ефект або досягати певні цілі, то його структурними елементами визначаються функціональні можливості. Такий підхід набув розвитку в працях О.О. Мінаєвої, І.А. Ігнатєвої, О.В. Ареф'євої, О.В. Коренкова, О.В. Бурлаки, В.Б. Бокія, О. Ніколаєва. Вважається, що доцільнішим є змішаний підхід, коли структуризація потенціалу здійснюється за декількома критеріями: складом ресурсів і виконуваними функціями або зв'язками з матеріально-речовинною та суспільною формою прояву можливостей. Таких позицій дотримуються Є.В. Лапін, І.П. Отенко, Є. Попов, С.М. Соколов, Є.Ю. Кокарева, О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, П.О. Шаповал, І.В. Зарубіна.

Структура – це, передусім, категорія діалектики, яка означає «зв'язок, спосіб організації цілого». Основною властивістю будь-якої структури є її стійкість, яка, відповідно із законами діалектики, проявляється в збереженні основних параметрів під впливом кількісних змін і перехід до нової структури за впровадження змін якісних. Таке положення є принциповим щодо ідентифікації базових (первинних) і вторинних (пов'язаних із розвитком) структурних елементів потенціалу, обґрунтування яких становило мету даного дослідження.

Звичайно, підприємства різних галузей, різні за масштабом діяльності матимуть різну структуру потенціалу, але можна висунути гіпотезу щодо існування певної сукупності взаємопов'язаних базових елементів потенціалу, коли відсутність будь-якого з них унеможливило б взагалі діяльність підприємства як економічного суб'єкта. Тому, щоб дослідження структури відбувалося в перебігу логічного зв'язку цілого (структура взагалі) та часткового (структура потенціалу), доцільно дотримуватися її змістовних характеристик. Якщо загально визнаною властивістю (і з цим згодні всі дослідники структури потенціалу, незважаючи на пропонування підхід до структуризації) є стійкість, то виділення в якості базових структурних елементів функціональних проявів потенціалу вбачається дещо некоректним. Так, будь-який функціональний прояв потенціалу (виробничий, маркетинговий, управлінський, фінансовий тощо) в його інтерпретації як можливостей виконання певної функції є динамічним і конкретним для певного моменту часу. Несвоєчасність реалізації такого прояву потенціалу призводить до його втрати, а отже не тільки його якісні, але й кількісні зміни можуть призвести до структурних зрушень. Крім того, функціональні елементи не існують самостійно, їх рівень визначається внутрішньою будовою та співвідношенням задіяних у їх формуванні ресурсів, здібностей і компетенцій. Отже, саме останні, на наш погляд, доцільно розглядати як базові структурні елементи потенціалу підприємства. За будь-яких умов діяльності (стимулюючих розвиток або стримуючих його) саме ці елементи становлять стійкий каркас потенціалу, який може змінитися лише за рахунок якісних змін. Наприклад, сукупність ресурсів для кожного підприємства, безперечно, хоча й відрізняється за кількісними та якісними характеристиками, задіяна в його діяльності до моменту ліквідації останнього. Кількісне нагромадження ресурсів не призводить до автоматичного зростання потенціалу, проте більш вдале їх сполучення розширює можливості підприємства та є джерелом конкурентних переваг. З таких позицій, на наш погляд, доцільніше функціональні елементи потенціалу розглядати не як його структуру, а як його видові прояви, що матимуть місце за наявності певних базових структурних елементів, а саме: ресурсів, здібностей і компетенцій.

За своїм складом, характером формування, використання та розвитку дані елементи відрізняються якісною неоднорідністю. Тому подальше виділення їх компонентів має відбуватися в площині кожного окремого напрямку. Найбільш розробленим на даний момент є питання визначення складу ресурсів, під якими

в економічній літературі розуміють здебільшого джерела, засоби забезпечення будь-якої діяльності. Як зазначає В. Катяло, «незважаючи на тривіальність ключового поняття «ресурси» і майже двохсотрічний досвід його вивчення економічною теорією, дослідники в даний час виходять із різних уявлень про обсяг даного поняття» [2, с. 29]. Відповідно до історії розвитку економічної думки класичним сполученням ресурсів, які можуть бути трансформовані у відповідні фактори виробництва, ще в працях Ж.-Б. Сея вважалася тріада праці, землі та капіталу. З іменами А. Маршалла, Дж. Б. Кларка, Й. Шумпетера пов'язано її доповнення підприємницькими здібностями. Між тим, незважаючи на існуючі економічні теорії, деякі автори сучасності розглядають у якості ресурсних складових лише персонал і основні фонди [3], інші виділяють у складі ресурсів тільки людський, матеріальний і організаційний аспекти або кадрову, інформаційну, фінансову та матеріальну складову [4]. Такі підходи, навіть при їх глобальному розумінні, залишають за межами розгляду технологічні розробки, привабливість територіального розташування, нематеріальні активи.

Ускладнення елементів ресурсів пов'язано з характером розвитку суспільно-економічних відносин, який унеможливує орієнтацію сучасних підприємств тільки на традиційні чинники, а вимагає пошуку нових джерел конкурентних переваг у вигляді більш ефективної організації діяльності, систем інформаційного забезпечення, управління тощо. Тому більшого поширення в сучасній економічній літературі одержала концепція виділення в сукупності ресурсів наступних елементів: технічних ресурсів, технологічних, фінансових, просторових, кадрових, інформаційних ресурсів і ресурсів організаційної структури управління [5].

Наведене вище групування теж не позбавлене певних недоліків, тому що в сучасних умовах конкурентне становище підприємства за інших рівних виробничих, організаційних і фінансових умов визначається ще і діловою репутацією підприємства, наявністю в нього позитивного іміджу, що, на наш погляд, правомірно розглядати як невід'ємний елемент системи ресурсів [6]. Така позиція збігається з точкою зору представників теорії майнових прав в межах неінституційної парадигми (О. Уільмсона, О. Харта, С. Гроссмана, Дж. Мура) та представників процесної школи ресурсної теорії підприємства (Р. Гранта, Д. Тіса, Г. Пізано, Е. Шуена). Так, наприклад, перші в перебігу розвитку уявлення про фірму як сукупність прав власності розглядали репутацію як невід'ємний елемент набору активів, які контролює власник [7; 8; 9]. Більш ґрунтовна класифікація ресурсів наведена в працях Р. Гранта, який у складі ресурсів підприємства пропонує виділяти не тільки технологічні, фінансові, фізичні, людські та організаційні, але й репутаційні [10, с. 119]. Такі ресурси, відповідно з дослідженнями М. Хіта, Р. Айленда, Р. Хоскіссона, охоплюють репутацію очима клієнтів (бренди, сприйняття якості товарів, тривалість існування, надійність) і репутацію очима постачальників (дієві, ефективні, підтримуючі та взаємовигідні трансакції та відносини) [11, с. 74]. Розвитком такого підходу стала концепція динамічних здібностей, в межах якої репутація підприємства розглядалась у складі його специфічних цінних активів, необхідних для створення системи таких здібностей. Винятковість даного ресурсу, наприклад, для торговельного підприємства полягатиме в його суттєвому впливі на споживчий потенціал, який визначає ступінь лояльності покупців і можливості її розширення. Репутація в такому разі відіграє роль стимулятора або дестимулятора щодо причин відвідування певного торговельного підприємства і визначає характер інформації, що поширюється у зовнішньому оточенні та формує загальне суспільне враження від підприємства як учасника споживчого ринку.

Узагальнюючи вищевикладене, ресурси підприємства, які виступають основою формування його потенціалу, включають наступні складові: матеріально-технічну, технологічну, кадрову, фінансову, просторову, інформаційну, організаційну та репутаційну. Кожний із зазначених видів ресурсів становить сукупність можливостей досягнення цілей підприємством. Це означає, що маючи у своєму розпорядженні ті чи інші засоби праці, кадри, необхідні приміщення з певними характеристиками, спорудження та інші ресурси, підприємство тією чи іншою мірою здатне задовольняти потреби та запити потенційних покупців. Але ступінь їх задоволення та успіх підприємства в цілому буде залежати від знань і вмінь поєднати дані ресурси в єдиний торговельно-технологічний процес, тобто від здібностей і компетенцій.

Питання визначення та класифікацій здібностей підприємства лише фрагментарно висвітлюються в окремих наукових публікаціях. Недостатня увага до внутрішніх здібностей підприємства у вітчизняній економічній науці пов'язана, на наш погляд, з відсутністю системного погляду на можливості підприємства взагалі та неусталеністю самого ресурсного трактування підприємства, що тільки набуває розвитку у світовій теорії та практиці стратегічного управління. Найбільш вагомими внеском у поширення ідеї визначення потенціалу підприємства через дослідження його здібностей можна вважати запропоновану авторським колективом на чолі з Градовим О.П. матрицю стратегічного потенціалу, що охоплює здібності адекватного реагування на виклики зовнішнього середовища та здібності удосконалення виробничого потенціалу фірми [5, с. 26-27]. В числі перших автори пропонують розглядати здібності до макроекономічного аналізу ситуації, аналізу економічної кон'юнктури ринків товарів і послуг, чинників виробництва, здібності до висунення конкурентоспроможних ідей, забезпечення зовнішньої гнучкості підприємства тощо. Друга група здібностей пов'язана із забезпеченням виробничого процесу елементами ресурсного потенціалу (обладнанням, технологіями, кадровим потенціалом тощо), здібностями виробництва конкурентоспроможних товарів, забезпеченням високої ефективності функціонування фірми. Такий поділ здібностей підприємства, безперечно, свідчить про їх різноманітність і складність вивчення та опису, проте, навіть за думкою авторів, не є вичерпним.

Інший підхід пропонують В. Єфремов і І. Ханіков, які справедливо зазначають, що термін «здібності»

може використовуватися для визначення бізнес-процесів, а отже і класифікація здібностей може здійснюватися за допомогою моделі класифікації бізнес-процесів, розробленої Американською асоціацією якості [12]. Відповідно із такою моделлю всі здібності підприємства можуть бути згруповані залежно від характеру впливу на функціональні, тобто такі, що безпосередньо формують зміст бізнес-системи підприємства та процедури виконання певних функцій, і структурні, спрямовані на підтримку та розвиток інфраструктури. До складу функціональних здібностей автори відносять: усвідомлення ринку та покупців, розвиток місії та стратегії, розробку продукції та послуг, їх виробництво, просування та продажі, виставлення рахунків і обслуговування покупців. Структурні здібності підприємства охоплюють сфери розвитку та управління персоналом, інформацією, фінансовими та фізичними ресурсами, реалізації програм впливу на зовнішнє середовище, управління організаційним розвитком.

М. Хітт, Д. Айленд і Р. Хоскіссон також зазначають, що «здібності часто набувають розвитку в функціональних сферах (менеджменті, маркетингу, виробництві, дослідженнях тощо)» [11, с. 80]. На корпоративному рівні здібності полягають у баченні фірми як набору здібностей, на відміну від набору ресурсів; в сфері загального управління – це здібності створювати ефективні стратегічні альянси, організаційну структуру, ринкові зв'язки з постачальниками і споживачами; в сфері маркетингу – ефективний розвиток бренду продуктів; в сфері виробництва – здібності гнучкого реагування на зміни моди, ефективного виробництва; в сфері досліджень – здібності швидкої розробки та впровадження інновацій, всебічного використання знань та навичок тощо.

З точки зору ефективного конкурентного позиціонування розглядають здібності підприємства Д. Улріх і Н. Смолвуд. В праці «Capitalizing on Capabilities» вони пропонують 12 таких здібностей: культивування талантів, швидке впровадження інновацій, позитивне та стійке уявлення про організацію та досвід співробітництва з боку споживачів і персоналу, високі орієнтири удосконалення на всіх рівнях, співробітництво, культивування лідерів, здібності побудови довірчих відносин з цільовими споживачами, формування та розподіл стратегій, розробка нових продуктів і процесів, ефективне управління витратами. [13, с. 120]. Перелік визначених здібностей за змістом більше відповідає ключовим сферам діяльності та її стратегічним орієнтирам на посилення конкурентної позиції, ніж розкриває весь спектр можливостей підприємства. За такого підходу за межами вивчення залишаються базові функціональні здібності, які вже перетворилися в наявні базові компетенції, активно реалізуються в операційній діяльності та забезпечують умови для функціонування підприємства в короткостроковій перспективі.

Дж. Дозі, Д. Тіс, С. Уінтер, досліджуючи корпоративні зв'язки, відзначають, що для підприємства принципова різниця полягає у природі здібностей, які можуть бути пов'язані або з технологіями, або з управлінням. Технологічні здібності полягають у здатності до «розвитку та проектування нових продуктів і процесів, а також до ефективного використання обладнання» [14, с. 188]. М. Белл і К. Павітт такі здібності трактують як «ресурси, необхідні для генерування та управління технологічними змінами, включаючи навички, знання, досвід, інституціональну структуру та зв'язки» [15, с. 15]. М. Янсіті та К. Кларк визначають їх як здібності технологічної інтеграції, що пов'язані з розвитком технологічних знань як всередині, так і ззовні стосовно підприємства [16]. Такої ж позиції дотримуються Р. Хендерсон і Я. Кокбурн, які розрізняють два типи технологічних здібностей [17]:

- 1) здатність отримувати доступ і асимілювати знання, зовнішні стосовно підприємства;
- 2) здатність інтегрувати знання всередині організації за допомогою навчання, функцій, професій.

Погоджуючись із загальною концепцією технологічних здібностей, зазначимо, що їх ідентифікація має відбуватися на різних рівнях. Так, вони можуть визначатися специфічними здібностями наукових досліджень в різних сферах, здібностями проектування та виробництва певних продуктів або послуг, виконання певних функцій відповідно до прийнятих в межах підприємства технологій.

На користь розгляду технологічних здібностей на різних рівнях свідчать і результати дослідження Ж. Саломона та Ф. Сагасті [18]. Для визначення перспектив підприємства в ринковому середовищі автори пропонують у складі технологічних здібностей розрізняти інвестиційні, виробничі та здібності встановлення взаємозв'язків, які залежно від рівня складності охоплюють різні види діяльності. Так, якщо підприємство не спроможне забезпечити базовий рівень здібностей (самостійно обрати інвестиційний план, досягти мінімального рівня операційної ефективності, забезпечити контроль якості, технічне обслуговування обладнання, адаптувати асортиментні плани до зміни ринкових умов або встановити ефективні зв'язки з постачальниками), то навряд чи воно спроможне ефективно конкурувати на відкритих ринках. Потенціал підприємства буде тим вищий, чим ширший набір технологічних здібностей більш високого рівня ієрархії.

Управлінські здібності, або «організаційні» (за А.Д. Чандлером), сприяють прояву синергетичних ефектів, в результаті яких «підприємство може бути більшим за суму його частин» [19, с. 86]. За змістом такі здібності пов'язані із координацією та інтеграцією різноманітних дій, знань, навичок у певні організаційні структури, внутрішню політику підприємства. За складом вони охоплюють різноманітні напрямки [16; 19; 20]:

- конкурентоспроможність (як сукупну характеристику здібностей пристосовуватися і діяти відповідно до вимог зовнішнього оточення, вдало позиціонуватися на різноманітних ринках (товарів, капіталу, праці тощо), інтегруватися в певні мережі);
- здібності ефективного розподілу ресурсів, розробки ефективної асортиментної та цінової політики;
- трансакційні здібності, пов'язані із встановленням стійких зв'язків із споживачами, постачальниками,

працівниками;

- комбінаційні (інтеграційні) здібності, зміст яких полягає у створенні найбільш ефективних сполучень ресурсів, навичок, правил і процедур;
- архітектурні здібності ефективно поєднувати існуючі компетенції і розвивати нові;
- динамічні здібності до постійного навчання та розвитку;
- контролюючі здібності, пов'язані із розв'язанням конфліктів, визначенням правил, розробкою контрольних процедур тощо.

Порівнюючи склад технологічних і управлінських здібностей, можна звернути увагу на відсутність чіткої межі між ними. Так, якщо здібності до встановлення взаємозв'язків з постачальниками Ж. Саломоном і Ф. Сагасті розглядаються у складі технологічних [18], то відповідно із дослідженнями Дж.Дозі, Д.Тіса та С. Уінтера такі здібності відносяться до трансакційних і є невід'ємною частиною управлінських здібностей [20]. Така тотожність має місце через залежність технологічних рішень і досягнень від рівня організаційного розвитку підприємства. Дійсно, неможливо здійснювати та впроваджувати інноваційні розробки без відповідних організаційних рішень, які ґрунтуються на загальноприйнятих організаційних рутиних.

Відповідно з позицією К. Павітта, ідентифікація різноманітних здібностей підприємства має бути пов'язана із підходами до розподілу праці: пізнавальним розподілом у отриманні знань і функціональним або ієрархічним розподілом, що призводить до появи функціональних здібностей [21]. Розподіл праці на рівні пізнання сприяє виникненню наукових і технологічних здібностей, нових знань і здібностей, нових професій. Такі здібності не пов'язані із галуззю чи сферою діяльності самого підприємства, вони існують на інституційному рівні і мають прояви в різних видах діяльності. На відміну від пізнавальних здібностей, функціональні мають чітке організаційне вимірювання та пов'язані із функціональними сферами діяльності безпосередньо підприємства: виробничі, управлінські, дослідницькі, інжинірингові, маркетингові здібності тощо.

Вивчаючи здібності з таких позицій, доцільно зазначити, що дискусійним є визначення пізнавальних здібностей на рівні підприємства. Процес пізнання нерозривно пов'язаний із людиною, а отже і здібності до пізнання можна ідентифікувати тільки на рівні окремого індивіда (індивідуальні здібності) або групи індивідів (групові або командні здібності).

Найбільш послідовним можна вважати групування здібностей, наведене в статті Т. Фуджимото «Reinterpreting the resource-capability view of the firm» [22]. Автор розглядає здібності підприємства до виробництва та розвитку в ракурсі статичних (базових) здібностей, що гарантують певний рівень ефективності, здібностей до удосконалення (за рахунок покращення якості та підвищення продуктивності) та еволюційних здібностей (створення нових компетенцій, нових операційних систем). Поглиблюючи наведену класифікацію, можна визначити, що статичні здібності будуть охоплювати базові технологічні навички та функціональні (в т.ч. виробничі, управлінські, дослідницькі, маркетингові тощо). На даному рівні доцільно також висунути гіпотезу про необхідність розрізнення здібностей об'єктивного та суб'єктивного характеру, які можуть мати прояви як в технологічній площині, так і в функціональній. На користь такої позиції свідчить дослідження якісних характеристик матеріально-технічної бази підприємства, що дозволяє виокремити об'єктні здібності. Такі здібності, безперечно, є базовими і, наприклад, для торговельного підприємства охоплюють пропускну спроможність касового обслуговування, місткість торговельного залу, продуктивність обладнання, привабливість місця розташування, місткість складських приміщень або полиць для викладки товарів тощо. В перебігу ж вивчення багатого арсеналу знань і вмінь, пов'язаних з діяльністю персоналу, доцільно ідентифікувати здібності, пов'язані з суб'єктною складовою. Найбільш укрупнено їх можна розглядати як колективні та індивідуальні здібності, а також такі, що визначаються характером діяльності персоналу: аналітичні, операційні, комунікаційні.

Здібності до удосконалення більшою мірою пов'язані із адаптивними технологічними та функціональними в розрізі дослідницьких і управлінських здібностей (конкурентоспроможності, ефективного розподілу ресурсів, трансакційних, контролю). Найбільш високі за рівнем ієрархії еволюційні здібності охоплюють інноваційні технологічні здібності, комбінаційні, архітектурні та динамічні управлінські здібності.

З метою узагальнення та систематизації існуючих підходів і авторських пропозицій розроблено матрицю здібностей підприємства, яка дозволяє з позицій складності та походження здійснити розподіл можливих здібностей підприємства (табл. 1).

Виявлення здібностей і їх своєчасне використання забезпечує їх трансформацію в наявні компетенції. Компетенція, як справедливо вважає Е. Муні, «обов'язково походить від здібностей фірми» [23, с. 111] та виникає за умов набуття певного рівня навичок і знань у сукупності. Д. Леонард-Бартон зазначає, що компетенції можна визначити як «місця концентрації знань, які виступають відмітною ознакою підприємства та зумовлюють його конкурентну перевагу» [24, с. 113]. Звичайно, кожне підприємство володіє навичками та знаннями різноманітного характеру, що зумовлює необхідність диференціації компетенцій за різними ознаками в перебігу дослідження структури потенціалу підприємства.

Вагомий світовий досвід накопичений у визначенні ключових і відмітних компетенцій. Так, в наукових публікаціях К. Прахалада, Г. Хамела, Д. Колліза, К. Монтгомері, Ф. Фрері, М. Портера досліджується проблема визначення ключових компетенцій і їх зв'язку з конкурентними перевагами підприємства [25; 26; 27; 28]. Е. Селзнік у 1957 р. вводить у науковий обіг поняття «відмітні компетенції», яке знаходить розвиток в

дослідженнях К. Ендрюса, Д. Колліза, К. Монтгомері, М. Хітта, Д. Айленда [26; 29; 30]. З метою встановлення різниці між наведеними різновидами компетенцій, доцільно визначити їх відмітні ознаки. Розуміючи «ключові компетенції» як навички та знання, які дозволяють підприємству ефективно виконувати його операційну функцію (або дії, які створюють додаткову цінність), слід зазначити, що їх зв'язок із конкурентними перевагами не є однозначним. Наприклад, ключові компетенції торговельного підприємства мають проявлятися в таких сферах: закупівельна логістика, мерчандайзинг, організація обслуговування споживачів в торговельному залі тощо. Але якщо для супермаркету, який має розгалужену мережу постачальників, достатню торговельну площу, кваліфікований управлінський персонал, в означених сферах дійсно будуть створюватися конкурентні переваги, то для дрібного магазину, який має такі самі ключові компетенції, конкурентну перевагу може забезпечувати, наприклад, лише вдале місце розташування, яке розглядається вже як просторовий ресурс. Отже, ключові компетенції не обов'язково призводять до створення конкурентних переваг. Крім того, К. Прахалад, Г. Хамел, Д. Колліз, К. Монтгомері визначають і такий важливий атрибут ключових компетенцій як обов'язковий їх вагомий внесок у досягнення цілей підприємства [25; 26], а отже і прозорість для власників підприємства та його працівників.

Таблиця 1

Матриця здібностей підприємства

| За рівнем складності | | Статичні (базові) здібності | Здібності удосконалення | Еволюційні здібності |
|----------------------|------------------------|--|--|--|
| За походженням | | | | |
| Технологічні | | Базові | Адаптаційні | Інноваційні |
| Функціональні | Управлінські | - координаційні - трансакційні - контролю | - конкурентоспроможність - ефективного розподілу ресурсів - трансакційні - контролю | - комбінаційні (інтеграційні) - архітектурні - динамічні |
| | Операційні (виробничі) | - виконання операцій і завдань; - забезпечення продуктивності та ефективності | | |
| | Маркетингові | - усвідомлення існуючих ринків; - розуміння існуючих потреб покупців | - усвідомлення змін на існуючих ринках; - усвідомлення змін у потребах покупців | - бачення нових перспективних ринків; - бачення нових перспективних потреб покупців |
| | Дослідницькі | - розробка базових продуктів, послуг, процесів | - проектування змін у асортиментному портфелі, існуючих процесах | - швидка розробка інноваційних продуктів і процесів |

На відміну від ключових, відмітні компетенції, за думкою Т. Нейла, мають бути обов'язково помітними для покупців [31]. Крім того, вони існують тривалий період часу, тому мають бути стійкими, а, за М. Хітом і Д. Айлендом, мають також характеризуватися складністю імітації [30]. Відмітні компетенції не обов'язково є ключовими. Так, наприклад, в роздрібній торгівлі створення власних торгових марок може розглядатися як відмітна компетенція певного підприємства, яка не є основою його ціннісно орієнтованої стратегії, проте забезпечує йому відмітність від конкурентів в очах споживачів. Висока якість такої компетенції забезпечить підприємству конкурентну перевагу, і навпаки, низький рівень лояльності споживачів до неї через недосконалість будь-якої складової зумовить слабкі конкурентні позиції. Отже, відмітна компетенція також не призводить автоматично до утримання сильних конкурентних позицій в обраному ринковому сегменті.

Якщо розглядати в якості відмітної ознаки складність імітації компетенцій, то їх перелік із ключових і відмітних не можна вважати вичерпним, хоча більшість дослідників додержуються саме такої точки зору. За межами розгляду в такому разі залишається той фундамент, на якому базується рутинна діяльність підприємства, тобто базові або стандартні компетенції, про які мова йшла під час атрибуції поняття «потенціал підприємства». Такі стандартні компетенції не є відмітними або такими, що чинять основний внесок у цінність підприємства, проте їх наявність є обов'язковою умовою діяльності підприємства взагалі. Стандартні компетенції, на відміну від розглянутих вище, не залежать від сфери діяльності підприємства і визначаються функціями обліку та контролю, фінансування діяльності, кадровим забезпеченням тощо.

Вітчизняні дослідники більшою мірою зосереджують увагу не на складності імітації компетенцій, а на їх походженні. Так, А.П. Наливайко пропонує розрізняти 3 групи компетенцій [32]:

- 1) економічні – такі, що дозволяють ефективно функціонувати (технології, науково-дослідні роботи, виробництво, маркетинг, післяпродажне обслуговування);
- 2) управлінські – такі, що забезпечують необхідний рівень достатності конкурентних переваг

(стратегічний і фінансовий менеджмент, організаційна структура, прийняття рішень і контроль);

3) психологічні, тобто здатність швидко приймати зміни.

Правомірність такого підходу, підтверджується помітним логічним зв'язком із класифікацією здібностей за природою їх виникнення на технологічні та управлінські. Крім того, слід зазначити, що в працях зарубіжних вчених Дж. Кіма, П. Арнольда, Г. Клівленда, К. Шройдера, Дж. Андерсона, Ш. Віккері також акцентується увага на «виробничих» («операційних», «продуктових») компетенціях, які дозволяють узгодити виробничі можливості із конкурентною стратегією підприємства [33; 34; 35]. Саме такі компетенції, за групуванням А.П. Наливайко, належать до складу економічних.

Звичайно, для підприємств різної галузевої спрямованості розподіл компетенцій за вказаними групами буде мати певні особливості. Так, наприклад, ключові компетенції у сфері організації обслуговування та реалізації товарів споживачам правомірно розглядати як «операційні». Крім того, до складу економічних доцільно включити закупівельні компетенції, від якості яких залежить асортиментна та цінова політика підприємства. Управлінські компетенції, хоча й мають за мету створення конкурентних переваг, але більшою мірою мають ґрунтуватися на організаційній складовій, що відповідає навичкам у плануванні режиму роботи підприємства, планування його торгових і складських приміщень, забезпеченні адекватними інформаційними системами тощо.

Певний внесок у розвиток теорії управління, заснованого на компетенціях, здійснили вітчизняні дослідники В.Верба та О. Гребешкова, які запропонували розгляд компетенцій в розрізі особистості та підприємства в цілому за п'ятьма рівнями ідентифікації: професійні (окремого індивіду); рольові (притаманні членам колективу або групи); функціональні (здійснення певних функцій у процесі господарської діяльності); стратегічні («означають відмітні характеристики ділової стратегії у контексті її відповідності зовнішньому конкурентному середовищу на рівні підприємства»); ключові (неповторні та відмітні для підприємства) [36].

Погоджуючись з авторами щодо доцільності виділення перших 4 рівнів, слід звернути увагу на дискусійність п'ятого. По-перше, за такого його трактування має місце отождоження ключових і відмітних компетенцій, які не є рівнозначними поняттями, як було показано вище. По-друге, і ключові, і відмітні можуть існувати в розрізі функціональних або стратегічних, що викликає сумніви у їх самостійності в наведеному групуванні.

Між тим, цінність наведеної класифікації компетенцій на рівнях особистості та підприємства виявляється в тісному зв'язку із ідентифікацією видових проявів потенціалу підприємства. Так, наприклад, компетенції особистості мають бути основою формування кадрового потенціалу підприємства, компетенції ж підприємства матимуть прояви у всіх функціональних видах потенціалу.

З метою узагальнення результатів проведеного дослідження пропонується побудова трьохрівневої базової структури потенціалу, яка буде охоплювати наступну ієрархію структурних елементів: «ресурси» – «компетенції» – «здібності» (рис. 1).

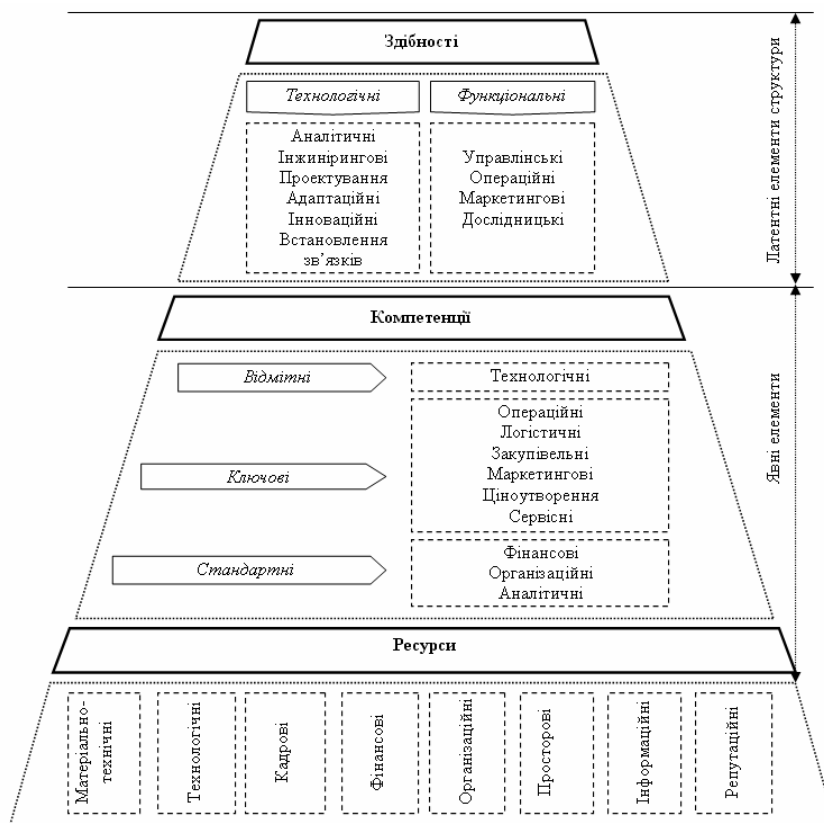


Рис. 1. Модель базової структури потенціалу підприємства

Таким чином, розроблена модель базової структури потенціалу надає наочне уявлення про ступінь відкритості елементів потенціалу. Так, якщо ресурси і компетенції є очевидними та виявленими, оскільки вони становлять основу реалізації поточного потенціалу, то здібності, не трансформовані у компетенції, існують в латентному стані. Уявлення про їх наявність або необхідність розвитку має бути покладено в основу розробки стратегії підприємства, а отже і створення його стратегічного потенціалу, що визначає перспективи подальших досліджень в даному напрямку.

Література

1. Экономический потенциал административных и производственных систем / Под ред / О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.
2. Катякало В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – Сер. 8, №32. – С. 20-42.
3. Эменка С. Оценка маркетингового потенциала промышленного предприятия в условиях рыночной экономики: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Волгоградский государственный технический университет. – Волгоград, 2005. – 184 с.
4. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 21-26.
5. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А.П. Градова – СПб.: Спец. литература, 1999. – 589 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: ЦУЛ, 2005. – 324 с.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 352 с.
8. Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of ownership // Journal of Political Economy. – 1986. – № 94. – P. 691-719
9. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy. – 1990. – № 98. – P. 1119-1158.
10. Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation // California management review. – 1991. – Vol. 33, Spring. – P. 112-122.
11. Hitt M. A., Ireland R.D., Hoskisson R.E. Strategic management: competitiveness and globalization. – USA: West Publishing Company, 1995. – 1103 p.
12. Ефремов В.С., Ханьков И.А. Развитие компании на основе использования ключевых компетенций // Менеджмент в России и зарубежом. – 2003. – № 5. – С.26-37.
13. Ulrich D., Smallwood N. Capitalizing on Capabilities // Harvard Business Review. – 2004. – Vol.82, June. – P. 119-127.
14. Dosi G., Winter S. G., Teece D. J. Toward a theory of corporate coherence. Technology and enterprise in historical perspective. – Oxford: Clarendon Press, 1992. – P.185-211.
15. Bell M., Pavitt K. Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries // Industrial and Corporate Change. – 1993. – Vol. 2, № 2. – P.157-210.
16. Iansiti M., Clark K. Integration and Dynamic Capability: Evidence from Product Development in Automobiles and Mainframe Computers // Industrial and Corporate Change. – 1994. – Vol. 3. – P. 557-605.
17. Henderson R.; Cockburn I. Measuring Competence? Exploring Firm Effects in Pharmaceutical Research // Strategic Management Journal. – 1994. – Vol. 15. – P. 63-84.
18. Salomon J., Sagasti F. R., Sachs-Jeantet C. The uncertain quest: science, technology, and development. – Japan, Tokyo: United Nations University Press, 1994. – 532 p.
19. Chandler A.D. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise // The Journal of Economic Perspectives. – 1992. – Vol. 6, № 3. – P.79-100.
20. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic management journal. – 1997. – Vol. 18, №7. – P. 509-534.
21. Pavitt K. Technologies, products and organization in the innovating firm: what Adam Smith tells us and Joseph Schumpeter doesn't // Industrial and Corporate Change. – 1998. – Vol. 7, №3. – P. 433-452.
22. Fujimoto T. Reinterpreting the resource-capability view of the firm: A case of the development-production systems of the Japanese auto-makers // A. Chandler, P. Hagstrom, O. Solvell, eds. The Dynamic Firm-The Role of Technology, Strategy, Organization, and Regions. – New York, Oxford University Press, 1999. – P.15-44.
23. Mooney A. Core competence, distinctive competence, and competitive advantage: What is the difference? // Journal of Education for Business. – 2007. – № 83. – P. 110-115.
24. Leonard-Barton D. Core capabilities and core rigidities: a paradox in managing new product development // Strategic Management Journal. – 1992. – Vol. 13. – P. 111-125.
25. Prahalad C., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. – 1990. – Vol.68, № 3. – P.79-91.
26. Collis D.J., Montgomery C.A. Competing on resources: Strategy for the 90s // Harvard business review. – 1995, July-August. – P. 120-123.
27. Frery F. The fundamental dimensions of strategy // MIT Sloan Management Review. – 2006. – № 48. –

P.71-75.

28. Porter M. From competitive advantage to corporate strategy // Harvard Business Review. – 1987. – № 65. – P. 43-60.

29. Andrews K. Personal values and corporate strategy // Harvard Business Review. – 1971. – Vol. 49. – P.103.

30. Hitt, M., Ireland D. Corporate distinctive competence, strategy, industry, and performance // Strategic Management Journal. – Vol. 6, 1985. – P. 273-293.

31. Neil T. Distinctive competence: A marketing strategy for survival // Journal of Small Business Management. –1986. – № 24. – P. 16-21.

32. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.

33. Kim J.S., Arnold P. Manufacturing competence and business performance: a framework and empirical analysis // International Journal of Technology Management, Special Issue on the 5th International Forum on Technology Management. – 1992. – Vol. 11, № 3/4. – P. 494-503.

34. Cleveland G., Schroeder R.G., Anderson J.C. A theory of production competence // Decision Science. – 1989. – Vol. 20. – P. 655-668.

35. Vickery S.K. Theory of production competence revisited // Decision Sciences. – 1991. – Vol. 22, № 3. – P.635-643.

36. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / Верба В.А., // Проблеми науки. – 2004. – №7. – С.23-28.

Надійшла 05.09.2008 р.

УДК 336.6

О. В. КОЗУБ

Аспірант Класичного приватного університету

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНТРОЛІНГУ

У статті розглянуто управлінський облік в якості основного інформаційного "постачальника" системи контролінг. Визначено чинники, на основі яких здійснюється вибір підсистеми управлінського обліку. Обґрунтовано переваги застосування змішаного методу обліку витрат. Запропоновано етапи впровадження змішаного методу обліку витрат у роботу промислових підприємств регіону.

Вступ

При дослідженні інформаційного забезпечення необхідно, на наш погляд, зупинитися на джерелах формування інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень. Основним і найбільш суттєвим джерелом є бухгалтерська інформація, яка забезпечується бухгалтерським обліком, а та частина бухгалтерського обліку, яка забезпечує потреби управління в інформації, називається «управлінським обліком».

Говорячи про управлінський облік, необхідно відмітити, що проблемами його дослідження займаються небагато вчених: Голов С.Ф., Данилочкина Н.Г., Нідлз Б., Миколаєва С. О. Шеремет А.Д. й вісьма обмежене коло деяких інших [1-8]

Постановка задачі

Мета дослідження: сформулювати й обґрунтувати чинники, що визначають вибір підсистеми управлінського обліку, Запропонувати етапи впровадження змішаного методу обліку витрат у роботу промислових підприємств регіону.

Результати

Серед існуючих варіантів взаємозв'язку фінансового й управлінського обліку найбільш адекватною сучасним умовам розвитку економіки України, на наш погляд, є інтегрована система фінансового й управлінського обліку, що передбачає в стандартному плані рахунків бухгалтерського обліку наявність рахунків для обліку витрат по статтях, а також рахунків для обліку результатів діяльності, оскільки забезпечує функціонування управлінського обліку в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Наступним фактором, що визначає вибір системи управлінського обліку, є оперативність обліку витрат. Із цього погляду облік фактичних витрат поступається місцем обліку витрат по методу "стандарт-кост". Це відбувається тому, що планування витрат за даним методом здійснюється на підставі прогнозів на майбутнє, а не на фактах минулого.

Ще один важливий фактор полягає в повноті включення витрат у собівартість продукції. Мова йде про методи обліку витрат по повній і неповній (усіченої) собівартості продукції. Слід зазначити, що окремо взяті системи обліку витрат на практиці не зустрічаються у чистому вигляді, і не одна з них не має істотних переваг. Підприємства обирають ту або іншу систему обліку витрат залежно від багатьох факторів, моделюють їх у відповідності зі своїми особливостями й використовують змішані варіанти побудови обліку витрат. Серед існуючих систем обліку витрат більшою підмогою є метод "директ-кост". А його використання в сполученні з

методом "стандарт-кост" відкриває певні переваги в порівнянні із традиційними методами.

"Директ-кост"-це один з методів обліку витрат по усіченій собівартості. Основною його особливістю є те, що собівартість продукції враховується й планується тільки в частині змінних витрат. Постійні ж витрати поетапно списуються за рахунок фінансового результату. Ефективне управління витратами й прибутком залежить від точності калькуляції. Найбільш точною є та калькуляція, що містить у собі не всі види витрат, а тільки ті, які безпосередньо пов'язані з виробництвом даної продукції [5, с.78].

Основною ж функцією методу «стандарт-кост», на думку Р.Манна, Е.Майєра, є контроль витрат виробництва [6, с.12]. Базуючись на розробці норм на витрати праці, матеріалів, накладних витрат, упорядкування нормативної калькуляції й обліку фактичних витрат з виділенням відхилень від нормативів, даний метод доповнює метод «директ-кост» і надає йому трохи інший відтінок, коли прямі змінні витрати плануються по видах продукції, інші-по центрах витрат. Також плануються ціни й кількість продукції, що випускається. У зв'язку з вище викладеним вважаємо за доцільне сформулювати основні етапи впровадження змішаного методу обліку витрат у роботу промислових підприємств регіону.

Перший етап впровадження змішаного методу обліку витрат полягає в необхідності структурування витрат на базі даних бухгалтерського обліку, тобто формування рахунків по групах видів витрат й облік витрат по визначальних факторах. Угрупування видів витрат підприємства повинно обмежуватися рамками 10-11 найбільш великих видів витрат. Відхилення від цього оптимального значення може призвести або до заплутаності й певного роду складності у вирахуванні маржинального доходу й відповідно загального доходу підприємства, або до недооцінки деяких видів витрат (їх «розчинення» в інших витратах), що також негативно позначиться на кінцевому результаті. Тому пропонується наступне угруповання рахунків по групах видів витрат (табл.1).

Таблиця 1

Групування видів витрат за статтями у відповідності з визначеними факторами

| № п/п | Найменування статей | Виробничі змінні витрати | Прямі постійні витрати | Непрямі постійні витрати |
|-------|--|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. | Сировина і матеріали | + | | |
| 2. | Витрати на оплату праці і утримання персоналу | + | + | + |
| 3. | Витрати на утримання виробничих приміщень та на паливо, газ електроенергію для виробничих потреб | | + | |
| 4. | Витрати на оренду | | | |
| 5. | Транспортні витрати | | + | |
| 6. | Витрати на рекламу та відрядження | | + | |
| 7. | Витрати на утримання основних засобів і на поточний ремонт | | + | + |
| 8. | Податкові і страхові внески | | | |
| 9. | Витрати на відпуск товарів | | | + |
| 10. | Відсотки за борговими зобов'язаннями | | | |
| 11. | Інші виробничі витрати | + | + | + |

Для забезпечення можливості регулювання прибутку окремого виду продукту необхідно розкласти постійні витрати на окремі шаблі, виділення яких підприємство визначає самостійно. Ціль даного східчастого підрозділу постійних витрат полягає в тому, щоб виявляти місця їхнього виникнення, здійснювати контроль, а отже, сприяти оптимізації витрат і раціональному керуванню. Розкладання постійних витрат на шаблі також дозволить визначати прибуток окремого продукту.

До найбільш загальних шаблів постійних витрат, виділених Р. Манном і Е.Майєром, ставляться витрати, які не можна віднести до конкретних видів продукції, але можна враховувати по групах виробів, центрам відповідальності або функціональних областей діяльності без додаткового розподілу, і витрати, які не можна безпосередньо віднести ні на виробу, ні на місця виникнення витрат [7, с.42]. На думку Анташова В.А., п'ятишаблевий підрозділ постійних витрат є максимальним.

Однак на практиці рідко вдається виділити всі шаблі постійних витрат. "Тому залежно від потреб і можливостей підприємства можна обмежитися двома, трьома, чотирма шаблями, але не одним" [8, с.202]. Вищенаведені аргументи дозволяють сформулювати власну модель обліку витрат з виділенням шаблів постійних витрат (рис. 1).

Дана модель дозволяє чітко структурувати витрати продукту і його прибутку, що дає підставу для прийняття рішень й оцінки реального положення справ.

Другий етап впровадження змішаного методу обліку витрат полягає в особливостях визначення маржинального доходу, що показує величину позитивного результату при порівнянні доходу від реалізації зі

змінними витратами. Він є джерелом покриття постійних витрат і повинен забезпечити одержання прибутку. Схематичне зображення концепції маржинального доходу представлено на рис. 2.



Рис. 1. Модель обліку витрат за методом «директ-кост»

Загальний виторг від реалізації складається з виторгу від продажу одиниці продукції. При цьому частина виторгу на одиницю продукції йде на покриття змінних витрат на цю одиницю продукції. Інша частина виторгу на одиницю продукції становить маржинальний дохід: "...маржинальний дохід-це внесок на покриття постійних витрат, і тільки потім, коли постійні витрати покриті (досягнута точка рівноваги), - внесок у скарбничку прибутку" [9, с.299].

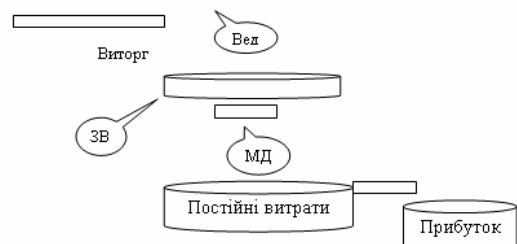


Рис. 2. Концепція маржинального доходу [9, с. 299]

Третій етап впровадження змішаного методу обліку витрат полягає в необхідності формування системи внутрішньої звітності для вираховання кінцевого результату, основна мета якої складається в передачі об'єктивної інформації про заплановані й фактичні події й процеси на підприємстві. Потреба у звітності виникає у зв'язку з розбіжністю в часі появи інформації і її використання. Запуск у дію системи внутрішньої звітності відбувається за допомогою руху інформаційних потоків від низових рівнів звітності до верхніх ланок управління. Суть даного висловлення розкриває рис.3.

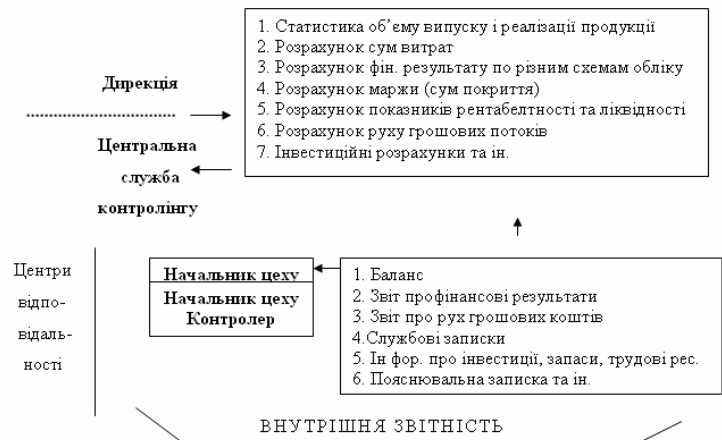


Рис. 3. Рух інформаційних потоків всередині підприємства

Висновки

Закінчуючи етап дослідження управлінського обліку як основи контролінгу, відзначимо, що управлінський облік формує інформацію, що забезпечує вироблення альтернативних варіантів управлінських рішень за результатами виробничої діяльності підприємства. У цьому зв'язку управлінський облік є одним з

основних інформаційних "постачальників" системи контролінг.

Література

1. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.: Скарби, 1998. – 384 с.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
3. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
4. Стуков С.А. Система производственного учета и контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 223 с.
5. Ткач В.И., Ткач М.В. Управленческий учет: международный опыт. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 144 с.
6. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208 с.
7. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем./ Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 76 с.
8. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 799 с.
9. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДК 338.24

Д. В. РАЙКО

Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут"

РОЗРОБКА КОНЦЕПЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто стан, проблеми і перспективи розвитку стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства, розроблено і обґрунтовано концепцію стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства. Викладені положення концепції суттєво відрізняються від існуючих збагаченням змісту структурних характеристик, їх доповненням, удосконаленням складу етапів, розширенням предметної області.

Вступ. На сьогодні у маркетингу немає єдиної доступної і практично застосовної концепції управління розвитком маркетингової діяльності як основи стратегічного управління розвитком підприємства в цілому. Отже, розробка концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності є актуальною науковою проблемою, яка вимагає розв'язання.

Постановка задачі. На основі проведеного літературного аналізу [1–25] було зроблено висновок про те, що в існуючих концепціях стратегічного управління функціонуванням підприємства недостатньо враховані деякі моменти, це зумовило об'єктивну необхідність подальшого удосконалення теоретичних і методологічних засад стратегічного управління розвитком підприємства на основі маркетингової діяльності, а також розробки і обґрунтування концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства, в якій враховано всі згадані особливості.

Результати. Положення 1. Сучасне підприємство є відкритою соціально-економічною системою, підґрунтям розвитку якої є маркетинг як філософія бізнесу. Відкритість системи дозволяє їй бути стійкою, оскільки менеджери-маркетологи отримують інформацію із зовнішнього середовища, здійснюють проактивне управління і формують систему «споживач – підприємство – партнер». Відкритість підприємства полягає у тому, що воно як саме впливає на зовнішнє середовище, так і зазнає зворотного впливу. Підприємство доцільно розглядати за двома складовими – соціальною та економічною. Соціальна характеризує як внутрішні взаємозв'язки між членами колективу (персоналом), так і зовнішні – між підприємством, споживачами і партнерами, органами державного управління і місцевого самоврядування, територіальною громадою, міжнародною спільнотою. Економічна складова ґрунтується на конкурентоспроможності підприємства та вигідності його партнерських зв'язків. Підґрунтям і соціальної, й економічної складових підприємства є маркетингова інформація.

Фундаментальним положенням даної концепції є таке: сучасне підприємство – це відкрита соціально-економічна система, основу розвитку якої становить маркетинг як філософія бізнесу. Дане положення базується на основі таких понять, як сучасне підприємство, маркетинг, соціальна і економічна складові системи. Системну будову сучасного підприємства і відкритість цієї системи відзначають такі автори: Р. Клейнера [8], Т. А. Заяць [3], Р. А. Фатхутдінов [9]. Таким чином, Т. А. Заяць робить акцент на штучність системи-

підприємства, а Р. А. Фатхутдінов визначає підприємство як соціотехнічну систему. Важливість концепції, запропонованої Р. Клейнером, для даного дослідження полягає у тому, що у ній побічно вказано на відкритість підприємства як системи, а також приділено значну увагу соціальній відповідальності підприємства як чиннику підвищення ефективності його діяльності.

У запропонованій концепції стратегічного управління маркетинговою діяльністю сучасне підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система, основою розвитку якої є маркетинг як філософія бізнесу. Отже, таке визначення сучасного підприємства певною мірою ґрунтується на роботах Т. А. Заяць, Р. А. Фатхутдінова, а також Р. Клейнера, однак воно є вдосконаленим тлумаченням даної категорії, оскільки дає уявлення не тільки про те, що таке сучасне підприємство (соціально-економічна система), але і завдяки чому воно існує (на основі маркетингу).

Думки учених щодо ролі маркетингу в процесі розвитку підприємства розходяться: деякі (Т. А. Заяць, В. О. Морохова[5]) розглядають маркетинг як функцію менеджменту, а деякі (Ф. Котлер [1], Ж.-Ж. Ламбен [2]) вказують на важливість маркетингу в стратегічному управлінні і, таким чином, побічно відзначають його роль у розвитку підприємства. Найближче до запропонованого нами розуміння ролі маркетингу в розвитку підприємства підійшов Р. А. Фатхутдінов, зазначаючи, що стратегічний маркетинг просторово є першою стадією життєвого циклу підприємства як системи. Твердження про системність будови сучасного підприємства базується на досягненні теорії систем, де підприємство розглядається як відкрита система (з численними взаємозалежними підсистемами), що взаємодіє із зовнішнім середовищем). При розгляді системи-підприємства можна бачити, що її входи (інформація, матеріали, капітал, трудові ресурси) є виходами інших систем – підприємств-партнерів (наприклад, постачальників матеріалів, фінансових організацій, рекрутингових агентств та ін.), а виходи даної системи-підприємства – це входи системи-споживача (наприклад, продукція і послуги, а також соціальна відповідальність). Сучасному підприємству для досягнення довгострокового успіху на ринку потрібно: побудувати міцні стосунки з партнерами по бізнесу; забезпечити високу ефективність усіх внутрішніх процесів, тобто створити оптимальну структуру і налагодити її безперебійну роботу; крім того, забезпечити наявність зворотного зв'язку із споживачем, а також постійний моніторинг зовнішнього середовища – і на основі всього цього надати споживачу максимально можливий рівень якості товарів і послуг. Це пов'язане з високим рівнем розвитку маркетингу на підприємстві, оскільки саме менеджери-маркетологи здійснюють проактивне управління підприємством і таким чином формують систему «споживач – підприємство – партнер». Формування системи «споживач – підприємство – партнер» можливе виключно на основі такої властивості системи підприємства як відкритість [8, 10]. Це означає, що підприємство як зазнає впливу зовнішнього середовища, так і саме впливає на нього. Таким чином, відкритість підприємства виражається в його постійних взаємодіях і взаємовпливах із зовнішнім середовищем і безперервних змінах станів обох учасників даних відносин, які відбуваються внаслідок цих впливів і за доцільніше вбачається розглядати підприємство за двома складовими – соціальною та економічною.

Для стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства необхідно враховувати положення наступних теорій: теорії підприємств — неокласичної, інституційної, неінституційної, еволюційної, підприємницької, теорії, що базується на знаннях інтеграційної, системного аналізу; маркетингу; стратегічного управління; розвитку інновацій; синергетики; міждисциплінарного підходу; поведінкової теорії; теорії мотивації; теорії ризиків. До економічних теорій відносять неокласичну модель, модель ринкової вартості та модель агентських витрат - кожна з них задає для підприємства саме економічну мету. Такою економічною метою виступає максимізація прибутку або іншого економічного показника. І хоча подібні теорії часто критикують, проте ніхто не спростовує факт, що метою будь-якого підприємства є максимальна економічна ефективність, оскільки саме наявність фінансових ресурсів дозволяє підприємствам ставити і досягати інших цілей. При цьому необхідно враховувати, що економічна мета – не єдина і не завжди основна мета підприємства. До поведінкових теорій належать біхевіористська модель і модель ресурсної залежності, в яких закладаються основи розуміння соціальної складової системи-підприємства.

Таким чином, можна стверджувати, що економічна складова системи-підприємства характеризує його як економічний суб'єкт і відображує його взаємовідносини з іншими економічними суб'єктами в процесі економічної діяльності. Проте соціальна складова дещо складніша: вона об'єктивно існує вже при створенні підприємства і своїм існуванням визначає наявність соціальних цілей у підприємства. Соціальна складова характеризує систему-підприємство як учасника соціальних взаємовідносин, тобто таких взаємовідносин, які не мають ні комерційних, ні бізнес-цілей.

Більшість сучасних науковців [11–15], праці яких присвячені даному питанню, концентруються в основному на розгляді соціальної складової, що можна пояснити зміною суспільних поглядів на людину як частину соціуму. На сьогодні не існує комплексного розуміння підприємства як соціально-економічної системи, структура якої складається з двох основних взаємопов'язаних на основі маркетингу елементів – економічної та соціальної складових.

Модель підприємства як відкритої соціально-економічної системи, підґрунтям розвитку якої є маркетинг як філософія бізнесу, подана на рисунку 1. Причому економічна складова ґрунтується на конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме вона (конкурентоспроможність) дає уявлення про положення підприємства на ринку порівняно з усіма його конкурентами. Перехід на новий етап соціальних відносин пропонується на основі соціальної відповідальності об'єднати усіх учасників бізнес-процесів, тобто

власників і персоналу підприємств, їх партнерів і споживачів. При цьому соціальна відповідальність відображає системний зв'язок, що об'єктивно існує у системі «споживач – підприємство – партнер».

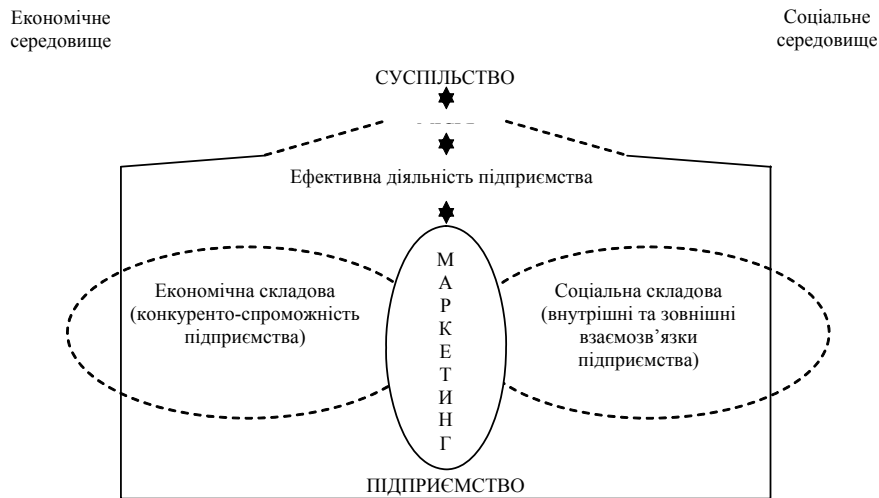


Рис. 1. Модель підприємства згідно з концепцією стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності

Таким чином між економічною та соціальною складовими існує тісний взаємозв'язок, зумовлений наявністю системних зв'язків у такій соціально-економічній системі, якою є підприємство.

Положення 2. У процесі функціонування і розвитку підприємства, споживачів його продукції та партнерів доцільно розглядати як систему «споживач – підприємство – партнер». Об'єднання підприємства, споживача і партнера у систему можливе з огляду на ті властивості, які притаманні відкритим системам відповідно до системного підходу.

Перед даним дослідженням постає завдання вивчити взаємодію усіх трьох елементів – споживача, підприємства та його партнерів – з погляду системного підходу та виявити зв'язуючий елемент. Таким елементом є маркетингова діяльність підприємства. Дійсно, об'єднання двох елементів – споживача та підприємства – відбувається на основі двостороннього зв'язку: з одного боку, споживачі (дистрибутори чи кінцеві покупці) «інформують» підприємство про певні потреби і мають певні очікування стосовно діяльності підприємства із задоволення цих потреб, з іншого боку, підприємство, здійснюючи свою діяльність, пропонує споживачам продукцію певної якості. У разі об'єднання споживача та підприємства у єдину систему можна спостерігати появу синергетичного ефекту: скорочення витрат на пошук споживача; економія ресурсів споживачів за рахунок підвищення якості та одночасна економія ресурсів у виробництві внаслідок реалізації ефекту масштабу; скорочення терміну випуску товарів і проведення бізнес-операцій; спрощення процесу проведення маркетингових досліджень; забезпечення бажаного комплексного ефекту від розробки нових товарів для споживача і суспільства в цілому. Однак перехід до тісної взаємодії у згаданій системі «споживач – підприємство» від підприємства потребує перебудови та значного розвитку маркетингового підрозділу.

Між підприємством та його бізнесовими партнерами (постачальниками будь-якого виду ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності – матеріальних, фінансових, інформаційних чи трудових) також існує двосторонній зв'язок: з боку підприємства – це певні потреби та очікування підприємства відносно ресурсів, що постачає партнер; з боку партнера – якість ресурсів, що постачаються. Приєднання партнера як третього елемента системи також вимагає подальшого розвитку маркетингової діяльності підприємства з метою досягнення відповідності новим вимогам. Необхідність удосконалення маркетингової діяльності саме підприємства пояснюється тим, що воно є найбільш активним суб'єктом запропонованої системи «споживач – підприємство – партнер» і виступає ініціатором її створення шляхом поглиблення взаємодії усіх суб'єктів. Модель запропонованої системи подано на рис. 2.

З позицій сутності та складності основними властивостями системи є наступні: а) цілісність системи «споживач – підприємство – партнер» полягає в спільній меті – отримання прибутку від результатів виробництва та розподілу товарів і послуг через задоволення попиту, що виникає в процесі активізації потреб споживачів; б) складність структури системи «споживач – підприємство – партнер» характеризується переважно невеликою кількістю рівнів ієрархії управління, що сприяє оперативності реагування на зовнішні зміни та зменшує тривалість циклу виготовлення, реалізації, споживання та оцінки продукту; в) вертикальна цілісність системи визначає ступінь самостійності підсистем і дозволяє регулювати цю властивість таким чином, щоб підпорядкованість усіх підсистем була окреслена межами системи; г) горизонтальна відокремленість системи зумовлює велику кількість зв'язків між підсистемами одного рівня, характеризується налагодженістю за горизонталлю на стратегічному рівні усіх підсистем, а й залежністю та інтегрованістю на рівні тактичному й операційному; д) ієрархічність. Кожен компонент системи розглядається як підсистема даної й, одночасно, глобальнішої системи, яка, в свою чергу, сама є системою зі складною ієрархічною структурою взаємозв'язків власних компонентів; е) множинність опису системи – властивість, яка свідчить про

неможливість виявлення та пізнання усіх параметрів і властивостей системи, тому при аналізі раціональним буде обмежитися певним рівнем ієрархії структури системи.

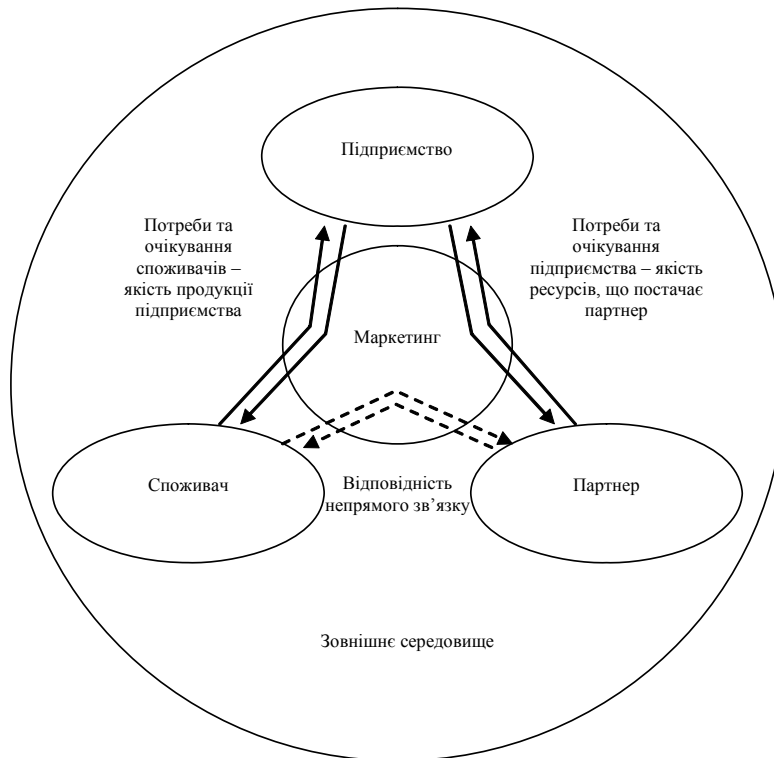


Рис. 2. Модель системи «споживач – підприємство – партнер»

До властивостей, що характеризують зв'язок системи із зовнішнім середовищем належить наступна група властивостей: а) принцип „чорної скриньки” (взаємозв'язок системи і зовнішнього простору); б) ступінь самостійності системи тим вищий, чим більші підсистеми в її складі і чим міцніші зв'язки між ними та зовнішнім середовищем; в) відкритість системи характеризується значним числом систем зовнішнього середовища, з якими доводиться взаємодіяти у процесі визначення параметрів виходу, забезпечення якісних параметрів входу та власне здійснення зворотного зв'язку; г) сумісність системи полягає у стандартизації усіх об'єктів компонентів системи на всіх рівнях ієрархії.

До групи властивостей, що характеризують методологію визначення цілей системи, належать такі: а) цілеспрямованість системи. Критерієм функціонування системи, що керується принципами маркетингу партнерських відносин, є створення й узгодження бізнес-процесів, комунікації, технології та підготовки персоналу для забезпечення тієї цінності, яку бажає отримати споживач, і побудова для цієї мети ланцюжка взаємовідносин між підприємством та його головними партнерами-контрагентами на ринку; б) спадковість системи характеризує закономірність передавання переважаючих (домінантних) і рецесивних ознак на певних етапах розвитку системи; система характеризується пріоритетністю цілей. Згідно з цим спочатку мають бути задоволені інтереси підсистеми „споживач”, що стає приводом для здійснення цілей підсистем підприємства і партнерів; в) невизначеність інформаційного забезпечення системи відображається у випадковому, імовірному характері стратегічних, тактичних й оперативних ситуацій, чий параметри впливають на здійснення запланованих цілей; г) властивість емерджентності характеризує будь-яку систему, де містяться компоненти, що природно мають суперечливі цілі, породжуючи велику кількість внутрішніх дисфункцій. Принципи маркетингу, застосовані всередині системи, сприяють зменшенню цих протиріч шляхом досягнення компромісу, що відповідав би інтересам усіх сторін; д) мультиплікативність.

Властивості, що характеризують функціонування й розвиток системи: а) безперервність функціонування й розвитку системи; б) кількість альтернативних напрямків функціонування системи й досягнення встановлених цілей залежить від конкретних параметрів ситуації у зовнішньому середовищі, що виникають у процесі стратегічного планування; в) синергічність системи для вдалого функціонування системи „споживач – підприємство – партнер”; г) інерційність та адаптивність системи визначаються швидкістю й гнучкістю реагування у вигляді зміни ознак і якості параметрів виходу, процесів та структури самої системи на зміни її вхідних параметрів – інформаційних повідомлень і ресурсних потоків; д) організованість системи; е) стандартизація системи забезпечується запровадженням нових технологій, розвитком глобальної конкуренції, що базуються на принципах єдності вимог; ж) інноваційний характер системи відповідає останнім тенденціям розвитку ринку й полягає в інноваційній діяльності системи.

Положення 3. Головними складовими формування маркетингових стратегій у процесі стратегічного

управління розвитком маркетингової діяльності підприємства є його конкурентоспроможність, бізнесова привабливість партнерів щодо співпраці з ним та готовність споживачів до споживання продукції цього підприємства.

Активність діяльності системи «споживач – підприємство – партнер» залежить від багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також від стадії життєвого циклу самої системи. Стратегічний набір повинен становити ієрархічну сукупність загальних, конкурентних і функціональних стратегій для кожного з компонентів системи (крім кінцевих споживачів). Єдиною стратегією для всієї системи «споживач – підприємство – партнер» виступає маркетингова стратегія, що реалізується в усіх компонентах системи через єдиний маркетинговий центр, створений на основі перебудови та розвитку маркетингового підрозділу підприємства.

Специфічними факторами формування маркетингової стратегії в процесі стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства є його конкурентоспроможність, бізнесова привабливість партнерів щодо співпраці з ними та готовність споживача до споживання продукції підприємства.

Положення 4. Конкурентоспроможність підприємства – це стан (на відміну від існуючого визначення конкурентоспроможності як спроможності до конкуренції) його економічних ресурсів і результатів їх використання у порівнянні з конкурентами. Необхідно розрізняти конкурентоспроможність економічну (внутрішню), тобто за складовими економічних ресурсів – фінансових, матеріальних, трудових, інноваційних, інформаційних (останні два – як нематеріальні активи), та соціальну (зовнішню), тобто привабливий імідж підприємства. Для оцінювання внутрішньої конкурентоспроможності доцільно обрати кількісні методи (факторний аналіз та нейросітковий), зовнішньої – якісний метод (експертного опитування).

Базуючись на літературному огляді, можна зробити такі висновки: 1. Проблеми вивчення конкурентоспроможності приділили увагу багато відомих фахівців у галузі менеджменту та маркетингу [1, 2, 4, 6, 7, 9]. 2. Слід підкреслити деяку розбіжність підходів до визначення конкурентоспроможності на різних рівнях – на рівні товару [4], підприємства [1, 2, 4, 6, 7], країни. 3. Деякі автори визначають конкурентоспроможність деякого ідеального об'єкта без прив'язки до якогось одного рівня [6, 9]. На основі їх поглядів дамо таке визначення конкурентоспроможності будь-якого об'єкта: це стан системи, в якому даний об'єкт перевищує інші аналогічні об'єкти за заданими параметрами в умовах одного зовнішнього середовища в певний момент часу. Важливою відмінністю даного визначення від існуючих поглядів є підкреслення того, що це стан системи, а не властивість чи спроможність до конкуренції. Таке твердження пояснюється тим, що властивість чи спроможність може бути як набута, так і втрачена. Однак підприємство протягом усього свого життєвого циклу від створення до припинення існування перебуває у певному стані конкурентоспроможності, який може бути змінений, але не може бути втрачений. 4. Крім того, слід зазначити, що деякі автори [16–17] намагаються пов'язати між собою категорії «конкурентоспроможність» та «потенціал», однак рівень дослідження цього питання є дуже низьким.

Таким чином, з погляду концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства доцільно розглядати лише конкурентоспроможність підприємства, оскільки конкурентоспроможність товару являє собою дуже вузьке поняття та певним чином ураховується у конкурентоспроможності підприємства, а конкурентоспроможність країни – дуже широке поняття, що потребує розробки та управління на рівні держави.

Конкурентоспроможність підприємства на будь-якому етапі життєвого циклу відповідно до визначення підприємства як соціально-економічної системи слід розглядати за двома складовими: економічною (внутрішньою) та соціальною (зовнішньою). Такий погляд є актуальним, тому що й економічна, і соціальна складові, а також їх співвідношення визначають положення системи підприємства у зовнішньому середовищі в той чи інший момент часу. Економічна складова конкурентоспроможності базується на наявності та використанні підприємством його економічних ресурсів: фінансових, матеріальних, трудових, інноваційних та інформаційних. Оскільки усі зазначені види ресурсів можуть бути оцінені кількісними методами, то для комплексної оцінки економічної складової конкурентоспроможності доцільно використовувати факторний метод. Основою соціальної складової конкурентоспроможності є такий нематеріальний ресурс, як імідж підприємства, тому доцільно проводити експертну оцінку іміджу підприємства як основи соціальної складової його конкурентоспроможності за напрямками, поданими у таблиці 1. Для збільшення ступеня відповідності отриманих результатів реальній ситуації пропонується введення вагових коефіцієнтів та розрахунок інтегральної оцінки іміджу підприємства.

Таким чином, конкурентоспроможність відбиває рівень маркетингового стратегічного потенціалу підприємства (що є складовою потенціалу підприємства в цілому) у порівнянні з конкурентами, тобто рівень конкурентоспроможності підприємства залежить від потенціалу підприємства, а не навпаки.

Для цілісного розуміння концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності слід також більш детально розглянути такі фактори формування маркетингової стратегії, як привабливість партнера з погляду співпраці з ним та готовність споживача до споживання продукції підприємства.

Положення 5. Привабливість партнера доцільно розглядати як його властивість задовольняти бізнесові інтереси підприємства щодо постачання ресурсів, необхідних для сталого розвитку останнього. Як метод оцінювання доцільно обрати якісний (експертного опитування) за такими складовими: ефективність фінансової діяльності, етап ЖЦП, впровадження технологічних і продуктових інновацій, кваліфікаційний склад трудових

ресурсів, якість продукції, імідж підприємства на ринку (табл. 2).

Таблиця 1

Напрямки оцінки соціальної складової конкурентоспроможності підприємства

| Напрямок оцінки | Складові оцінки |
|--|---|
| Взаємовідносини з органами влади державного та місцевого рівнів | Виплата податків у повному обсязі; дотримання законів; підтримання соціальної політики держави; участь у вирішенні екологічних проблем; забезпечення економічного розвитку країни, регіону; допомога незахищеним верствам населення |
| Етика взаємовідносин із зовнішніми партнерами (постачальники, посередники) | Виконання обов'язків, відповідальність, чесність, порядність, відкритість |
| Етика взаємовідносин з внутрішніми партнерами | Соціальна політика на підприємстві; соціальні гарантії, пільги працівникам та співробітникам; відповідальність керівництва перед акціонерами; фінансова прозорість бізнесу; репутація керівництва |
| Етика взаємовідносин зі споживачами | Відповідність продукції потребам споживачів; забезпечення якості продукції |

Таблиця 2

Напрямки оцінки бізнесової привабливості партнера

| Напрямок оцінки | Складові оцінки | Показники оцінки |
|-----------------|--|--|
| Стан | Ефективність фінансової діяльності | Показники платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості |
| | Етап ЖЦП | Найвищими балами оцінюються етапи стабілізації й оновлення |
| | Впровадження технологічних і продуктових інновацій | Обсяг витрат на інновації, розвиток, дослідження |
| | Кваліфікаційний склад трудових ресурсів | Кількісний і якісний склад персоналу |
| Статус на ринку | Якість продукції | Оцінка рівня якості іншими споживачами, що мають досвід використання даної продукції |
| | Імідж підприємства на ринку | Оцінка позитивного чи негативного образу даного підприємства на ринку |

Деякі з наведених складових насправді можуть бути оцінені кількісними методами (наприклад, ефективність фінансової діяльності чи технологічних і продуктових інновацій), однак експерти, що проводять оцінювання для даного підприємства, можуть не мати доступу до такої закритої інформації підприємства-партнера, тому доцільно заздалегідь орієнтуватися на використання якісних методів.

Положення 6. Готовність споживача до споживання продукції (виробничо-технічного призначення) – це його спроможність і бажання використовувати продукцію підприємства у власному бізнес-процесі. Дану категорію доцільно характеризувати як якісну, тому й оцінювати її потрібно якісними методами (експертного опитування) за такими складовими: організація бізнес-процесів споживача та персоналу підприємства відповідно до змін у виробничому процесі, а також економічна підготовленість до можливих перетворень. Організація бізнес-процесів споживача полягає в: організаційній структурі, організації управління, організації виробництва; організація персоналу базується на організації праці та готовності до організаційних змін (аналіз можливого опору персоналу). Економічна підготовленість до можливих перетворень характеризується фінансовим станом споживача, який визначається за показниками платоспроможності, фінансової незалежності та левериджу, ділової активності, кредиторської заборгованості, ліквідності, та етапом ЖЦП.

Для оцінки кінцевих споживачів доцільно вживати термін «лояльність споживача до продукції підприємства», який відбиває бажання і фінансову можливість придбання і використання кінцевим споживачем продукції підприємства. Цей показник також треба визначати за напрямками: встановлення повного реального і невираженого (потенційного) попиту, рівень поінформованості щодо продукції підприємства, кількість лояльних споживачів та індекс лояльності, з'ясування уподобань і намірів споживачів. Для визначення лояльності споживача до продукції підприємства необхідно застосовувати як кількісні, так і якісні методи.

Однак у даному дослідженні йдеться, у першу чергу, про організованих споживачів, тому має сенс вживати термін «готовність споживача до споживання продукції підприємства», який доцільно визначати як його спроможність і бажання використовувати продукцію підприємства у власному бізнес-процесі. Цей фактор найкраще оцінювати як якісну категорію з тих же причин, що і при оцінці партнерів (таблиця 3).

Для експертної оцінки як привабливості партнера, так і готовності споживача має сенс ввести вагові коефіцієнти та звести отримані результати за допомогою інтегральної оцінки, яка характеризує загальну привабливість тих чи інших потенційних учасників системи «споживач – підприємство – партнер» та їх

готовність до формування цієї системи, а також рекомендується залучати групу незалежних експертів.

Таблиця 3

Напрямки оцінки готовності споживача до споживання продукції підприємства

| Напрямок оцінки | Складові оцінки | Показники оцінки |
|--|---|--|
| Економічна підготовленість до можливих перетворень | Ефективність фінансової діяльності | Показники платоспроможності, ліквідності, фінансової незалежності та левериджу, ділової активності та кредиторської заборгованості |
| | Етап ЖЦП | Найвищими балами оцінюються етапи стабілізації й оновлення |
| Організація бізнес-процесів та персоналу споживача | Організаційна структура | Ефективність побудови вертикальних та горизонтальних зв'язків для подальшого співробітництва |
| | Організація управління | Готовність управлінської ланки до побудови відносин співпраці |
| | Організація виробництва | Ефективність організації виробничих процесів, готовність технології та обладнання до використання запропонованої продукції |
| | Організація персоналу | Оцінка кваліфікаційного рівня та кількісного складу персоналу щодо здатності працювати з новою продукцією |
| | Готовність персоналу до організаційних змін | Оцінка можливого опору персоналу |

Положення 7. Отже, усі три фактори формування маркетингової стратегії – конкурентоспроможність, бізнесова привабливість партнерів щодо співпраці з ними та готовність споживача до споживання продукції підприємства – можуть бути оцінені за допомогою зазначених вище показників, що дозволяє певним чином формалізувати процес формування стратегічних альтернатив і спрощує їх обґрунтований вибір.

Відомо, що традиційно маркетингова стратегія розглядається лише як функціональна стратегія на основі загальної стратегії підприємства [1–3]. Однак маркетингова стратегія, розроблена маркетинговим центром системи «споживач – підприємство – партнер», повинна координувати дії усіх трьох учасників системи, а отже, вона не може розглядатися лише як функціональна. Маркетингова стратегія у згаданій системі має бути первинною і навіть ширшою, глобальнішою, ніж окремі стратегії учасників. Саме таке тлумачення маркетингової стратегії у концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства відображує роль маркетингу як філософії бізнесу.

Крім традиційних стратегій, тобто корпоративної, конкурентної та функціональних, у системі «споживач – підприємство – партнер» з'являється ще один рівень стратегії – глобальна стратегія, тобто стратегія поведінки усієї системи «споживач – підприємство – партнер», яка задає найбільш оптимальний шлях досягнення визначених цілей, її реалізація можлива лише на основі узгоджених дій усіх трьох підсистем: споживача, підприємства, партнера (рис. 3).

Щодо ієрархії стратегій самого підприємства, вона при створенні системи «споживач – підприємство – партнер» залишається незмінною: наявні усі три рівня стратегій – корпоративна, що відбиває концепцію, місію та цілі підприємства; конкурентна, що визначає конкурентну позицію підприємства; функціональні, що відображують внесок, очікуваний від кожного підрозділу окремо, проте потрібний для реалізації загальної корпоративної стратегії і досягнення цілей підприємства. Таким чином, маркетингова стратегія підприємства відноситься саме до функціональних стратегій. Однак, при об'єднанні підприємства зі споживачем та партнером у нову систему роль маркетингової стратегії дещо змінюється. У цій ситуації маркетингова стратегія підприємства повинна не тільки задавати маркетингову орієнтацію для корпоративного рівня стратегічного управління підприємством, але й, оскільки саме підприємство виступає ініціатором створення системи «споживач – підприємство – партнер» та є найбільш активним учасником внутрішніх взаємовідносин у новій системі, повинна бути тим єдиним об'єднуючим елементом, що дозволяє узгодити різнонаправлені дії усіх трьох підсистем: споживача, підприємства та партнера. Підприємство не може диктувати корпоративні та інші види стратегій ні споживачеві, ні партнерові, та сформувати власне стратегічне управління таким чином, щоб уся система «споживач – підприємство – партнер» працювала найефективнішим образом цілком реально. Шляхом врахування при формуванні маркетингової стратегії вищезазначених факторів: конкурентоспроможності самого підприємства, бізнесової привабливості партнерів щодо співпраці з ними та готовності споживача до споживання продукції підприємства – підприємство може узгоджувати свої дії по відношенню до партнерів і споживачів, в результаті роблячи свій внесок в реалізацію глобальної стратегії системи «споживач – підприємство – партнер».

Положення 8. Кінцевим етапом формування і реалізації маркетингової стратегії є оцінка її ефективності. Відповідно до моделі соціально-економічної системи, ефективність доцільно розглядати у двох

ризик доцільно визначати за складовими: виробничий, управлінський, фінансовий, інформаційний, матеріальний, трудовий, споживчий, ціновий, валютний, міжнародний (таблиця 4). Слід враховувати, що для кожної з підсистем: споживача, підприємства та партнера - об'єднання у систему «споживач – підприємство – партнер» несе свої ризики, при чому стартові ризики збільшуються, а поточні зменшуються (таблиця 5).

Таким чином, можна зауважити, що для усіх трьох підсистем: споживача, підприємства та партнера найбільш ризикованим є початковий етап об'єднання у систему «споживач-підприємство-партнер», оскільки на цьому етапі значно посилюються – це: значна вигогідність прийняття невірної рішення керівництвом відносно вибору інших підсистем для побудови даної системи, недостатність інформаційного забезпечення, можлива невідповідність ресурсів підсистем (як матеріальних, так і фінансових) відносно одна одної.

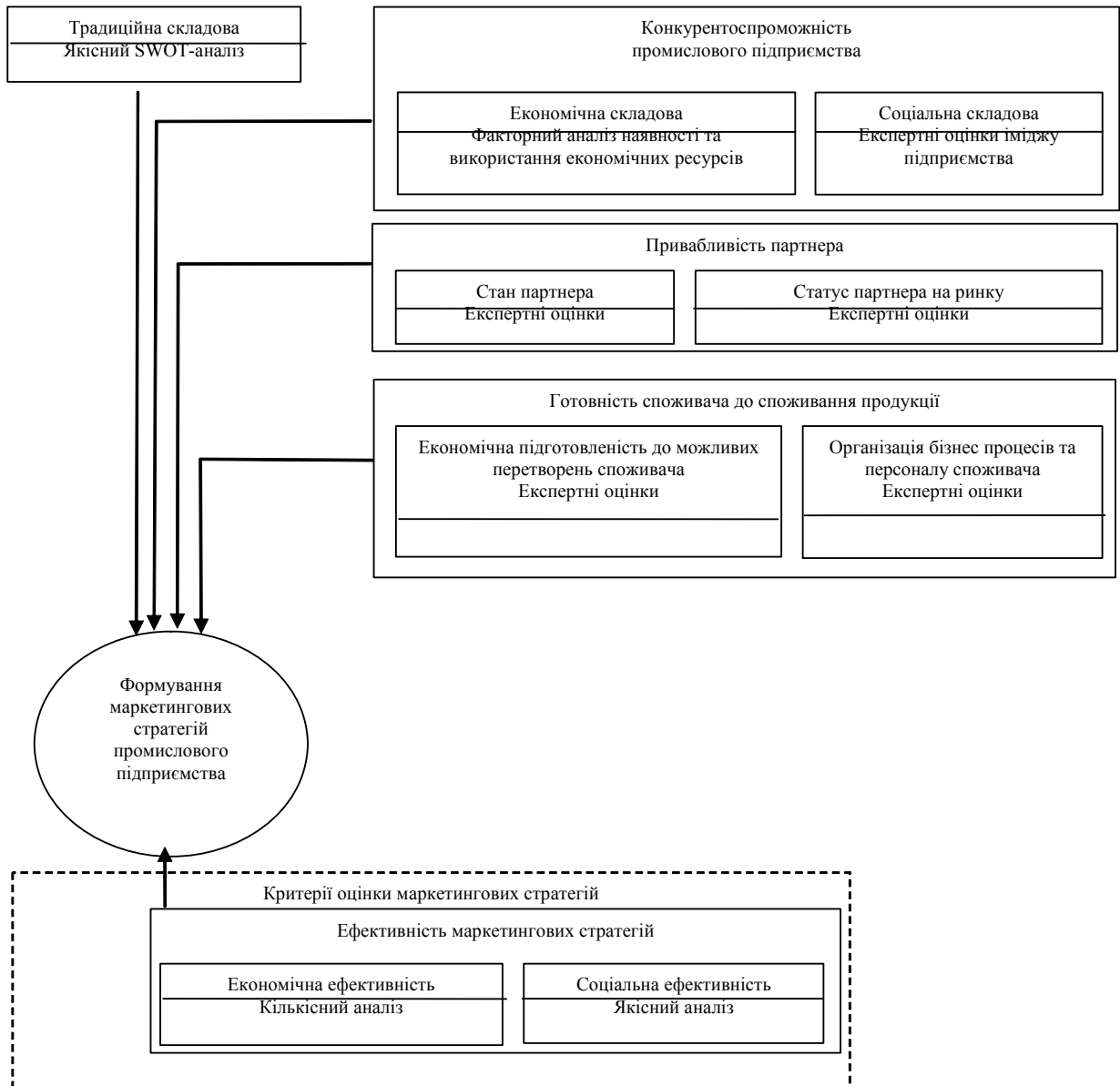


Рис. 4. Схема структурно-логічного взаємозв'язку між головними складовими формування маркетингових стратегій промислового підприємства

Але, що стосується поточних ризиків, які виникають вже після того, як система «споживач-підприємство-партнер» сформувалася, то вони, навпаки, значною мірою зменшуються, оскільки тісна взаємодія усіх трьох підсистем: споживача, підприємства та партнера, забезпечує безперервну циркуляцію повної, вчасної, адекватної та точної інформації у системі «споживач-підприємство-партнер» без будь яких перешкод, а це виключає або зменшує більшість поточних ризиків.

Усі наведені види ризиків можуть бути визначені кількісно за допомогою відносних показників, що характеризують очікуване та ймовірне значення негативної зміни факторів нестабільності зовнішніх та внутрішніх чинників і можуть бути об'єднані у традиційний показник – коефіцієнт варіації. За допомогою коефіцієнта варіації можна встановлювати ступінь ризику впровадження певної маркетингової стратегії, а також здійснювати управління певними видами ризику.

Напрямок оцінки стартового і поточного ризиків з метою поліпшення управління маркетинговими ризиками та зменшення ризикованості маркетингової діяльності

| Вид ризику | Джерела ризику |
|-------------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| 1 Складова стартового ризику | |
| Управлінський ризик | Прийняття необґрунтованих рішень керівництвом |
| Інформаційний ризик | Неповна, запізнена, неадекватна реальності, неточна інформація |
| Матеріальний ризик | Недостатність або невідповідність якості ресурсів |
| Фінансовий ризик | Невдалі масштабні інвестиції, неплатежі за поставлену продукцію, неоптимальний розподіл фінансових ресурсів |
| 2 Складова поточного ризику | |
| Управлінський ризик | Прийняття необґрунтованих рішень керівництвом |
| Інформаційний ризик | Неповна, запізнена, неадекватна реальності, неточна інформація |
| Матеріальний ризик | Недостатність або невідповідність якості ресурсів |
| Фінансовий ризик | Невдалі масштабні інвестиції, неплатежі за поставлену продукцію, неоптимальний розподіл фінансових ресурсів |
| 1 | 2 |
| Виробничий ризик | Відсутність або недостатній рівень технологій та обладнання |
| Трудовий ризик | Недостатність трудових ресурсів, невідповідність рівня кваліфікації персоналу вимогам |
| Споживчий ризик | Несприйняття нової продукції, невідповідна купівельна спроможність, непередбачена зміна уподобань |
| Ціновий ризик | Встановлення занадто низьких або занадто високих цін |
| Валютний ризик | Несприятливі впливи коливання валютних курсів |
| Міжнародний ризик | Відмінності культурних та релігійних традицій, глобальна конкуренція |

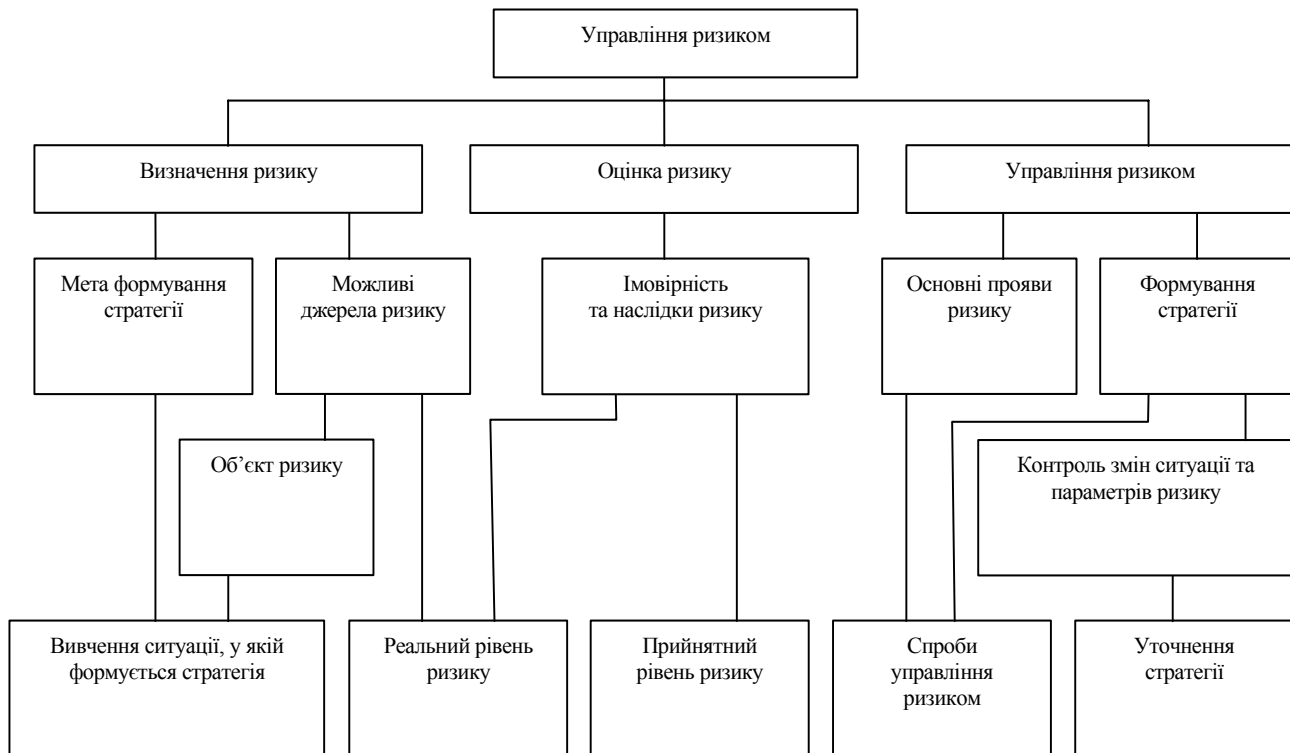


Рис. 5. Управління ризиком у процесі формування і реалізації стратегії

Висновки. Викладені положення концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства узагальнено у таблиці 5. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що викладені положення концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства суттєво і найкраще відрізняються від існуючих завдяки збагаченню змісту структурних характеристик, їх доповненню, удосконаленню складу етапів та розширенню предметної області.

Положення концепції стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства

| Характеристика або явище | Існуючі погляди (тлумачення) | Запропоноване тлумачення |
|---|---|--|
| Сучасне підприємство | Загальноприйнята точка зору: підприємство – це відкрита соціотехнічна система. Наявні деякі нечисленні наукові розробки, що розглядають підприємство як відкриту соціально-економічну систему | Сучасне підприємство є відкритою соціально-економічною системою, підґрунтям розвитку якої є маркетинг як філософія бізнесу |
| Маркетинг | Існують дві основні наукові точки зору на роль маркетингу у діяльності підприємства: Маркетинг – функція менеджменту та інформаційна основа стратегічного планування | Маркетинг розглядається як філософія бізнесу. Маркетингова інформація є підґрунтям як соціальної, так і економічної складових соціально-економічної системи-підприємства. Крім того, маркетинг зумовлює відкритість цієї системи |
| Соціальна складова системи-підприємства | Ґрунтується на якості тільки внутрішніх взаємозв'язків (між членами колективу); зовнішні зв'язки (між підприємством, споживачами, партнерами, органами державного управління і місцевого самоврядування, територіальною громадою, міжнародною спільнотою) ігноруються | Характеризує як внутрішні взаємозв'язки між членами колективу (персоналом), так і зовнішні – між підприємством, споживачами, партнерами, органами державного управління і місцевого самоврядування, територіальною громадою, міжнародною спільнотою. Причому споживач, підприємство та його партнери повинні бути об'єднані на основі соціальної відповідальності |
| Економічна складова системи-підприємства | Асоціюється виключно з матеріальними ресурсами (капітал чи технологія) та процесами на підприємстві | Ґрунтується на конкурентоспроможності підприємства та вигідності його партнерських зв'язків, що відбивають системний зв'язок економічної складової з соціальною |
| Система «споживач – підприємство – партнер» | У наукових роботах багатьох авторів говориться про необхідність співробітництва споживача, підприємства та його партнерів. Іноді автори досліджують співробітництво двох елементів (споживач-підприємство чи підприємство-партнер) в окремих видах діяльності, та частіше діяльність усіх згаданих елементів розглядається окремо. Отже, до сьогодні відсутні розробки з комплексного розуміння цього питання | Ґрунтуючись на властивостях, які притаманні відкритим системам згідно з системним підходом, у процесі функціонування і розвитку підприємства, його споживачів та партнерів доцільно об'єднати в систему «споживач – підприємство – партнер» |
| Маркетингові стратегії | Маркетингова стратегія формується та реалізується як функціональна стратегія на базі загальної стратегії підприємства | Головними складовими формування маркетингових стратегій підприємства є його конкурентоспроможність, бізнесова привабливість партнерів щодо співпраці з ними та готовність споживача до споживання продукції підприємства. Головним критерієм реалізації стратегії є її поелементна ефективність – як економічна, так і соціальна. Загальну ефективність виводити не має сенсу |
| Економічна ефективність | Економічна ефективність дорівнює загальній ефективності діяльності підприємства, що може бути виражена як відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його отримання. В складі загальної ефективності практично не виділяється | Кінцевим етапом формування і реалізації маркетингової стратегії є оцінка її ефективності. Відповідно до моделі соціально-економічної системи, ефективність доцільно розглядати у двох напрямках: соціальна ефективність (пропонується розглядати як співвідношення показника результатів та показника витрат: вихідні показники виводяться на основі експертних оцінок) та економічна ефективність (пропонується розглядати як співвідношення показника результатів та показника витрат, причому вихідні показники подати у вартісному вигляді). Для визначення загального ефекту існування системи «споживач-підприємство-партнер» слід визначати два види ефективності для кожної з підсистем: споживача, підприємства та партнера |

| | | |
|---|---|--|
| Конкурентоспроможність | Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які репрезентовано на цьому ж ринку. | Це стан його ресурсів і результатів їх використання порівняно з конкурентами. Конкурентоспроможність доцільно розглядати як економічну (внутрішню) – фінансова, матеріальна, трудова, інноваційна, інформаційна складові, та соціальну (зовнішню) – привабливий імідж підприємства |
| Бізнесова привабливість партнера | Дана категорія раніше не розглядалася | Привабливість партнера – його властивість задовольняти бізнесові інтереси підприємства щодо постачання ресурсів, необхідних для сталого розвитку останнього |
| Готовність споживача до споживання продукції підприємства | Дана категорія раніше не розглядалася | Методи оцінки організованих споживачів (споживачів-підприємств) і кінцевих споживачів мають деякі відмінності. Для організованих споживачів, доцільно використовувати показник «готовності споживача до споживання продукції даного підприємства» – це його спроможність і бажання використовувати продукцію підприємства у власному бізнес-процесі. Відносно оцінки кінцевих споживачів доцільно використовувати показник «лояльності споживача до продукції підприємства», який відбиває бажання і фінансову можливість придбання і використання кінцевим споживачем продукції підприємства |
| Ризикованість маркетингової діяльності | Маркетингова діяльність є ризикованою. Управління ризиками можливе на основі стандартів ризик-менеджменту | Маркетингова діяльність є витратною, що дозволяє говорити про її ризикованість. Ризик доцільно розподілити на стартовий (початковий), що виникає на етапі формування стратегії, та поточний, характерний для стадії її реалізації. Ризик у даному випадку – керований параметр: може бути передбачений, зменшений або усунений. Слід враховувати, що для кожної з підсистем: споживача, підприємства та партнера – об'єднання у систему «споживач-підприємство-партнер» несе свої ризики: для споживача – це ризик незадоволення його потреб у складі даної системи, що, у свою чергу, загрожувє зниженням якості продукції споживача, а також зміною звичних та налагоджених термінів постачання вихідної продукції за рахунок заміни послуг традиційних постачальників на послуги даного підприємства; для підприємства – можливе значне збільшення витрат на соціальні потреби, тобто встановлення та підтримку взаємовідносин зі споживачем та партнером, що в результаті може призвести до зменшення значень економічних показників; для партнера – ризик відмови від контрактів, можливо більш вигідних з економічної точки зору, з іншими підприємствами або ризик зміни умов інших, вже укладених контрактів у несприятливий для партнера бік. При чому стартові ризики усіх трьох підсистем збільшуються, а поточні зменшуються |

Література

1. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я [Текст] / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. Т. Р. Тэор. – СПб. : Нева, 2003. – 224 с.
2. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с. : ил. – (Серия «Классика МВА»).
3. Заяць, Т. А. Управління маркетингом на підприємстві [Текст] : монографія / Т. А. Заяць, І. О. Тарлонов, О. О. Пилипенко. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 253 с.
4. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств [Текст] : стратегічний підхід : монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.
5. Морохова, В. О. Планування та організування маркетингової діяльності підприємств [Текст] : монографія / В. О. Морохова, О. В. Ковальчук. – Луцьк : ЛДТУ, 2006. – 176 с.
6. Дементьева, А. Г. Конкурентоспособность международных компаний [Текст] / А. Г. Дементьева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 6.
7. Машенко, В. Е. Системное корпоративное управление [Текст] / В. Е. Машенко. – М. : Сирин, 2003. – 251 с.
8. Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде [Текст] : риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
9. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 888 с.
10. Корнаи, Я. Системная парадигма [Текст] / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – №4.
11. Классика маркетинга [Текст] / сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с. : ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
12. Дороніна, М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства [Текст] : монографія / М. С. Дороніна. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2002. – 432 с.
13. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. –

2-е изд. – М. : Дело, 2004. – 800 с.

14. Некоторые аспекты управления жизненным циклом организации, понимаемой как социальная система [Текст] / О. В. Лавизина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С.47–60.

15. Катаев, А. В. Соціально-орієнтований маркетинг-аудит [Текст] : монографія / А. В. Катаев. – Х. : В. Оберемок, 2005. – 212 с.

16. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса [Текст] / А. Берлин, А. Арзамов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 80–85.

17. Конкурентоспроможність маркетингового потенціалу підприємства [Текст] / Р. В. Мажинський // Продуктивність. – 2003. – № 4. – С. 5–11.

18. Пивоваров, К. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций [Текст] / К. В. Пивоваров. – Дашков и К, 2003. – 120 с.

19. Чистов, Л. М. Измерение и анализ результата и эффективности приизводства [Текст] / Л. М. Чистов. – М., 1984. – 67 с.

20. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : Инфа-М, 1995. – 106 с.

21. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия [Текст] : пер. с нем. / Г. Шмален. – М., 1996.

22. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда [Текст] / Б. М. Генкин. – 5-е изд., доп. – М. : Инфа-М, 2003. – 416 с.

23. Сравнительный анализ подходов определения эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / М. Г. Решеткина // Электронный научный журнал «Исследовано в России». <http://zhurnal.ape.relarn.ru>

24. Вітлінський, В. В. Ризик у менеджменті [Текст] / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : Борисфен-М, 1996. – 336 с.

Надійшла 05.09.2008 р.

УДК 303.4: 327.39

І. А. СИСОЕНКО

Херсонський національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

В статті виділені основні напрями формування організаційно-економічного механізму управління інтеграційним розвитком льонопереробної галузі, розроблено етапи формування та реалізації організаційно-економічного механізму стратегії інтеграційного розвитку льонопереробної галузі.

Вступ. Стратегічний курс інтеграційного розвитку льонопереробної галузі передбачає перехід до організації ефективного виробництва, всебічно розвинутих продуктивних сил та виробничих відносин між учасниками інтеграції, що відповідають вимогам ринку та інтеграційного розвитку. Його реалізація певною мірою залежить від розвитку первинних ланок – сільськогосподарських, аграрних та льонопереробних підприємств, – де виготовляється потрібна для суспільства продукція, ведеться відтворення робочої сили. Як показує аналіз, створені форми господарювання як на індивідуальній так і на колективній основі не задовольняють вимогам ефективного виробництва, їх потенційні можливості не використовуються на сто відсотків. У зв'язку з цим, для успішного функціонування стратегії інтеграційного розвитку льонопереробної галузі необхідно впровадити організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії інтеграційного розвитку.

Проведені дослідження показали, що в системі механізмів регулювання провідне місце має зайняти економічний механізм як найбільш виражена динамічна складова економічної політики стратегії розвитку агропромислових формувань льонопереробної галузі. Його верховенство визначається органічним звуком з тактичними і стратегічними завданнями розвитку країни. Теоретичні і практичні питання розробки механізму економічних відносин у виробничих структурах досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені. Результати досліджень надруковані в працях [1- 2, 4-9].

Метою статті є дослідження формування та реалізація організаційно-економічного механізму стратегії інтеграційного розвитку.

Основний розділ. У посланні президента України до Верховної ради України окреслені концептуальні принципи стратегій і соціального розвитку держави на 2002-2011 роки. Там зазначається, що інструментарій економічної політики, сформований на забезпечення якісних перетворень - інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, подолання глибокої диференціації доходів та ін. У межах нинішньої моделі розвитку широкомасштабна модернізація національної економіки просто неможлива. Необхідні суттєві зміни у механізмах трансформаційних процесів, їх оновлення, тобто обміркований перехід до інституціональної моделі

ринкових перетворень, поєднаних з елементами ефективного державного регулювання[3]. Одним із головних організаційних інструментів є механізм управління стратегією інтеграційного розвитку.

Розроблений механізм має сприяти регулюванню економіки з боку держави. Виходячи з цього, економічний механізм повинен становити сукупність методів і форм, інструментів і піднесення впливу на економічну і соціальну стабілізацію льонопереробної галузі через систему державної підтримки – фінансово-бюджетну, кредитну, цінову, податкову, страхову, інвестиційну, інноваційну, інформаційну, кадрову, яка заснована на інституційній базі. За функціональною спрямованістю і масштабами впливу треба, щоб економічний механізм забезпечував регулювання як вертикальних так і горизонтальних зв'язків льонопереробної галузі, фінансову підтримку суб'єктів виробництва через фінансові відносини. Тобто економічний механізм повинен мати чітку стратегічну спрямованість на інтеграцію розвитку, ґрунтуватися на правових законодавчих актах, здійснюватися керівним органом формування відповідно до стратегічних і тактичних завдань інтеграційної політики. При цьому економічний механізм не може і не повинен ґрунтуватися на директивних методах управління галуззю, та особливо – агропромисловими об'єднаннями. Його вплив здійснюється через інституційну, економічну, соціальну підтримку галузі і села в першу чергу, протекціонізм вітчизняного товаровиробника, системний моніторинг і контроль. Складові елементи організаційно-економічного механізму повинні створити оптимальні умови для розвитку льонопереробної галузі.

Організаційно – економічний механізм стратегії інтеграційного розвитку, як і будь-яка інтегральна категорія, характеризується системністю, взаємною узгодженістю дій і цілей усіх підрозділів інтеграційного агропромислового формування.

При розробці цілей та структури економічного механізму стратегії інтеграційного розвитку ми виходили з того, що у всіх підрозділах формування, не залежно від форми власності, треба було враховувати дію економічного механізму, спрямованого на стабілізацію доходів і досягнення стратегічної мети інтеграції. Погодженість мети і завдань економічного та господарського механізмів на основі чіткого розмежування і використання їх функцій з урахуванням вимог ринкового механізму повинна сприяти високоефективному агропромислому виробництву.

Виникнення, існування та вдосконалення організаційно-економічних відносин господарського механізму формування льонопереробки відбувається під впливом поділу праці через конкретні форми взаємодії підрозділів, виробничої і соціальної інфраструктури, а також через стратегічні плани розвитку між суб'єктами господарювання.

Виходячи з цього, ми виділили основні напрями формування організаційно-економічного механізму управління інтеграційним розвитком:

- 1) докорінне поліпшення стратегічних програм соціально-економічного розвитку всіх підрозділів формування;
- 2) створення системи економічних важелів виконання програм;
- 3) формування адаптованих до агропромислового формування організаційно-управлінських структур;
- 4) відповідність стратегії розвитку об'єднання цільовій програмі розвитку льонопереробної галузі;
- 5) широке впровадження інновацій, прогресивних технологій.

У практиці льонопереробництва, як показав аналіз, нині мають місце декілька типів внутрішньо - господарських відносин, які хоч і відрізняються за формами та моделями, проте засновані переважно на господарському розрахунку. Вважаємо, що в сучасних агропромислових формуваннях використання принципів госпрозрахунку є недоцільним, оскільки це неминуче веде до централізації функцій управління, усуспільнення власності, зниження матеріальної зацікавленості власників. Тому механізм внутрішньо - господарських відносин має підпорядковуватися вимогам виробничо-фінансової ефективності кінцевого інтеграційного продукту та відповідати інтересам всіх товаровиробників, що може бути досягнуто за рахунок стратегії інтеграції і запровадження комерційного розрахунку, при якому найповніше використовуватиметься потенціал власності кожного суб'єкта формування[7].

Суть комерційного розрахунку – це, насамперед, механізм утвердження інтересів власників – льонопереробників, тобто він найповніше відповідає вимогам інтеграційного агропромислового формування й сучасним виробничим відносинам суб'єктів вертикальної інтеграції. У кожному підрозділі при комерційному розрахунку необхідні облік й контроль витрат, кінцевих результатів – прибутку, рентабельності із періодичним взаємоконтролем. Комерційний розрахунок передбачає розширене відтворення, засноване на самофінансуванні та інвестиціях. Його запровадження вимагає: чіткого визначення статусу підрозділів, централізації та децентралізації економічних функцій, порядку використання спільних виробничих і невиробничих основних фондів та нематеріальних активів, організацію відносин з фінансовими органами (бюджетом, податковими інспекціями, кредитами, банками, страховими фондами, інвесторами, тощо), формування централізованих фондів і резервів, регулювання відносин власності. Відносини між підрозділами інтеграційного формування льонопереробки передбачають поставку продукції на основі купівлі – продажу. Відносини з членами колективу підрозділу охоплюють такі питання: виробництво, розподіл і привласнення результатів діяльності, збереження власності та її відтворення, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, стимулювання, соціальний розвиток колективу. Мета комерційного розрахунку – забезпечити одержання максимуму прибутку на авансований у виробництво капітал. Постійна підтримка інтересів власників через комерційний розрахунок надасть можливість раціональніше використовувати льонопереробну, зменшувати витрати, підвищувати

прибуток і рентабельність.

Послідовність формування комерційного доходу в підрозділах передбачає реалізацію льонопродукції за трансакційними внутрішньо - господарськими та закупівельними цінами. Матеріальні витрати покриваються виручкою за реалізовану продукцію. Різниця між валовим доходом і платежами становить комерційний прибуток агропромислового формування. За рахунок комерційного доходу ведуться розрахунки на управління льонопереробним формуванням та його підрозділами, створюються фонди розвитку підрозділів і формування в цілому. Переважна частина прибутку залишається у розпорядженні колективів підрозділів. Після всіх відрахувань у власні централізовані фонди, сплати податків та обов'язкових платежів формується фонд оплати праці, створюються резервний фонд, фонд дивідендів та фонд стимулювання. Приблизний розподіл чистого прибутку кожного підрозділу може бути таким: у фонд розвитку виробництва – 45-50%, фонд соціального розвитку -15-20%, резервний фонд -20%, фонд дивідендів -5-10%, фонд стимулювання -5%[9].

Виходячи з вищевикладеного можна запропонувати наступний організаційно – економічний механізм стратегії інтеграційного розвитку льонопереробної галузі (рис. 1).



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм стратегії інтеграційного розвитку льонопереробної галузі

Для розробки запропонованого організаційно-економічного механізму стратегії інтеграційного розвитку нами розроблена блок-схема, яка включає шість етапів:

1 етап. Організаційний.

1. Формування економічних завдань інтеграційного агропромислового формування.
2. Моніторинг стану економічної здатності всіх структурних підрозділів.
3. Аналіз стратегічної адаптації агропромислового формування до інтеграційних процесів.

2 етап. Економічний.

1. Формування стратегічних можливостей підрозділів по створенню конкурентоспроможної льонопродукції.

2. Перспективна оцінка ефективності функціонування стратегічних зон.
3. Визначення економічних можливостей інтеграційного розвитку

3 етап. Плановий.

1. Визначення сукупного ефекту та стратегічного успіху формування.
2. Формування конкурентного статусу

4 етап. Створення базового напрямку стратегії інтеграційного розвитку.

5 етап. Адаптація сформованої стратегії інтеграційного розвитку агропромислового формування льонопереробної галузі до умов ринку.

6 етап. Контроль і корегування.

В алгоритмі роботи механізму третій етап відіграє важливу роль у інтеграційній стратегії розвитку. Він визначає чинники стану економіки підприємств в ринкових умовах. Середовище, яке оточує економічний суб'єкт, в значній мірі визначає і характер поведінки суб'єкта і є вирішальним у виборі його ринкової стратегії розвитку. Нами виокремлено наступні чинники, що визначають інтеграційну стратегію розвитку.

1. Першим чинником є форма власності суб'єктів агропромислового формування, оскільки вона визначає соціально-економічні інтереси підприємств у ринковому просторі, а також господарський механізм інтеграційного формування, методи функціонування на ринку, прийоми конкурентної боротьби, ринкову стратегію та інше.

2. Другим чинником можна вважати комплексний характер процесу льонопереробки, рівень техніки, що забезпечує технологічний процес.

3. Третім чинником, що визначає стратегічний успіх підприємства на ринку льонопродукції є

підприємництво. Саме воно є запорукою ефективної реалізації конкурентної ринкової стратегії (інтеграційної стратегії).

4. Четвертий чинник є чинник праці, тобто особливості формування і використання трудових ресурсів в агропромисловому об'єднанні.

5. П'ятий чинник визначає порядок впливу суб'єктів підприємництва на об'єкт. Вивчаючи цю проблему слід звернути особливу увагу на організацію технологічних процесів льонопереробки, систему управління суб'єктами виробничих процесів. Доцільно окремо виділити галузеві особливості та особливості організації праці.

6. Шостим чинником, характерним для льонопереробної галузі є природно-екологічний чинник, який визначає функціонування інтегрованих підрозділів у природному середовищі.

Схема забезпечення реалізації механізму стратегії зображена на рис. 2.

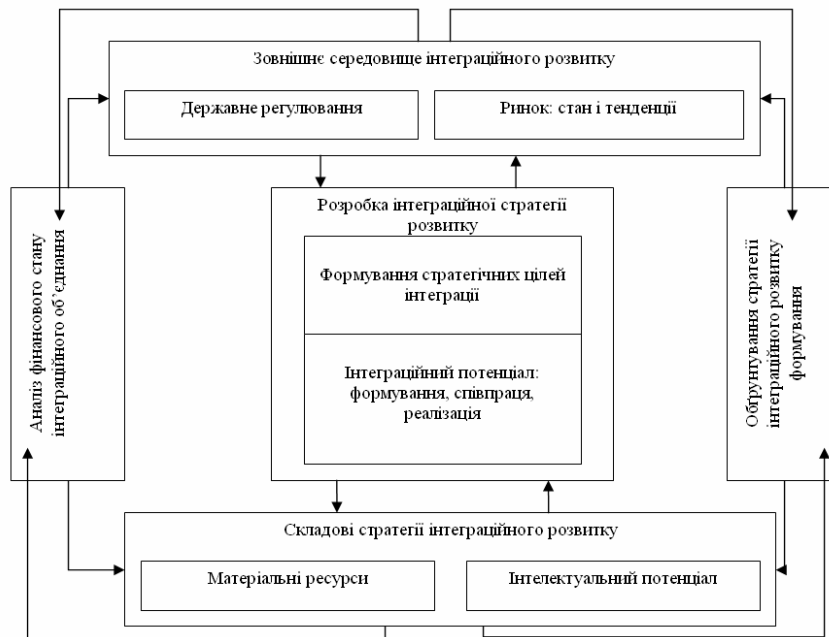


Рис. 2. Схема забезпечення реалізації механізму стратегії інтегрованого розвитку льонопереробної галузі

Визначений нами організаційно – економічний механізм реалізації обраної стратегії інтеграційного розвитку характеризується низкою переваг.

1. Універсальність, що ґрунтується на наступних положеннях. В інтеграційному агропромисловому формуванні підприємства навіть однієї галузі суттєво відрізняються одне від одного номенклатурою продукції, що виробляється, її функціональними і конструктивними особливостями, типом виробництва, рівнем спеціалізації, організаційними структурами. Однак, не зважаючи на такі відмінності, багато виробничих і управлінських функцій різних підприємств збігаються. Вони обумовлені спільністю цілей виробництва, що входять у формування і визначають необхідний рівень витрат. Підхід до такої оцінки має основу по класифікації витрат:

1.1. Для різних виробів процес виготовлення представлений чотирма стадіями – вирощування - технічна переробка – виготовлення – реалізація;

1.2. Якість виробів залежить від трьох елементів процесу праці – засобів, предметів, та самої живої праці;

1.3. На всіх підприємствах інтеграційного агропромислового формування необхідне застосування економічно виправданого контролю та інформаційного забезпечення системи аналізу витрат.

2. Диференціація підходу. Вона полягає в тому, що підхід передбачає розділ технологічного процесу на окремі технологічні підходи: сільське господарство, первинна переробка, текстильна промисловість, збут. Визначення стратегії враховує особливості кожного переходу і від узагальненого стратегії переходить до прийняття управлінських рішень кожним підрозділом: виробничих, організаційних, економічних.

3. Спеціалізація характеризується тим, що вузька спеціалізація технології створює передумови для високої ефективності планування, реалізації і аналізу стратегії інтеграційного розвитку.

4. Комплексність розкривається у відомому класичному твердженні, що протікання будь-якого виробничого процесу можливо при наявності трьох взаємозалежних елементів: засобів праці, предметів праці і роботи виконавців, що є основоположними фактами будь-якої стратегії.

5. Комп'ютеризація дає можливість здійснювати управління стратегічними напрямками розвитку на основі ЕОМ і дозволяє підвищити ефективність управління.

Отже, можна стверджувати, що запропонований механізм формування стратегії інтеграційного розвитку (рис. 3), на наш думку, забезпечує реалізацію наступних етапів:

1. Моніторинг структури і ефективності діючої системи управління структурних підрозділів.
2. Етапи планування інтеграційного розвитку.
 - 2.1. визначення мети формування;
 - 2.2. попереднє визначення типу базової стратегії;
 - 2.3. оцінка і аналіз умов і форм інтеграції;
 - 2.4. стратегічний аналіз внутрішнього середовища кожного підрозділу;
 - 2.5. розробка, аналіз і узагальнення стратегічних альтернатив;
 - 2.6. формування моделі стратегії інтеграційного розвитку;
 - 2.7. реалізація прийнятої моделі стратегії інтеграційного розвитку.
3. Визначення сукупного ефекту інтеграції.
 - 3.1. оцінка ефективності діючої системи управління;
 - 3.2. визначення напрямів складності управлінських рішень;
 - 3.3. виявлення умов досягнення ефективного рівня розвитку елементів управлінської системи;
 - 3.4. визначення коефіцієнту економічного і соціального ефекту;
 - 3.5. формування пакету непередбачуваних витрат.



Рис. 3. Процес формування стратегії інтеграційного розвитку

Висновки. Таким чином, в умовах формування організаційно-економічного механізму стратегії інтеграційного розвитку, орієнтованого на ринкові відносини, розширення самостійності як підприємств структурних підрозділів так і інтеграційних агропромислових формувань, економічні важелі повинні стати домінуючими, а адміністративні обмежуватися сферою правового регулювання. Це в значній мірі сприятиме успішній реалізації стратегії інтеграційного розвитку, як визначному важелю переваг інтеграційних формувань та перспективам розвитку льонопереробної галузі держави.

Література

1. Амбросов В., Мареніч Т. Механізми ефективного функціонування агроформувань / Економіка і управління.- 2006.- №6.- С.60-66.
2. Дем'яненко М. Стратегія розвитку агропромислового комплексу України: Проект.- К.:2005
3. Кучма Л.Д. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України / Стратегія економічного розвитку України. // Наук. зб. Вип. 2 (9).- К.: КНЕУ, 2007. - С. 3-34.
4. Лукінов І.І. Стратегія і механізм реформування АПК України Зб. наук. праць ХДАУ.-2001.-№5.- С.26-34
5. Макаренко П.М. Причини аграрної кризи і недооцінка ролі держави в умовах ринкових перетворень. //Економіка АПК №4.- 2002.- С.22-29.
6. Месель-Веселяк В. Форми господарювання на селі (аналіз розвитку). К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2004
7. Нелеп В.М. Перспективи розвитку реструктуризованих аграрних підприємств. Міжвідомчий науковий збірник.- К. : КНЕУ, 2000.- С.25-29.
8. Пасхавер Б. Ринкова адаптація продовольчого комплексу України.- К.: Інститут економіки НАН України, 1998.
9. Саблук П., Малік М. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств.- К.: ІАЕ УААН, 2003.

Ндійшла 09.09.2008 р.

**МЕХАНІЗМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ
НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У статті проаналізовано вплив різних чинників на механізм ціноутворення на молокопереробних підприємствах. Розглянуто роль якісних показників молока при формуванні середніх цін на нього та їх вплив на прогнозування доходів і витрат молокопереробного підприємства. Визначено особливості ціноутворення, що притаманні лише молокопереробній галузі.

Актуальність теми. Зі становленням ринкової економіки України ціноутворення належить до одного з найважливіших елементів господарського механізму молокопереробної промисловості. Неefективне використання або відмова від цінового механізму та управління цінами може мати негативні результати у діяльності молокопереробних підприємств. Тому виникає необхідність у дослідженні цін на молочну продукцію, які мають вирішальний вплив на формування споживчого кошика населення, результати діяльності молокопереробних підприємств та їх економічний розвиток.

Огляд літературних джерел. Загальні проблеми ціноутворення висвітлюються в працях багатьох вчених-економістів: М.Аргуса, В.Корінева, М.Овчинникової, Н.Парижак, А.Серікова, О.Білоцерківського та ін. [1-4].

Серед публікацій, що присвячені загальним проблемам ціноутворення, можна виділити публікацію А.Серікова, у якій розроблено методику розрахунку ціни товару, яка враховує його споживчу вартість [5].

Окрім зазначених літературних джерел існують Постанови Кабінету Міністрів, що регулюють мінімально допустимий рівень цін на молоко і молочну сировину.

Постановка завдань. Процес формування цін на молокопереробних підприємствах є мало дослідженим, а державне регулювання не завжди враховує економічну ситуацію, що склалася на ринку.

Метою написання статті є визначення чинників, що впливають на механізм та особливості ціноутворення на молокопереробних підприємствах, дослідження якісних показників, що впливають на середні ціни закупленого молока та їх вплив на доходи і витрати молокопереробного підприємства.

Основний матеріал дослідження. Перспективи розвитку галузі молочної промисловості досить великі. На ринку молока України присутня велика кількість конкурентів з позиції споживача, з однієї сторони та продавця – з іншої, що є суттєвим чинником впливу на ціноутворення молокопереробних підприємств (рис.1). Це позитивно впливає на розширення асортименту та покращення якості молокопродуктів. На наш погляд, саме ринок має відігравати вирішальну роль у ціноутворенні на молочну продукцію.

Проведені нами дослідження показали, що на механізм ціноутворення на молокопереробних підприємствах впливають й інші чинники. Зокрема, найбільший вплив має держава, яка найбільше зацікавлена у зниженні цін на будь-які продукти харчування, а зокрема на молочні, оскільки відповідно до Закону України „Про державну підтримку сільського господарства України” [6], Кабінет Міністрів України затверджує мінімально допустимий рівень цін на молоко. Наприклад, в 2006 році ціну на молоко вищого сорту було встановлено на рівні 1250,00 грн за 1 тону, першого сорту – 1200,00 грн за 1 тону, другого сорту – 1000,00 грн, вершки з 10% вмістом жиру – 4080,00 грн за 1 тону. Але провівши аналіз середніх цін реалізації молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами, ми дійшли висновку, що вони дещо відрізняються від запланованих (табл.1). Виробники молока – сільськогосподарські підприємства втрачають прибуток і працюють із збитком (табл.1). Тому більшість керівників сільськогосподарських підприємств, задумуючись над стратегією розвитку своїх господарств, цікавляться світовими цінами на молочну продукцію. Адже, якщо ціни на даний вид продукції менші від світових, то можна очікувати їх зростання. Якщо ж ні, тоді резерву для росту цін немає, і для збільшення прибутків у майбутньому, тому потрібно або скорочувати витрати, або нарощувати обсяги виробництва.

Вступ України в Світову організацію торгівлі (СОТ) вимагає адаптації національних товаровиробників до міжнародних нормативів, що на наш погляд, залишається одним із болючих питань національної економіки.

Середня світова закупівельна ціна на молоко у 2006 р. оцінювалася на рівні \$ 0,241 за 1 кг. Для порівняння, в Україні у 2006 р. середня закупівельна ціна становила для сільськогосподарських підприємств біля 1,07 грн за 1 кг (тобто \$ 0,213 за курсом 2006 р.). Ціни постійно змінюються. В одних країнах вони зростають, в інших – зменшуються. Загальносвітова тенденція така, що закупівельні ціни на молоко поступово підвищуються, причому більшими темпами-там, де вони є найнижчими (тобто різниця в цінах на молоко в різних країнах поступово скорочується). Проте середні закупівельні ціни на молоко в країнах світу також відрізняються, оскільки в них різні базисні характеристики для визначення залікової вартості молока (жирність та вміст білка). Наприклад: нормативна жирність в Україні – 3,4% (у Німеччині – 3,7%, у Швейцарії – 4,0%); нормативний вміст білка в Україні – 3,0% (у Німеччині – 3,4%, у Швейцарії – 3,3%).

На середні ціни як реалізованої сільськогосподарськими підприємствами, так і закупленої молочної сировини молокопереробними підприємствами впливають показники якості молока (табл. 2).

Виробництво та реалізація молока сільськогосподарськими підприємствами

| Роки | Виробництво молока, млн. т | Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами молока та молочних продуктів, грн. за т* | Рентабельність сільськогосподарського виробництва молока, % |
|------|----------------------------|--|---|
| 1996 | 15,8 | 191,5 | -44,0 |
| 1997 | 13,8 | 239,5 | -53,7 |
| 1998 | 13,8 | 284,1 | -46,7 |
| 1999 | 13,4 | 360,4 | -36,6 |
| 2000 | 12,7 | 536,4 | -6,0 |
| 2001 | 13,4 | 603,7 | -0,8 |
| 2002 | 14,1 | 541,0 | -13,8 |
| 2003 | 13,7 | 696,9 | -9,9 |
| 2004 | 13,7 | 835,3 | -0,4 |
| 2005 | 13,7 | 1126,9 | 12,2 |
| 2006 | 13,3 | 1070,2 | -3,7 |

* Без ПДВ, транспортних, експедиційних та накладних витрат, але з урахуванням дотацій і доплат.

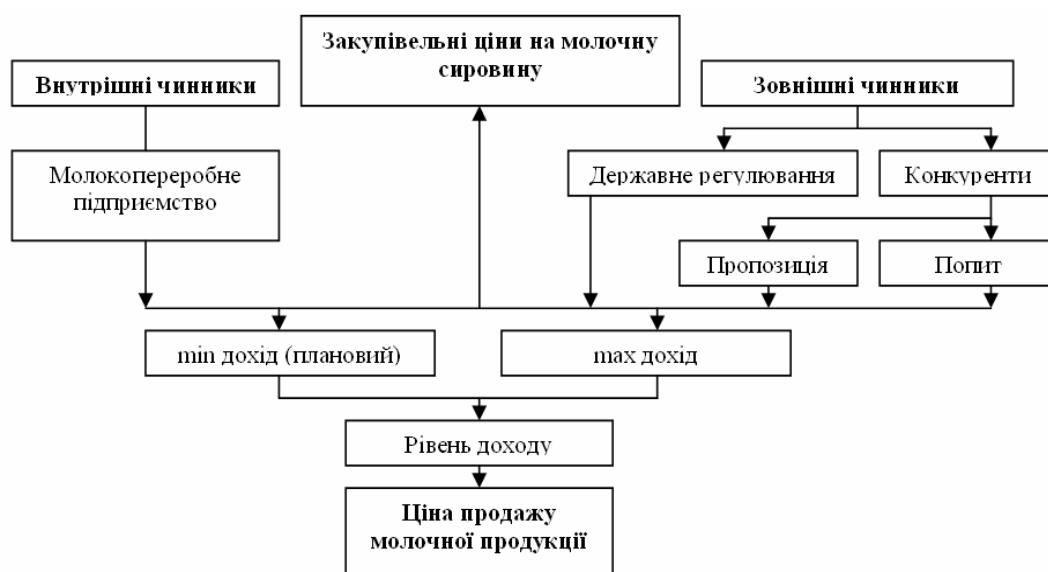


Рис. 1. Вплив чинників на ціноутворення на молокопереробних підприємствах

**Якісні показники впливу на формування середньої ціни за 1 кг придбаного молока підприємствами
молокопереробної промисловості**

| Показник | Норма | Відхилення від норми |
|------------------------------|-------|----------------------------|
| Щільність, г/см ³ | 1,027 | Зменшується |
| Кислотність, °Т | 16-18 | Збільшується |
| Температура, °С | 6-8 | Збільшується (Зменшується) |
| Жирність, % | 3,4 | Збільшується (Зменшується) |
| Вміст білка, % | 3,0 | Збільшується (Зменшується) |

Згідно з діючою практикою, на молокопереробних підприємствах перерахування маси молока з фактичною масовою часткою жиру і білка в показники молока базисної жирності і білка здійснюють за сумою двох складових. Першу з них отримуємо шляхом множення маси (у кг) прийнятої молочної продукції ($K\phi$) на масову частку жиру ($Жб$) і розподілу отриманого результату на нормативну жирність молока ($Жн$) з множенням цього результату на 40%. Друга визначається множенням прийнятої молочної продукції ($K\phi$) на масову частку білка ($Бб$) з поділом отриманого результату на нормативний вміст білка в молоці ($Бн$) та множенням отриманого результату на 60%.

Цей перерахунок можна представити у вигляді наступної формули (1):

$$Kmb = (K\phi \times Жб / Жн) \times 40\% + (K\phi \times Бб / Бн) \times 60\%, \quad (1)$$

де Kmb - маса молока базисної жирності і білковості, кг; $K\phi$ - маса прийнятого молока, кг; $Жб$ - базисна (отримана за проведеними лабораторними дослідженнями) масова частка жиру в молоці, %; $Жн$ - нормативна жирність молока (табл. 2), %; $Бб$ - базисна масова частка білка в молоці, %; $Бн$ - нормативний вміст білка в молоці (табл. 2), %.

Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами та придбання молока молокопереробними підприємства можна представити у вигляді формули (2):

$$Цс = Kmb \times Цн / K\phi, \quad (2)$$

де $Цс$ - середня ціна придбаного молока (за 1 кг) молокопереробним підприємством, $Цн$ - нормативна ціна придбаного молока.

Тоді, підставивши результати з формули (1) у формулу (2), отримаємо нову формулу (3), за якою середня ціна залежить лише від показників жирності та вмісту білка в молоці.

Цей розрахунок можна представити у вигляді наступної формули (3):

$$Цс = (Жб / Жн \times 40\% + Бб / Бн \times 60\%) \times Цн. \quad (3)$$

Нормативна ціна придбаного молока ($Цн$) складається з ціни молока плюс дотація для сільськогосподарських підприємств. Відсоток дотацій розраховується щомісячно залежно від надходження молочної сировини і допоміжних матеріалів та реалізації молокопереробним підприємством молочної продукції власного виробництва за звітний місяць (табл.3).

Умовні дані по надходженню на молокопереробне підприємство молочної сировини і допоміжних матеріалів та реалізації молочної продукції власного виробництва за звітний місяць

| № п/п | Найменування операції | Сума, грн. |
|-------|---|---------------------|
| 1 | Молокопереробним підприємством реалізовано молочну продукцію | 50000,00 |
| 2 | Нараховано ПДВ на реалізовану молочну продукцію власного виробництва, що виготовляється безпосередньо із сировини сільськогосподарських виробників (податкове зобов'язання) | 10000,00 |
| 3 | Молокопереробним підприємством придбані допоміжні матеріали, необхідні для виробництва молочної продукції | 15000,00 |
| 4 | Вхідний ПДВ (податковий кредит) | 3000,00 |
| 5 | Придбано по накладних за звітний місяць молочну сировину від: а) сільськогосподарських виробників; б) інших переробних підприємств | 50000,00 5000,00 |

Перед обчисленням сум дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за молочну сировину реалізовану ними, молокопереробне підприємство щомісячно складає попередній розрахунок надходження і використання ПДВ, який нараховується на обсяг реалізації молока та молочної продукції за формою,

визначеною Постановою Кабінету Міністрів, і додається до окремої податкової декларації як Додаток.

Фактична дотація сільськогосподарським підприємствам за молоко на поточний місяць відображається в Додатку в розрізі сільськогосподарських товаровиробників молока.

Визначення фактичного розміру дотації на молочну сировину, що підлягає перерахуванню сільськогосподарським підприємствам за звітний період (місяць), залежить від кількості господарських операцій та суми ПДВ (табл.4). Розрахунок по кожному сільськогосподарському підприємству ведеться окремо. Загальна сума за поставлену молочну сировину по сільськогосподарському підприємству, нарахована за звітний період (місяць), згідно з договором постачання, перемножується на розмір дотації у розрахунку на 1 грн вартості продукції (табл. 4 рядок 6)-отриманий результат і буде становити розмір фактичної дотації відповідному постачальнику.

Такі розрахунки дозволяють збільшити або зменшити розмір дотації в складі нормативної ціни на закуплене молоко в сільськогосподарських підприємств та визначити вплив розміру дотації на середні закупівельні ціни на молоко у співвідношенні закуплене і прийняте на баланс молокопереробного підприємства. Витрачання та облік молока на молокопереробному підприємстві відображають за середньою обліковою масовою часткою жиру та кількості жиру в жирно-кілограмах (жиробаланс). За жиробалансом розраховують рецепти на використання молочної сировини у технологічному процесі виробництва молочної продукції. Вартість молочної сировини складає близько 70% у структурі виробничої собівартості молочної продукції.

Механізм ціноутворення на молочну сировину, на наш погляд, залежить безпосередньо від діяльності самого молокопереробного підприємства, його виробничих потужностей, складу готової молочної продукції, розмірів продажу як певного товару, так і всього товарообігу, рівня витрат і доходів виробництва, положення на ринку, сезонності закупок, місця розташування (регіону) тощо.

Доходи і витрати молокопереробних підприємств залежать від якісних показників придбаного молока (табл. 2), оскільки зі збільшенням вмісту жиру і білка у молоці при однаковій його кількості зменшуються витрати на його переробку, транспортно-заготівельні витрати, збільшується рентабельність виробництва та ефективність його використання. Негативний вплив відбувається при збільшенні температури молока до плюс 18-19°C, що призводить до втрати якісних показників молока.

Таблиця 4

Розрахунок фактичного розміру дотації за придбане молоко

| № п/п | Найменування операції | Сума, грн. |
|-------|---|------------|
| 1 | Коефіцієнт співвідношення обсягу операцій (визначення податкового кредиту на дотацію) (табл. 3 рядок 5(a) / табл. 3 рядок 5(a+B)) | 0,909 |
| 2 | Податковий кредит на дотацію (табл. 4 рядок 1 ? табл. 3 рядок 4) | 2727,00 |
| 3 | Сума дотації, що підлягає перерахуванню сільськогосподарським підприємствам (табл. 3 рядок 2 – табл. 4 рядок 2), грн | 7273,00 |
| 4 | Податковий кредит при розрахунках з бюджетом (табл. 4 рядок 2) грн | 2727,00 |
| 5 | Податкове зобов'язання в бюджет (табл. рядок 2 – табл.3 рядок 4 – табл. 4 рядок 3) | 0,00 |
| 6 | Розмір дотації сільськогосподарським товаровиробникам за продану ними молочну сировину в розрахунку на 1 грн вартості продукції (табл. 4 рядок 3 / табл. 3 рядок 5a), грн.. | 0,14546 |

На наш погляд, ціноутворення на молокопереробних підприємствах має свої особливості, що притаманні лише молокопереробній галузі. Такими особливостями є :

1) втручання держави в механізм ціноутворення, що не завжди враховує інтереси всіх господарюючих суб'єктів та ринку в цілому;

2) якісні показники молочної сировини, які впливають на:

– процес визначення середніх цін на придбане молоко молокопереробними підприємствами;
– можливості точного прогнозування виробничих та закупівельних витрат молокопереробних підприємств;

– економічні результати діяльності молокопереробного підприємства;

– процес ціноутворення на молокопереробних підприємствах залежно від асортименту виготовленої молочної продукції.

Висновки та подальші перспективи досліджень. Ціноутворення на молокопереробних підприємствах здійснюється під впливом багатьох чинників. На середні ціни закупленого молока у сільськогосподарських підприємств впливає держава та його якісні показники. При встановленні цін на готову молочну продукцію важливе місце посідають результати діяльності молокопереробного підприємства та конкурентне середовище.

Подальші перспективи досліджень полягають у розробці оптимальних закупівельних цін на молоко та молочну продукцію для забезпечення позитивних результатів діяльності усіх суб'єктів господарювання. В подальших дослідженнях необхідно проаналізувати міжнародну практику та врахувати національні особливості ціноутворення на молочну сировину. А ціна, на наш погляд, повинна виступати складним механізмом взаємодії різних чинників, виражених в грошовій формі, в основі яких лежить балансування корисності і витрат.

Література

1. Артус М. Методологія економічного обґрунтування ціни в ринкових умовах господарювання // Світ фінансів. - 2006. - № 1(6). - С. 63-71.
2. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К., 2001. - 257 с.
3. Овчинникова М.О. Роль ціноутворення у формуванні ринкових відносин // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 6. - С. 117-123.
4. Парижак Н. Парадигма ринкового ціноутворення // Вісник ТАНГ. - 2004. - № 6. - С. 156-164.
5. Серіков А.В., Білоцерківський О.В. Ціноутворення на промислову продукцію з врахуванням її споживчої вартості // Актуальні проблема економіки. - 2006. - № 4(58). – С. 97-103.
6. Закон України „Про державну підтримку сільського господарства України” від 24.06.04 №1877-IV // www.minagro.kiev.ua.
7. www.ukrstat.gov.ua.

Надійшла 02.09.2008 р.

УДК 657

В. Б. ПІДГІРНИЙ

Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ

В статті досліджено правові засади розподілу податкового кредиту з податку на додану вартість при одночасному здійсненні оподатковуваних та неоподатковуваних операцій; охарактеризовано існуючі способи розподілу та вказано на їх недоліки; запропоновано альтернативний метод, визначено його загальні засади та наведено числовий приклад застосування у сільськогосподарських підприємствах.

Вступ. Сьогодні чинному податковому законодавству притаманна така особливість, як нечіткість формулювання окремих законодавчих норм. Наслідком такого явища є існування певних положень, які спричиняють неоднозначне тлумачення, що в свою чергу, призводить до проблем у їх застосуванні на практиці. Однією з таких проблем, є розподіл податкового кредиту з податку на додану вартість, який включений до вартості придбаних товарів, робіт і послуг при одночасному здійсненні суб'єктами господарювання оподатковуваних та неоподатковуваних операцій.

Важливість та актуальність дослідження даної проблеми пов'язана із значною кількістю підприємств, що користуються пільгами при оподаткуванні ПДВ, які залежать не лише від сфери господарювання (видавнича діяльність, сільське господарство, переробні підприємства молочного та м'ясного виробництва, тощо), а й від проведення окремих господарських операцій (надання певних видів послуг банківськими установами, продаж сільськогосподарськими підприємствами окремих видів продукції на переробні підприємства або продаж продукції не власного виробництва тощо), та одночасно здійснюють ще й оподатковувані операції, а це, в свою чергу, зумовлює необхідність розподілу податкового кредиту. Оскільки методика такого розподілу сьогодні законодавчо не затверджена, тому її розробка та запровадження має велике практичне значення.

З певною періодичністю в пресі з'являються консультації фахівців як незалежних [2, 5], так і представників контролюючих органів [7]. При цьому відомими науковцями ця проблема фактично не досліджується, що є характерним для проблем, які стосуються практичного застосування неоднозначних законодавчих норм. Пояснення цього просте – науковці зазвичай займаються теоретичними аспектами, а не практичними проблемними питаннями, які власне найбільш важливі для практикуючих бухгалтерів. В зазначених публікаціях здебільшого наводяться умовні приклади розподілу податкового кредиту без намагання обґрунтувати принципи та засади систематизованої методики такого розподілу.

Запровадження єдиного підходу до методики розподілу податкового кредиту значно полегшило б роботу бухгалтерам підприємств, які мають справу з даною проблемою, принаймні, один раз на місяць при

складанні податкової звітності з податку на додану вартість.

Основним завданням статті є обґрунтування методики розподілу податкового кредиту з ПДВ при одночасному здійсненні підприємством оподатковуваних та неоподатковуваних операцій на прикладі сільськогосподарських підприємств, які займаються скотарством молочного спрямування, що в свою чергу зумовлює необхідність вирішення наступних завдань:

- дослідити необхідність та передумови розподілу податкового кредиту при здійсненні оподатковуваних та неоподатковуваних операцій, а також між окремими пільговими операціями;
- охарактеризувати відомі способи розподілу податкового кредиту, визначити їх переваги та недоліки;
- запропонувати альтернативний метод розподілу, обґрунтувати загальні засади його застосування;
- провести на числовому прикладі розподіл податкового кредиту сільськогосподарським підприємством, яке займається виробництвом молока та здійснює його переробку у власному переробному цеху, застосувавши альтернативний метод розподілу.

Основний розділ. Спершу нагадаємо, що необхідність розподілу податкового кредиту обумовлена вимогами Закону України «Про податок на додану вартість», а також іншими нормативними документами, що регламентують порядок оподаткування таким податком. Так, згідно з п.7.4.3 вказаного Закону, «у разі коли товари (роботи, послуги), виготовлені та/або придбані, частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково – ні, до суми податкового кредиту включається та частка сплаченого (нарахованого) податку при їх виготовленні або придбанні, яка відповідає частці використання таких товарів (робіт, послуг) в оподатковуваних операціях звітного періоду» [4].

Подібною є ситуація із сумою «вхідного» ПДВ, яка включена до вартості придбаних товарів (робіт, послуг), сільськогосподарськими підприємствами, що користуються пільгами, передбаченими пп.11.21, 11.29 Закону про ПДВ. Таким підприємствам, крім декларації з ПДВ, за якою проводяться розрахунки з бюджетом необхідно подавати ще й скорочені декларації з ПДВ, в яких відображаються суми податкового кредиту окремо за видами сільськогосподарського виробництва.

Фахівцями зазвичай пропонуються два варіанти розподілу податкового кредиту:

- розподіл здійснюється згідно з коефіцієнтом, що визначається як співвідношення вартості товарів (робіт, послуг), фактично використаних у звітному періоді в оподатковуваних операціях до загальної вартості товарів (робіт, послуг), включених до валових витрат виробництва в даному періоді;
- розподіл здійснюється згідно з коефіцієнтом, який визначається як співвідношення об'єму оподатковуваних операцій до загального обсягу операцій даного звітного періоду [3].

Такий двоякий підхід в основному пов'язаний із поширеною позицією контролюючих органів викладеною в листі ДПА України №18043/7/16-1220-16 від 01.12.1999 р., а також у більш пізніх листах [6] та підтверженою окремими представниками головного податкового відомства в публікаціях у пресі [7], які фактично були взяті за основу фахівцями з питань оподаткування. Проте в таких публікаціях відсутній методологічний підхід до вирішення головної проблеми – побудови чіткої та зрозумілої методики розподілу.

Обидва запропоновані ДПА України способи не дають змогу точно здійснити розподіл «вхідного ПДВ» та мають вузькоспеціалізовану спрямованість. Перший варіант розподілу неможливо застосувати підприємствами-виробниками через неспівпадання в часі дати придбання матеріальних ресурсів та їх фактичного використання у виробництві. Другий варіант фактично непридатний для використання через нечіткість формулювання умов, за яких він може застосовуватись, а саме через необхідність наявності ідентичної рентабельності оподаткованої ПДВ та пільг продукції. Тому автором пропонується альтернативний метод розподілу сум податкового кредиту з ПДВ, в основі якого лежить «змішаний витратний метод». Його суть полягає в поєднанні окремих елементів двох загальноприйнятих способів із застосуванням власної розробленої методики, що дасть змогу найбільш точно розподілити суми «вхідного» ПДВ.

Методика розподілу податкового кредиту із застосуванням «змішаного витратного методу» складається із наступних кроків:

Крок 1. Визначення суми ПДВ, який підлягатиме розподілу.

Спершу необхідно виокремити суми податкового кредиту з ПДВ, які безпосередньо пов'язані із виробництвом (продажем) продукції, що використовуються в оподатковуваних та неоподатковуваних операціях. Тобто суми «вхідного» ПДВ слід класифікувати на такі групи:

- суми ПДВ, які безпосередньо пов'язані із виробництвом (продажем) продукції, що використовується в оподатковуваних операціях;
- суми ПДВ, які безпосередньо пов'язані із виробництвом (продажем) продукції, що використовується в неоподатковуваних операціях;
- суми ПДВ, які пов'язані із виробництвом (продажем) продукції, що одночасно використовується як в оподатковуваних, так і неоподатковуваних операціях.

Саме «вхідний» ПДВ останньої групи підлягатиме розподілу. Крім того, якщо, наприклад, суб'єкт господарювання здійснює одночасно операції, які не оподатковуються згідно з чинним законодавством та при цьому існує необхідність подання окремих податкових декларацій з ПДВ, то розподіл податкового кредиту необхідно проводити в т.ч. і між такими пільговими операціями.

Крок 2. Віднесення «вхідного ПДВ», що підлягає розподілу та включений до вартості придбаних товарно-матеріальних цінностей, по факту їх придбання.

У разі, коли придбано ТМЦ, котрі можуть бути використані як в оподатковуваних так і неоподатковуваних, то суми ПДВ, які включені до вартості таких матеріалів, слід відносити до операцій, що мають переважний характер. Для цього слід визначити коефіцієнт превалювання:

$$K_{\text{пр}} = \frac{O_o}{O_n}, \quad (1)$$

де $K_{\text{пр}}$ – коефіцієнт превалювання;

O_o – обсяг оподатковуваних операцій;

O_n – обсяг не оподатковуваних операцій;

Якщо $K_{\text{пр}} > 1$, то суми ПДВ відносяться до податкового кредиту, коли ж $K_{\text{пр}} < 1$, то суми ПДВ не включаються до податкового кредиту.

Аналогічно даний коефіцієнт застосовується при формуванні податкового кредиту по сумах ПДВ, включених до суми перерахованих авансів постачальникам, в рахунок яких будуть поставлені ТМЦ, що можуть використовуватись як в оподатковуваних, так і в неоподатковуваних операціях.

У разі, коли суб'єкт господарювання крім оподатковуваних операцій здійснює одночасно операції, які не оподатковуються згідно з чинним законодавством та при цьому існує необхідність подання більше однієї окремої податкової декларації з ПДВ, то коефіцієнт превалювання не розраховується, а визначається питома вага окремих пілг операцій та оподатковуваних операцій в загальному обсязі операцій з поставки.

Крок 3. Коригування податкового кредиту із врахуванням залишку ТМЦ на складах та їх використання в оподатковуваних або неоподатковуваних операціях. Для цього розрахуємо наступний коефіцієнт:

$$K_{\text{вмТМЦ}} = \frac{\sum \text{ПДВ}_{\text{мп}} + \sum \text{ПДВ}_{\text{мн}}}{M_{\text{п}} + M_{\text{н}}}, \quad (2)$$

де $K_{\text{вмТМЦ}}$ – коефіцієнт «витратної матеріальної ПДВ-складової»;

$\sum \text{ПДВ}_{\text{мп}}$ – суми ПДВ на початок звітної періоду;

$\sum \text{ПДВ}_{\text{мн}}$ – суми ПДВ, включеного до вартості ТМЦ, придбаних за звітний період;

$M_{\text{п}}$ – залишок ТМЦ на початок звітної періоду;

$M_{\text{н}}$ – вартість ТМЦ, придбаних за звітний період.

Визначимо частину ПДВ, який включений до вартості придбаних ТМЦ, списаних на виробничу собівартість продукції, використаної в неоподатковуваних операціях:

$$\sum \text{ПДВ}_{\text{нс}} = K_{\text{вмТМЦ}} \times \text{ТМЦ}_{\text{вс}}, \quad (3)$$

де $\sum \text{ПДВ}_{\text{нс}}$ – частина ПДВ, що включена до вартості ТМЦ, списаних на собівартість продукції, використаної в неоподатковуваних операціях;

$\text{ТМЦ}_{\text{вс}}$ – загальна вартість ТМЦ списаних на виробничу собівартість.

Тобто по мірі використання ТМЦ проводиться коригування ПДВ, попередньо віднесеного до податкового кредиту за «правилом першої події».

Окремі фахівці [1] вважають, що перерозподіл податкового кредиту проводити не потрібно, так як це не передбачено Законом про ПДВ. Автор не погоджується із таким підходом, оскільки саме витратний акцент міститься в п.7.4.3 Закону про ПДВ. Вказана норма зобов'язує при формуванні податкового кредиту з ПДВ враховувати факт використання, тобто понесення витрат по придбаних ТМЦ (роботах, послугах). Оскільки дата виникнення права на податковий кредит часто не співпадає із фактичним отриманням, а тим більше їх використанням (стосовно ТМЦ), тому лише провівши в наступних податкових періодах коригування податкового кредиту можна дотриматись засад розподілу, визначених Законом про ПДВ.

Крок 4. Визначення податкового кредиту із врахуванням частки ТМЦ та послуг в собівартості продукції, яка в подальшому використовується як в оподатковуваних, так і в неоподатковуваних операціях.

Визначимо частку матеріальних витрат та витрат на послуги в собівартості виготовленої продукції, яка використана в неоподатковуваних операціях

$$Ч_{\text{мсн}} = \frac{\text{ТМЦ}_{\text{вс}} + \text{П}_{\text{вс}}}{\text{В}_{\text{с}}} \times \frac{\text{В}_{\text{сн}}}{\text{В}_{\text{с}}}, \quad (4)$$

де $Ч_{\text{мсн}}$ – питома вага матеріальних витрат та послуг в собівартості продукції, використаної в неоподатковуваних операціях;

$\text{П}_{\text{вс}}$ – вартість послуг, включених до виробничої собівартості;

$\text{В}_{\text{с}}$ – виробнича собівартість продукції;

$\text{В}_{\text{сн}}$ – виробнича собівартість продукції, використаної в неоподатковуваних операціях.

Розрахуємо частину ПДВ, що не підлягає включенню до складу податкового кредиту:

$$\sum \text{ПДВ}_{\text{всн}} = Ч_{\text{мсн}} \times (\sum \text{ПДВ}_{\text{нс}} + \sum \text{ПДВ}_{\text{пвс}}), \quad (5)$$

де $\sum \text{ПДВ}_{\text{всн}}$ – частина ПДВ, який включений до вартості придбаних ТМЦ та послуг, віднесених до собівартості продукції, яка використовується в неоподатковуваних операціях і не включається до складу

податкового кредиту;

$\sum \text{ПДВ}_{\text{пвс}}$ – сума ПДВ, включена до вартості послуг, які відносяться до виробничої собівартості.

Крок 5. Розподіл ПДВ, що включений до вартості основних фондів.

Для розподілу ПДВ, який включений до вартості придбаних основних фондів розрахуємо коефіцієнт:

$$K_{\text{но}} = \frac{O_{\text{н}}}{O}, \quad (6)$$

де $K_{\text{но}}$ – коефіцієнт неоподатковуваних операцій;

O – загальний обсяг операцій з поставки звітного періоду.

Розрахуємо частину ПДВ, який не включається до податкового кредиту:

$$\sum \text{ПДВ}_{\text{нф}} = K_{\text{но}} \times \sum \text{ПДВ}_{\text{ф}}, \quad (7)$$

де $\sum \text{ПДВ}_{\text{нф}}$ – сума ПДВ включеного до вартості основних фондів, що не підлягає відображенню у складі податкового кредиту;

$\sum \text{ПДВ}_{\text{ф}}$ – сума ПДВ, який включений до вартості основних фондів.

Крім того слід врахувати виробниче призначення основних фондів. У разі, коли в наступних податкових періодах фактичне використання придбаних основних фондів виробничого призначення зміниться, тобто вони почнуть використовуватись лише в оподатковуваних або тільки в неоподатковуваних операціях, то в такому періоді слід провести перерозподіл податкового кредиту. Що стосується податкового кредиту, сформованого за рахунок ПДВ, який включений до вартості придбаних основних фондів не виробничого призначення, то такий перерозподіл проводити не потрібно.

Крок 6. Розподіл ПДВ, що включений до вартості придбаних товарів (послуг), які не включаються до собівартості виготовленої продукції (реалізованих товарів), а саме: адміністративних, збутових та інших витрат.

Визначимо частину ПДВ, що включений до вартості таких витрат, які не відображаються у складі податкового кредиту:

$$\sum \text{ПДВ}_{\text{нв}} = K_{\text{но}} \times \sum \text{ПДВ}_{\text{в}}, \quad (8)$$

де $\sum \text{ПДВ}_{\text{нв}}$ – сума ПДВ по адміністративних, збутових та інших витратах, яка не включається до складу податкового кредиту;

$\sum \text{ПДВ}_{\text{в}}$ – сума ПДВ, що включений до вартості придбаних товарів (робіт, послуг), які не формують собівартість продукції (реалізованих товарів).

Крок 7. Визначення суми загальної суми розподіленого ПДВ, яка не підлягатиме включенню до складу податкового кредиту:

$$\sum \text{ПДВ}_{\text{рн}} = \sum \text{ПДВ}_{\text{вс}} + \sum \text{ПДВ}_{\text{всн}} + \sum \text{ПДВ}_{\text{нф}} + \sum \text{ПДВ}_{\text{нв}}, \quad (9)$$

де $\sum \text{ПДВ}_{\text{рн}}$ – сума розподіленого ПДВ, яка не включатиметься до податкового кредиту.

В даній публікації продемонструємо застосування «змішаного витратного методу» на прикладі сільськогосподарського товаровиробника, який займається вирощуванням ВРХ молочного спрямування, а також здійснює виробництво молочної продукції у власних переробних цехах. Такому підприємству крім подання скороченої декларації з ПДВ по пільговому режиму оподаткування, передбаченому п.11.29 Закону про ПДВ (скорочена декларація №1), необхідно скласти ще й скорочену декларації з ПДВ по пільговому режиму оподаткування, передбаченому п.11.21 Закону про ПДВ (скорочена декларація №2). Саме між такими деклараціями проведемо розподіл податкового кредиту.

Числові дані, які використаємо для такого розрахунку наведемо у вигляді таблиці із одночасним відображенням господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 1):

Крок 1. Розподілу підлягатиме ПДВ по господарських операціях, відображених в таблиці 1 за порядковими номерами – 2, 4, 8, 10, 28; безпосередньо підлягатимуть відображенню у складі скороченої декларації №2 господарські операції за номерами – 19,22.

Крок 2. Визначимо коефіцієнт превалювання, який за травень становить 3,88 (6600 грн./1700 грн.), за червень – 3,88 (7600 грн./1725 грн.). Таким чином, суми ПДВ, які включені до вартості придбаних ТМЦ за правилом «першої події», що можуть використовуватись як на виготовлення молока так і на його переробку, підлягатимуть відображенню як в травні 2008 р. так і в червні 2008 р. у складі скороченої декларації №1.

Крок 3. Визначимо коефіцієнт «витратної матеріальної ПДВ-складової»:

– за травень 2008 р. – 0,20 ((0 грн + 500 грн) / 0 грн + 2500 грн.);

– за червень 2008 р. – 0,1564 ((160 грн + 450 грн) / 1450 грн + 2500 грн + 200 грн).

Розрахуємо частину ПДВ, що включений до вартості придбаних ТМЦ, списаних на виробничу собівартість продукції, операції із поставки якої відобразатимуться у складі скороченої декларації №2:

– за травень 2008 р. – 160 грн. (800 грн. x 0,20);

- за червень 2008 р. – 141 грн. (900 грн. x 0,1564).

Крок 4. Визначимо частину ПДВ, котрий включений до вартості придбаних послуг, що відносяться до собівартості продукції, операції із поставки якої відобразатимуться у складі скороченої декларації №2 :

- за травень 2008 р. – 0,0635 ((800 грн + 1000 грн. + 550 грн)/4450 грн.) x (535 грн./4450 грн.);

- за червень 2008 р. – 0,0616 ((900 грн + 1150 грн. + 550 грн)/4735 грн.) x (531 грн./4735 грн.).

Розрахуємо частину ПДВ, який відобразатиметься у складі скороченої декларації №2:

- за травень 2008р. – 30 грн. (160грн. + 200грн. + 110грн.);

- за червень 2008р. – 30 грн. (141грн. + 230грн. + 110грн.).

Крок 5. Розрахуємо коефіцієнт неоподатковуваних операцій:

- за травень 2008р. – 0,20 (1700грн./((6600грн. + 1700грн.));

- за червень 2008р. – 0,18 (1725грн./((7600грн. + 1725грн.)).

Частина ПДВ, яка включена до вартості придбаной ВРХ, підлягатиме відображенню у складі скороченої декларації №2 за травень 2008р. в сумі 400 грн. (0,2 x 2000грн.)

Крок 6. Визначимо частину ПДВ, яка включена до вартості отриманих рекламних послуг:

- за травень 2008р. – 40 (0,20 x 200грн.);

- за червень 2008р. – 36 (0,18 x 200грн.).

Крок 7. Визначимо суми розподіленого ПДВ, які підлягатимуть включенню до складу податкового кредиту скороченої декларації №2:

- за травень 2008р. – 630грн. (160грн. + 30грн. + 400грн. + 40грн.);

- за червень 2008р. – 207грн. (141грн. + 30грн. + 36грн.).

Таблиця 1

Бухгалтерський облік сільськогосподарського товаровиробника

| № з/п | Зміст господарської операції | Кореспонденція рахунків | | Сума, грн. | |
|-------|---|-------------------------|-------|------------|---------|
| | | Дт | Кт | Травень | Червень |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Придбано ВРХ основного стада | 155 | 63 | 10000 | - |
| 2 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 2000 | - |
| 3 | Придбано кормів | 20 | 63 | 2500 | 2250 |
| 4 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 500 | 450 |
| 5 | Придбано кормів (у неплатників ПДВ) | 20 | 63 | - | 200 |
| 6 | Відображено використання кормів | 231 | 20 | 800 | 900 |
| 7 | Відображено витрати на електроенергію | 231 | 63 | 1000 | 1150 |
| 8 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 200 | 230 |
| 9 | Нараховано орендну плату за користування корівником | 231 | 63 | 550 | 550 |
| 10 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 110 | 110 |
| 11 | Нараховано заробітну плату та відрахування на обов'язкове державне страхування працівників ферми | 231 | 66,65 | 2100 | 2135 |
| 12 | Відображено собівартість оприбуткованого молока з ферми, в т.ч.: в травні 2008 р. – 3750 л, в червні 2008 р. – 4000 л | 21 | 231 | 4450 | 4735 |
| 13 | Реалізовано молока посереднику, в т.ч.: в травні 2008 р. – 3300 л, в червні 2008 р. – 3550 л | 36 | 70 | 7920 | 9120 |
| 14 | Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ | 70 | 641 | 1320 | 1520 |
| 15 | Відображено собівартість реалізованого молока | 90 | 21 | 3915 | 4204 |
| 16 | Передано молоко на переробку у власний цех, в т.ч.: в травні 2008р. – 450 л, в червні 2008р. – 450 л | 232 | 21 | 535 | 531 |
| 17 | Нараховано заробітну плату та відрахування на обов'язкове державне страхування працівників цеху | 232 | 66,65 | 1100 | 1050 |
| 18 | Придбано матеріали для потреб переробного цеху | 20 | 63 | 200 | 100 |
| 19 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 40 | 20 |
| 20 | Відображено використання матеріалів | 232 | 20 | 180 | 100 |
| 21 | Відображено витрати на електроенергію | 232 | 63 | 300 | 325 |
| 22 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 60 | 65 |
| 23 | Оприбутковано виготовлене пастеризоване молоко | 27 | 232 | 2115 | 2006 |
| 24 | Реалізовано пастеризоване молоко | 36 | 70 | 2040 | 2070 |
| 25 | Нараховані податкові зобов'язання з ПДВ | 70 | 641 | 340 | 345 |
| 26 | Собівартість реалізованого пастеризованого молока | 90 | 27 | 2115 | 2006 |
| 27 | Витрати на рекламу | 93 | 63 | 1000 | 1000 |
| 28 | Відображено податковий кредит з ПДВ | 641 | 63 | 200 | 200 |
| 29 | Відображено фінансовий результат | 79 | 93,90 | 7030 | 7210 |
| | | 70 | 79 | 8300 | 9325 |

Показники декларацій з ПДВ за результатами проведених операцій виглядатимуть так (табл. 2):

Таблиця 2

Показники декларацій з ПДВ

| Тип декларації | Код рядка | Назва рядка | Сума, грн. | |
|-------------------------|-----------|---|------------|---------|
| | | | травень | червень |
| Скорочена декларація №1 | 1Б | Операції на митній території України, що оподатковуються за ставкою 20% | 1320 | 1520 |
| | 10.1 Б | підлягають оподаткуванню за ставкою 20 % та нульовою ставкою | 3010 | 990 |
| | 16.3 Б | інші випадки | - 630 | - 207 |
| Скорочена декларація №2 | 1 Б | Операції на митній території України, що оподатковуються за ставкою 20% | 340 | 345 |
| | 10.1 Б | підлягають оподаткуванню за ставкою 20% та нульовою ставкою | 730 | 292 |

Висновки. Провівши дослідження правових аспектів розподілу податкового кредиту з ПДВ слід констатувати – законодавчі норми які їх регламентують, виписані неоднозначно, що в свою чергу сприяє їх двоякому тлумаченню. Саме тому фахівцями зазвичай пропонуються два можливі варіанти розподілу. Проте, жоден із них не дає змогу однозначно та беззаперечно провести розподіл податкового кредиту, що спричинює серйозні проблеми при їх застосуванні на практиці. При цьому, для такої категорії підприємств як товаровиробники, які користуються податковими пільгами та відповідно здійснюють одночасно оподатковувани та неоподатковувани операції, розподіл податкового кредиту з ПДВ із застосуванням загальновідомих методів здійснити практично неможливо. Тому автором запропоновано альтернативний метод розподілу та обґрунтовано загальні засади його застосування. В його основні лежить «змішаний витратний метод», який акцентує увагу на фактичному використанні товарно-матеріальних цінностей в оподатковуваних і неоподатковуваних операціях. Також запропонований метод враховує особливості розподілу податкового кредиту по окремим операціям, яким зазвичай не приділяється увага фахівцями, – а саме щодо ПДВ, включеного до вартості придбаних основних засобів та товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг), які в подальшому в бухгалтерському обліку не включаються до собівартості виготовленої продукції (реалізованих товарів). Наведений приклад розподілу наглядно відображає застосування запропонованої методики, що сприятиме її практичному запровадженню. Альтернативний метод розподілу є новим і лише його практичне застосування дасть змогу удосконалити запропоновану методику із врахуванням специфіки окремих операцій в різних галузях господарства, тому подальші дослідження в даному напрямку є перспективними.

Література

1. Алпатова Н. У якій декларації з ПДВ сільгоспвиробник відображає продаж основних фондів // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №99. – С.77.
2. Бондарева Є. «Аптечний» ПДВ і його розподіл // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2006. – №15. – С.46-51.
3. Бондарева Є. Розподіл сум податкового кредиту // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. – 2007. – №19. – С.78.
4. Закон України №168/97-ВР від 03.04.97р. «Про податок на додану вартість», зі змінами та доповненнями.
5. Ключник А. Про розподіл між податковим кредитом і валовими витратами ПДВ від товарів-послуг, що оподатковуються в пільгованих та оподатковуваних операцій, в світлі нової редакції Закону про ПДВ // Бухгалтер. – 2005. – №14. – С.35-37.
6. Лист ДПА України №3955/Т/16-1515-20 від 08.08.2007р.
7. Пономаренко Л. Особливості справляння ПДВ у сільському господарстві // Вісник податкової служби. – 2000. – № 17-18. – С.51-57.

Надійшла 10.09.2008 р.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРІОРИТЕТІВ У ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

За допомогою факторного аналізу визначено фактори та оцінено рівень їх впливу на дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) у діяльності машинобудівних підприємств.

Вступ та постановка проблеми. Протягом останніх років в Україні, завдяки діяльності міжнародних, вітчизняних неурядових організацій та професійних об'єднань, спостерігається активна популяризація ідеї запровадження соціально-відповідального підходу до ведення виробничо-господарської діяльності на вітчизняних підприємствах, зокрема машинобудівної галузі. Як наслідок, все більше уваги у наукових колах нашої держави присвячується вивченню концепції КСВ підприємств, запровадженню наукових дискусій та досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В той же час, якщо проаналізувати роботи вітчизняних вчених, то неважко відмітити, що основна увага у них зосереджена на вивченні ставлення керівників підприємств та громадськості до ідеї КСВ (І. Акімова, О. Осінкіна), розгляді переваг дотримання принципів соціальної відповідальності (Ю. Бегма, В. Паніотто, М. Стародубська) та форм прояву КСВ (А. С. Крупник, М.С. Дороніна, С. Буко). Натомість, питанню вивчення та математичної оцінки факторів, що формують соціально-відповідальний підхід до діяльності українських підприємств, зокрема машинобудівної галузі, не приділяється значної уваги.

Зважаючи на це, *метою даної статті* є визначення та оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на формування соціально-відповідального підходу до діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням отриманих результатів. Серед чинників, які змушують підприємства здійснювати соціально-відповідальну діяльність вчені виділяють [1]:

- тиск з боку партнерів, які можуть розглядати соціальну діяльність підприємства як індикатор стабільного корпоративного управління та істотний елемент у формуванні привабливого інвестиційного профілю підприємства;

- тиск з боку структур етичного інвестування, для яких стало звичною практикою при оцінці продуктивності підприємства досліджувати широкий спектр параметрів, пов'язаних з його програмами соціальної відповідальності.

- етичні проблеми стали важливим чинником для державних і приватних фінансових інститутів при ухваленні рішень про надання позики. Так, Всесвітній банк наполягає на тому, щоб потенційні позичальники приділяли належну увагу питанням охорони навколишнього середовища і прав людини.

- тиск з боку клієнтів і потенційних торгових партнерів, які самі зацікавлені у тому, щоб їх комерційна діяльність відповідала завданням КСВ.

Оцінимо ступінь впливу вищезазначених чинників на КСВ у діяльності машинобудівних підприємств Хмельниччини. Зважаючи на те, що КСВ підприємства – це складний процес, логічними складовими якого виступають економічна, трудова, суспільна та екологічна види відповідальності. Відповідно і оцінку факторів, що визначають КСВ діяльність підприємства слід проводити за аналогічним принципом, використавши показники, що описують вищезазначені види відповідальності через характеристику зв'язків підприємства з основними зацікавленими сторонами. В результаті, дещо розшириться перелік потенційних чинників, які включатимуть додаткову групи впливу – працівників.

З метою виявлення прихованих причинно-наслідкових зв'язків та визначення впливу комплексних факторів на КСВ у діяльності машинобудівних підприємств використовуємо один із методів математичного моделювання – факторний аналіз. Зазвичай, фактором в економіці називають важливу пояснюючу ознаку (внутрішню чи зовнішню), яка характеризує причинний вплив на об'єкт, що виражається в кореляційних зв'язках показників, через які виражаються ознаки об'єкту [2, с. 178-179].

У широкому значення факторний аналіз – це сукупність математико-статистичних методів і моделей, орієнтованих на виявлення, конструювання, оцінку, аналіз та використання латентних (неявних) показників виходячи з інформації про їх зовнішній прояв. На рис. 1 представлено загальну поетапну схему реалізації факторного аналізу [3, с.11; 4, с. 139-140].

Основою для проведення факторного аналізу оцінки впливу економічних, трудових, суспільних та екологічних показників на ефективність впровадження КСВ діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області стали статистичні дані за 2004-2007рр.. Відбір вихідних ознак було здійснено із дотриманням трьох основних принципів формування сукупності вихідних даних, а саме [5, с. 16]:

- достатності – відбір мінімальної, але достатньої для характеристики досліджуваного об'єкту, кількості ознак;

- допустимої мультиколінеарності – відбір лише одного показника для характеристики кожної ознаки;
- достовірності – відбір показників, які можуть бути описані за допомогою достовірних статистичних даних.

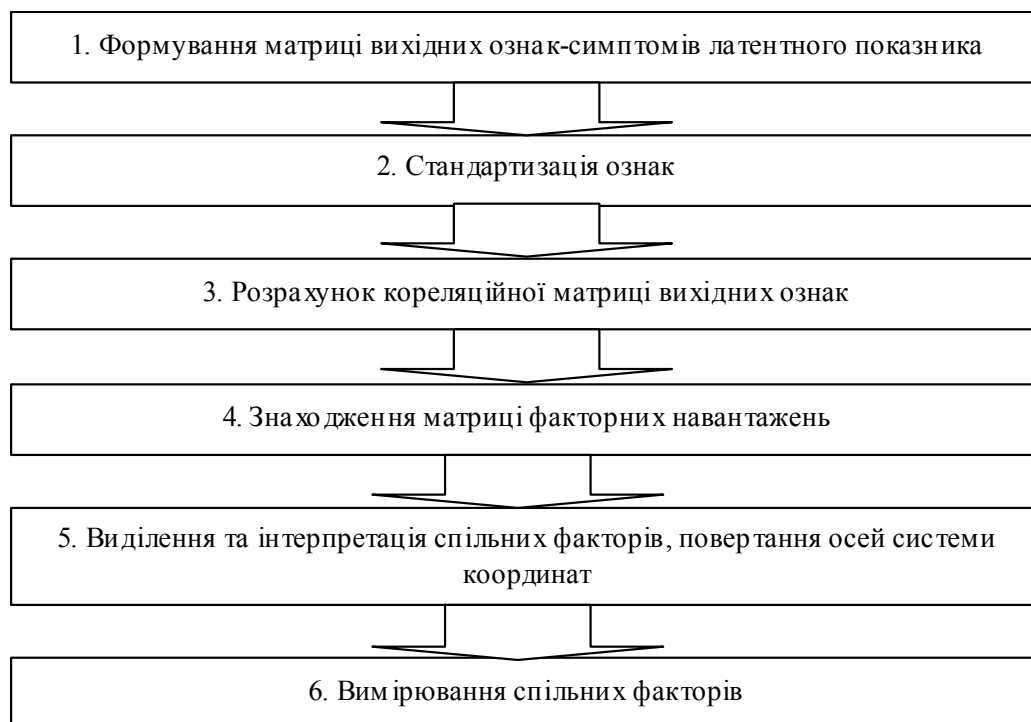


Рис. 1. Блок-схема факторного аналізу [4, с. 73]

В результаті в якості вихідних ознак, були відібрані наступні показники:

- Обсяг реалізованої продукції (Var 1);
- Сальдо чистого прибутку і збитку (Var 2);
- Рентабельність операційної діяльності (Var 3);
- Коефіцієнт плинності кадрів (Var 4);
- Рівень заробітної плати (Var 5);
- Чисельність працівників, що знаходяться в адміністративних відпустках/ працюють в режимі неповного робочого дня (тижня) (Var 6);
- Чисельність працівників, що навчилися новим професіям чи підвищили кваліфікацію (Var 7);
- Рівень заборгованості із заробітної плати (Var 8);
- Витрати на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення (Var 9);
- Поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів (Var 10);
- Розмір інвестицій в основний капітал (Var 11);
- Розмір прямих іноземних інвестицій (Var 12).

Факторне моделювання відбувалося у декілька етапів. Зважаючи на те, що запропоновані показники мають різні одиниці виміру на першому етапі було проведено їх стандартизацію, потім розраховано кореляційний зв'язок між показниками, використовуючи метод головних осей виділено основні факторів та за допомогою методу «квартимаксима за вихідними даними» здійснено повертання координатних осей.

Розглянемо результати заключного етапу факторного моделювання. Аналіз даних факторного моделювання показує, що 11 із 12 відібраних на першому етапі показники увійшли до складу двох новостворених синтетичних факторів.

При цьому, найбільший вплив на досліджуваний об'єкт має перший фактор, який описує 65% загальної дисперсії (таблиця 1), другий фактор доповнює його, описуючи 17% загальної дисперсії.

Таблиця 1

| Вклад факторів до загальної дисперсії | |
|---------------------------------------|-----------------------|
| Фактор | Загальна дисперсія, % |
| 1 | 65,01 |
| 2 | 16,68 |

Подібні результати свідчать, про те, що відібрані на першому етапі показники мають значний вплив на формування рівня КСВ машинобудівних підприємств Хмельниччини.

Таблиця 2

| Значення факторних навантажень | | |
|--------------------------------|-------------|-------------|
| | Фактор 1 | Фактор 2 |
| Var1 | 0,971611 | 0,077489 |
| Var2 | 0,774369 | -0,413288 |
| Var3 | 0,963663 | -0,040067 |
| Var4 | 0,368027 | -0,767910 |
| Var5 | 0,971868 | -0,149968 |
| Var6 | -0,527929 | -0,831319 |
| Var7 | 0,404909 | 0,125922 |
| Var8 | -0,806806 | 0,438085 |
| Var9 | 0,899801 | 0,385789 |
| Var10 | 0,909202 | 0,348301 |
| Var11 | 0,824748 | 0,163176 |
| Var12 | 0,921142 | -0,125959 |

Що стосується економічної інтерпретації виділених факторів (таблиця 2), то аналіз показників, які увійшли до складу виділених факторів, показує, що:

1) існує прямий щільний зв'язок між рівнем КСВ підприємства та прибутковістю (77%) і рентабельністю діяльності підприємства (96%). Якщо згадати розглянуту раніше «піраміду» А. Керолла, саме економічна відповідальність підприємства як досягнення основної мети діяльності підприємства (отримання прибутку), визначалася за основу дотримання інших видів відповідальності;

2) простежується чіткий вплив на рівень КСВ підприємства зі сторони споживачів (97%) та інвесторів (82% та 92%). Звичайно, джерелами інвестицій в основний капітал, поряд із зовнішніми, виступають і внутрішні ресурси підприємства. А зважаючи на те, що частина машинобудівних підприємств Хмельниччини є акціонерними товариствами, це, в свою чергу, є свідченням вагомого впливу відношення акціонерів машинобудівного підприємства до реалізації його КСВ діяльності.

3) важливу роль у забезпеченні високого рівня КСВ діяльності машинобудівних підприємств відіграє їх природоохоронна діяльність, про що свідчить рівень факторних навантажень (90% та 91%, відповідно) показників, що характеризують витрати підприємства на впровадження заходів природоохоронного значення.

4) аналіз показників, що характеризують відносини з працівниками, показує подвійну роль даної групи зацікавлених сторін у реалізації КСВ діяльності машинобудівних підприємств. З одного боку, забезпечення гідного рівня оплати праці та недопущення виникнення заборгованості із заробітної плати є необхідною мотивацією для активізації участі працівників у реалізації КСВ підприємства - визначають потенційний обсяг трудових ресурсів, що може бути спрямований на впровадження КСВ політики підприємства. З іншого боку, другий фактор, демонструючи негативну роль плінності кадрів та неповного використання наявних трудових ресурсів на рівень КСВ підприємства, не лише підтверджує важливість працівників як ресурсу КСВ, а також визначає виняткову рушійну силу даної групи зацікавлених сторін. Дійсно, недотримання трудової складової КСВ підприємства виражається у підвищеній плінності кадрів, що, в свою чергу, при малому ступені віддачі значно збільшує витрати підприємства на розвиток трудових ресурсів.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, проведений факторний аналіз, з одного боку, підтвердив складну структуру КСВ, а, з іншого, засвідчив виняткову роль основних зацікавлених сторін у формуванні КСВ політики машинобудівного підприємства. При цьому, проводячи аналогію між результатами факторного моделювання і основними складовими КСВ, можна відмітити виключну роль економічної та трудової відповідальності як ресурсної основи для запровадження суспільної та екологічної складових КСВ підприємства. В результаті, структуру КСВ машинобудівного

підприємства можна представити у вигляді ієрархічної структури, базисом якої виступає економічна відповідальність, яка є головною умовою забезпечення життєздатності підприємства, надбудовами – суспільна та екологічна види відповідальності. В той же час, трудова відповідальність, зважаючи на подвійну роль працівників у реалізації КСВ підприємства, виступає об'єднуючою ланкою цих двох підсистем.

Звичайно, запропонований перелік вихідних показників не є вичерпним та потребує проведення подальших досліджень з метою його розширення і деталізації, однак, проведений аналіз підтвердив наявність зв'язку між рівнем КСВ машинобудівних підприємств та основними групами впливу, що характеризують економічну, трудову, суспільну та екологічну складові соціально-відповідальної діяльності.

Література

1. Социальная ответственность бизнеса. Международная юридическая фирма «Freshfields Bruckhaus Deringer». Перевод М.С. Добрякові // SPERO, социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры.- 2005. - № 2. – С. 39-50,
2. Малярець Л.М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія і практика. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с.
3. Гавкалова Н.Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 400с.
4. Янковой А.Г. Многомерный анализ в система Statistica. Научная монография – Одесса:Оптимум, 2002. Вып 2. – 325 с.
5. Янковой А.Г. Многомерный анализ в система Statistica. Научная монография – Одесса:Оптимум, 2001. Вып 1. – 216 с.

Надійшла 10.09.2008 р.

УДК 330.131.7:658.589(477)

М. П. ВОЙНАРЕНКО, Р. В. СКАЛЮК
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті сформульовано власне визначення поняття «інноваційний ризик», а також розглянуто особливості видів інноваційних ризиків у контексті основних учасників інноваційного проекту. Запропоновано базові методологічні підходи щодо створення оптимального механізму управління інноваційними ризиками промислових підприємств та відображено методуку оцінювання основних видів інноваційних ризиків з урахуванням їх вагових коефіцієнтів.

Актуальність теми дослідження. Проблеми створення та впровадження інновацій на вітчизняних промислових підприємствах сьогодні є значно суперечливим та складним за природою свого існування. Адже більшість таких підприємств в динамічному поточному ринковому середовищі, як правило, з метою свого існування повинні обирати стратегію виживання. Тому вони практично не мають змоги втілювати у свою практичну діяльність певні інноваційні рішення з метою стимулювання стрімкого економічного та конкурентоздатного зростання.

Ризик є постійним супроводжувальним фактором будь-якої інноваційної діяльності, його неможливо уникнути в практичній інноваційній діяльності підприємств. Інновації та інноваційна діяльність пов'язані зі значним ризиком, оскільки зміст інноваційної діяльності складають зміни, які розглядаються як джерело доходу, а процеси і результати змін містять істотну частку елементів невизначеності і спричиненого нею ризику. При цьому раціональна поведінка підприємств з метою забезпечення ефективності їх інноваційної діяльності полягає в тому, щоб не ігнорувати ризик, а належним чином враховувати для обґрунтування заходів, спрямованих на його попередження, зниження чи компенсацію його наслідків.

Тому основним завданням, від вирішення якого буде значною мірою залежати успіх конкретного інноваційного проекту, є створення ефективного механізму оцінки, управління та контролю інноваційних ризиків діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В зарубіжній науковій літературі проблемі ризику вже досить давно приділяється особлива увага. Класична теорія ризику була обґрунтована Дж.С.Міллем та Н.У. Сеніором; неокласиками виступали А.Маршалл та А.Пігу; Ф. Найт визначав ризик і невизначеність джерелами прибутку; Г.Гамільтон розробив «коло ризик-менеджменту», яке наочно зображує взаємозв'язок всіх елементів процесу управління ризиками [1].

Серед вітчизняних науковців можна відмітити наукові дослідження теорії ризику В.В. Вітлінського, М.П. Денисенка, І.Ю. Івченка, С.М.Ілляшенка, Н.І. Машиної, В.В. Черкасова. Глибоко опрацьовані теоретико-методологічні основи якісної та кількісної оцінки екологічних інноваційних ризиків наступними вітчизняними науковцями та фахівцями-практиками: Волковим О.І., Гречан А.П., Наконечним С.І., Лапко Є.М., Цай Т.Н та ін.

Постановка завдання. Дати власне визначення поняття «інноваційний ризик» та відобразити особливості інноваційних ризиків щодо кожного з основних учасників інноваційного процесу. Запропонувати алгоритм побудови ефективного механізму управління інноваційними ризиками, а також запропонувати раціональну систему здійснення достовірної оцінки особливостей інноваційних ризиків діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу та результатів дослідження. Відмітимо, що існуюча література характеризується неоднозначністю в трактуванні рис, властивостей і елементів ризику, у розумінні його змісту, співвідношенні об'єктивних та суб'єктивних сторін. Така розмаїтість думок щодо сутності ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища, практично повним його ігноруванням в існуючому господарському законодавстві, недостатнім використанням та врахуванням в реальній економічній практиці й управлінській та інноваційній діяльності. Крім того, ризик – це складне явище, що має безліч аналогічних, а іноді й протилежних реальних основ.

На наш погляд, для того щоб забезпечити створення ефективної системи управління інноваційними ризиками на підприємстві, необхідно, перш за все, спочатку визначити найбільш чіткий зміст, який вкладається у поняття «інноваційний ризик».

У літературних джерелах досить поширеним є судження про ризик як про можливість небезпеки чи невдачі, тобто у загальному випадку під ризиком розуміють можливість того, що відбудеться певна небажана подія, настання якої передбачити не завжди можливо. В економічній діяльності ризик прийнято ототожнювати з можливістю втрати підприємством частини своїх ресурсів, із зниженням запланованих доходів чи появою додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності.

Таким чином, сутність поняття інноваційного ризику висловимо так: **інноваційний ризик** – це перспективна ймовірнісна категорія існування можливості зменшення загального економічного результату

(ефективності) інноваційної діяльності підприємства, що виникає під впливом факторів мікро та макросередовища його діяльності та яка здатна конструктивно змінити не тільки хід інноваційного процесу, а й створити негативні передумови та наслідки від реалізації певного інноваційного продукту (інноваційної розробки).

Незаперечним залишається також і той факт, що й дотепер в економічній літературі не розроблено визнаної й водночас вичерпаної класифікації ризиків. Це можна пояснити, насамперед, тим, що на практиці існує досить велика кількість різних проявів ризику, причому в силу традиції один і той самий вид ризику може позначатися різними термінами. Крім того, часто розмежувати окремі види ризику досить складно.

Інноваційні проекти передбачають реалізацію інтересів (іноді неспівпадаючих) його учасників. Отже, послідовне відображення ризиків учасників інноваційного проекту з відповідним набором їх характеристик і оціночних критеріїв представимо у наступній таблиці (табл. 1) [3, с. 406-407].

Таблиця 1

| № зп | Зарівнями ризику | Завидами загроз | За ризиками учасників проекту | | | | |
|------|-----------------------|--|---|--|---|---|---|
| | | | Всіх учасників | Ініціаторів | Акціонерів | Кредиторів | Гарантів |
| 1 | Катастрофічний | Втрата всього майна і банкрутство | Необоротної збитковості, ліквідації проекту | Руйнування капіталу | Неліквідності акцій | Неповернення кредитів | Страхових платежів по забезпеченню кредитів |
| 2 | Критичний | Заплановані показники, дії були не виконані, є втрата запланованої виручки | Бездоходності. Періодичної збитковості | Знецінювання капіталу. Дефіциту оборотних коштів | Відсутність дивідендів. Низький курс акцій з ліквідністю нижче номіналу | Припинення виплат за кредитами, знецінення кредитів | Страхового забезпечення відкладених платежів за кредитами |
| 3 | Допустимий | Заплановані показники, дії були не виконані, але без втрат | Мінімальної доходності | Дефіциту готівки | Мізерних дивідендів. Ліквідності акцій за номінальним курсом | Відстрочення виплат % за кредитами | Страхового забезпечення відстрочень виплат платежів, % за кредитами |
| 4 | Частковий | Заплановані показники, дії були виконані частково, але без втрат | Періодичної бездоходності | Жорсткої обмеженості готівки | Зниження доходності і курсу акцій | Зниження доходності кредитів | Страхового забезпечення зниження доходності |
| 5 | Мінімальний | Заплановані показники, дії були виконані, але не принесли прибутку | Нестійкої ліквідності активів | Нестійкої ліквідності активів | Нестійкого курсу і доходності акцій | - | Втрати від завищення (зниження рівня) страхового забезпечення |

Розглянута класифікація інноваційних ризиків є певною мірою умовною, бо провести чітку межу між окремими видами ризиків є досить складним завданням. Більшість ризиків є взаємопов'язаними між собою, і відповідно зміни в одному з них спричиняють зміни в іншому, але всі вони в кінцевому підсумку впливають на результат інноваційної діяльності промислового підприємства і потребують належної уваги з боку учасників інноваційного проекту та управлінського персоналу з метою їх вчасного виявлення, достовірної оцінки та вчасної ліквідації (або ж компенсації їх наслідків) для забезпечення стійкого інноваційного прогресу розвитку підприємства.

Під факторами (причинами) ризику в інноваційній діяльності розуміють такі незаплановані події, які можуть потенційно відбуватися і спричиняти вплив на хід реалізації проекту, або умови, які викликають невизначеність результату певної ситуації. При цьому деякі з них можна спрогнозувати, а деякі передбачити неможливо. Важливо зазначити, що кожному окремий виду інноваційних ризиків притаманні свої особливі причини та фактори їх появи. Однак відмітимо, що ступінь ризику залежить від наступних умов [4, с.67-68]:

- 1) обсягу одержаних раніше знань, навичок та досвіду з даного комплексу проблем;
- 2) рівня розробки методології та теорії проблем, що використовуються у процесі пошуку нових ідей;
- 3) виду здійснюваних досліджень або змісту їх етапів;
- 4) рівня професіоналізму задіяних у проекті дослідників та розробників.

Рівень ризику перебуває в залежності від стадії розробки інноваційного проекту [2]. Так, на самих ранніх стадіях інноваційного процесу, а саме стадії НДР, ДКР, створення прототипу величина ризику відповідно поступово знижується. Тоді, як на стадіях дослідного та серійного виробництва фактор ризику досягає своїх мінімальних значень з тенденцією стабілізації й незначного спаду, що проявляється у невагомому впливі ризикових факторів на хід та наслідки інноваційного процесу діяльності промислових підприємств. Взаємозв'язок рівня інноваційного ризику залежно від стадії розвитку інноваційного проекту представимо наступним рисунком (рис. 1).

Інноваційна діяльність завжди супроводжується фактором ризику. Адже ризик пов'язаний з тим, що доход від проекту є передбачуваною, а не детермінованою величиною (тобто невідомою в момент ухвалення

рішення про інноваційний проект), так само як і величина очікуваних збитків. При аналізі інноваційної діяльності варто враховувати фактори ризику, їх напрями й масштаб їх впливу, виявити якнайбільше видів можливих інноваційних ризиків і намагатись мінімізувати загальний ризик інновацій. Отже, представимо схематично основні етапи управління інноваційним ризиком (рис. 2).

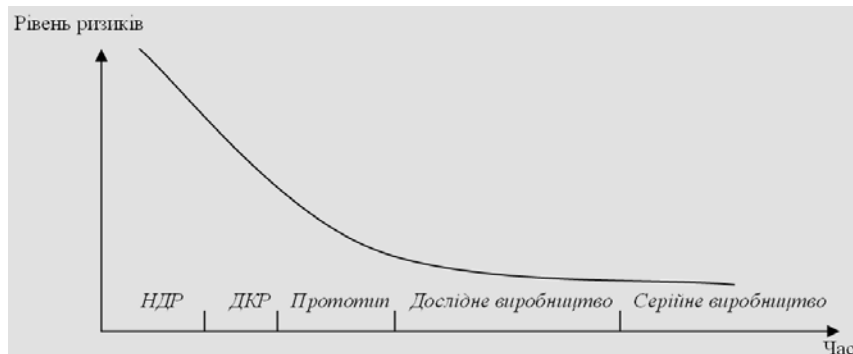


Рис. 1. Динаміка існування ризиків на різних етапах розвитку інноваційного проекту

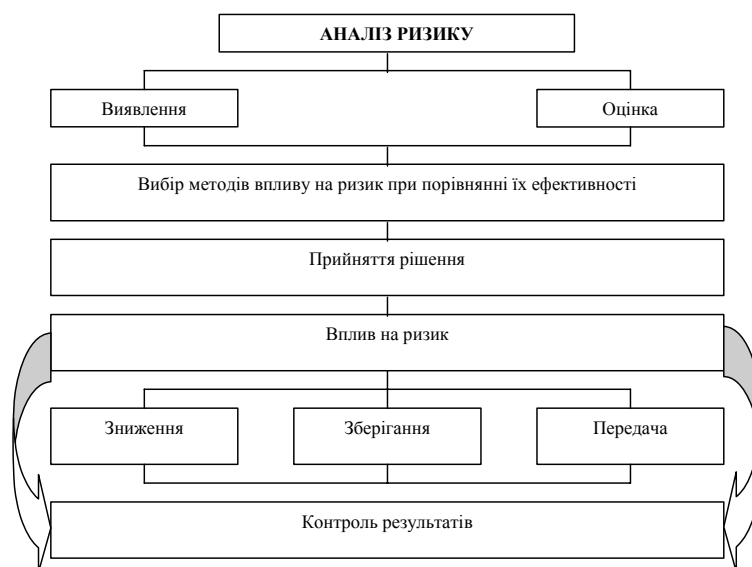


Рис. 2. Загальна схема управління інноваційним ризиком

Весь процес управління інноваційними ризиками можна представити, виділивши певні етапи на кожному з рівнів механізму управління ризиком, а саме:

1. *Постановка цілей механізму управління ризиком.* Управління ризиками характеризується використанням методів аналізу і прогнозування економічної кон'юнктури, виявлення можливостей і потреб підприємства у рамках стратегії і поточних планів його розвитку.

2. *Аналіз ризику.* Використовуються методи якісно та кількісного аналізу: методи збору наявної і нової інформації, моделювання діяльності підприємства, статистичні й динамічні методи тощо.

3. *Визначення ефективності різних методів впливу на ризик:* запобігання ризику, зниження ризику, прийняття ризику на себе, передачі частини або всього ризику третім особам тощо, що завершується прийняттям рішення про вибір їх оптимального набору.

4. *Вибір методів впливу на ризик.* Результатом даного етапу буде нове знання про ризик, що надає змогу, за необхідності, відкоригувати раніше сформовані цілі управління ризиком.

Таким чином, на кожному із виділених етапів використовуються свої методи управління ризиками. Результати кожного етапу стають вихідними даними для наступних етапів, утворюючи систему прийняття рішень зі зворотним зв'язком. Відтак, така система здатна забезпечити максимально ефективне досягнення цілей, оскільки знання, які отриманні на кожному з етапів, дає змогу оперативно коригувати не тільки методи впливу на ризик, але й безпосередньо власне цілі управління ризиками [3, с. 410-411].

Варто враховувати, що процес управління ризиками, пов'язаними з впровадженням і просуванням інновацій на ринок є досить складним, особливо приймаючи до уваги високий ступінь невизначеності. Аналіз інноваційних ризиків і їх систематизація можуть стати передумовами (своєрідними інструментами) для створення концепції управління інноваційними ризиками. Відобразимо у наступній таблиці основні ризики, які пов'язані зі створенням і просуванням інновацій (табл. 2).

На наш погляд, для оцінки визначених у таблиці ризиків можна використати логічні шкали або ж систему балів. Адже більшість методик оцінки ризиків будуватиметься саме по бальній системі, суть якої полягає в

тому, що експерт проставляє визначену кількість балів по кожній з груп ризику чи по кожному ризику в окремій групі, потім ризики зважуються, а відтак виводиться загальна оцінка ризику. Відмітимо, що оцінка ризиків здійснюється за використанням 100-бальної системи експертами, а саме (**0** – ризик несуттєвий; **25** – малоімовірна реалізація ризику; **50** – про настання події нічого сказати не можна; **100** – ризик відбудеться).

Таблиця 2

Основні ризики, пов'язані зі стадіями створення та просування інновації

| Інноваційні ризики | Ваговий коефіцієнт | Фактори ризику |
|--|--------------------|---|
| 1. Стадія проведення пошукових досліджень | | |
| Отримання негативного результату | 1/2 | - Невірний напрямок дослідження, помилка у формулювання задачі, помилка в розрахунках |
| Відсутність результату у встановлені терміни | 1/2 | - Помилка оцінки термінів завершення досліджень - Помилка оцінки необхідних ресурсів |
| 2. Стадія проведення НДДКР | | |
| Отримання негативного результату | 1/5 | - Невірна інтерпретація результатів і/чи вибір шляху реалізації фундаментального дослідження, на яких базуються НДДКР - Неможливість реалізувати результат фундаментального дослідження на даному рівні розвитку НДДКР - Помилка в розрахунках, недоопрацювання |
| Відсутність результату у встановлені терміни | 1/5 | - Помилка оцінки термінів завершення НДДКР - Помилка в оцінці необхідних ресурсів для завершення НДДКР |
| Відмова у сертифікації результату | 1/5 | - Порушення стандартів і вимог сертифікації - Порушення умов конфіденційності, відсутність ліцензій |
| Отримання не патентоспроможного результату | 1/5 | - Наявність аналогів - Невідповідність вимогам патентування |
| Несвоєчасне патентування | 1/5 | - Патентування на ранніх стадіях, коли не прийнято заходи щодо захисту ринку, може призвести до значного збитку конкурентоспроможності (витік інформації) - Якщо терміни патентування відкладені на досить довгий час, це може призвести до того, що аналогічна розробка буде запатентована |
| 3. Стадія впровадження результатів НДДКР | | |
| Отримання негативного результату | 1/3 | - Невірна оцінка отриманого результату дослідження - Невірний вибір шляху реалізації результатів досліджень - Неможливість реалізувати результат на технічному рівні |
| Відсутність результатів у встановлені строки | 1/3 | - Помилки оцінки можливостей виробництва - Помилки оцінки терміну впровадження - Помилки оцінки необхідних ресурсів |
| Екологічні ризики НДДКР | 1/3 | - Помилки в розрахунках, які призводять до перевищення фактичних показників по використанню (виробництву) шкідливих речовин над розрахунковими - Недоопрацювання технології - Технологія виробництва передбачає використання (виробництво) екологічно шкідливих речовин |
| 4. Стадія просування нового продукту, створеного на основі НДДКР на ринок | | |
| Відторгнення ринком | 1/2 | - Наявність аналогів, невідповідність потребам споживачів - Помилки, допущені при розробці маркетингової концепції (невірне визначення ціни, неправильний вибір цільового сегменту ринку, недооцінка конкурентів, недоліки в дизайні, недостатня організація збутової мережі, неефективна рекламна компанія) |
| Значно нижчі обсяги реалізації порівняно з плановими показниками | 1/2 | - Швидке старіння інновації - Поява аналогів - Помилки в розробці маркетингової концепції |

Відтак, на основі вище описаної схеми, можна здійснити оцінку інноваційних ризиків, враховуючи фактори, які знижують зазначені ризики. Тобто на основі такої оцінки формулюються висновки про групу ризику, використовуючи дані попередньої оцінки кожного окремого ризику конкретної групи. Значення рівня в балах для певного інноваційного ризику можна розрахувати за формулою:

$$IR_i = W_i \times P_i,$$

де IR_i – рівень i -го інноваційного ризику; W_i – ваговий коефіцієнт; P_i – середня ймовірність оцінки експертів.

Отже, для ризиків бал, що обчислено за наведеною формулою, становить більше десяти ($IR_i > 10$ балів) необхідно терміново розробляти заходи протидії перспективному ризику з метою найшвидшого уникнення (ліквідації) його негативних наслідків для господарської діяльності підприємства. Оцінка ризику повинна обов'язково відображатися в розрахунках по проекту в цілому, тому всі показники проекту мають бути

скориговані з урахуванням поправки на ризик [4, с. 69-71].

Отже, на основі правильно здійсненого процесу оцінки інноваційних ризиків можна забезпечити формування ефективного механізму управління ризиками інноваційної діяльності промислових підприємств, який обов'язково має враховувати спектр науково обґрунтованих прийомів контролю, завданням яких є гарантування зниження ризиків при реалізації інноваційних проектів підприємства, а саме: 1) складання загального графіка здійснення конкретного нововведення з розглядом економічних показників ефективності та контрольно-планові графіки окремо по стадіях здійснення проекту; 2) моніторинг системи показників ефективності за стадіями реалізації проекту; 3) система попереджувального контролю, контролю за відхиленнями від заданих параметрів, оцінки розбіжностей між проектними і їх фактичними значеннями і впливами таких відхилень на кінцеві показники проекту; 4) визначення критичних точок і фінансових нормативів проекту; 5) розробка інноваційного бюджету як форми управлінського контролю; 6) спеціальні аналітичні звіти керівництва по основних підрозділах; 7) незалежна оперативна ревізія.

Висновки. Таким чином, інноваційні ризики виступають тим специфічним прихованим фактором, який існує і може проявитися у будь-який момент упродовж усього життєвого циклу інноваційного проекту. Тобто вказаний фактор потребує здійснення комплексної та ефективної оцінки його наявності та стану, а відтак на основі таких даних створення науково доцільної системи управління інноваційними ризиками у процесі господарсько-інноваційної діяльності промислових підприємств. Зазначимо, що раціональна оцінка інноваційних ризиків та вивчення природи їх виникнення та існування в сучасних умовах забезпечить можливість уникнути або ж зменшити витрати на всіх стадіях реалізації інноваційного процесу, що безумовно стає дуже важливим чинником стрімкого зростання ефективності організації та здійснення інноваційної діяльності підприємства. Отже, правильна та достовірна оцінка і формування ефективного механізму стратегічного прогнозування та оперативного управління інноваційними ризиками забезпечать максимальну ефективність інноваційної діяльності промислового підприємства в конкурентному середовищі контрагентів.

Література

1. Бондар К. Оцінка ризиків реалізації інноваційного проекту./ Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ // http://www.rusnauka.com/20_PRNiT_2007/Economics/23668.doc.htm
2. Грачева М.В., Кулагин А.С., Симаранов С.Ю. Инновационное предпринимательство, его риски и обеспечение безопасности // *Инновации – 2001. - №8 (45). – С. 65-70.*
3. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
4. Рудь Н.Т. Підвищення ефективності та зниження ризиків в інноваційній діяльності. // http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip82/82_09.pdf - С. 67-71.

Надійшла 10.09.2008 р.

УДК 330

Г. В. СКИБА

Хмельницький національний університет

КОНКУРЕНЦІЯ І ЧИННИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Із посиленням інтеграційних процесів у світовій економіці загострюється конкуренція, яка зумовлює необхідність пошуку ефективних шляхів просування продукції, переважно інноваційної, вітчизняних товаровиробників на міжнародні ринки. Звідси виникає нагальна потреба в підвищенні конкурентоспроможності промисловості України на основі її технологічного переоснащення і розвитку наукоємних галузей виробництва. У свою чергу, для підприємств виникає необхідність в активізації інноваційної діяльності.

Входження України до СОТ висуває нові вимоги щодо рівня розвитку вітчизняної економіки. Оскільки для країн-учасниць СОТ дієвим фактором економічних перетворень є розширення зовнішньої торгівлі, то Україна зможе отримати вигоду від співробітництва з ними лише забезпечивши підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. Важливими умовами успішної конкуренції є відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку. Одним з основних шляхів, що дозволяють вітчизняним підприємствам ефективно конкурувати з зарубіжними, є оптимізація інноваційної діяльності підприємства.

Мета статті — виявлення й характеристика чинників, що сприяють активізації інноваційної діяльності підприємства

Інноваційна спрямованість економічного розвитку змінює його основу, що потребує високої концентрації матеріальних і фінансових ресурсів, а також підвищеної уваги до використання інтелектуальних ресурсів [1, 2].

Аналіз наукових праць [3-6] підтверджує актуальність і важливість дослідження згаданої проблеми і пошуку шляхів її розв'язання.

Проблема економіки інноваційного типу привернула увагу дослідників на початку 1980-х років, коли стало очевидним, що діючі механізми «упровадження» результатів досліджень і розробок неефективні, інноваційна активність підприємств низька, а середній вік виробничого устаткування постійно збільшується.

За минулий період вжито низку заходів для регулювання й стимулювання інноваційної діяльності, створено механізми державного фінансування інновацій, зокрема й інфраструктури інноваційної діяльності. Однак головною проблемою залишається недосконалість зв'язків між розробниками й споживачами нововведень, тобто головними учасниками інноваційного процесу, низька мотивація і для розробки, і для фінансування інновацій, що є наслідком інформаційної непрозорості цього процесу.

Нині немає єдиного підходу до визначення інноваційної діяльності, наявні оцінки ґрунтуються на вибіркових обстеженнях окремих груп підприємств, що й пояснює суперечливість одержаних результатів. На підставі результатів досліджень інноваційним визнається підприємство, що впроваджує інновації незалежно від того, хто був їхнім автором, власне підприємство чи зовнішні агенти.

Характерна ознака нинішнього етапу розвитку економічно розвинених країн — пріоритети в галузі технологій. Це етап становлення нового підходу до формування й реалізації національної політики науково-технічного, промислового й інноваційного розвитку з метою швидкого нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції і на внутрішньому, і на зовнішніх ринках [7].

Нині інноваційна діяльність у технологічній сфері здійснюється переважно на промислових підприємствах, а також в організаціях малого бізнесу. Під час вивчення інноваційної діяльності основна увага приділяється дослідженню промислових підприємств, оскільки саме промисловість є основним споживачем створюваних технологічних інновацій.

Нові макроекономічні умови сприяють інноваційній діяльності підприємств, особливо орієнтованих на внутрішній ринок, що різко підвищило конкурентоспроможність їхньої продукції порівняно з імпортною. Підприємства, що працюють на міжнародний ринок, змогли використати нові можливості незначною мірою. У таких умовах виробництва почали здійснювати технологічні нововведення з метою підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку. Істотно підвищився їхній інтерес до вітчизняної техніки й вони активніше зверталися до вітчизняних виробників.

У дослідженнях, присвячених обговорюваній проблематиці, завжди роблять спроби обґрунтувати зв'язок рівня інноваційної активності з галузевою приналежністю, розмірами підприємств, їхнім територіальним розташуванням, формою власності. Результати досліджень свідчать, що найвищою інноваційною активністю характеризуються підприємства машинобудування й металообробки. Рейтинг їхній за рівнем інноваційної активності залишається незмінним протягом останніх років.

Уплив чинника форми власності, а також розміру підприємства на рівень його інноваційної активності вивчено недостатньо, хоча вища інноваційна активність характерна переважно для великих підприємств, що мають можливості використання оборотних коштів для реалізації технологічних інновацій. У структурі підприємств такого типу зазвичай є власні наукові й проектно-конструкторські підрозділи. Водночас дослідженнями встановлено, що найкращі умови для впровадження інновацій мають підприємства середнього розміру, бо їм легше мінімізувати витрати й регулювати чисельність, домагаючись адекватного обсягу завантаження потужностей. Аналіз впливу чинника форми власності свідчить, що найбільша інноваційна активність характерна для підприємств іноземної і змішаної форм власності. Загальноприйнятою є точка зору, що державна форма власності мало стимулює впровадження інновацій для одержання прибутку, - оскільки значна частина його надходить у дохід держави. Однак державні підприємства краще захищені в умовах політичної й соціально-економічної нестабільності, і, отже, можуть визначати більш довгострокові цілі свого розвитку, які можна реалізувати завдяки інноваційній діяльності. Крім того, державні підприємства, порівняно з новоствореними недержавними, мають великий запас завершених наукових розробок. Отже, форму власності підприємства не можна розглядати окремо від інших його характеристик, таких як галузева приналежність і специфіка виробленої продукції.

Територіальний чинник також впливає на рівень інноваційної активності. Цільові опитування показують значну роль місцевих адміністрацій у стимулюванні інновацій. Важливе значення тут мають не лише прямі інвестиції з місцевого бюджету, а й створення інституційно-законодавчих умов, сприятливих для інноваційної діяльності. Кошти з регіональних джерел зазвичай розподіляються або на основі конкурсу, або в результаті прямого рішення місцевих органів влади. Неабияке значення мають також неформальні механізми, до того ж що більший обсяг наданих коштів, то істотніша їхня роль. Окрім того, сьогодні конкурентне середовище також неоднакове в різних регіонах.

Малі інноваційні підприємства орієнтовані переважно на внутрішній ринок. За результатами досліджень, менш як 20 відсотків їх від загальної кількості мають закордонних партнерів. Більшість малих підприємств випускають наукоємну продукцію, маючи незначні витрати на дослідження й розробки. Лише близько 30 відсотків малих інноваційних підприємств інвестують значні ресурси в наукову й проектно-конструкторську діяльність.

Аналіз чинників активізації інноваційної діяльності підприємств засвідчує насамперед орієнтованість інноваційного процесу на ринок, а також таке варто брати до уваги потреби не лише країни, а й світового ринку, необхідність випереджального виробництва інновацій порівняно з рівнем попиту на них і, нарешті, формування інфраструктури інноваційної діяльності.

На практиці також основну увагу приділено саме цим аспектам інноваційної діяльності, що є природним, тому що споживача здебільшого цікавлять не труднощі, що постають перед творцем інноваційної розробки, а практичні можливості останньої. У підсумку поза увагою дослідників зазвичай залишається ще один важливий аспект цієї діяльності, а саме рівень її достатності для неперервного й економічно доцільного розвитку національної економіки загалом та окремих її структурних ланок зокрема.

Отже, для нормального здійснення інноваційної діяльності необхідна відповідно розвинена інфраструктура, ініціювати інноваційну діяльність повинні самі розробники, інакше попит на інновації завжди випереджатиме їхню пропозицію; рівень інноваційних розробок має відповідати світовому рівню або перевищувати його. Принципове поєднання названих чинників дає можливість визначити, наскільки достатньою є активність інноваційної діяльності в країні для забезпечення її перманентного й ефективного розвитку. Крім того, ці чинники найістотніше визначають масштаби, динаміку й інші кількісні та якісні характеристики інноваційного потенціалу, який у зв'язку з цим можна розглядати як один із найважливіших параметрів інноваційного процесу.

З огляду на викладене можна дійти висновків, що стосуються обліку впливу зазначених чинників на інноваційну діяльність, частина яких має загальний характер, а решта належить безпосередньо до вітчизняних особливостей.

По-перше, інфраструктуру інноваційної діяльності потрібно приймати і враховувати в обсязі й складі, що забезпечує її нормальне здійснення в національній економіці. Це означає, що до складу інфраструктури інноваційної діяльності входять мікросистеми, які забезпечують практичну реалізацію розроблених або створених нововведень (упровадження нововведень у мікросистему користувача).

По-друге, якщо ініціацію інноваційної діяльності повинен здійснювати розробник, то до її інфраструктури обов'язково мають входити наукові підрозділи, що забезпечують розробку новацій і в такий спосіб, по суті, формують фонд нововведень або інноваційний заділ.

Отже, інфраструктура інноваційної діяльності має складатися з двох основних систем підтримки, що, з одного боку, забезпечують створення нововведень, а з другого — сприяють якнайшвидшому впровадженню їх у практичну діяльність користувачів.

По-третє, такі інфраструктурні підрозділи мають бути забезпечені фінансовими активами, необхідними для виконання своїх функцій.

Отже, уже на стадії створення нововведення необхідна наявність особи, зацікавленої у позитивному кінцевому результаті його впровадження. Така особа стає інвестором інноваційної діяльності.

По-четверте, ініціація інноваційної діяльності розробником або творцем нововведення має бути чітко обґрунтована, щоб перед ним згодом не поставали проблеми зі збутом своєї продукції. Інакше творець нововведення стикатиметься з ризиком, який може нівелюватися лише перспективністю новації.

Література

1. Гриньова В. М., Козирєва О. В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: Монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. -192 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: Навч. посіб. — 2-е вид., перероб. і доп. - Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. -324 с.
3. Лапко О. Інноваційна діяльність у системі державного регулювання: Монографія. — К.: Інститут економ. прогнозування НАН України, 1999. - 342 с.
4. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. — 2004. -№2.-С. 5-15.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 –2015 рр.). «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол. А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. - СПб.: Питер, 2002. - 400 с.
7. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник. - К.: Либідь, 2006.- 480 с.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДК 330

Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ, Д. С. ТЕРЕХОВ

Хмельницький національний університет

ІНТЕРНЕТ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан та ситуацію, яка склалася у сфері маркетингових комунікацій України, в тому числі охарактеризовано роль і місце інтернет-простору у системі ефективного маркетингу та зроблено висновки щодо його подальшого розвитку.

Вступ. Ми дійсно живемо в епоху інтернаціоналізації, глобалізації і дійсно масштабних змін в усіх сферах людського життя, в тому числі пов'язаних з розвитком інформаційних технологій, які чинять істотний

вплив на світ маркетингу, примушуючи його змінюватися відповідно до логіки розвитку сучасних технологій. Зокрема, поява та динамічне зростання різноманітних телекомунікаційних технологій (сучасного телебачення, радіомовлення, інтернету, мобільного радіозв'язку, супутникових технологій тощо), які в значній мірі сприяли трансформації раніше використаного і появи нового маркетингового інструментарію та примусили замислитися про його нову економічну сутність у системі ефективного маркетингу з точки зору виникнення новітніх функцій і відповідних завдань.

Мета дослідження – дослідити основні аспекти комунікацій у системі ефективного маркетингу, проаналізувати місце та роль інтернет-технологій у системі маркетингових комунікацій України та зробити висновки щодо їх подальшого розвитку.

Останнім часом тема маркетингових комунікацій більш активно досліджується спеціалістами в усьому світі, в тому числі і на теренах нашої країни. У своїх працях над цим питанням працювали: Н. Кондратюк, А. Устименко, Н. Садовський, Є. Єзерський, А. Панчук та інші.

Розглянемо основну змістову базу теорії маркетингових комунікацій. Сучасні споживачі скептично ставляться до багатьох ініціатив фахівців з маркетингу, тому привернути й утримати купівельну цікавість до якого-небудь виду товару досить важко. Навіть визнані лідери ринку не можуть бути абсолютно впевненими в надійності своїх ринкових позицій. Нині, щоб забезпечити успішний продаж товару, компанії потрібно зробити більше, ніж просто гарантувати відмінну якість продукту, встановити на нього найнижчу ціну або просто розмістити товар найкращим чином на полицях магазинів. Компанія вимушена продавати свої товари, супроводжуючи їх оригінальними, інформативними та привабливими зверненнями, що переконували б у відповідності цих товарів потребам і бажанням споживачів. Ключовим чинником маркетингу товарів стають маркетингові комунікації.

Маркетингові комунікації — це процес передавання інформації про товар цільовій аудиторії. Потрібно розуміти, що жодна компанія не в змозі діяти відразу на всіх ринках, задовольняючи при цьому запити всіх споживачів. Навпаки, компанія досягатиме успіху лише в тому разі, якщо вона націлена на такий ринок, клієнти якого з найбільшою вірогідністю будуть зацікавлені в її маркетинговій програмі.

Цільова аудиторія — це група людей, що отримують маркетингові звернення та мають можливість реагувати на них. Очевидно, що для найефективнішого спрямування маркетингового звернення можуть використовуватися найрізноманітніші засоби. Наприклад, навіть оббивка салону натуральною шкірою є прикладом стійкого маркетингового повідомлення про високу якість автомобіля.

Товар, його ціна та спосіб поширення можуть нести важливу ринкову інформацію для споживачів. Ці три елементи разом із маркетинговими комунікаціями утворюють маркетинг-мікс. Маркетингові комунікації використовуються для демонстрації важливих характеристик трьох інших елементів маркетинг-міксу з метою підвищення зацікавленості споживача у купівлі товару.

Маркетингові комунікації разом із трьома іншими елементами маркетинг-міксу є ключовим чинником ухвалення рішень на підставі стратегічних цілей і завдань з урахуванням аналізу поточної маркетингової ситуації, ринкових можливостей і ризиків. Маркетингові комунікації покликані дати цільовим аудиторіям уявлення про загальну маркетингову стратегію фірми за допомогою спрямування до них спеціальних повідомлень про товар, його ціну та способи продажу з метою викликати зацікавленість або переконати притати на певний погляд, у такий спосіб сформувавши лояльність потенційного споживача до товару.

Можна назвати п'ять основних елементів, що наявні в усіх маркетингових комунікаціях: переконання споживачів, цілі й місця контактів, учасники маркетингового процесу та різноманітні типи маркетингової комунікаційної діяльності.

Усі маркетингові комунікації спрямовані на те, щоб надати цільовій аудиторії певну інформацію або ж переконати її змінити своє ставлення чи поведінку. Для переконання споживачів застосовують найрізноманітніші способи, будь-яку інформацію, аргументи та стимули.

Усі маркетингові комунікації зорієнтовані на розв'язання певних завдань, які своєю чергою повинні відповідати цілям комунікаційної програми. Зазвичай до числа цих цілей належить створення у покупців обізнаності про торговельну марку, поширення інформації, підвищення культури ринку, формування позитивного образу компанії або її торговельної марки. Кінцева мета будь-якої стратегії маркетингових комунікацій полягає в тому, щоб допомогти продавцеві продати свій товар і таким чином зберегти і/або примножити свій бізнес.

Практичними прикладами побудови сучасних прямих маркетингових комунікацій (крім тих, що вже стали традиційними) з використанням телекомунікаційних технологій можуть бути: сучасне цифрове телебачення (ТБ), цифровий дротовий і бездротовий (у т. ч. мобільний) зв'язок, мережеві технології Internet, Ethernet, системи ширококутного доступу, мультимедійні мережі електронних носіїв тощо.

Медіа-платформа динамічно розвивається, на практиці демонструючи переваги застосування досягнень новітніх телекомунікаційних технологій для побудови ефективних маркетингових комунікацій.

Виходячи з наведеного вище, основним чинником, що визначає факт виникнення та бурхливого розвитку "нових медіа", крім розвитку телекомунікаційних технологій, є стійкий платоспроможний попит на таку послугу в частині побудови ефективних маркетингових комунікацій[5].

Ілюстрацією, що дозволяє проаналізувати тенденції, що виникли на ринку прямих маркетингових комунікацій, може бути аналіз стану цього ринку.

Як видно з табл. 1. загальний прогноз на розвиток рекламно-комунікаційного ринку України оптимістичний. Ринок зростає і в цілому за підсумками року має перевищити довгоочікуваний мільярд долларів США. Водночас обсяг ринку реклами у медіа трохи вповільнив динаміку свого зростання, але, як і раніше, перевершує обсяг ринку немедійних комунікацій. Телебачення як носій традиційно посідає провідні позиції у медіа-міксі, випереджаючи і пресу, й зовнішню рекламу. Значні темпи зростання та позитивну динаміку демонструють "нові медіа".

Зростаючі темпи розвитку немедійних комунікацій в Україні у цілому повторюють аналогічну загальносвітову тенденцію. Дані прогнозного аналізу мають експертний характер, а наведені обсяги не враховують податків і зборів.

Таким чином, поданий приклад експертної оцінки стану та прогнозних значень ринку прямих маркетингових комунікацій дозволяє зробити висновок про те, що стійкий платоспроможний попит і далі стимулюватиме зростання його обсягів і динаміки.

Таблиця 1

Аналіз обсягу медійного рекламного ринку України на 2007 рік

| | Фінальний підсумок 2006 р., млн USD | Грудневий прогноз на 2007 р., млн USD | % зміни до 2006 р. | Літній прогноз на 2007 р., млн USD | % зміни до 2007 р. |
|---------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|--------------------|------------------------------------|--------------------|
| Телевізійна реклама | 237,0 | 352,1 | 49% | 332,8 | 40% |
| Національне ТБ | 220,0 | 330,0 | 50% | 312,4 | 42% |
| Регіональне ТБ | 17,0 | 22,1 | 30% | 20,4 | 20% |
| Зовнішня реклама | 116,0 | 152,0 | 31% | 152,0 | 31% |
| Преса | 131,0 | 176,8 | 35% | 167,0 | 27% |
| Газети | 48,0 | 64,0 | 33% | 58,5 | 22% |
| Журнали | 83,0 | 112,8 | 36% | 108,5 | 30,7% |
| Радіо | 20,0 | 26,5 | 33% | 26,5 | 33% |
| Кінотеатри | 5,0 | 7,0 | 40% | 7,0 | 40% |
| Інтернет | 2,0 | 4,0 | 60% | 4,0 | 60% |
| Разом медіа-реклама | 511,5 | 718,4 | 40% | 689,3 | 35% |

Інтернет-простір України перебуває на стадії активного формування. Протягом останніх років кількість користувачів електронної мережі, а також суми коштів, які виділяються у бюджеті маркетингу на електронні маркетингові комунікації, збільшилися майже удвічі. За прогнозами експертів Всеукраїнської рекламної коаліції, такі темпи збережуться й у 2008-2009 рр. [1]. Нині, як видно з табл. 1, де наведено статистичну та прогнозну інформацію щодо структури рекламних бюджетів у 2006-2007 рр., маркетингові комунікації в Інтернеті мають невелику питому частку в сукупному бюджеті комунікацій. Це обумовлено як недостатньою глибиною проникнення інтернету, так і незначним географічним поширенням доступу до нього в Україні (згідно з даними досліджень, в Україні 60% користувачів інтернету мешкають у Києві, а ще 30% — у Дніпропетровську, Донецьку, Харкові та Запоріжжі).

З'ясуємо, чим керуються рекламисти, вже не перший рік поспіль кажучи про позитивну динаміку розвитку ринку інтернет-реклами в Україні.

За даними інтернет-агенції Sputnikmedia.net останніми роками чималі кошти інвестовано у декілька проектів. Більшість із них не змогла подолати збитковий період, хоча деякі існують і сьогодні. Проте якщо на початку 2000 р. ринок Інтернет-реклами в Україні ледве сягав \$1 млн, то сьогодні ті, хто розміщує рекламу в мережі, рідко виділяють на це бюджети, більші за \$2 тис., що не перевищує \$4 млн по всій країні [4].

З наведених даних можна зробити висновок про те, що українським рекламодавцям вигідніше працювати за вже добре відпрацьованою схемою з традиційними носіями, ніж експериментувати з новими. Найчастіше компанії використовують Інтернет лише задля експерименту, щоб вирішити для себе, чи варто послуговатися ним надалі. Більшість із них оцінює можливість інтернет-реклами доволі скептично й використовує її як додатковий носій. Отже, поки ефективність інтернет-реклами не буде належним чином доведена, рекламодавці не сприйматимуть її як таку, що заслуговує на увагу.

Існує й інша тенденція, що демонструє позитивні зрушення у ставленні до Інтернету як засобу комунікації. Так у 2006 р. на ринок прийшли нові рекламодавці, такі як "ТМ RI", "Shake," "Metro," "Киев-Конті", "Олейна", "Олімп" тощо. Багато з них залучили інтернет-рекламу до своїх бюджетів. Тривалість такої середньостатистичної кампанії становить нині 3-5 місяців [2].

За оптимістичними прогнозами Всеукраїнської рекламної коаліції до кінця поточного року обсяги онлайн-нової реклами на вітчизняному ринку здатні збільшитися до \$8 млн. В основному це відбуватиметься за рахунок зростання інтернет-аудиторії, яка змінюється в середньому на 2-3% щомісяця.

За даними "MediaPost" [2] виявлено, що 47% організацій уже збільшили рекламні бюджети на онлайн-рекламу на 10%, ще 27% мають намір їх підвищити на 11-30%. Отож маємо підтвердження думки про те, що мережу нарешті починають визнавати за повноцінний носій реклами. Єдине, що досі стримує потенційних рекламодавців від збільшення інвестицій — це нестача знань та досвіду рекламодавців і маркетологів у роботі із цим видом комунікації, а також брак регулярних медіадосліджень.

Щоправда, цей процес гальмує недостатній порівняно до інших країн "приріст населення" в UA.net. Чисельність аудиторії ТБ та інтернет-ресурсів сьогодні свідчить не на користь останніх. За даними компанії "eMarketer" в Україні всесвітню мережу регулярно відвідують близько 3 млн користувачів, а це приблизно 6-12% населення. Для порівняння: у Данії та Швейцарії аналогічний показник складає 69%, у США та Канаді — близько 64%.

Розглянемо докладніше ще одну особливість нашого ринку. Незважаючи на демократичність Інтернету як носія, в Україні можна спостерігати монополію великих проєктів, тобто тих, що належать до ряду відомих інтернет-холдингів. Вихід на ринок іноземних гравців радше вплинув на перерозподіл місць на українському ринку, ніж на його збільшення. Згідно з офіційними звітами Інтернет-компаній дві третини рекламних витрат припадають на "Яндекс", "Google", "Yahoo!", "Рамблер", "Апорт" та "MSN", що мають великі частки ринку в інших країнах. За даними "SputnikMedia" (власника порталу Bigmir.net) близько 40% переходів на українські веб-ресурси забезпечує Google, тоді як на "Яндекс" та "Рамблер" припадає тільки 16% та 14,7%, відповідно. Ще 14,3% і 8,2% переходів на сайти UA.net забезпечують українські пошукові системи META та Bigmir.net [4] (табл. 2).

Саме з причини високої концентрації реклами на провідних ресурсах, рекламна модель як модель бізнесу може забезпечити розквіт тільки найбільшим порталам і, на жаль, найменше — українським.

Таблиця 2

Контроль інтернет-простору України

| | |
|------------|-------|
| Google.com | 40,4% |
| Yandex.ru | 16,0% |
| Rambler.ru | 14,7% |
| Meta.ua | 14,3% |
| Bigmir.net | 8,2% |
| Інші | 6,4% |

Висновки. Підсумовуючи все вище сказане, можна впевнено стверджувати, що уся сукупність маркетингових комунікацій України активно розвиваються. Не є винятком і розвиток інтернет-технологій як одного з інструментів маркетингового ринку. Хоча онлайн-ЗМІ поки що не можуть замінити традиційних (навіть у США тільки 12% населення дістають новини з інтернету проти 74% тих, хто дізнаються новини за допомогою телебачення), але не потрібно забувати, що розміщенню реклами на ТБ понад 50 років, у пресі понад 100 років, тому ці ЗМІ мають вже добре відпрацьовані технології, які ефективно діють протягом десятиріч. Щодо ж до використання онлайн-реклами в Україні вона нараховує біля 10 років. І саме брак досвіду є однією з головних перешкод. Та все ж таки частка інтернет-комунікацій на ринку маркетингових засобів постійно збільшується. Все це свідчить про те, що онлайн-реклама й інші можливості всесвітньої мережі-це маркетингові комунікації майбутнього. Вже сьогодні поява стільникового зв'язку та мережі Інтернет, а також її подальший розвиток внесли зміни в сучасний погляд на засоби реклами та комунікації. Інтернет поєднав у собі інтерактивний характер комунікації та можливості персоналізації. Мережа інтернет — це нове комунікаційне середовище, відмінне від традиційних засобів масової інформації. Відмінною є багатоспрямована комунікаційна модель, що дозволяє кожному абонентові мережі звертатися до інших абонентів, а також надає можливість зворотного зв'язку. Інтерактивний характер середовища мережі дає змогу підвищити ефективність взаємодії учасників комунікації [3].

Маркетингові комунікації в Інтернет-просторі України активно розвиватимуться, що зумовлюватимуть такі чинники:

- 1) посилене проникнення мережі інтернет за рахунок зниження вартості під'єднання та зростання рівня доходів населення;
- 2) подальший розвиток вітчизняної електронної мережі за європейським зразком, а отже зменшення розриву між кількістю користувачів у столиці та регіонах і, відповідно, розширення простору охоплення Інтернетом цільової аудиторії у секторі реального споживання;
- 3) зростання сукупного рекламного ринку та перерозподіл частини бюджетів на віртуальні комунікації; випереджальний розвиток ринку контекстної реклами.

Література

1. Всеукраїнська рекламная коалиция // <http://community.com.ua/rus>
2. Ксенз Л. Бюджеты попали в Сеть. Удорожание традиционных носителей может подтолкнуть развитие Интернет-рекламы // <http://dsnews.com.ua>
3. Самойленко Л. Б. Вплив Інтернет-технологій на маркетингову діяльність підприємства // <http://www.synergy.kiev.ua/article07.html>
4. Prinfo — Энциклопедия рекламы и маркетинга // <http://www.prinfo.ru>
5. Эксперты прогнозируют взрывной рост Интернет-рекламы в Украине // Интернет-газета "Эксперт-центр" // <http://www.expert.org.ua>

Надійшла 10.09.2008 р.

ТЕХНОПАРКИ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність створення технопарків в Україні та сприяння розвитку їх діяльності, що є основою для підвищення науково-технічного та інноваційного потенціалу держави.

Вступ. Сучасна система світового господарства характеризується необхідністю постійного зростання продуктивності в умовах обмеженості первинних ресурсів. Тому, у цій системі постійно здійснюється перебудова її складових компонентів і зв'язків між ними з метою підвищення ефективності використання ресурсів. Це досягається за рахунок інноваційної діяльності у різних секторах і на різних структурних рівнях економіки країн, регіонів та всього світового господарства в цілому. Розвиток сучасного суспільства, в значній мірі, визначається наявністю й ефективністю інноваційних процесів, що протікають у ньому, та обумовлюють перетворення результатів науково-дослідних робіт у нові продукти, технології, послуги. Основними пріоритетами державної політики України у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій у 2007 році були: удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, створення умов для розвитку інноваційної інфраструктури. Державна політика у сфері інновацій та трансферу технологій у 2008 році буде спрямована на заохочення інноваційної активності, організаційну модернізацію науково-технологічної сфери та формування мотивації суб'єктів господарювання до інновацій, вдосконалення системи державного регулювання сфери трансферу технологій, створення умов для ефективного і повноцінного розвитку інноваційної інфраструктури та інфраструктури трансферу технологій, сприяння комерціалізації результатів науково-технічних досліджень і розробок.

Актуальність теми. Інноваційні перетворення в останні десятиріччя забезпечують прискорений розвиток світової економіки. Внесок наукових досягнень у зростання ВВП окремих країн перевищує 50%. Інновації перетворилися у найважливіший фактор конкурентоспроможності і прискореного економічного розвитку не тільки окремих організацій, але і цілих держав. Під впливом зовнішніх глобальних факторів виникають нові риси і форми організації інноваційного процесу (нові механізми та інститути взаємодії сегментів національної інноваційної системи). Така інтенсифікація інноваційної діяльності вимагає відповідного розвитку інноваційно-організаційних структур. Однією з основних складових сучасних національних інноваційних систем є інноваційна інфраструктура, що є комплексом організаційно-економічних форм та інституціональних структур, які обслуговують інноваційні процеси.

Аналіз літературних джерел з даної проблематики. Останнім часом тематика інноваційних перетворень набуває особливої популярності. Вагомий внесок у цьому напрямку, на наш погляд, зробили такі науковці як, Александрова А.П., Климов О.М., Геєць В.М., Долішній М.І., Чухрай Н.І. Яковлева О.І., та ін. Проте існує ще багато невирішених проблем щодо нарощування інноваційного потенціалу нашої держави, а однією з яких є недостатній розвиток діяльності технопарків в Україні. Все це сприяє необхідності подальших досліджень у цьому напрямі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження функціонування та розвитку технопарків в Україні, як основних складових елементів інноваційної інфраструктури. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували праці вітчизняних і закордонних фахівців з питань інноваційного розвитку.

Основні результати. Дослідження різноманітних організацій, що обслуговують і здійснюють інноваційну діяльність, дозволило встановити основні складові елементи інноваційної інфраструктури, такі як: інноваційні асоціації, державні інститути, інноваційні банки, венчурні інноваційні фонди, технополіси, технопарки, інкубатори, венчурні інноваційні фонди, інноваційні центри, консалтингові фірми, дослідницькі центри та ін [1].

Найважливішим елементом інноваційної інфраструктури в умовах глобалізації виступають технологічні парки, головною метою яких є діяльність із виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукомістких розробок, створення високих технологій і забезпечення конкурентоспроможності продукції на світових ринках. Досліджуючи досвід країн світу автори дійшли висновку, що технопарки у більшості випадків є потужним чинником підвищення інноваційного потенціалу, і як логічний наслідок передумовою для зростання ВВП.

Технопарки можна розглядати з декількох точок зору.

По-перше, як особливий вид вільної економічної зони, у якій розробляється наукомістка продукція та формуються нові кадри. З цього боку технопарк відповідає вимогам до основних процесів, що відбуваються у світовій економіці.

По-друге, наука дає стимул розвитку бізнесу, головним чином малого, що дозволяє говорити про технопарки, як про форму підтримки малого підприємництва, розвиток якого дозволяє вийти на якісно нову

ступінь суспільного відтворення.

По-третє, саме в технопарках наука отримує фінансові та інші додаткові можливості для проведення фундаментальних і прикладних пошуків і стає менш залежною від держави.

Головне завдання цих інноваційних структур – сприяти розвитку високих і надвисоких технологій. Сьогодні в найбільш розвинутих країнах світу існують і успішно функціонують сотні таких структур, і їхня кількість постійно збільшується. В Україні ситуація ще доволі складна. Протягом останніх 10 років неоліберальні в управлінні та організації наукових досліджень, зменшення об'єктів їх фінансування, високий податковий тиск призвели до зменшення науково-технічного та інноваційного потенціалу. Проте, останнім часом спостерігається поліпшення показників інноваційної діяльності підприємств та функціонування технопарків, як реально функціонуючих складових інноваційної інфраструктури, які приносять доходи до бюджету країни.

Аналіз світового досвіду показує, що забезпечення економічного зростання в сучасних умовах вимагає створення відповідних умов і механізмів, що стимулюють інноваційну діяльність і впровадження її результатів у господарську практику. До найбільш популярних заходів в цьому напрямі відноситься саме створення технопарків.

Починаючи з 1970-х років "технопаркова хвиля" охопила практично всі розвинені країни і багато країн, що розвивалися. Зараз у світі понад 600 технопарків, у т.ч. у США - 140, у Європі - 260, у Китаї - 130, в Росії-60 та 16 в Україні [4].

В Україні перші технопарки з'явилися у 2000 році, як структури завданнями яких є об'єднання наукових досліджень, розробок нових технологій із впровадженням у виробництво і випуск конкурентноздатної на внутрішньому і зовнішньому ринках високотехнологічної продукції (зазначимо, що в Росії перші технопарки з'явилися у 1990 р.). Було визначено пріоритетні напрямки діяльності трьох перших українських технологічних парків, створених на базі найбільших науково-дослідних інститутів Національної академії наук України. В червні 2000 року було прийнято Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків. Протягом перших двох років діяльності українських технопарків було розроблено 53 інвестиційних та інноваційних проектів, виконується – 27 проектів. При цьому обсяги виробленої інноваційної продукції складають понад 100 млн. грн. Сума реінвестицій, спрямована на розвиток науково-технологічної діяльності учасників технопарків, наближається до 30 млн грн.

В 2002 році було створено ще п'ять нових технопарків – «Вуглемаш», «Інститут технічної теплофізики», «Інтелектуальні інформаційні технології», «Укрінфотех», «Перспектива» (Національний технічний університет «КПІ»). Діяльність цих технопарків спрямована на впровадження досягнень у галузі паливно-енергетичного комплексу, металургії, нетрадиційної та теплоенергетики, промислової екології, інформаційних та телекомунікаційних технологій, програмного забезпечення.

У зв'язку зі скасуванням непрямой державної підтримки технологічних парків у вигляді податкових пільг для виконавців проектів Законом України „Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2005 рік”, розвиток технопарків було загальмовано, що негативно позначилось на їх діяльності. Протягом 2005-2006 рр. і практично усього 2007 року не було прийнято жодного нового проекту технопарків. В березні 2006-го року економічні статті в законі про технопарки були частково поновлені, але їх практичне виконання не забезпечено. Більш того, блокування діяльності технопарків в Україні стало нормою.

Для реалізації проектів технологічних парків Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків” та інших законів України” (стаття 6 розділу II та частина четверта пункту 5 розділу III) передбачено запровадження у 2007 році бюджетної програми державної підтримки діяльності технологічних парків шляхом повного або часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування проектів технологічних парків та повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків. Але фінансування інноваційної діяльності державними інвестиціями України, передбачене бюджетом 2007 року, було використане переважно на фінансування звичайних інвестиційних проектів. До технопарків дійшло тільки 3 відсотки з виділених сум. Не вирішені ці питання і в бюджеті 2008 року.

Протягом 2006 року в Україні функціонують 8 із 16 технологічних парків, якими виконуються 34 проекти з 53 зареєстрованих. На початок 2007 року чинні свідоцтва про реєстрацію мали 53 проекти технологічних парків, з яких виконувалося 23. У першому півріччі 2007 року в рамках виконання проектів технологічних парків було реалізовано інноваційної продукції на 1299 млн грн без ПДВ (на 17% більше за аналогічний показник 2006 року, який становив 1107 млн грн), з них на зовнішньому ринку – 220 млн. грн. До Державного бюджету України та державних цільових фондів у рамках виконання проектів технологічних парків за цей же період було перераховано понад 123 млн. грн. (на 23% більше за аналогічний показник 2006 року, який становив 100 млн. грн.) Витрати на НДДКР у першому півріччі 2007 року склали 23 млн. грн., що на 22 млн. грн. більше, ніж у першому півріччі 2006 року. В рамках дії спеціального режиму діяльності технологічних парків протягом першого півріччя 2007 року на спеціальні рахунки було перераховано майже 28 млн. грн. податків, тоді як у першому півріччі 2006 року лише 16 млн. грн., при цьому створено додатково 74 робочих місця [3].

На сьогодні в Україні формально функціонують 16 технопарків (для порівняння цього року в Росії стартують 8 нових технопарків), проте лише чотири з них можна вважати більш менш ефективними. Це

«Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (Київ), «Інститут монокристалів» (Харків) та «Вуглемаш» (Донецьк), і тільки два перших повноцінно функціонуючими. Головна проблема, пов'язана із діяльністю технопарків, – зменшення кількості проектів. Якщо на початок 2007 року технопарки реалізовували 31 проект, то на кінець року їх кількість скоротилася до 14. Ще однією проблемою функціонування технопарків є відсутність виробничої зони: всі учасники реалізують проекти на своїх ділянках. В табл. 1 представлена інформація реалізації проектів технологічних парків за перше півріччя 2007 р.

Таблиця 1

Узагальнена інформація реалізації проектів технологічних парків за перше півріччя 2007 р

| Показники | Всього |
|--|--------------|
| Кількість зареєстрованих проектів, шт. | 36 |
| Кількість проектів, що виконуються, шт. | 26 |
| Кількість виконавців проектів суб'єктів | 41 |
| Сума одержаних інвестицій, усього, тис. грн. | 5759,9 |
| у т. ч. іноземних | 2512,9 |
| Сума одержаних кредитів, тис. грн. | 36740,1 |
| Фінансова підтримка проектів технологічних парків, усього, тис. грн. | 0 |
| у тому числі: | |
| повне або часткове безвідсоткове кредитування; | 0 |
| повна або часткова компенсація відсотків, сплачуваних банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів | 0 |
| Загальна сума витрат на виконання проектів, тис. грн. | 893 569,05 |
| Витрати на НДДКР та виробництво дослідних зразків, тис. грн. | 22 950,50 |
| Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції з ПДВ, усього, тис. грн. | 1 519 234,17 |
| у тому числі: реалізовано на внутрішньому ринку без ПДВ | 1 133 389,98 |
| Валові доходи від реалізації проектів, тис. грн. | 422 163,52 |
| Валові витрати на реалізацію проектів, тис. грн. | 385 358,05 |
| Отримано прибутку від реалізації проектів, тис. грн. | 73 545,08 |
| Отримано цільових субсидій у вигляді, тис. грн.: | 18 607,87 |
| у т.ч.: податку на прибуток підприємств; | 18 170,97 |
| звільнення від ввізного мита; | 444,30 |
| податкових векселів з ПДВ; | 4 004,30 |
| з них погашено податкових векселів з ПДВ | 2 874,50 |
| Митна вартість імпортованих товарів, тис. грн. | 23 137,40 |
| з них використаних товарів | 23 289,50 |
| Використано коштів зі спеціального рахунка технологічного парку, тис. грн. | 6 377,00 |
| Перераховано платежів до бюджетів та держ. цільов. фондів, усього, тис. грн. | 123 092,50 |
| у т.ч. до бюджетів, усього | 68 116,69 |
| до державних цільових фондів, усього | 54 977,21 |
| Заборгованість з платежів до бюджетів усіх рівнів, тис. грн. | 0 |
| Заборгованість з платежів до державних цільових фондів, тис. грн. | 0 |
| Заявлено до відшкодування ПДВ, тис. грн. | 8 503,10 |
| Фактично відшкодовано ПДВ, тис. грн. | 3 926,10 |
| Створено нових робочих місць | 74 |

Проведений аналіз дозволив привести рейтинг технопарків України за перерахуваннями до бюджету та створенням інноваційної продукції, табл. 2.

Таблиця 2

Рейтинг технопарків України

| Технопарк | Місце знаходження | Рік реєстрації |
|---|-------------------|----------------|
| Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона | Київ | 1999 |
| Інститут монокристалів | Харків | 1999 |
| Напівпровідникові технології та матеріали, оптоелектроніка і сенсорна техніка | Київ | 1999 |
| Вуглемаш | Донецьк | 2001 |
| Інститут технічної теплофізики | Київ | 2002 |
| Укрінфотех | Київ | 2002 |
| Київська політехніка | Київ | 2002 |
| Інтелектуальні інформаційні технології | Київ | 2002 |
| Агротехнопарк | Київ | 2004 |
| Еко-Україна | Донецьк | 2004 |
| Наукові та навчальні пристрої | Суми | 2004 |
| Текстиль | Херсон | 2004 |
| Ресурси Донбасу | Донецьк | 2004 |
| Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій | Одеса | 2004 |
| Яворів | Львівська обл. | 2004 |
| Машинобудівельні технології | Дніпропетровськ | 2004 |

Висновки. Питання формування національної інноваційної системи України є дуже важливим і актуальним. Інноваційна система держави це-новий вимір економічних і соціальних відносин, який базується на пріоритетному розвитку знань і технологій їх використання. Це перехід у новий вимір суспільних цінностей,

коли знання стають матеріальною основою існування людини, а технології їх застосування створюють якісно новий вимір благополуччя цілого суспільства.

Створення технопарків в Україні-проходження по шляху, який створили високорозвинені країни, що віддали свій технологічний розвиток у руки високоінтелектуального венчурного бізнесу. З прийняттям Закону України, яким визначені правові та економічні норми інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків, дана легальна свобода інвестиційної й інноваційної діяльності технопарків в Україні. Але негайних результатів діяльності наукових парків у нашій державі, безумовно, очікувати не можна. Технопарки лише створюють основи нової наукомісткої економіки, умови для прориву на світовий ринок високих технологій. Необхідно ще грамотно та ефективно скористатися цими можливостями.

Наша держава поступово просувається на шляху інноваційного розвитку. Технопарки при цьому відіграють найважливішу роль, як піонерські структури, що дають можливості при недостатньому державному фінансуванні використовувати механізми цільового використання коштів, які одержують виконавці інноваційних проектів, для розвитку власних наукових баз за рахунок принципу реінвестування. Це є сьогодні єдиною можливістю підтримувати й примножувати як науково-технологічний потенціал, так і інноваційну діяльність.

Література

1. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 30 – 56.
2. Щоквартальні звіти технопарків // <http://minagro.kiev.ua>
3. Українська асоціація інвестиційного бізнесу // <http://www.uaib.com.ua>
4. Гриньов Б.В., Бубенко П.Т., Гусев В.А. Проблеми формування інноваційної системи в Україні // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С. 127 – 129.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. // <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 10.09.2008 р.

УДК 658.012.4

Н. І. НЕПОГОДІНА, М. А. ЙОХНА
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ КОМПОНЕНТНОЇ СТРУКТУРИ І ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Викладено методичні підходи до формування компонентної структури інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового підприємства, які дають змогу оцінювати відповідність досягнутого рівня розвитку його структурних складових запланованому для кожної стадії життєвого циклу значенню. Наведено результати оцінювання рівня потенціалу для низки машинобудівних підприємств АР Крим і показано можливості використання запропонованих підходів для вибору їх інвестиційної стратегії.

Постановка проблеми. Посилення конкурентних переваг і позитивна динаміка зростання машинобудівних підприємств, які працюють на висококонкурентних сегментах ринку, досягається, серед іншого, продуманою інвестиційно-інноваційною діяльністю. Про необхідність посилення інноваційної складової інвестиційних процесів говорять нині на всіх рівнях управління, на цьому ж акцентують увагу і науковці, що займаються дослідженням динаміки інвестиційних процесів, зокрема, А.Бутенко, С. Лазарева [1], Н.Тарнавська [2], І.Щербань [3], О. Ястремська [4] та ін. Однак у науковій літературі недостатньо уваги приділяється дослідженням тих характеристик промислових підприємств, які б відображали їх здатність реалізувати стратегію збалансованого розвитку. Це і визначило мету дослідження – сформувати компонентну структуру для оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства і показати її практичну придатність для планування стратегії розвитку і визначення інвестиційних пріоритетів на прикладі окремих підприємств машинобудування АР Крим.

Виклад основних результатів. Під стратегією збалансованого сталого розвитку підприємства пропонуємо розуміти довгострокову модель його діяльності, яка розробляється для досягнення стратегічних цілей на основі систематичних, обґрунтовано-взаємоузгоджених якісних змін у бізнес-системі, що сприяє удосконаленню здійснюваних процесів, збільшенню позитивної синергії, забезпечує нарощування підприємством конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій. У процесі формування стратегії збалансованого сталого розвитку має бути здійснено вибір, який дає змогу підприємству не просто використовувати виниклі можливості, а концентрувати ресурси для вирішення пріоритетних завдань, що забезпечуватимуть довгострокові переваги підприємства у чітко визначених та економічно вигідних напрямках. Можна стверджувати, що управління збалансованим розвитком підприємства здійснюється для збільшення

потенціалу його кількісного зростання, що, в свою чергу, забезпечує поліпшення характеристик існування соціальної компоненти, завдяки чому накопичується потенціал для нових якісних змін.

На наш погляд, для реалізації завдань розвитку важливо дати узагальнену оцінку здатності підприємства *реалізувати* власний інноваційний потенціал, що залежить від його фінансового стану, оскільки це впливає на можливості менеджменту залучати інвестиційні ресурси. Тому вважаємо, що доцільно об'єднати поняття «інноваційний» та «інвестиційний» потенціал, підкреслюючи цим те, що саме їх тісний зв'язок може забезпечувати збалансований розвиток підприємства.

Під **інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства** пропонуємо розуміти його здатність створювати/залучати новачі і забезпечувати їх упровадження необхідними інвестиційними ресурсами в терміни, достатні для розгортання нового конкурентного напрямку розвитку. У такому трактуванні даної категорії підкреслюється здатність менеджменту підприємства своєчасно розпізнавати ринковий потенціал тих чи інших інновацій (які можуть бути продуктом власного науково-технічного пошуку або виявлені у ході моніторингу ринку інновацій і придбані як нематеріальний актив) і виводити їх на ринок у такі терміни, які дозволяють максимально (з погляду економічної віддачі) використати закладені у інновації конкурентні переваги. Для цього підприємство повинно бути спроможним акумулювати у стислі терміни необхідні ресурси (як власні, так і залучені), обираючи оптимальне (з погляду ціни капіталу) їх співвідношення.

На нашу думку, стан соціально-економічної системи, якою є будь-яке промислове підприємство (у даному разі інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства), не можна оцінити суто кількісними параметрами, оскільки значна кількість важливих характеристик описується в категоріях «низький-високий-середній» тощо. Тому доцільно погодитись із думкою сучасних науковців, що найкращим інструментом такої оцінки може бути методологія нечітких множин або нечіткої логіки [4; 5].

Теорія нечіткої логіки дає змогу розв'язувати задачі, в яких присутні лише лінгвістичні висловлювання (які не мають числового відображення), а відтак оцінювати досліджуваний об'єкт (поєднуючи кількісні і якісні показники) не лише у статиці, а й у динамічному вимірі. Зважаючи на те, що критерії, за якими можна оцінити інноваційно-інвестиційний потенціал, є доволі складними для формалізації і їх не можна розрахувати кількісно, а якісні оцінки зазвичай носять суб'єктивний характер, залежачи не лише від доступності і повноти інформації, яку отримує особа, що робить таку оцінку, а й від її мислення та структури мови, використання методології нечітких множин тут вважаємо найдоцільнішим.

Основним поняттям теорії нечітких множин є лінгвістична змінна, значеннями якої є слова або вирази, що характеризують певний стан об'єкта дослідження [6, с. 308]. Фазифікація змінних (тобто диференціювання стану об'єкта за допомогою мовних виразів, які описують його можливі стани, що потребують оцінки) є досить важливим етапом побудови моделі досліджуваного об'єкта. Вона дає змогу ідентифікувати його стан у динаміці, тому необхідно максимально повно охопити усю множину можливих станів, не обмежуючись лише крайніми їх значеннями. На нашу думку, фазифікація змін стану інноваційно-інвестиційного потенціалу може описуватись за шкалою «високий-середній-низький».

Однак оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу може бути зроблена лише на основі дослідження й оцінювання певної сукупності його складових, на основі чого й можна ідентифікувати його стан. Така сукупність (як впливає із визначення інноваційно-інвестиційного потенціалу) повинна містити характеристики, які, з одного боку, відображають здатність підприємства до створення інновацій, а з іншого – до їх реалізації у терміни, що дають змогу максимально використати створювані інновацією конкурентні переваги.

На нашу думку, така сукупність характеристик може бути сформована на основі системи показників, які охоплюють ті сфери діяльності підприємства, що забезпечують його розвиток. Це передусім кадрова складова, характеристика процесів, в тому числі управлінських, фінансова складова. Виходячи з цих міркувань, вважаємо, що опитувальний лист для оцінки рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства має містити запитання, які, по-перше, відображають цільові установки менеджменту, по-друге, дають змогу зрозуміти, наскільки існуючі на підприємстві форми стимулювання діяльності відповідають завданням нарощування потенціалу розвитку і чи здатен персонал їх вирішувати, по-третє, оцінюють міру взаємовигідності організаційних відносин, що забезпечує умови для підтримки нових ініціатив через систему гнучкого лідерства, по-четверте, характеризують стійкість фінансового стану підприємства, по-п'яте, показують його спроможність акумулювати капітал для інвестування інноваційних проектів, що може бути зроблено як за рахунок позичкового капіталу (банківські кредити), так і за рахунок спільних з бізнес-партнерами проектів, що потребує оцінки ділового іміджу підприємства, зокрема, через стійкість його ділових зв'язків з партнерами по технологічному ланцюжку (постачальниками чи комерційними структурами, зайнятими в процесах реалізації продукції).

Виходячи з цього, було сформульовано перелік характеристик, які можуть відображати рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу виробничого підприємства (табл.1). Оскільки таких характеристик є доволі багато і вони мають різну значущість, методологія нечітких множин рекомендує розташувати всі показники в порядку зменшення значущості у такий спосіб, щоб виконувалося правило [6, с. 315]:

$$r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_n. \quad (1)$$

Після цього значущість i -го показника можна визначити за правилом Фішберна, яке враховує рангування факторів (1) і дає змогу оцінити рівень ентропії інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження за формулою (2):

$$r_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}. \quad (2)$$

Для достовірного відображення того, як менеджмент підприємства оцінює вплив різних факторів з наведеного їх переліку на величину інноваційно-інвестиційного потенціалу, було запропоновано групі експертів, сформованих з працівників апарату управління деяких машинобудівних підприємств здійснити відповідне рангування. Дослідження проводились на підприємствах з різною економічною динамікою – ВАТ «Завод Фіолент» (велике високотехнологічне підприємство, середньорічний приріст валових доходів за останні 5 років – 44%, підприємство стабільно прибуткове); ВАТ СЗКО «Молот» (невелике підприємство – чисельність персоналу біля 100 осіб; обсяги виручки на порядок нижчі; підприємство працює нестабільно, середньорічний приріст валових доходів за останні 5 років коливається у великих межах – від майже подвійного зростання у 2004 і 2006 роках до такого ж зниження у 2005 році; підприємство мало як прибутки, так і збитки); ВАТ «Пневматика» (підприємство середніх розмірів (чисельність персоналу біля 300 осіб), показує стійку економічну динаміку (12-16% річних), із збиткового у 2003 р. стало прибутковим і зберігає прибутковість протягом 2004-2007 років).

Згідно з правилами застосування експертних методів, для підтримання надійності інформації на рівні 95% кількість експертів охоплювала 15 осіб (по 5 представників від кожного підприємства), що дає змогу говорити про репрезентативність отриманих результатів згідно існуючої методології їх проведення [7, с.419]. До складу експертної групи на кожному із підприємств входили керівники вищих ланок управління та провідні фахівці функціональних підрозділів, які повинні брати безпосередню участь у обґрунтуванні інноваційно-інвестиційних рішень. Узгодженість думок експертів оцінювали за допомогою коефіцієнта конкордації, тобто загального коефіцієнта рангової кореляції для групи експертів. Для цього послідовно здійснено наступні дії:

а) визначено суму оцінок (рангів) за кожною характеристикою інноваційно-інвестиційного потенціалу, отриману від усіх експертів $\sum_{i=1}^m x_{ij}$, а потім – різницю між цією сумою і середньою сумою рангів (T):

$$\Delta i = \sum_{j=1}^m x_{ij} - T, \quad (3)$$

де m – кількість експертів; n – кількість характеристик, що ранжуються; x_{ij} – ранг, присвоєний j -тим експертом i -й характеристиці інноваційно-інвестиційного потенціалу; T – середня сума рангів, розраховується за формулою:

$$T = \frac{1}{2}m(n+1); \quad (4)$$

б) розраховано суму квадратів різниць (відхилень) рангів від середнього значення S

$$S = \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m (x_{ij} - T) \right]^2; \quad (5)$$

в) визначено коефіцієнт конкордації як відношення фактично отриманої величини S від її максимального значення S_{max} для даної групи експертів і числа факторів

$$W = \frac{S}{S_{max}}. \quad (6)$$

Результати оцінки узгодженості думок експертів стосовно вагомості складових інноваційно-інвестиційного потенціалу були визначені через коефіцієнт конкордації, величина якого (0,954) засвідчила достатній рівень узгодженості думок експертів. На основі рангування ними сили впливу факторів було розташовано їх в порядку зменшення значущості (табл. 1) і визначено вагомість кожного фактора за формулою (2). Методикою оцінювання рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства апробували на досліджуваних підприємствах, модифікувавши вказані характеристики у таку лінгвістичну форму, яка дає змогу фазифікувати їх стан у діапазоні, релевантному для прийняття рішень про вибір інвестиційної стратегії.

Для проведення експертної оцінки і аналізу сили прояву тих чи інших складових інноваційно-інвестиційного потенціалу вирішено використати функцію бажаності Харрінгтона [8, с. 36], за допомогою якої можна перетворити нечітко визначені характеристики аналізованих параметрів в однакову для всієї сукупності безрозмірну шкалу. Для її отримання зручно користуватися готовими таблицями відповідностей емпіричних та числових систем (табл. 2). При цьому кожен фактор можна оцінити на основі апріорної інформації щодо його можливого прояву.

На наш погляд, в контексті завдання оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства перетворення за вказаною шкалою доцільно здійснювати на останньому етапі оброблення результатів думок експертів, коли постає необхідність кількісно диференціювати відмінності у рівнях потенціалу різних підприємств чи визначити зміни потенціалу підприємства протягом певного періоду. З'ясування ж думок експертів зручніше здійснювати за стандартною п'ятибальною шкалою, яка відповідає наведеним нижче інтервалам шкали бажаності: 1 бал – дуже погано; 5 балів – дуже добре. Приведення стандартних інтервалів до запропонованих згідно п'ятибальної системи досягається множенням відповідних чисел на 5.

Таблиця 1

Значення вагомості складових інноваційно-інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств, визначена за результатами експертної оцінки

| Характеристика | Присуджений експертами номер рангу | Розрахована вагомість характеристики |
|---|------------------------------------|--------------------------------------|
| Здатність інженерно-технічного персоналу до створення НМА | 1 | 0,125 |
| Вмотивованість персоналу до інноваційної діяльності | 2 | 0,117 |
| Ефективний маркетинг | 3 | 0,108 |
| Позитивний досвід стратегічного планування | 4 | 0,100 |
| Рівень операційної рентабельності | 5 | 0,092 |
| Кредитоспроможність підприємства | 6 | 0,083 |
| Фінансова стійкість підприємства | 7 | 0,075 |
| Здатність використовуваної технології до переналагоджування | 8 | 0,067 |
| Рівень витрат на розвиток персоналу | 9 | 0,058 |
| Чітка визначеність завдань для персоналу | 10 | 0,050 |
| Життєвий цикл підприємства | 11 | 0,042 |
| Імідж підприємства як бізнес-партнера | 12 | 0,033 |
| Гнучкість організаційної структури | 13 | 0,025 |
| Поінформованість персоналу про діяльність підприємства | 14 | 0,017 |
| Згуртованість колективу | 15 | 0,008 |

Таблиця 2

Стандартні позначення інтервалів шкали бажаності

| Лінгвістичне позначення інтервалу | Межі інтервалу | |
|-----------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| | Стандартні за шкалою Харрінгтона | Пропоновані згідно п'ятибальної шкали |
| Дуже добре | 1 – 0,8 | 4,01 – 5,0 |
| Добре | 0,8 – 0,63 | 3,16 – 4,0 |
| Задовільно | 0,63 – 0,37 | 1,86 – 3,15 |
| Погано | 0,37 – 0,2 | 1,01 – 1,85 |
| Дуже погано | 0,2 – 0 | 0 – 1,0 |

У табл. 3 наведено підсумкові результати опитування, проведені на досліджуваних підприємствах ВАТ СЗКО «Молот», з визначенням усередненого результату. Підсумкове опрацювання анкет здійснювали за допомогою редактора Microsoft Excel, у форматі якого розроблена оригінальна програма розрахунку, яка дає змогу звести дані з усіх анкет і розрахувати числове значення інноваційно-інвестиційного потенціалу з урахуванням відносної значущості усіх його складових.

Згідно шкали Харрінгтона (див. табл. 3), оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу у 2,66 вважається задовільною. Проте слід звернути увагу на значення факторів, які мають більшу вагу згідно думок експертів, однак їх значення на підприємстві нижче середнього. Для досягнення збалансованого розвитку підприємства у ході розроблення інвестиційної стратегії необхідно розробляти заходи з їх поліпшення. Так, для ВАТ СЗКО «Молот» найбільшу увагу слід приділити поліпшенню перших двох факторів – здатності інженерно-технічного персоналу до створення інновацій і їх вмотивованості до цієї діяльності.

Звідси очевидно, що інвестиційна стратегія даного підприємства повинна включати інвестування програми розвитку персоналу. Крім того, слід більше уваги приділити підвищенню ефективності маркетингової діяльності та поліпшенню організації виробництва, які впливають на рівень операційної рентабельності та фінансової стійкості підприємства.

Оцінка рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу (ІІП) на основі даного методичного підходу була проведена і на інших підприємствах машинобудівної галузі АР Крим. Узагальнені результати цієї оцінки наведені в табл. 4. Наведені дані показують значну кореляцію між рівнем ІІП та динамікою валових доходів досліджуваних підприємств. При цьому за нижчого рівня ІІП деяких підприємств хоча й краща динаміка зростання їх валових доходів, однак ефективність їх господарювання не має стійкої тенденції до поліпшення (прочерки означають неможливість розрахунку динаміки чистого прибутку цих підприємств внаслідок їх збитковості у певні періоди). Це може свідчити і про відсутність збалансованості розвитку таких підприємств,

коли високий рівень однієї складової потенціалу зростання (в основному виробничої, оскільки інвестиції переважно йдуть на оновлення техніки й технології) не підкріплюється відповідним рівнем інших складових (кадрової, маркетингової, організаційної). За цих умов відсутня позитивна синергія і підприємство не здатне забезпечити стабільне підвищення ефективності.

Таблиця 3

Підсумкові результати оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу ВАТ СЗКО «Молот»

| Питання | Кількість анкет з відповідями, оціненими за п'ятибальною шкалою, відповідно за балами | | | | | Середній бал відповіді | Вага фактора | Значення фактора з урахуванням його ваги |
|--|---|------------------|---|---|----------------|------------------------|--------------|--|
| | Низький рівень | Середній рівень | | | Високий рівень | | | |
| | | Шкала оцінювання | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | |
| 1. Здатність інженерно-технічного персоналу до створення інновацій | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2,47 | 0,125 | 0,31 |
| 2. Вмотивованість персоналу до інноваційної діяльності | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2,60 | 0,117 | 0,30 |
| 3. Ефективний маркетинг | 3 | 5 | 2 | 3 | 2 | 2,73 | 0,108 | 0,30 |
| 4. Позитивний досвід стратегічного планування | 6 | 2 | 4 | 3 | 0 | 2,27 | 0,100 | 0,23 |
| 5. Рівень операційної рентабельності | 3 | 3 | 4 | 4 | 1 | 2,80 | 0,092 | 0,26 |
| 6. Кредитоспроможність підприємства | 1 | 3 | 6 | 3 | 2 | 3,13 | 0,083 | 0,26 |
| 7. Фінансова стійкість підприємства | 6 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2,47 | 0,075 | 0,19 |
| 8. Здатність використовуваної технології до переналагоджування | 1 | 2 | 2 | 6 | 4 | 3,67 | 0,067 | 0,25 |
| 9. Рівень витрат на розвиток персоналу | 11 | 3 | 1 | 0 | 0 | 1,33 | 0,058 | 0,24 |
| 10. Чітка визначеність завдань для персоналу | 2 | 3 | 5 | 5 | 0 | 2,87 | 0,050 | 0,14 |
| 11. Життєвий цикл підприємства | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2,67 | 0,042 | 0,11 |
| 12. Імідж підприємства як бізнес-партнера | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2,73 | 0,033 | 0,09 |
| 13. Гнучкість організаційної структури | 1 | 6 | 6 | 2 | 0 | 2,60 | 0,025 | 0,09 |
| 14. Поінформованість персоналу про діяльність підприємства | 1 | 2 | 2 | 6 | 4 | 3,33 | 0,017 | 0,06 |
| 15. Згуртованість колективу | 2 | 2 | 3 | 5 | 3 | 4,00 | 0,008 | 0,03 |
| Загальна сума балів | | | | | | 41,67 | | 2,66 |

Очевидно, що для досягнення сталої економічної динаміки необхідно забезпечувати коеволюцію внутрішніх складових підприємства, для чого слід передбачати інвестиційні заходи у поліпшення тієї складової ІПП, яка спричиняє загальну дисфункцію системи. Для виявлення таких складових, на наш погляд, доцільно графічно подавати структуру інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. На рис. 1 показано відмінності між рівнями інноваційно-інвестиційного потенціалу одного із найуспішніших машинобудівних підприємств Криму (ВАТ «Завод Фіолент») і підприємства із нестійкою економічною динамікою (ВАТ СЗКО «Молот»).

Порівняння отриманих результатів у розрізі складових інноваційно-інвестиційного потенціалу дає змогу виявити напрями вкладання інвестицій для забезпечення збалансованого розвитку підприємства. Це повинно враховуватися при формуванні портфеля реальних інвестицій.

Менеджменту підприємства необхідно розробляти програму підготовки підприємства до реалізації стратегії розвитку, опираючись на оцінку свого інноваційно-інвестиційного потенціалу. На наш погляд, підприємство, потенціал якого попадає у шкалу 4,01 – 5,0, здатне реалізувати наступальну інноваційну стратегію, яка може ґрунтуватися на стратегії агресивного інвестування і забезпечувати його стрімкий розвиток.

Порівняльна оцінка рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу досліджуваних підприємств і їх економічної динаміки

| Назва підприємства | Рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу | Темпи зростання економічних показників за 2003-2007рр., рази | |
|---------------------------------------|--|--|------------------|
| | | Валових доходів | Чистого прибутку |
| ВАТ «Фірма СЕЛМА» | 4,48 | 3,3 | 20,8 |
| ВАТ «Завод Фіолент» | 4,25 | 2,2 | 1,9 |
| ВАТ «Пневматика» | 4,13 | 3,4 | - |
| ВАТ «Сімферопольський моторний завод» | 3,65 | 3,1 | 0,7 |
| ВАТ «Сімферопольсьільмаш» | 3,60 | 1,8 | 1,1 |
| ВАТ «Завод Вимпел» | 3,40 | 4,7 | - |
| ВАТ СЗКО «Молот» | 2,66 | 4,4 | - |
| ВАТ «Сімферопольський РМЗ» | 2,55 | 3,4 | - |

Що ж стосується інших варіантів показника, то вони вказують на існування слабких місць у бізнес-системі підприємства, усунення яких може підвищити здатність підприємства до розвитку. Такими можливостями, на наш погляд, не слід нехтувати, вони можуть потребувати менших інвестицій і спочатку підготувати платформу для того, щоб на новій основі підприємство було здатне перейти на якісно вищий рівень розвитку.

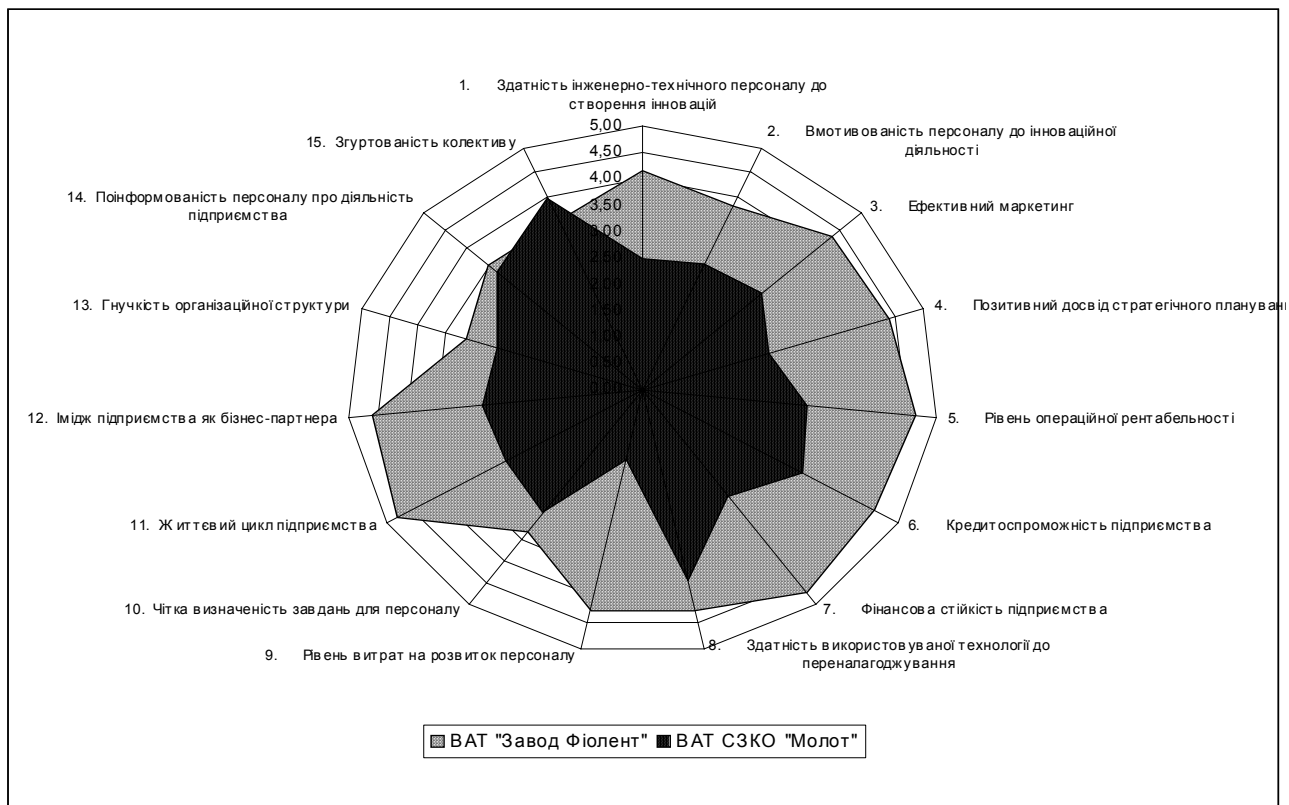


Рис. 1

Завершальним етапом вибору інвестиційної стратегії підприємства, на нашу думку, має бути його SWOT-аналіз, адаптований під завдання управління розвитком. Відмінність такого аналізу від традиційно використовуваного у стратегічному плануванні полягає у його більшій орієнтованості на виявлення можливостей розвитку, що може стати підставою для прийняття рішень про їх інвестування. Тому у матриці мають зіставлятися характеристики інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства (з диференціюванням їх сили і слабкості, які встановлені на основі експертних оцінок за пропонованою вище методикою) із складовими інвестиційного клімату – також диференційованими за шкалою загрози-можливості і за силою їх впливу.

Очевидно, що підприємство зі слабким інноваційно-інвестиційним потенціалом не здатне до реалізації групи проектів. Разом з тим, використання матриці SWOT дає змогу виділити пріоритетні з погляду співвідношення інвестиційних витрат та комерційної віддачі напрями вкладання капіталу, якими можуть бути акумульовані нові можливості розвитку.

За результатами SWOT-аналізу і оцінки рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу будується матриця вибору стратегії з урахуванням можливих напрямів розвитку (рис. 2).

У разі багатопрофільної діяльності машинобудівного підприємства доцільно диференціювати SWOT-аналіз за бізнес-лініями. Такий підхід даватиме змогу виділити напрями активного чи помірнього інвестування, що впливатиме на склад інвестиційного портфеля та розміри інвестиційних потреб.

Висновки. Отже, викладені вище методичні підходи до формування компонентної структури інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства машинобудівної галузі, основані на методі нечітких множин, дають змогу оцінювати відповідність досягнутого рівня розвитку структурних складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства запланованому для кожної стадії життєвого циклу значенню. Це дає змогу визначати пріоритетні напрями інвестування для підтримання структурно-функціонального балансу бізнес-системи, необхідного для забезпечення сталого розвитку підприємства. Відповідні пріоритети повинні бути покладені в основу вибору інвестиційної стратегії підприємства.

Література

1. Бутенко А.І., Лазарева Є.В. Інвестиційна діяльність в інноваційній сфері підприємництва в Україні: методи і форми // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С.14-19.
2. Тарнавська Н. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України // Економіст. – 2007. – № 10. – С.56-61.
3. Щербань І.Б. Обґрунтування фінансового механізму інноваційної та інвестиційної діяльності в регіоні // Вісник УАБС. – 2006. - № 2(15). – С.12-18.
4. Ястремська О.М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства: Навчальний посібник. – Харків: Вид.ХНЕУ, 2006. – 192 с.
5. Бахитов Р., Коробейников И. Принятие решений о выборе инвестиционного проекта методом нечетких множеств // Инвестиции в России. – 2000. – № 12. – С. 22-25.
6. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
7. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика.-М.: Изд-во "Финпресс", 1992. – 416 с.
8. Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. – М.: Наука, 1976. – 278 с.

Надійшла 13.09.2008 р.

УДК 330(341.1+322)(045)

О. Є. ГРОМОВА

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Здійснена оцінка наукових підходів щодо інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, висвітлено основні проблеми, пов'язані із цими процесами та запропоновано заходи для їх усунення.

Вступ. В сучасних умовах зростання конкурентної боротьби національні підприємства втрачають ринки збуту продукції через низьку її конкурентоспроможність, це пов'язано перш за все з несприятливою ринковою кон'юнктурою, значним зносом основних фондів, застарілими технологіями, відсутністю джерел інвестування, що призводить до скорочення обсягу виробництва за одночасного зниження рівня прибутковості багатьох підприємств і надалі.

Як відомо перехід вітчизняних промислових підприємств на ринкові засади відтворення відбувається через скорочення життєвого циклу товарів, появу нових різнохарактерних технологій їх виробництва. В цих умовах переможцями у конкурентній боротьбі виявляться ті підприємства, які будуватимуть свою діяльність на основі інноваційного підходу та демонструватимуть інноваційну активність. Відомо, що інновації є визначальним чинником економічного зростання: без активізації інноваційних процесів неможливе відновлення виробничого потенціалу, підвищення ефективності виробництва, зростання ВВП і поліпшення добробуту населення. Тому найважливішою задачею сучасного етапу ринкової трансформації економіки України є удосконалення механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Отже, важливим завданням як держави, так і окремих регіонів, як суб'єктів в інноваційній діяльності є створення інноваційно-інвестиційної

моделі розвитку, забезпечення економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення.

Ступінь дослідження проблеми. Модель розвитку підприємства за інноваційно-інвестиційним шляхом була передбачена ще задовго до того як вона стала актуальною. Одним із розробників такого напрямку подальшої дії організації був К. Маркс, він зробив висновок, що інновації є фактором з одного боку, що протистоїть натиску ринку на виробника, а з іншого – засобом, що стимулює інвестування. Заощадження з метою виробничого інвестування, за Марксом, використовується в результаті конкурентної гонитви за перевагами, що дають змогу упровадження нової техніки у виробництво і забезпечення найбільшого прибутку (надприбутку). На відміну від своїх попередників, які вважали, що прогрес у техніці сприяє підвищенню рівня безробіття, К.Маркс безпосередньо пов'язує зайнятість та інвестиції в інновації [1].

Інвестиції без інновацій сьогодні не мають сенсу, оскільки відтворювати морально застаріле обладнання, нарощувати застарілі товарно-матеріальні запаси, на які відсутній ринковий попит не тільки не доцільно в умовах зростання конкуренції, але й не вигідно з економічної точки зору. Отже, сьогодні інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності є необхідною умовою ефективного функціонування сучасної організації.

В свою чергу, під інноваційним інвестуванням розуміється інвестування в реалізацію інноваційних змін, спрямованих на удосконалення виробничого процесу у підприємстві з метою підвищення ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, і забезпечення конкурентоспроможності [2].

Аналіз останніх досліджень. Проблемам інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств присвячені наукові роботи як вітчизняних вчених, зокрема В.Александрова, О.Алимова, О.Амоша, Ю.Бажала, П.Беленького, В.Гесць, Н.Гончарова, О.Лапко, Б.Малицького, В.Столярова, А.Сухорукова, Л.Федулової, Д.Черваньова, В.Аньшина, І.Гуркова, М.Гусакова, Т.Єфіменка, В.Івченка, В.Кабаліної, Н.Круглова, М.Личагіна, В.Мединського, А.Пригожина, А.Тодосійчука, Е.Уткіна, С.Шевченка, В.Осецького, В.Петрушевської, Ж.Новицької, О.В. Субочева, Г.А. Смоквіної, так і закордонних науковців, які зробили значний внесок у дослідження в цьому напрямку, а саме Т.Бернса, Р.Дафта, С.Маєрса, Н.Альтера, Д.Арчибуджі, Д.Артура, С.Бейкера, Р.Бургелмана, Ф.Даманкура, П.Дракера, Б.Лундвалла, А.Нада, Р.Нельсона, Е.Робертса, Д.Тіса, М.Тушмана, Б.Твісса, С.Уінтера, С.Харрисона та багатьох інших.

Результати дослідження. Розглянемо детальніше деякі з наукових підходів щодо проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств (табл. 1).

Із зазначеного вище витікає підтвердження існування проблем у інноваційно-інвестиційній діяльності підприємств, адже кожен із дослідників знайшов свою “слабку ланку” у цьому процесі. Так, наприклад, Ж.А.Новицька вбачає проблему інноваційно-інвестиційної діяльності у необхідності покращення методики державного регулювання, на противагу цьому твердженню виступає Г.А. Смоквіна, яка закликає не звинувачувати у всьому державу, а звернути особливу увагу на проблеми інвестиційного клімату.

Стан інноваційної діяльності в країні визначає такий важливий фактор як фінансування. Воно є однаково визначальним для всіх етапів і стадій інноваційного процесу – науково-технічної діяльності, стадії новаторської творчості і стану впровадження досягнень науки і техніки у виробництво.

Враховуючи обмеженість джерел фінансування інноваційної діяльності на підприємствах через імовірний характер миттєвого очікуваного результату особливої уваги набуває пошук нових шляхів та розробка програм залучення інвестицій у інноваційну діяльність [7].

Узагальнюючи дослідження вітчизняних та іноземних науковців, основні джерела фінансового забезпечення, які використовуються для забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, доцільно систематизувати як подано на рис. 1.

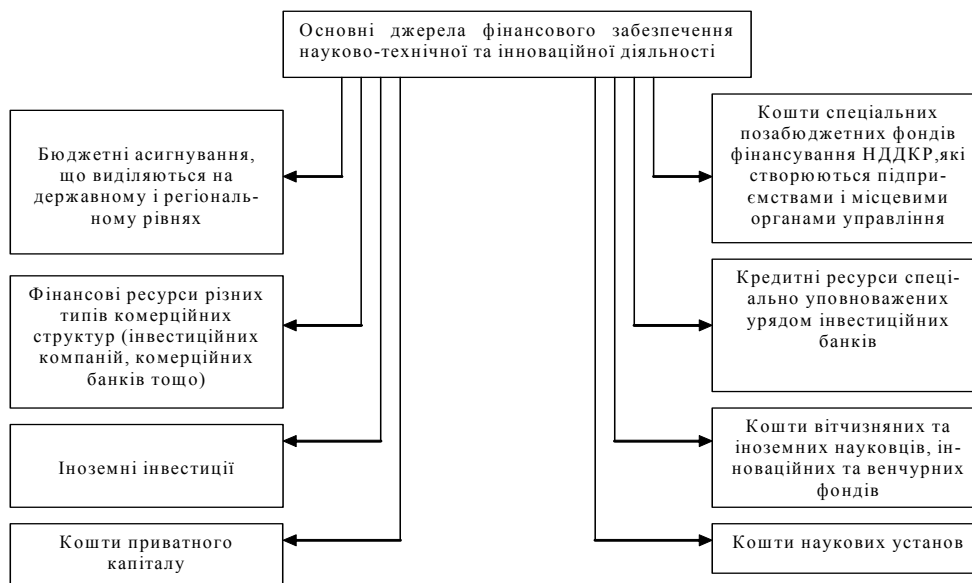


Рис. 1. Основні джерела фінансового забезпечення, які використовуються для забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності

Наукові підходи щодо проблем управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств

| Автори | Загальна проблема | Проблема управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств |
|-----------------------|---|--|
| Г.А. Смоквіна [2] | Формування ефективного інноваційно-інвестиційного механізму | За останні декілька років стан фінансового забезпечення науково - технічної сфери в Україні, на жаль, постійно погіршувався через зменшення державних витрат. Складні проблеми України концентруються і у фінансовій сфері та недостатності інвестування, в ускладненні відносин між центром і регіонами тощо. |
| В.В. Петрушевська [3] | Механізм державного регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в матеріальному виробництві | Недостатність широкомасштабних досліджень у галузі державного регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; слабе наукове обґрунтування економічної політики країни, яка має стимулювати виробничу діяльність інноваційного типу; недосконалість методів аналізу ефективності і відбору пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів з урахуванням сукупних економічних ефектів; відсутність відпрацьованих фінансово-кредитних механізмів стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу; нерозвиненість методів трудової мотивації, що формує інноваційне мислення і поведінку управлінського персоналу. |
| Ж.А. Новицька [4] | Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства | Необхідність удосконалення методики державного регулювання у сфері інноваційних і інвестиційних процесів, створення умов для розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, пошук резервів для впровадження нових проектів як основи програми соціально-економічного розвитку міста. |
| О.В. Субочев [5] | Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств України | Механізм активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств повинен базуватися на загально визнаній теорії інвестицій, а не змінюватися різними альтернативними концепціями. Не приведені до загального знаменника існуючі підходи до оцінки ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Рекомендації та пропозиції щодо підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств здебільшого мають фрагментарний характер. |
| В. Осецький [6] | Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств | Розвиток інноваційного підприємства як складової формування ринкової економіки перебуває в цілковитій залежності від стимулювання розвитку підприємства; нерозвиненості економічного механізму управління, що зумовлює його несприйнятливості і неспроможності до інновацій. |

На нашу думку система фінансування науково-технічної й інноваційної діяльності має розбудовуватися за такими принципами:

- 1) чітка цільова орієнтація системи, тобто забезпечення нею швидкого, широкого й ефективного використання сучасних науково-технічних досягнень;
- 2) логічність, обґрунтованість та юридична захищеність прийомів і механізмів, які при цьому використовуються;
- 3) наявність багатьох та різних джерел фінансування;
- 4) комплексність системи, тобто можливість охоплення широкого кола технічних і технологічних нововведень та напрямів їх практичного використання;
- 5) комплексність системи, тобто можливість охоплення широкого кола технічних і технологічних нововведень;
- 6) адаптивність і гнучкість, що передбачає постійну спрямованість усієї системи й окремих її елементів на умови динамічних змін зовнішнього середовища для підтримки максимальної ефективності [8].

Останнім часом проблема інвестування інноваційної діяльності все частіше з'являлась на сторінках газет та журналів, мала свої відголоски й на телебаченні, так правове поле інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні з'явилося у центрі уваги експертів Державного агентства України з інвестицій та інновацій. Так 13-14 червня 2008 року представники цього агентства взяли участь у Громадсько-правовій експертизі правового поля інноваційно-інвестиційної діяльності.

Метою Громадсько-правової експертизи правового поля інноваційно-інвестиційної діяльності було

проведення системного аналізу, узагальнення та внесення пропозицій щодо вдосконалення української правової бази у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності, та в перспективі створення законодавчих передумов для розвитку інноваційної інфраструктури держави, появи нових інтелектуальних робочих місць, скорочення масштабів "витоку мозків" з України.

Після проведення експертизи представник агентства Держінвестицій, в особі Орини Бойко, запропонував ряд заходів для покращення становища у цій сфері, а саме:

1) створити стимулюючі механізми та умови діяльності інноваційних підприємств – наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес інкубаторів, інноваційних центрів, фінансово-кредитних установ, страхових організацій тощо;

2) впровадити у повному обсязі заходи затвердженої Урядом у травні цього року Державної цільової програми створення інноваційної інфраструктури;

3) створити стимулюючі механізми та умови діяльності інноваційних підприємств – наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, фінансово кредитних установ, страхових організацій тощо;

4) розмежувати повноваження центральних органів виконавчої влади, які опікуються питаннями інноваційної діяльності;

5) удосконалити правову базу, яка регламентує діяльність інноваційної інфраструктури, та прийняти Закон України "Про наукові парки";

6) удосконалити механізм формування державних цільових програм з метою недопущення розмито-абстрактних цілей, які не можуть бути досягнуті і часто на практиці заповнюються довільними заходами за розсуд держзамовника;

7) забезпечити створення правових засад для затвердження, крім державних, також галузевих, регіональних та місцевих інноваційних програм.

Висновки. Узагальнюючи, викладене вище, доходимо висновку, що лише детальне вивчення всіх підходів та їх зведення до загального знаменника дасть нам змогу виявити реальну причину проблем у інноваційно-інвестиційній діяльності підприємств та можливість розробки загально визнаної теорії. Що стосується політики Українського уряду, то, на нашу думку, вона повинна бути спрямована на реальну підтримку підприємств і компаній, які потребують реконструкції та модернізації, впровадження новітніх технологій та оновлення виробництва. Має передбачати захист прав інтелектуальної власності, сприяння інтеграції українського товаровиробника на світові ринки.

Література

1. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: Монографія. / За заг. ред. В. М. Гринькової.- Х. ХДЕУ, 2002.- 464 с.
2. Смоквіна Г.А. Формування ефективного інноваційно-інвестиційного механізму. // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. ОРІДУ. – О.,2006. – Вип. 2 (26). – С. 282-287
3. Петрушевська В.В. Механізм державного регулювання і стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в матеріальному виробництві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. / В.В. Петрушевська. – Донецьк, 2005. – 20с.
4. Новицька Ж.А. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку промислового міста : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. / Ж.А. Новицька – Донецьк, 2005. – 20с.
5. Субочев В.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислових підприємств України 2006 року : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / В.В. Субочев. – Київ, 2006. – 18с.
6. Осецький В. Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств. // Підприємництво, господарство і право. – 2002.-№3. с.114-117.
7. В.А. Євтушевський Управління інноваціями в сучасній організації. Монографія. – К.: Нічлава, 2006. – 359 с.
8. Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан. – К.: КНТ, 2006. – 340 с."

Надійшла 14.09.2008 р.

ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки стає залежним від ефективного генерування, продажу, розповсюдження і застосування інновацій. Втілення знань у інновації та їх ефективне використання стає головним чинником міжнародної конкурентноспроможності сучасних підприємств, необхідною передумовою їх динамічного розвитку та капіталізації. Орієнтація на підвищення внеску інноваційних чинників особливо актуальна у галузі машинобудування, яка для забезпечення своєї конкурентноспроможності повинна бути наукомісткою і чутливою до технологічних змін, зумовлених стрімкою динамікою науково-технічного прогресу.

Однак підприємства машинобудівної галузі, за даними офіційної статистики, не проявляють високої інноваційної активності. Протягом останніх років частка вітчизняних виробничих підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, коливалася в межах 9-14%. Це критично мало не лише для того, щоб формувати конкурентні переваги, а й для того, щоб їх утримувати. Однією із причин низької інноваційної активності підприємств галузі є втрата ними значної частки свого інтелектуального потенціалу (як через природне старіння трудових ресурсів, так і внаслідок міграційних процесів, зумовлених економічними чинниками), що зумовлює низьку здатність більшості українських підприємств до створення нових зразків техніки чи розробки нових технологічних процесів, які би могли бути затребуваними на цільових клієнтурних ринках. Водночас значним стримуючим фактором є й високий рівень ризику у сфері інноваційної діяльності, непередбачуваність результатів інноваційного пошуку, що за несприятливих умов може спричинити втрату підприємством фінансової стійкості.

Найістотнішими чинниками, що зумовлюють невдачу інноваційної діяльності підприємства, можна вважати:

- 1) недостатньо глибокий аналіз зовнішнього середовища, що не дає змоги своєчасно виявити зміну тенденцій у споживчих вподобаннях та з'ясувати фактори, що впливають на формування нової споживчої цінності;
- 2) нехтування керівниками підприємства інноваційними можливостями власного персоналу, які можуть бути не затребуваними через мотиваційні чинники;
- 3) переоцінка чи недооцінка виробничо-технологічних можливостей, що може зумовити надмірні витрати на переналаджування виробничої системи для освоєння інноваційних продуктів;
- 4) неефективна політика виведення нового товару на ринок.

Ці чинники значною мірою можуть бути віднесені до функціональної сфери маркетингу, що робить актуальними дослідження, спрямовані на посилення цієї складової управління, переходу до планування й управління інноваційною діяльністю на засадах маркетинг-менеджменту.

Питаннями усебічного використання можливостей маркетингу для підвищення ефективності діяльності виробничих підприємств займаються багато вчених, серед яких можна відзначити П. Дойля, Ф.Котлера, А. Войчака, О. Лабурцеву, В.Пелішенку, Й. Петровича та ін. Однак залишаються ще багато невисвітлених у науковій літературі питань щодо можливостей трансформації існуючої практики управління інноваційною діяльністю у таку, ключовим елементом якої має бути функція маркетингу. Це і визначило мету даного дослідження.

Мета дослідження – сформулювати принципові засади побудови системи маркетингового управління інноваційною діяльністю підприємства для підвищення її результативності й ефективності.

Викладення основних результатів дослідження. Переважна більшість наукових розробок, здійснюваних на підприємствах машинобудівної галузі, орієнтується на виробничу концепцію інноваційного розвитку, в якій головними вважаються продуктові й технологічні інновації. Проте сучасні умови господарювання (високі вимоги, що їх задають внутрішні і зовнішні ринки, жорстка конкуренція на них) потребують пошуку нових резервів підприємницької діяльності, де ключовими чинниками стають не тільки виробничі нововведення, а й функціонально-організаційні, серед яких важливе місце належить системі планування інноваційної діяльності підприємства. Нині все більш очевидним стає розуміння того, що в її основі мають бути маркетингові принципи і підходи, домінуючим мотивом яких є спрямованість на інтереси цільових груп споживачів. Адже в сучасних умовах ще не достатньо створити новий продукт. Не менш важливим є розв'язання проблеми сприйняття його ринком. Тому сам процес створення продукту повинен здійснюватися на основі попереднього ретельного дослідження потреб споживачів.

Потреби ринку набувають нині першорядного значення у розробці та реалізації стратегії великих фірм, організацій, середніх і малих підприємницьких структур. І це цілком зрозуміло. У ринковій економіці і інвестиційна політика підприємств, і вибір напрямів науково-технічних досліджень здійснюються під впливом ринкової кон'юнктури. Як свідчить практика, у країнах з ринковою економікою 60–70 % усіх впроваджень науково-технічних інновацій здійснюється під впливом ринкового попиту. Водночас, за даними американських

досліджень, близько третини помилок в управлінні нововведеннями безпосередньо пов'язане з недоврахуванням впливу ринкових факторів.

Нині розвивається багато організаційно-управлінських форм підвищення ролі споживачів в інноваційному процесі, які, без сумніву, викликають інтерес для держав з перехідною економікою, у тому числі й для України. Ці форми включають в себе: формування планів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі НДДКР) та виробництва за принципом сегментації ринків, що означає: для кожної групи відносно однорідних споживачів (іноді доволі нечисленною), розробляється окремий розділ плану створення, виробництва і збуту продукції виходячи з оцінки потреб і платоспроможного попиту цієї групи; встановлення господарських зв'язків на основі прямих, у тому числі довгострокових, договорів зі споживачами нової продукції, які формулюють свої специфічні вимоги до неї і компенсують додаткові витрати, пов'язані із задоволенням цих вимог; вивчення нововведень (зокрема, нової техніки), які споживачі продукції створили, тощо.

Зважаючи на те, що галузь машинобудування значну частину своєї продукції випускає для специфічного клієнтурного ринку – ринку виробників, це потребує тісної співпраці із потенційними замовниками та покупцями техніки з метою з'ясування їх особливих вимог до функціональних та експлуатаційних характеристик тих зразків техніки, які їм потрібні для технологічного оновлення виробничої системи.

З огляду на це, домінуючим принципом, якого необхідно дотримуватися при формуванні системи управління інноваційною діяльністю сучасних виробничих підприємств, має бути принцип, що відповідає філософії маркетингу: виробник повинен випускати таку продукцію, якій заздалегідь забезпечений збут при запланованому рівні рентабельності і маси прибутку. Концептуально це передбачає, що функціонування підприємства мусить опиратись на точне **знання потреб цільового ринку** і можливості їх змін у перспективі, що вимагає підпорядкування службі маркетингу інших служб компанії та їх інтенсивної взаємодії для своєчасного коригування усіх планів і видів робіт. Цей постулат лежить в основі концепції маркетинг-менеджменту, яка набуває все більшої популярності у сучасному бізнес-середовищі.

Існує багато трактувань сутності маркетинг-менеджменту вітчизняними та зарубіжними науковцями [1-3]. До найпоширеніших і найбільш теоретично обґрунтованих можна віднести такі підходи:

1) функціональний (коли окреслюються інтегруючі функції маркетингу у загальній системі менеджменту);

2) товарний (коли акцентується на особливостях маркетингу на різних етапах життєвого циклу товару), системно-поведінковий (згідно якого маркетинг розглядається з погляду його здатності інтегрувати й цілеспрямовувати поведінку усіх структурних елементів підприємства як системи відповідно до змін у бізнес-середовищі);

3) інституційний (маркетинг-менеджмент розглядається як система правил, за якими повинні взаємодіяти структурні елементи організації між собою і зовнішнім середовищем для того, щоб своєчасно реагувати на зміну потреб споживачів адекватними змінами у структурі товарного асортименту, підтримуючи загальну конкурентоспроможність організації у тривалому періоді).

Узагальнюючи їх, можна визначити **маркетинг-менеджмент** як систему внутріфірмового управління, спрямовану на вивчення і врахування попиту і вимог ринку для обґрунтування діяльності підприємства щодо випуску конкурентоспроможних видів продукції у заздалегідь обумовлених обсягах та з визначеними техніко-економічними характеристиками з метою отримання найбільших прибутків або зміцнення ринкових позицій.

У наведеному трактуванні акцентується саме на тому, що система маркетингового управління повинна бути інтегруючою функцією управління, яка забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції, що потребує постійного оновлення товарного асортименту підприємства відповідно до вимог ринку. Тим самим вказується на її безпосереднє відношення до планування інноваційної діяльності підприємства в частині формування його товарної політики – як розвитку продукту, що вже отримав визнання споживачів, так і у створенні нових продуктів для традиційних чи нових ринків.

Очевидно, що створення конкурентоспроможної продукції підприємствами сприяє збільшенню обсягів її реалізації, розширенню ринків збуту, тим самим підвищуючи валові доходи і прибуток підприємств. При цьому інноваційна діяльність має сприяти не тільки поліпшенню споживчих характеристик кінцевих виробів, а й до ефективнішого використання основних факторів виробництва. Тому надання інтеграційного характеру функції маркетингу передбачає і підвищення її ролі у формуванні завдань для виробничої системи підприємства, оскільки товарна політика має враховувати наявні виробничі можливості і виявляти резерви їх розвитку. Зокрема, необхідно у ході планування освоєння нового продукту чи вдосконалення тих, що користуються стабільним попитом, забезпечувати зниження загальних витрат виробництва та обігу, оптимізуючи виробничий процес і ресурсну базу підприємства.

Виходячи із цього, можна сформулювати основні принципи побудови системи маркетингового управління інноваційною діяльністю підприємства:

1) вихідним пунктом ділової активності і досягнення бажаної прибутковості підприємства є точне знання потреб і вимог ринку, тому має бути налагоджений ефективний зворотний зв'язок із споживачами, який слугуватиме джерелом інноваційних ідей;

2) організація роботи усіх функціональних служб і виробничих структурних ланок підприємства

мусить бути підпорядкована задоволенню потреб цільового ринку в поточному і планованому періоді; для цього необхідна інтеграція організаційного простору навколо функції маркетингу, що забезпечуватиме повноцінне використання ресурсного та інноваційного потенціалу підприємства, розвиватиме його відповідно до вимог ринку;

3) споживча цінність кожного товару створюється за участю низки взаємодіючих суб'єктів ринку, які узгоджують свої дії у ході розробки, розподілення, доведення продуктів до кінцевих споживачів; налагодження їх взаємовигідної взаємодії підвищує гнучкість підприємства і розширює його інноваційні можливості.

Для того, щоб дані принципи могли бути реалізовані, служба маркетингу має загальні функції управління конкретизувати у контексті управління інноваційною діяльністю. Це може виглядати наступним чином:

А) ПРОГНОЗУВАННЯ (отримання та аналіз інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище організації для оцінювання ситуації на цільових ринках і формування рекомендацій щодо планування і організації виробничої та інноваційної діяльності для задоволення потреб цільових ринків);

Б) ПЛАНУВАННЯ (складання довгострокових, середньострокових та оперативних планів виробничо-збутової та інноваційної діяльності підприємства);

В) ОРГАНІЗУВАННЯ (організаційне перепроєктування і формування інтеграційних механізмів організаційної взаємодії через розробку процедур узгодження, схвалення та реалізації управлінських рішень (в тому числі інноваційних), спрямованих на задоволення потреб цільових груп споживачів у ході розроблення товару, його промислового освоєння, збуту і сервісного обслуговування);

Г) КОНТРОЛЮВАННЯ (контроль за динамікою продажу для забезпечення планованої рентабельності здійснюваних процесів і внесення коректив у плани інноваційної діяльності);

Д) АКТИВІЗУВАННЯ (забезпечення активного впливу на фактори, які визначають розвиток зовнішнього середовища в інтересах організації);

Е) КООРДИНУВАННЯ (проєктування коригуючих заходів на основі зворотного зв'язку із усіма учасниками створення та споживання продукту).

Реалізація зазначених функцій необхідна передусім для формування ефективної товарної політики, складовою частиною якої є інноваційна діяльність. Ретельно обґрунтована товарна політика значною мірою визначає ефективність діяльності підприємства загалом, оскільки дає змогу оптимізувати завдання технологічної підготовки виробництва, збуту, передпродажного обслуговування тощо. Зокрема, у контексті технологічної підготовки, як зазначає Й. Петрович, основне завдання полягає у тому, щоб «домогтися цілеспрямованої дії та раціонального поєднання всіх елементів процесу створення і освоєння виробництва нових виробів у просторі, а також узгодженої діяльності усіх учасників цього процесу та ефективного використання усіх видів ресурсів у часі» [4]. Врахування маркетингових аспектів товарної політики тут якраз і сприяє мінімізації інноваційних ризиків, підпорядковуючи діяльність усіх служб підприємства освоєнню випуску продукції, адекватної запитам цільових ринків. Для цього необхідно їх чітко сегментувати і налагодити інформаційні канали для моніторингу поведінки споживачів. При розробленні ж нових видів технічної продукції слід прагнути до забезпечення не лише відповідності наявним потребам споживачів, а й враховувати вектори науково-технічного прогресу та домагатися створення виробів, що мають ринкову новизну.

Ці завдання вирішуються передусім при здійсненні аналітичної і товарно-виробничої функції маркетингу, поєднання яких дає змогу визначити як стратегічну спрямованість інноваційної діяльності, так і конкретні характеристики товарів, розробку яких планується здійснювати. Результати аналітичної функції маркетингу є основою для реалізації його товарно-виробничої функції, серед основних завдань якої можна виділити ті, що мають безпосереднє відношення до інноваційної діяльності: 1) розробку рекомендацій з формування товарного асортименту; 2) моделювання показників рівня конкурентоспроможності товару. На рис.1 представлений взаємозв'язок аналітичної й товарно-виробничої функції маркетингу, представлений О.Андрєвою [5, с.14] і доповнений мною для відображення їх взаємозв'язку з планами інноваційної діяльності.

Штриховою лінією показано ту частину аналізу, яку, на мою думку, потрібно здійснити з метою виявлення внутрішніх ресурсних та інноваційних можливостей підприємства з позицій завдань, сформованих за результатами маркетингових досліджень. Додатково варто проаналізувати можливості та здатність партнерів, задіяних у бізнес-процесах підприємства, взяти участь у реалізації планів інноваційної діяльності чи наступних організаційних змінах. Вважаю, що саме синтез усіх зазначених аналітичних функцій і перетворює концептуальну платформу маркетингу як однієї із низки управлінських функцій у концепцію маркетинг-менеджменту (інтегрованого менеджменту).

Важливо підкреслити, що аналітична функція маркетингу може мати різні акценти залежно від того, яким часовим відрізком обмежуються її дії. Так, при формуванні стратегічних планів інноваційної діяльності розглядаються тенденції розвитку науково-технічного прогресу, аналізується ситуація на ринку інновацій та інвестицій, оцінюється місткість перспективних ринків для нових чи удосконалених товарів тощо. У ході поточного планування інноваційної діяльності більша увага повинна приділятися аналізу потреб споживачів у поліпшенні функціональних чи експлуатаційних характеристик товарів, що лягатиме в основу процесних інновацій чи квазі- або поліпшувальних інновацій. Для цього маркетологи повинні постійно співпрацювати з розробниками нових виробів та спрямовувати їх дії на усебічне врахування потреб споживачів, беручи участь

не лише у розробленні концепції нового товару, а й у розвитку тих, що вже випускаються підприємством.



Рис. 1. Взаємозв'язок аналітичної та товарно-виробничої функцій маркетингу у плануванні інноваційної діяльності

Окремо необхідно звернути увагу на те, що маркетологи можуть впливати і на склад учасників та виконавців бізнес-процесів, в тому числі тих, що входять до ланцюжка «постачання-виробництво-збут» товарів. При цьому важливо концентруватися не лише на пов'язаних з цим втратах у обсягах прибутку від залучення такого учасника, який відбиратиме найбільшу частину із загальної маси прибутку, отриманого в кінці «ланцюжка цінності», а й на тому, щоб учасники процесу створення вартості були здатними до вдосконалення загальної діяльності, підвищуючи споживчу цінність товару.

Висновки. Викладене вище показує можливості підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства через розширення функціональної зони маркетингу. Запропоновані принципи побудови маркетингового управління інноваційною діяльністю і конкретизація у цьому контексті функцій маркетингу дадуть змогу сформувати систему маркетинг-менеджменту, яка забезпечить підприємству повноцінне використання ресурсного та інноваційного потенціалу, високі комерційні результати у планованому періоді та завоювання запланованої частки ринку за рахунок досягнення стійких зв'язків з його цільовими сегментами.

Література

1. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: Пер.с англ. / Под ред. Л.А.Волковой, Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
3. Пелішенко В.П. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник - К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 200 с.
4. Петрович Й.М. Роль і значення маркетингових досліджень у використанні інновацій на стадії технічної підготовки виробництва нових виробів у машинобудуванні // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 6. – С. 24-26.
5. Андреева О.Д. Технология бизнеса: маркетинг: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 224 с.

Надійшла 14.09.2008 р.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Висвітлено основні теоретичні підходи до визначення інноваційного потенціалу підприємства. Систематизовано різнопланові думки науковців та відповідні напрямки досліджень даної проблеми. Як результат – запропоновано власне трактування інноваційного потенціалу підприємства як економічної категорії, визначено рівні інноваційного потенціалу залежно від використання певних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища тощо.

Із розвитком інтеграційних процесів в світовій економіці, зростанням відкритості економіки України все більше загострюється конкуренція між вітчизняними та закордонними товаровиробниками, все більше українських підприємницьких структур стикаються з проблемами адаптації до нових умов господарювання. Динамізм середовища функціонування постійно зростає, що є результатом світових тенденцій: перехід систем різних рівнів господарювання на інноваційний шлях розвитку, що характеризується збільшенням вкладень у створення інтелектуального капіталу нації, нарощуванням знань.

Інноваційний чинник став стратегічним, основоположним фактором економічного розвитку країн та окремих суб'єктів господарювання.

Будь-які зміни пов'язані із виявленням критичних точок у функціонуванні господарюючої системи та формуванням перспективних перетворень, що неможливо без оцінки наявного потенціалу, виявлення прихованих можливостей та адаптації підприємства до нових умов із мінімальними втратами.

Стрімкий розвиток НТП та прагнення підприємців до надприбутків вимагає від суб'єктів господарювання постійного пошуку нових ідей, втілення у нововведення та комерціалізацію їх на ринку. Це досить складний процес, що вимагає від підприємств наявності певних ресурсів, вмінь і навичок, можливостей їх використання з метою інноваційного розвитку та для досягнення поставлених цілей.

Із розвитком інноваційного типу економіки все частіше почали застосовувати поняття «інноваційний потенціал», використовуючи його по відношенню до країни, регіону, галузі, підприємства. Саме підприємство є основною ланкою господарювання, основою науково-технічного прогресу, основним генератором та постачальником нововведень на ринок.

Поняття «інноваційного потенціалу» є досить «молодим» в сучасній економічній науці. На теренах соціалістичної економіки здебільшого використовувалась категорія «науково-технічного потенціалу», що, на наш погляд, є дещо вузьким поняттям. Закордонні дослідники часто оперують поняттям «організаційні можливості», що визначає здатність підприємства до запровадження нововведень.

Із посиленням уваги до інноваційного розвитку країн, регіонів, галузей, окремих суб'єктів господарювання зокрема, із виникненням понять „інновація”, „інноваційна діяльність” виникла потреба у використанні категорії «інноваційний потенціал». Протягом останніх 20-и років все більше науковців почали займатись дослідженням даного поняття. Проведений аналіз показав, що не існує єдиного систематизованого визначення категорії «інноваційний потенціал».

Невизначеність щодо трактування даного поняття породжує труднощі в його дослідженні і одностайній інтерпретації отриманих результатів, збільшує можливість неадекватності отриманих результатів поставленим завданням.

Метою статті є систематизація різнобічних підходів вчених до визначення поняття «інноваційний потенціал», виявлення основних факторів, що визначають рівень інноваційного потенціалу підприємства, формулювання власної дефініції досліджуваної категорії.

Визначення «інноваційного потенціалу» як економічної категорії не є самоціллю. Але без уявлення про предмет дослідження неможливо пояснити, в чому його сутність, які йому притаманні характеристики, яка його структура і як нею управляти. Зрозуміло, що перед тим як аналізувати ту чи іншу проблему, необхідно визначитись із базовими поняттями.

Грунтовне вивчення теоретичних засад питання є досить серйозним етапом, що стає основним багажем для подальшого вивчення і дослідження змісту інноваційного потенціалу, методів його визначення та оцінки, використання теоретичних знань на практиці.

Ряд вчених (Балабанов І.Т., Верба В.А., Новікова І.В., Гусев В., Басов А.І., Громека В.І., Ільїн М.С., Яковлева Н.Г., Гапчич А.М., Балацький О.Ф. та інші) є прихильниками так званого ресурсного підходу, що визначає інноваційний потенціал як наявність всіх видів ресурсів, достатніх для розробки та впровадження інновацій.

Так, Балабанов І.Т. інноваційний потенціал визначає як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Але це лише простий набір ресурсів, що не гарантує інноваційний розвиток підприємству [1].

Такий же ресурсний підхід відображено і в Концепції державної інноваційної політики держав

учасниць Співдружності незалежних держав, ухваленої рішенням економічної ради СНД в 2001 році. Відповідно до якої інноваційний потенціал – це сукупність різних видів засобів, механізмів та ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші види ресурсів, у тому числі і людський капітал, які необхідні для здійснення інноваційної діяльності [2].

Ресурсний підхід, в його чистому вигляді, до визначення поняття «інноваційний потенціал» підтримує і Гречан А.П., який представляє дану категорію як складну сукупність тих складових його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які підприємство використовує та може залучити для сприйняття та впровадження нововведень, як ресурс. При цьому, автор виділяє нагромаджену, реалізовану та нереалізовані частини інноваційного потенціалу, наголошуючи на їх взаємозв'язку в часі [3].

Звичайно, ресурси є невід'ємною складовою інноваційного потенціалу, але лише їх наявність не забезпечує підприємству їх ефективне використання в процесі інноваційної діяльності. В даному випадку можна говорити про сукупність ресурсів як сталий набір, який є необхідним, але він потребує певних дій, що забезпечили б інноваційний розвиток підприємству та сприяли б досягненню поставлених ним цілей.

Верба В.А. та Новікова І.В. інноваційний потенціал вже визначають як сукупність інноваційних ресурсів та умовозабезпечуючих чинників (процедур). Автори вказують на необхідність поєднання ресурсів із певними умовами, так званими каталізаторами, що уможливають використання інноваційних ресурсів для досягнення цільових орієнтирів інноваційної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності та стратегічного успіху підприємства [4]. Але, на нашу думку, зазначені умови потребують більш детальної конкретизації.

Частина науковців (Краснокутська Н.В., Чухрай Н., Бовін А.А., Череднікова Л.Є., Якимович В.А., Федулова Л.І., Галушко Є.С., Кочетков С., Джаїн І.О., Лапін Є.В., Василенко В.О., Шматько В.Г. та інші) визначають інноваційний потенціал як здатність (готовність, спроможність) суб'єкта господарювання до реалізації певних можливостей для інноваційного розвитку.

Так, Галушко Є.С. визначає інноваційний потенціал як спроможність підприємства розробляти та впроваджувати нововведення згідно з необхідними якісними стандартами з метою адаптації до змін у зовнішньому середовищі [5].

Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. пропонують визначати інноваційний потенціал як сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного, технічного, організаційного та управлінського оновлення [6].

Однак, вищезгадані автори ніяким чином не вказують на необхідність наявності і достатності певного набору ресурсів для забезпечення відповідних можливостей і спроможностей підприємства.

Російський науковець Кочетков С. розуміє інноваційний потенціал як здатність досягати при існуючих в наявності ресурсах поставлених інноваційних цілей, тим самим ув'язуючи в єдине ціле ресурси, здатності та цілі суб'єкта господарювання [7].

Досить нетиповим є визначення Волкова О.І. та Денисенка М.П., що характеризують інноваційний потенціал як одну з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне й фінансове забезпечення [8].

Російські науковці Міляєва Л.Г., Фоміна С.А., Білоусов Д.А., проаналізувавши підходи своїх колег до визначення інноваційного потенціалу, зробили висновок, що інноваційний потенціал підприємства – це, передусім, можливості певної системи. Наголошуючи на такому підході, автори виходили із етимологічного значення категорії «потенціалу підприємства». Але, на думку вчених, в процесі свого розвитку інноваційний потенціал проходить послідовно три стадії: ресурсну, стадію можливостей, стадію готовності до інноваційної діяльності. На ресурсній стадії визначається наявність необхідних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності, на стадії можливостей – якісний рівень ресурсів. Готовність до інноваційної діяльності визначається рівнем мотивації персоналу до інноваційної діяльності [9]. Таким чином, автори також вказують на необхідність наявності певних ресурсів, певних можливостей і відповідної готовності у підприємства для інноваційного розвитку. При цьому, базою є ресурси, які із розвитком в часі набувають інших якісних характеристик.

Найбільш близьким для нашого розуміння «інноваційного потенціалу» є узагальнене визначення, яке об'єднує в єдиний комплекс ресурси підприємства, здатність ефективно ними розпоряджатись, зовнішні умови господарювання взагалі, інноваційної діяльності зокрема, та механізм інноваційного розвитку [10].

На наш погляд, інноваційний потенціал є поняттям комплексним, що є певною системою взаємопов'язаних ресурсів, можливостей і здатностей їх використання для досягнення поставлених цілей. При цьому, кожна компонента цієї складної системи є невід'ємною у загальній структурі і перебуває під прямим та опосередкованим впливом середовища господарювання.

Будь-яке підприємство функціонує не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку з оточуючим середовищем. Будь-які внутрішні процеси є прямим або опосередкованим наслідком більш глобальних змін в зовнішньому середовищі.

Тому потенціал підприємства, інноваційний зокрема, знаходиться під безпосереднім та опосередкованим впливом зовнішнього середовища. Цим впливом ні в якому разі не можна нехтувати, оскільки мезо- та макросередовище надає підприємству як сприятливі можливості (ринкові шанси) для нарощування

свого інноваційного потенціалу, так і обмежує використання наявних ресурсів для інноваційного розвитку.

Сукупність зовнішніх умов, від яких залежить здатність суб'єкта господарювання реалізовувати свої інноваційні цілі, визначимо як зовнішній інноваційний клімат, що є найбільш складною ланкою, оскільки управляти ним надто складно, в більшості випадків – практично неможливо. Тому для реалізації будь-якого виду інновацій необхідною умовою є сприятливий інноваційний клімат, як внутрішній, так і зовнішній.

Досліджуючи категорію «інноваційного потенціалу», науковці здебільшого оперують такими поняттями, як можливості, здатності (компетенції), готовність тощо. Спробуємо визначитись із даними категоріями.

Можливості розуміємо як сприятливі фактори внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання, вчасне виявлення та використання яких забезпечує підприємству конкурентоспроможність на ринку.

Здатності (компетенції) – це сукупність вмінь і навичок персоналу щодо виявлення та використання наявних і резервних можливостей підприємства з підготовки та здійснення ефективних науково-технічних нововведень в ключових сферах, а також спроможність опиратись загрозам зовнішнього середовища, зводячи їх негативний вплив до мінімуму.

Готовність визначається спроможністю суб'єкта господарювання досягти поставлених цілей в процесі інноваційного розвитку та задля реалізації стратегічних цілей господарюючого суб'єкта.

Не завжди, маючи певні можливості (внутрішні та ринкові шанси), ними можна скористатись за відсутності базового набору необхідних і достатніх ресурсів та відповідних здатностей (компетенцій) працівників підприємства до ефективної їх мобілізації в процесі інноваційної діяльності.

Можливості підприємства в структурі інноваційного потенціалу розглядаємо як поєднання внутрішніх та зовнішніх (ринкових) можливостей суб'єкта господарювання для досягнення поставлених цілей інноваційного розвитку.

Внутрішній інноваційний потенціал підприємства представлений можливостями та здатностями щодо ефективного перетворення наявних та резервних ресурсів підприємства в процесі інноваційної діяльності; а зовнішній (ринковий) інноваційний потенціал – це можливості та здатності підприємства щодо використання ринкових шансів за певних, сприятливих для підприємства умов. Причому, часто безпосереднє середовище є більш непередбачуваним та непрогнозованим в умовах стрімкого розвитку НТП. Адже досить важко спрогнозувати появу нових революційних інновацій у найближчих конкурентів та гідно відреагувати на них. Або ж передбачити різкий спад попиту споживачів на товар. До глобальних же змін підприємства готуються завчасно шляхом стратегічного прогнозування.

На рис. 1 відображено можливий вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на величину інноваційного потенціалу підприємства.

Мінімальний інноваційний потенціал являє собою лише сукупність всіх наявних на підприємстві видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, для інноваційного розвитку суб'єкта господарювання (виробничі, фінансові, кадрові, маркетингові, соціальні, науково-технічні тощо). Це так званий кількісний інноваційний потенціал, що не передбачає використання наявних можливостей та здатностей, не передбачає виявлення невикористаних резервів інноваційних ресурсів.

Рівень нарощеного інноваційного потенціалу (так звана якісна складова) підприємства визначається саме тим, наскільки підприємство зможе скористатись внутрішніми та зовнішніми можливостями для інноваційної діяльності, наскільки суб'єкт господарювання готовий протистояти зовнішнім загрозам, чи будуть виявлені та використані приховані резерви інноваційного розвитку тощо.

Очевидним є, що рівень інноваційного потенціалу визначається не тільки ресурсами, можливостями та здатностями, а й безпосереднім та опосередкованим впливом середовища господарювання. Підприємства мають концентрувати увагу не тільки на внутрішніх справах, але й виявляти та враховувати у своїй діяльності можливі зміни зовнішнього середовища.

Крім того, сучасний ринок характеризується взаємопроникненням стратегічного та інноваційного управління. Це пов'язано з тим, що інновації визначають основну лінію перспективного розвитку підприємства. Запровадження нових технологій, пропозиція нових товарів і послуг, формування нових ринків або виведення нових організаційних форм дозволяє збільшити результативну цінність для споживачів, створити додаткові джерела грошових потоків, які знову ж вкладаються в подальші розробки товарів, процесів, послуг. Такий кругообіг є основою зростання і розвитку підприємства.

В умовах глобалізації ринку та посилення жорсткої конкуренції інноваційний розвиток підприємства повинен співвідноситись із його стратегічними пріоритетами, забезпечуючи перспективний розвиток із формуванням відповідних конкурентних переваг. Тому, визначаючи результат реалізації інноваційного потенціалу в певному середовищі, вважаємо за доцільне врахування перспективного розвитку та довгострокових цілей підприємства, що має стати результативним вектором в формулюванні поняття «інноваційний потенціал».

Проаналізувавши погляди різних вчених та провівши власні дослідження, визначимо інноваційний потенціал підприємства як систему поточних та перспективних, внутрішніх та зовнішніх можливостей, компетенцій керівників та персоналу підприємства до перетворення наявних та резервних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності підприємства з метою отримання конкурентних переваг в довгостроковій

перспективі.

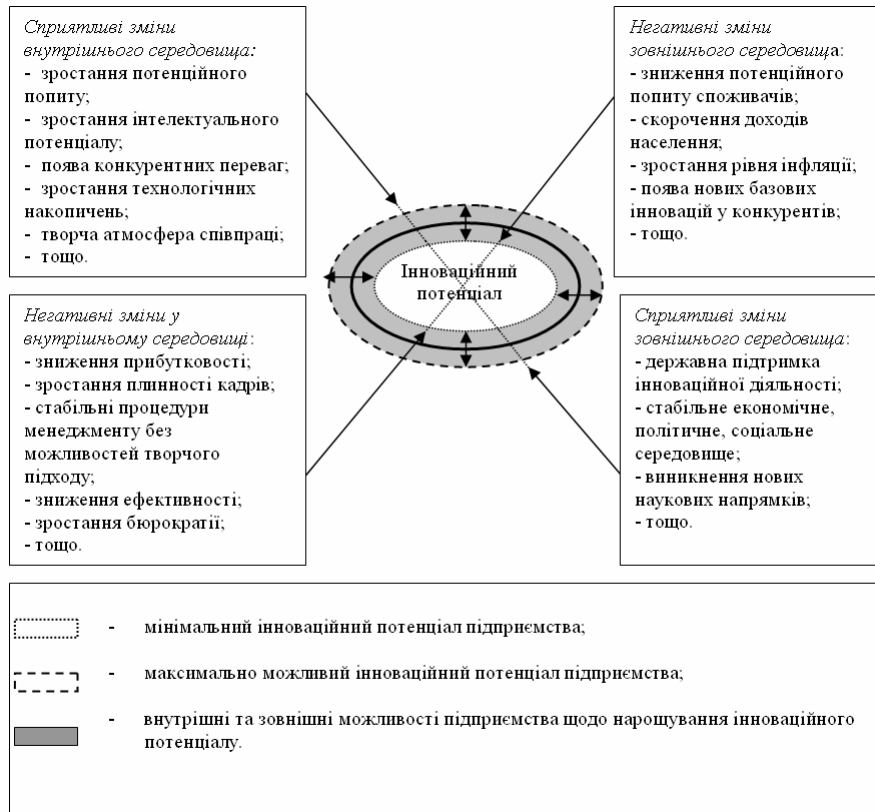


Рис. 1. Вплив інноваційного клімату на рівень інноваційного потенціалу підприємства

Систематизація підходів до визначення категорії «інноваційного потенціалу» є підґрунтям для подальших досліджень: визначення складових, формування ефективної структури, визначення критеріїв та методів оцінки, розробки підходів до управління тощо. Розуміння понятійного апарату спрощує безпосереднє вивчення та дослідження процесів, що з ним пов'язані.

В результаті досліджень ми прийшли до таких висновків:

1. Наявність ресурсів підприємства є основою інноваційного потенціалу (так званий кількісний інноваційний потенціал), але недостатньою умовою для інноваційного розвитку підприємства.
2. Для доведення інноваційного потенціалу до якісного рівня необхідна певна рушійна сила, основою якої є здатності керівників та персоналу підприємства для ефективної мобілізації вхідного набору ресурсів, для використання сприятливих внутрішніх та зовнішніх можливостей для інноваційної діяльності, передбачення можливих загроз, для пошуку резервних ресурсів тощо.
3. Одним із вирішальних факторів, що визначають рівень інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання, є інноваційний клімат (внутрішній та зовнішній), що характеризується високим ступенем непередбачуваності та некерованості. Тому важливим завданням керівників має стати постійний моніторинг мікро- та макросередовища підприємства.
4. Інновації визначають основну лінію перспективного розвитку підприємства, а, відповідно, інноваційний потенціал формується з метою забезпечення конкурентних переваг в довгостроковому періоді.
5. Інноваційний потенціал підприємства є сукупністю ресурсів у всіх своїх видових проявах, здатностей персоналу до інноваційного розвитку, можливостей середовища господарювання з метою стратегічного інноваційного розвитку.

В даній статті ми спробували довести до відома читачів різні погляди вчених та відповідні до них напрямки досліджень з проблем визначення інноваційного потенціалу підприємства. Опрацювавши вхідну інформацію та систематизувавши її, нами було запропоновано визначення інноваційного потенціалу підприємства, що, на наш погляд, більш повно розкриває дане поняття, враховуючи при цьому інноваційно стратегічну направленість діяльності підприємств; визначено основні чинники інноваційного середовища, що призводять до коливань розміру інноваційного потенціалу підприємства.

Динамічність зовнішнього середовища потребує постійного контролю за внутрішніми та зовнішніми змінами та вимагає від керівництва відповідної негайної реакції. Запорукою успішного реагування на конструктивні та деструктивні зміни може стати вивчення теоретичних основ питання інноваційного потенціалу підприємства, що ми зробили в даній статті.

Для продовження досліджень планується розробка відповідного методичного набору інструментів,

який є необхідним для подальшого детального вивчення інноваційних процесів на підприємстві та практичного застосування отриманих результатів.

Література

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 208 с.
2. Гуренко С., Шкворець Ю. Інноваційний потенціал України: підприємство, галузь, регіон, країна // Економіст. – 2005. – №5. – С.16-26.
3. Гречан А.П. Теоретичні засади визначення інноваційного потенціалу підприємства // Економіка та держава. – 2005. – № 7. – С.34 – 37.
4. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С.22 – 31.
5. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу): Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.02.02 / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 1999. – 23с.
6. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Вид. 2-е, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.
7. Кочетков С. Оценка инновационного потенциала промышленных предприятий // Экономист. – 2006. – № 5. – С.34 – 38.
8. Волков О.І., Денисенко М.П. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960с.
9. Миляева Л.Г., Фомина С.А., Белоусов Д.А. Этапы развития инновационного потенциала промышленных предприятий // Известия Алтайского государственного университета. – 2006. – №2. – С. 30 – 32.
10. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / Ред. С.М.Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2004. – 616с.

Надійшла 14.09.2008 р.

**ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ
ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

УДК 331.2

В. М. НИЖНИК, О. І. ПОЛІЩУК
Хмельницький національний університет

**ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПЕРСОНАЛУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Вступ. Нові економічні відносини, що виникли в результаті переходу до ринкової економіки, а також підвищення значення людського фактора в процесі виробництва диктують нові умови щодо управління персоналом промислового підприємства, рентабельність і ефективність якого залежить багато в чому від форм і методів мотивації праці. Відсутність дійового механізму раціонального використання трудового потенціалу, що спонукав би працівників до продуктивної праці, розвитку професійних якостей і навичок, ринкового мислення, інноваційних ідей є суттєвим недоліком в управлінні працею персоналу, що залишився з часів планової централізованої економіки [2; с. 168]. Ефективність діяльності підприємства залежить не тільки від рівня його конкурентоспроможності, обсягів виробництва чи реалізації товарів, сегменту ринку, що займає підприємство, але і від якісних характеристик його персоналу. В наш час персонал займає перше місце і стає найціннішим ресурсом підприємства, а формування, розвиток та удосконалення його потенціалу – невід’ємним чинником успішної діяльності підприємства [3; с. 210].

Аналіз останніх досліджень. Значна увага щодо суті проблем даної теми приділена багатьма вітчизняними так і зарубіжними науковцями вченими. Питання потенціалу працівників підприємства є предметом уваги таких науковців: Б. Генкіна, Є. Лапіна, Н. Краснокутської, О. Грішної та інших. Дослідження окремих складових потенціалу персоналу підприємства висвітлено в працях Д. Богині, М. Долішнього, Н. Борецької, В. Скуратівського та багатьох інших вчених [3; с. 210].

Основний матеріал дослідження. Діяльність підприємств, організацій, фірм оцінюють за допомогою великої кількості показників, які характеризують різні аспекти процесу виробництва. Сукупність кількісних і якісних вимірників ступеня ефективності застосування живої праці в процесі виробництва слід розуміти під системою трудових показників [4; с. 267].

Розглядати роль та значення трудових показників необхідно з двох сторін – економічної і соціальної. Економічний аспект полягає в тому, що зміна абсолютних і відносних значень трудових показників безпосередньо впливає на кінцеві результати роботи промислового підприємства, а саме: на обсяг виробництва, собівартість, прибуток і рентабельність. Соціальне значення трудових показників визначається їх впливом на мотивацію праці, рівень зацікавленості працівників у підвищенні ефективності праці, їх соціальний захист [4; с. 268].

Необхідність одержати вартісну оцінку потенціалу персоналу в цілому виходить з того, що люди, з яких безпосередньо складається будь-яке підприємство, є таким же важливим фактором виробництва, як і всі інші необхідні економічні ресурси: земля, сировина, засоби виробництва, основні і оборотні фонди, інформація, технологія й інше. Відповідно й ринкова вартість підприємства може зрости на суму оцінки персоналу у грошовому еквіваленті [1; с. 31].

Важливою функцією роботи будь-якого підприємства є формування потенціалу персоналу. Від своєчасного та повного вирішення організаційних та соціально-економічних питань багато в чому залежить ефективність його роботи. Зведення до мінімуму резерву потенційних можливостей, який обумовлено розбіжностями якостей, що поступово сформувались в процесі навчання здібностей до праці та особистих якостей з можливістю їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційній та фактичній зайнятості у кількісному та якісному виразах.

Основними складовими, що формують потенціал персоналу підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів чи послуг, що реалізуються на ринку;
- інтелектуальна власність, створена оплачуваною працею, що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей створена працівниками підприємства, але не оплачувана і в результаті не відображена у балансі підприємства;
- організаційна культура підприємства – унікальна сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряється персонал.

Вище перераховані складові визначають той факт, що саме потенціал персоналу характеризується найбільшою активністю та найменшою можливістю планування та прогнозування його розвитку відносно інших елементів системи ресурсів підприємства. Людина є основним і активним об’єктом управління. Під впливом власних мотивів та інтересів вона постійно змінює себе, свої особисті, ділові та професійні характеристики, своє відношення до праці, трудового колективу, керівника та підприємства в цілому. Відповідно до цього працівники впливають на процес прийняття рішень, психологічний клімат в колективі, результати своєї праці та праці інших, а це, в свою чергу, змінює вартість потенціалу персоналу в цілому та

окремого працівника. З іншого боку, працівник має право відмовитися від умов, в яких він працюватиме, обговорювати з працівниками рівень винагороди за працю, навчатися іншим професіям, ухилитися від виконання обов'язків, звільнитися за власним бажанням тощо, що призводить до обмеженої керованості станом даного ресурсу [3; с. 211].

Компоненти потенціалу персоналу промислового підприємства повинні характеризувати:

- психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності;
- можливості нормальних соціальних контактів;
- здібності до генерації нових ідей, методів, образів, уявлень;
- раціональність поведінки;
- наявність знань і навиків, необхідних для певних обов'язків і видів робіт;
- пропозицію на ринку праці.

Наведеним аспектам відповідають такі компоненти потенціалу персоналу:

- здоров'я;
- моральність і уміння працювати в колективі;
- організованість і організація праці;
- освіта;
- професіоналізм;
- умови праці;
- кваліфікація;
- нормування праці.

За умов ринкової економіки підприємство самостійно вирішує, що і як планувати, визначає потребу в персоналі працівників за спеціальностями, професіями, рівнем кваліфікації; розробляє плани зростання продуктивності праці; розраховує рівень заробітної плати та інших виплат з метою забезпечення максимально можливого прибутку від результатів виробничо-господарської діяльності. Тому планування і аналіз трудових показників є одним з напрямків економічної роботи на підприємстві, мета якого – виявити підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення його обсягу при кращому використанні трудових ресурсів, що безпосередньо залежить від умов праці і розмірів заробітної плати[4;с 269].

До основних завдань аналізу стану праці на підприємстві належать:

- оцінка забезпеченості підприємства робочою силою;
- вивчення складу і стану трудових ресурсів, їх динаміки;
- оцінка рівня продуктивності праці;
- оцінка рівня використання робочого часу;
- визначення впливу факторів праці на обсяг виробництва продукції ;
- вироблення рішень щодо мобілізації резервів праці на підприємстві

Вітчизняні підприємства в сучасних умовах мають досить великі резерви потенційних можливостей для якісного використання та вдосконалення потенціалу персоналу. Найбільші і найважливіші проблеми потенціалу персоналу, що виникають на підприємствах, можна звести у наступні групи:

1. проблеми, що базуються на знаннях та вміннях. До них належать: недостатність часу або відсутність можливостей підвищення кваліфікації персоналу, дефіцит кваліфікованих кадрів на ринку праці, низький рівень взаємодії підприємств та центрів зайнятості, невідповідність працівника зайнятій посаді, неправильна кадрова політика підприємства;

2. проблеми, що формуються всередині підприємства, насамперед, це низька мотивація та результативність праці, практична відсутність дисципліни і порядку, недотримання вимог охорони праці, відсутність делегування повноважень та централізація влади, що пригнічують творчу активність та ініціативу, відсутність або недотримання правил організаційної культури, несприятливий психологічний клімат;

3. проблеми, що формуються на основі природних даних. Це проблеми, що пов'язані з розумовими та фізичними можливостями працівника, його статтю, віком та станом здоров'я [3; с. 211].

Висновки. До підвищення вартості потенціалу персоналу, як окремо взятого працівника так і підприємства в цілому призведе вирішення цих проблем. А також дасть шанс мінімізувати втрати потенційних можливостей трудових ресурсів та виведе підприємство на більш новий якісний рівень розвитку.

Література

1. Докторук Є.В. Оцінка кадрового потенціалу як складової вартості підприємства // Вісник ХНУ. – 2006. - №2. – Т.1. – С. 31-34.
2. Морщенок Т.С. Підвищення трудової активності персоналу – умова ефективного функціонування підприємства // Вісник ХНУ. – 2005. - № 3. – С. 168-172.
3. Новікова О.С., Венгер Т.А., Ковальчук В.О. Складові формування кадрового потенціалу українських підприємств та їх вдосконалення // Вісник ХНУ. – 2008. - №2. – Т.2. – С. 210-212
4. Тимош І.М. Економіка праці: Навч.посібник. – Тернопіль: Астон, 2001.-347 с.

Надійшла 10.09.2008 р.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИМОГИ МІЖНАРОДНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

У статті запропонований механізм, за допомогою якого профспілкові та урядові установи можуть розрахувати тарифи для всіх міжгалузевих та галузевих угод, що є передумовою підвищення продуктивності праці в промисловості України відповідно до стандартів Міжнародної організації праці.

Актуальність теми. Актуальною і в той же час дуже складною є проблема підвищення реальної заробітної плати на вітчизняних підприємствах. Завдання полягає в тому, щоб протягом найближчих років створити об'єктивні передумови підвищення заробітної плати, як мінімум, вдвічі. Заробітна плата повинна зацікавлювати працівників у підвищенні ефективності праці, сприяти розвитку творчої активності. Потрібен новий ринковий підхід до визначення соціально-економічного змісту заробітної плати, її організації, відсутність якого в перехідний період призвела до появи негативних тенденцій в оплаті праці. Ігнорування вимог Міжнародної організації праці та відсутність ефективного стимулюючого механізму зумовили погіршення соціально-економічного становища основної маси населення. Заробітна плата стала різновидом соціальної допомоги, не пов'язаної з результатами праці. Виникли суперечності між ринковим статусом робочої сили і багато в чому неринковими методами оплати праці, що підриває основи економічного і соціального розвитку [1]. Для вирішення цього завдання необхідно задіяти механізми його реалізації. На наш погляд, такими механізмами можуть бути: удосконалення державного регулювання економіки (в контексті підвищення реальної заробітної плати); формування механізму державного регулювання оплати праці; створення більш досконалих механізмів договірного регулювання оплати праці, ринкового механізму оплати праці, а також механізмів регулювання заробітної плати на рівні підприємств різних форм власності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Трансформація системи оплати праці вже тривалий час перебуває у полі зору наукових дискусій. В Україні вагомий внесок у розробку визначеної проблематики внесли Д.П.Богиня, А.А.Калина, А.М.Колот, Г.Т.Куліков, В.Д.Лагутін, В.М.Нижник, О.М.Уманський, А.А.Чухно та інші. У розвиток теорії оплати праці значний вклад внесли зарубіжні вчені М. Альбрет, К.Алдерфер, Р. Барденс, Ф. Беккер, В. Врум, Г. Гант, Ф. Герцберг, Г. Кемпе, Д. Мекгрегор, А. Маслоу, М.Мескон, Ф. Хедоурі, Р. Штрюбе, Ф. Фрітсроу. Не дивлячись на велику кількість наукових праць та значних досягнень в теорії і практиці оплати праці, є велика кількість питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій.

Постановка завдання. Виходячи з цього, головним завданням нашого дослідження є вивчення та узагальнення вимог Міжнародної організації праці у регулюванні оплати праці і відповідно до цього запропонувати основні рекомендації щодо їх впровадження в економіку України.

Теоретичне забезпечення реалізації завдання. В останні десятиріччя фактор інфляції у вирішенні різних проблем економіки набув дуже великого значення, яке в усіх розвинутих країнах він всебічно враховується профспілками, партіями, зазвичай державою та також контролюється Міжнародною організацією праці. Ця обставина пов'язана з тим, що інфляція знижує відносний рівень життя і болісно відчувається пересічною людиною праці, якою ці організації опікуються в межах своїх повноважень та інтересу. Ми вважаємо, що існує ще інша проблема, інфляція руйнує пропорції собівартості, прискорено зменшуючи в ній частку оплати праці в разі її несвоечасного перегляду. Частка зменшення зарплати, яка відображає процес такого прискорення інфляції і несвоечасність її перегляду, у своєму кінцевому підсумку сама зменшує відносний рівень життя працівника [2].

Соціальний характер цього процесу очевидний. Він постійно знаходиться під контролем зацікавлених сторін, до яких, перш за все, відносяться профспілки, значною мірою залежні від працівників. Уряд цікавить соціальний спокій в державі, недопущення страйків, розхитування устоїв державності тощо. Відносно незацікавленими є, звичайно, підприємці. Бо з ростом інфляції вони підвищують ціни на свою продукцію, отримуючи додатковий прибуток. Але під впливом профспілок і уряду так чи інакше вони вимушені підвищувати рівень заробітної плати своїх працівників.

Зростання зарплати під впливом дії інфляції, як вказувалось вище, може бути віднесене до соціального фактору суспільних відносин в державі, з одного боку. Але зростання зарплати може бути забезпечене багатьма засобами. Наприклад, за рахунок впровадження науково-технічних розробок або зростання максимального розміру премії. В останньому випадку фактичне зростання зарплати не є прямим та безпосереднім. Воно залежить від умов преміювання, а відтак, не може мати характер безумовності, який, в даному випадку, притаманний, наприклад, тарифній частині оплати праці. Тобто встановлення більшого розміру премії під виглядом зростання заробітної плати є підміна суті процесу однією з його форм. В даному випадку це можна було б назвати соціальним «вивертом» в інтересах підприємця, тому що премія може бути виплачена, а може й ні. Зовсім інший підхід до відображення зростання зарплати в її структурі за рахунок інших складових демонструють розвинені країни за вимогами Міжнародної організації праці. За її нормативами частка тарифу

постійно підтримується на рівні 75-80 % зарплати. Це пояснюється тим, що відстоюючи права своїх членів, профспілки всіяко сприяють підвищенню найбільш усталеної частини зарплати – тарифу, зростання якого, крім соціального, віддзеркалює економічний сенс.

Як відомо, при своєму формуванні тариф й надалі відображає середньостатистичні значення оплати праці при умові виконання такої ж середньостатистичної норми виробітку. В даному випадку середньостатистична величина норми виробітку (тарифу) і розподілу чисельності працівників підпорядкована функції нормального розподілу, яка відображається відповідною кривою Гаусса.

З іншого боку, норма виробітку (тариф) при однакових організаційно-технічних умовах є відображенням середньостатистичного показника продуктивності праці. Тобто, середньостатистичне значення оплати праці у вигляді тарифу корелюється із середньостатистичним значенням показника продуктивності праці. Зважаючи на це, ми стверджуємо, що від розміру тарифу, залежить і виробіток (продуктивність праці) працівників, в однакових організаційно-технічних умовах). Наше твердження співпадає з характеристиками функції нормального розподілу при різних значеннях норми виробітку.

У ситуації, що склалася у сфері державного управління зарплатою, удосконалення систем оплати праці на промислових підприємствах, поряд з іншим, має враховувати необхідність більш швидкого приросту в промисловості середньої заробітної плати, ніж у середньому по країні. Приріст зарплати на підприємстві без будь-яких дієвих факторів зростання ефективності виробництва, з точки зору пересічного промисловця є неприйнятним, оскільки це призводить до дорожчання собівартості продукції і відповідного зменшення прибутку. Саме так і станеться, особливо якщо збільшення зарплати не торкнеться суттєвих змін удосконалення систем оплати праці. Це з одного боку. А з іншого боку, дефіцит кадрів не дозволить промисловцю суттєво нарощувати обсяги виробництва і прибутку, тобто прискорювати капіталізацію підприємства для можливості залучення інвестицій. Вихід з цієї складної ситуації можна знайти в практиці взаємовідносин підприємців та профспілок промислових підприємств країн ЄС. Але, зважаючи на певну гостроту соціального аспекту побудови економічних відносин між промисловцями та найманими працівниками, публічне або навіть вільне наукове обговорення цієї теми і відповідні публікації майже відсутні.

Але вони мають місце при періодичних перемовинах промисловців з представниками профспілок у період укладання колективних угод. Вище ми вже торкалися деяких окремих сторін цього питання, розглядаючи перелік складових доходу найманих працівників, які включаються у перелік витрат промислового підприємства згідно з вимогами Міжнародної організації праці. Зокрема, йшлося про включення у ці витрати вартості їжі, транспорту, спецодягу, відрахувань у соціальні фонди тощо. Вартість всіх цих витрат на протязі значного періоду має значення достатньо незмінної величини. Натомість заробітна плата поступово зростає. Суто математично цей економічний процес можна охарактеризувати, як поєднання постійної та змінної величин. В економічній науці перша складова такої структури зветься умовно-постійною. При переході від статичної до динамічної розвитку процесу (при подібній структурі складових) частка умовно-постійної величини, яка припадає на одиницю їх загальної величини, зменшується. Таке має місце, наприклад, при зростанні виробництва, коли частка умовно-постійних витрат на одиницю продукції автоматично зменшує її собівартість [3].

У разі створення мішаної системи оплати праці, яка включала б в себе постійну і змінну частки зарплати. У процесі зростання виробництва і зарплати її постійна частка в сукупній зарплаті постійно зменшувалася б, зменшуючи собівартість продукції та збільшуючи прибуток підприємця. Таким чином, проявлявся б ефект зменшення умовно-постійної частки витрат, в даному разі, постійної частки заробітної плати. Це принципова математична схема процесу. Алгебраїчно вона зводиться до лінійної залежності відповідно до формули $y = a + x$, де y і x – змінні величини, a – постійна величина.

Поки що перервемо виклад суті мішаної системи оплати праці і повернемося до питання її доцільності. Одноразове збільшення заробітної плати можливе тільки за рахунок коштів промисловця (підприємця), наприклад, прибутку. В момент збільшення зарплати він, зрозуміло, втрачає власні кошти. Але потім постійно і автоматично повертає їх. Цей процес дещо нагадує банківську позику, коли банк одноразово віддає значні кошти, а потім повертає їх з відсотками.

Звичайно, перш за все, мова йде про робітників з відрядною формою оплати праці. Саме ця категорія робітників забезпечує зростання виробництва, а тому вона найбільш чутлива до рівня своєї зарплати, бо бажання заробити більше пов'язане, як правило, з необхідністю зростання інтенсивності праці, тобто прямо зачіпає фактор відчуття зростання витрат власних життєвих сил. З цієї обставиною пов'язаний розмір постійної частки зарплати [4].

В реальності, залежно від обставин на тому чи іншому підприємстві, він може бути меншим чи більшим. Для полегшення розрахунків у разі практичного використання постійної частки змішаної форми заробітної плати наводимо розрахункову таблицю, яка з десятивідсотковим лагом змін відображає можливі варіанти використання постійної частки зарплати у всій зарплаті і демонструє динаміку зростання зарплати у порівнянні з її вихідним значенням. Ця таблиця може бути використана у будь-який час при будь-яких співвідношеннях середньої зарплати у промисловості і національній економіці, на будь-якому промисловому підприємстві. Розрахунки зведені у таблиці 1.

Як можна побачити з таблиці, при зростанні зарплати її постійна частка зменшується без будь-яких обмежень. При зменшенні зарплати ця частка зростає до тієї пори, поки вона не сягне 100 %, що фактично

означає перехід до почасової форми оплати праці, яка слабо стимулює зростання виробництва.

Таблиця 1

Орієнтовні зміни постійної частки заробітної плати в галузях економіки України з врахуванням вимог Міжнародної організації праці

| Зміни рентабельності виробництва та зарплати від вихідних значень, % | Постійна частка у зарплаті, % | | | | | | | | | |
|--|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | -50 | 5,9 | 11,8 | 17,7 | 23,6 | 29,5 | 35,4 | 41,33 | 47,23 | 53,14 |
| -40 | 6,56 | 13,1 | 19,6 | 26,24 | 32,8 | 39,36 | 45,92 | 52,48 | 59,04 | 65,61 |
| -30 | 7,29 | 14,58 | 21,87 | 29,16 | 36,45 | 43,74 | 51,03 | 58,32 | 65,61 | 72,9 |
| -20 | 8,1 | 16,2 | 24,3 | 32,4 | 40,5 | 48,6 | 56,7 | 64,8 | 72,9 | 81 |
| -10 | 9 | 18 | 27 | 36 | 45 | 54 | 63 | 72 | 81 | 90 |
| Постійна частка зарплати, % | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 |
| 10 | 11 | 22 | 33 | 44 | 55 | 66 | 77 | 88 | 99 | - |
| 20 | 12,1 | 24,2 | 36,3 | 48,4 | 60,5 | 72,6 | 84,7 | 96,8 | - | - |
| 30 | 13,31 | 26,62 | 39,93 | 53,24 | 66,55 | 79,86 | 93,17 | - | - | - |
| 40 | 14,64 | 29,28 | 43,92 | 58,56 | 73,20 | 87,84 | - | - | - | - |
| 50 | 16,1 | 32,2 | 48,31 | 64,42 | 80,52 | 96,63 | - | - | - | - |

Суть даного механізму ґрунтується на тому, що на підприємстві постійна частка у заробітній платі має змінюватися пропорційно до коливань рентабельності виробництва. Відповідно до цього має бути розроблена, апробована й законодавчо затверджена нова єдина тарифна сітка, яка відповідає сформованим соціально-економічним відносинам перехідного періоду.

Змішана форма оплати праці одночасно створює економічний механізм автоматичного випередження продуктивності праці у порівнянні зі зростанням зарплати. Це видно на прикладі показників верхньої частини цієї таблиці. Її аналіз доводить, що найбільш прийнятним для практики є значення постійної частки зарплати у всій зарплаті на рівні 25-30 %. Як сказано вище, мінімальний поріг чутливості зростання дорівнює 10 %, але він не вирішує питання стимулювання переходу робітника до промислового підприємства. Максимальний поріг чутливості (у межах економічної доцільності) виглядає як верхня межа цього показника. Зазвичай, в теорії статистики вона дорівнює трьом мінімальним значенням. У нашому випадку - 30 %. Не важко підрахувати, що при застосуванні верхнього порогу чутливості у 30 % розрахункове значення постійної частки зарплати у загальному розмірі зарплати становитиме 21,87 %.

Викладений вище підхід до вибору табличного значення наведених вище показників відображає лише частковість загального підходу, який має відображати більш суттєві фактори виробництва. На наш погляд, у конкретному випадку треба враховувати співвідношення середньої зарплати на підприємстві і у національній економіці, рівень забезпеченості підприємства робітничими кадрами, можливості подальшого зростання виробництва і збуту продукції, ризик спаду виробництва, швидкість залучення на підприємство робітничих кадрів. Кожен з цих факторів тим чи іншим чином впливає на вибір відповідних значень таблиці, яка слугує полегшенню такого вибору у практичній роботі підприємств.

При цьому треба зауважити, що наведена таблиця може бути використана не тільки для робітників з відрядною формою оплати, але й для робітників з погодинною формою оплати. Вибір показників повинен йти у зворотному напрямку від графі 10 до графі 7. В цьому разі змінна частина загальної зарплати у вигляді премії або бонусу повинна (повинен) мати умови її (його) виплати. Таким чином, запропонований нами підхід до удосконалення систем оплати праці робітників промислових підприємств має універсальний характер.

Висновки та пропозиції. При розробці подібного механізму оплати праці ми виходили з того, що в умовах ринкової економіки і дії Закону України «Про підприємства в Україні» нав'язування промисловцям будь-яких завершених рекомендацій суперечить «букві» і суті цього закону. Будь-які рекомендації повинні мати простір їх подальшого вільного використання з орієнтацією на збалансовані інтереси власників засобів виробництва і найманих працівників. Нашою метою було підведення обох сторін до розуміння взаємовигідного компромісу. Цей компроміс і був покладений в побудову мішаної форми оплати праці, яка дає можливість поєднати та врахувати позитивні та негативні риси кожної з форм оплати праці окремо в один збалансований конгломерат розвитку систем оплати праці залежно від конкретних умов господарювання на підприємстві. Подібний підхід має свої беззаперечні переваги. Він спирається на той факт, що в найближчому майбутньому промисловість буде жорстко потерпати від браку кваліфікованих робітників, а підготовка нових кадрів займе багато років. В умовах розвитку економіки України з її розпоросеним по багатьох галузях промисловим потенціалом поєднання засобів виробництва з робочою силою є чи не найважчою проблемою. Нові прогресивні засоби виробництва можна купити за кордоном, а кваліфікована робоча сила з закордону не приїде в Україну із багатьох різних причин (низький рівень життя, мовні перешкоди тощо). На жаль, констатація подібного поки

що випадає з поля зору промисловців. Тому пропозицією удосконалення систем оплати праці ми створюємо підвалини для вирішення проблем промислових підприємств у цій економічно і соціально гострій сфері економічних відносин. При цьому ми керуємося духом європейського досвіду удосконалення систем оплати праці, а також вимогами Міжнародної організації праці, додаючи до цього конкретні вітчизняні засади вирішення власних проблем розвитку промислової сфери України.

Література

1. Матюх С.А. Мінімальна заробітна плата в системі регулювання економіки країн ЄС // Вісник Хмельницького національного університету. - 2005.- №4.-С. 159-163.
2. Найдонов В.С., Сменковський А.Ю. Инфляция и монетаризм. – К.: ОАО БЦКФ, 2003.- 246 с.
3. Уманський А.М., Сумцов В.Г. Международные трудовые нормы и рекомендации.- Луганск: Изд-во Восточноукраинского гос-та, 1999.- 154 с.
4. Харченко М. Оплата праці: реформування на основі нової Єдиної тарифної сітки // Україна: аспекти праці.- 2005. - №7. - С. 3-9.

Надійшла 05.09.2008 р.

УДК 331.102.14

С. О. ЦИМБАЛЮК

ВНЗ „Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ НА УМОВАХ ЛІЗИНГУ

У статті висвітлено основні передумови виникнення і використання лізингу персоналу, особливості залучення і використання персоналу на лізингових умовах, обов'язки провайдера і замовника лізингових послуг, переваги і вірогідні проблеми для різних суб'єктів лізингових відносин, питання соціального захисту працівників, зайнятих на лізингових умовах.

Вступ. Потреба у залученні працівників на умовах лізингу сьогодні постійно зростає. У процесі реалізації різних бізнес-проектів керівництво компаній може виокремити завдання, які мають тимчасовий характер (проведення внутрішнього аудиту, розроблення програм реструктуризації, проведення рекламних акцій тощо). Тимчасова потреба у додатковій робочій силі також виникає у зв'язку із сезонними коливаннями попиту на певні товари чи послуги. Актуальними є дані питання у період відпусток, у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю працівників, їхнім перебуванням у тривалому відрадженні.

Залучення персоналу на умовах лізингу успішно застосовується у практиці багатьох країн світу. У США і країнах Європи біля 1% від загальної кількості зайнятих працівників знаходяться у штаті організацій – лізингодавців. Щорічно кількість компаній, які спеціалізуються на наданні послуг з лізингу персоналу, збільшується у 1,5 рази. Загальний оборот таких компаній перевищує 60 млрд дол. на рік. Щорічний оборот найбільшої на цьому ринку міжнародної компанії "Manpower" оцінюється більше, ніж у 4 млрд дол. [1, с.44].

Метою роботи є висвітлення особливостей залучення працівників на умовах лізингу та питань їхнього соціального захисту.

Аналіз літературних джерел. Окремі теоретичні та практичні аспекти залучення працівників на умовах лізингу розглянуті у працях російських та українських учених і практиків: Б.Анікіна, С.Карташова, Д.Козлова, І.Кокорева, Р.Колосової, А.Коняєвої, Ю.Одегова, І.Рудої та ін.

У праці С.Карташова, Ю.Одегова, І.Кокорева розглянуті випадки залучення персоналу на умовах лізингу та етапи взаємодії агенції-лізингодавця і організації-лізингоотримувача щодо задоволення тимчасової потреби у персоналі. Б.Анікін, І.Руда висвітлюють передумови виникнення і розвитку лізингу персоналу у світовій практиці та переваги і недоліки залучення персоналу на умовах лізингу для різних суб'єктів відносин. Дослідження Р.Колосової присвячені аналізу розвитку ринку позикової праці в Росії та зарубіжному досвіду регулювання відносин, які виникають при використанні позикової праці.

Постановка завдання. Не дивлячись на поширення лізингу персоналу на практиці, дані проблеми залишаються недостатньо висвітленими вітчизняними науковцями. В Україні бракує системних досліджень питань, пов'язаних із залученням і використанням працівників на лізингових умовах. Зокрема, потребують вивчення питання оформлення трудових відносин, розподілу відповідальності між сторонами лізингових відносин, соціального захисту найманих працівників тощо.

Результати дослідження. Основною передумовою виникнення і використання лізингу персоналу є невідповідність наявних в організації компетенцій потребам в них. Вирішити дану проблему можна шляхом розроблення програм зміни якісних і кількісних характеристик персоналу в організації. Така програма може передбачати додаткове навчання наявних в організації працівників, залучення до виконання певних робіт спеціалізованих фірм і компаній, прийняття на роботу фахівців певного профілю на різних умовах зайнятості тощо. Вибір конкретних заходів залежить від багатьох факторів, основними серед яких є наступні: категорія

персоналу; терміни пошуку необхідних співробітників; обсяг робіт; наявність фірм і компаній, які спеціалізуються на виконанні певних робіт, та вартість їхніх послуг. Основні випадки виникнення додаткової потреби у персоналі та відповідні форми його залучення надані на рис. 1.

Якщо потреба у виконанні певного обсягу робіт має разовий або сезонний характер, наявні працівники в організації не мають можливості виконувати додаткові види робіт або не мають необхідних компетенцій, а їхнє навчання вимагатиме чимало коштів і часу, якщо на ринку відсутні фірми і компанії, які спеціалізуються на виконанні даних робіт, або їхні послуги дуже дорого коштують, то організація може залучити необхідних співробітників на умовах лізингу.

Термін „лізинг персоналу” є дослівним перекладом англійського словосполучення „personal-leasing”, проте різновидом лізингу як оренди не є, оскільки людина може бути лише суб’єктом, а не об’єктом правових відносин. Відповідно до ст.3 Закону України „Про фінансовий лізинг” предметом договору лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками й віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. Не дивлячись на те, що застосування терміну „лізинг персоналу” є не зовсім коректним, саме він отримав широке розповсюдження на практиці та у публікаціях.

Для позначення даної форми зайнятості використовується також термін „позикова праця” (рос. „заёмный труд”). Проте даний термін також не є зовсім правильним, оскільки відповідно до ст.1046 Цивільного кодексу України за договором позики одна сторона (позикодавець) передає у власність іншій стороні (позичальникові) грошові кошти або інші речі, визначені родовими ознаками, а позичальник зобов’язується повернути позикодавцеві таку ж суму грошових коштів (суму позики) або таку ж кількість речей того ж роду і такої ж якості. Оскільки людина не є річчю, то стосовно процедури передачі персоналу термін „позика” (рос. „заём”) також використовувати не можна. Як варіант, можна запропонувати термін „надання персоналу”.

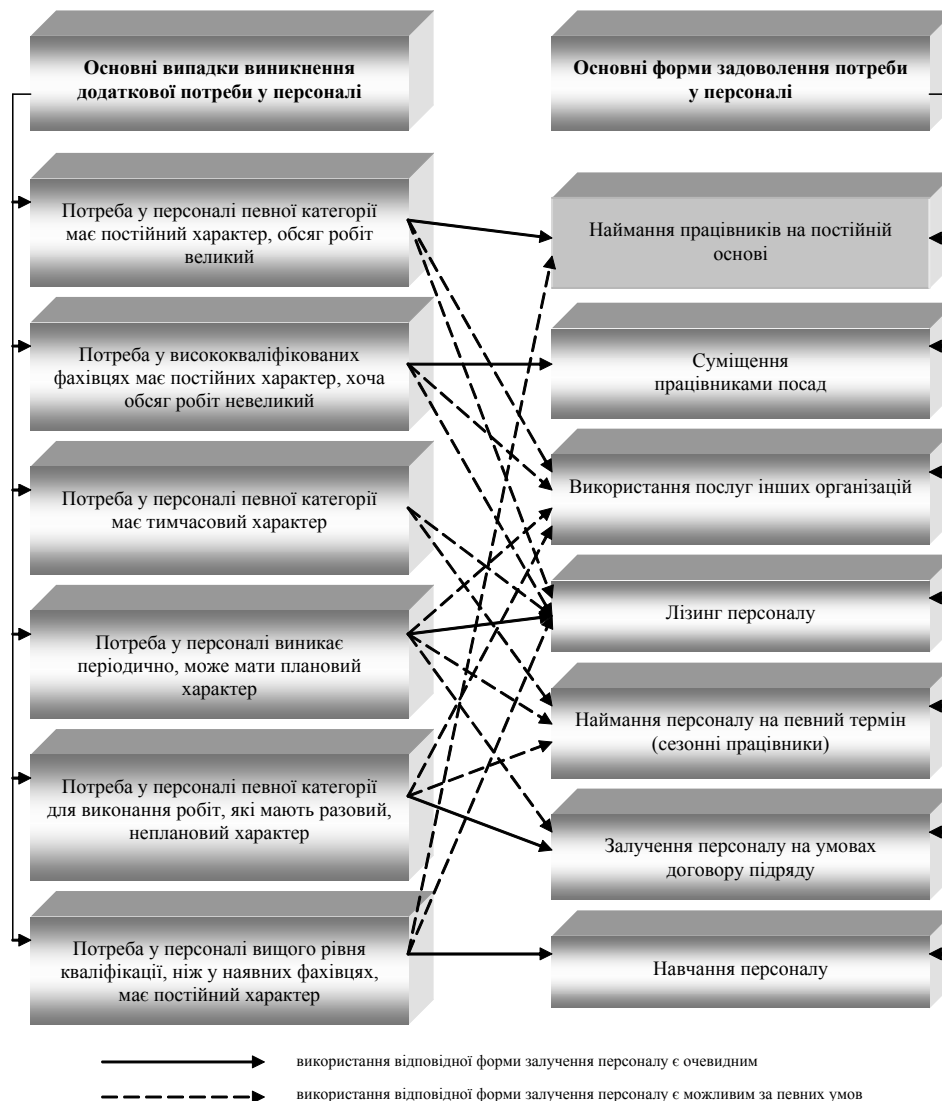


Рис.1. Основні випадки виникнення додаткової потреби у персоналі та відповідні форми залучення [1, с. 46]

Протягом тривалого часу, до 80-х рр., переважала думка, що лізинг робочої сили використовується лише для того, щоб уникнути зобов’язань роботодавця відповідно до укладеного трудового договору. У

більшості країн лізинг знаходився за межами закону, а діяльність приватних агенцій із зайнятості була забороненою або обмеженою, що знайшло відображення у відповідних конвенціях і рекомендаціях МОП (Конвенції № 34, 88, 96, Рекомендація №1 від 1949 р.). Ситуація змінилась в останні десятиріччя минулого століття. Структурні зрушення в економіці та на ринку праці призвели до перегляду способів використання людських ресурсів. Традиційні методи у багатьох випадках застаріли, виявились неефективними, такими, що не відповідають вимогам економіки, яка функціонує в умовах глобалізації та посилення конкуренції на внутрішньому і світовому ринках. На рівні національного законодавства багатьох країн з'явилась тенденція виводити лізингові агенції (агенції з тимчасового працевлаштування) за межі сфери застосування положень Конвенції МОП №96, які стосуються функціонування платних бюро з працевлаштування.

За даних обставин МОП визнала легітимність праці на умовах лізингу. У 1997 р. на 85-й сесії МОП були прийняті Конвенція №181 та Рекомендація №188, присвячені питанням діяльності приватних агенцій зайнятості. Разом з іншими положеннями Конвенція № 181 допускає як законні послуги „наймання працівника спеціально з метою надання його праці третім особам, які безпосередньо організують і використовують працю даних працівників у власних інтересах”. Дана Конвенція устанавлює мінімальний рівень соціальних гарантій для таких працівників. З цією метою вона зобов'язує забезпечити адекватний захист працівників, залучених на умовах лізингу, стосовно дотримання наступних прав: свободи об'єднань; проведення колективних переговорів; мінімальної заробітної плати; тривалості робочого часу та інших умов праці; встановленої законом допомоги щодо соціального забезпечення; доступу до професійної підготовки; безпеки та гігієни праці; відшкодування шкоди, причиненої унаслідок нещасних випадків на виробництві чи професійних захворювань; відшкодування у випадку банкрутства і захисту вимог працівників з точки зору черговості відшкодування; охорони материнства та допомоги по вагітності та пологах, а також пільг і допомоги батькам [2, с.260-261].

Відносини, які виникають під час залучення і використання персоналу на умовах лізингу, мають специфічні особливості. Основним суб'єктом є *працівник*, який укладає трудовий договір з роботодавцем, бере на себе зобов'язання особисто виконувати трудові функції.

Другим суб'єктом є *організація, яка надає персонал*. Дана організація підбирає працівників і укладає з ними трудові договори. Формально така організація виступає у ролі роботодавця. Закон України „Про організації роботодавців” визначає роботодавця як власника підприємства, установи, організації незалежно від форми власності, виду діяльності та галузевої належності або уповноважений ним орган чи фізична особа, яка використовує найману працю. Законом не уточнено: роботодавець має особисто використовувати найману працю чи має право надавати у розпорядження третій стороні. Якщо звернутись до згаданої вище Конвенції МОП №181, роботодавцем може виступати приватна агенція зайнятості, під якою розуміється будь-яка фізична чи юридична особа, незалежна від державних органів, яка надає послуги на ринку праці, у тому числі наймання працівників з метою надання їх у розпорядження третій стороні (п.1 ст.1 Конвенції).

Третім суб'єктом відносин, які виникають під час використання лізингу персоналу, є *замовник*, який виступає *реальним роботодавцем*. МОП пропонує називати його підприємством – користувачем, яким може бути фізична або юридична особа (п.1 ст.1 Конвенції №181).

При залученні працівників на умовах лізингу виникають трудові і цивільно-правові відносини. Відносини між працівником і агенцією регулюються *трудоим договором*. При цьому трудові відносини, які виникають між ними, мають певні особливості, оскільки трудову функцію працівник виконуватиме в іншій організації. Відповідно і свою специфіку матиме трудовий договір, оскільки складно передбачити у ньому окремі умови, такі, як місце, початок роботи та ін.

Якщо працівника наймає організація-лізингодавець під конкретне замовлення, то укладається строковий трудовий договір. Термін роботи залежить від терміну, на який укладено (чи передбачається укладання) договір із замовником. У випадку, коли працівники зараховуються до штату провайдера для неодноразового надання різним організаціям для виконання певних трудових функцій, може укладатись трудовий договір і на невизначений строк. Незалежно від того, на який термін укладається трудовий договір, у ньому обов'язково має бути зазначено, що фактично здійснювати трудову функцію працівник буде в інших організаціях.

Відносини між лізингодавцем і лізингоотримувачем регулюються *цивільно-правовим договором про надання послуг*. Відповідно до ст.901 Цивільного кодексу України за договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не установлено договором. При цьому виконавець повинен надати послугу особисто. У випадках, встановлених договором, виконавець має право покласти виконання договору про надання послуг на іншу особу, залишаючись відповідальним у повному обсязі перед замовником за порушення положень договору (ст. 902 Цивільного кодексу України).

Перелік обов'язків організації-провайдера лізингових послуг включає наступні: укладання трудових договорів; ведення кадрової документації; нарахування і виплата заробітної плати; здійснення відрахувань в установлені законодавством фонди; оформлення лікарняних і відпусток; надання працівникам необхідних довідок; оформлення відряджень; організація проходження працівниками інструктажу з охорони праці; заміна співробітника у випадку невиходу його на роботу чи підбір нового співробітника; інформаційна і

консультаційна підтримка у випадку виникнення спорів між замовником і працівником; допомога в організації адаптації співробітників тощо.

До обов'язків організації-замовника лізингових послуг відносяться: оплата рахунків організації провайдера у повному обсязі й в установлені терміни; надання працівникам робочого місця, обладнання, інструментів, документації тощо; забезпечення належної організації і безпеки праці; контроль за ходом і якістю виконання робіт чи надання послуг; надання провайдеру звітів про результати роботи співробітника; виплата провайдеру компенсації в установленому розмірі у випадку дострокового розірвання договору з ініціативи замовника тощо.

Серед переваг залучення персоналу на умовах лізингу для організації-лізингоотримувача слід виділити наступні: отримання кваліфікованого персоналу у необхідній кількості й за короткий проміжок часу; зменшення обсягів ведення кадрової документації; відсутність простоїв, якщо тимчасовий співробітник захворів чи перебуває у відпустці, оскільки за договором агенція зобов'язана знайти йому заміну на даний термін без додаткової оплати; можливість на місце одних працівників брати інших, якщо перші через ті чи інші причини не підходять; можливість продовжити випробувальний термін для співробітника без оформлення з ним трудових відносин; можливість зарахувати лізингового працівника до штату підприємства без додаткових витрат на підбір персоналу. Щодо останнього пункту, то провайдери лізингових послуг можуть установлювати мінімальний термін лізингу співробітників, після закінчення якого організація-замовник має право перевести даних співробітників до свого штату без додаткових витрат (наприклад, півкроку чи рік).

Для найманого працівника робота на умовах лізингу може бути вигідною формою працевлаштування з огляду на наступне: можливість отримати необхідний досвід вирішення різних завдань; працівникові не потрібно самому шукати роботу, агенція пропонує різні вакансії; трудовий стаж не переривається (працівник знаходиться у штаті агенції) та ін. Така форма зайнятості є вигідною для тих, хто навчається, оскільки дає їм змогу суміщати роботу з навчанням, і набувати необхідного досвіду.

Досить вагомим стимулом роботи на умовах лізингу є можливість отримати пропозицію перейти на постійну роботу до організації-лізингоотримувача. Частина працівників, які працюють на умовах лізингу, після завершення тимчасової роботи зараховуються до штату організацій – замовників. У даному випадку така форма зайнятості стає своєрідним шаблоном для зайнятості на постійній основі.

Переваги позикової праці для різних категорій працівників подано у таблиці 1 [2, с.267].

Таблиця 1

Переваги позикової праці для різних категорій працівників

| Переваги | Категорії працівників |
|---|--|
| Набуття досвіду роботи, отримання нових спеціальностей | Випускники шкіл, коледжів, вузів; демобілізовані з армії |
| Підвищення соціальної захищеності | Безробітні; особи, які не мають постійного місця роботи; працівники, які працюють за короткостроковим трудовим договором; сезонні працівники |
| Можливість отримати постійну роботу в організації-замовника | Для усіх категорій |
| Відновлення трудових навиків, кваліфікації | Жінки після народження дитини; особи, які мали тривалу перерву у роботі |
| Можливість раціонально планувати час | Студенти, які навчаються у вузах; молоді матері, які виховують дітей; творчі працівники |
| Фінансові вигоди | Для усіх категорій |

Поряд із позитивними сторонами даної форми залучення і використання найманих працівників, слід відзначити, що в Україні механізми її ще неурегульовані через відсутність відповідної правової бази, у зв'язку з чим права та інтереси найманих працівників можуть бути не захищеними належним чином. Супротивники позикової праці зазначають, що наймані працівники позбавлені можливості брати участь у соціальному партнерстві, а тому й захисті своїх прав та інтересів через колективні переговори. Ті, хто висловлює позитивне ставлення до використання позикової праці, зазначають, що інтереси таких працівників можуть бути захищеними через участь у радах трудових колективів, сформованих лізинговими працівниками. Можливим також є створення профспілки лізингових працівників, що отримало поширення у зарубіжній практиці.

Неабияке значення має також проблема розподілу відповідальності між замовником і провайдером у сфері охорони праці, техніки безпеки, навчання персоналу та ін. Для уникнення непорозумінь у питаннях дотримання норм охорони праці і техніки безпеки, проведення профілактичних медичних оглядів, забезпечення працівників засобами індивідуального захисту від дії шкідливих факторів, підвищення кваліфікації працівників між замовником і провайдером мають бути чітко розділені зони відповідальності, що має знаходити відображення у договорі.

Практика надання послуг з лізингу персоналу свідчить про те, що провайдери даних послуг можуть також стикатись із певними проблемами. Перша з них пов'язана із забезпеченням постійного завантаження таких працівників. Після закінчення терміну дії договору із замовником агенція може не отримувати певний

період часу замовлень на фахівців відповідної кваліфікації. Незважаючи на це, вона має утримувати працівників, з якими укладені безстрокові трудові договори, або ж звільняти їх. Для того, щоб уникнути подібних проблем, агенції підбирають необхідних фахівців під конкретне замовлення і оформляють з ними строкові трудові договори.

Строкові трудові договори можуть укладатись також з фахівцями, які постійно користуються попитом з боку замовників. Тоді підставою для розірвання трудових відносин з працівником після закінчення терміну дії договору із замовником є закінчення строку дії трудового договору відповідно до п.2 ст.36 КЗпП України. Проте, якщо агенція переукладає строкові трудові договори з найманим працівником, то вони можуть вважатись такими, що укладені на невизначений термін відповідно до ст.39-1 КЗпП України. Дана проблема не може бути вирішена без законодавчої регламентації зайнятості на лізингових умовах.

Наступна проблема полягає у своєчасності виплати заробітної плати. Відповідно до ст.115 КЗпП України заробітна плата має виплачуватись працівникам регулярно у робочі дні у строки, установлені колективним договором, але не рідше двох разів на місяць через проміжок часу, що не перевищує 16 календарних днів. При несвоєчасній сплаті замовником рахунків, заробітна плата може бути виплачена із затримкою, що може викликати невдоволення працівників і збільшити соціальну напруженість. У зв'язку з цим, при укладанні договору між замовником і агенцією мають бути чітко визначені терміни оплати замовником рахунків і відповідальність у разі порушення ним установлених термінів.

У свою чергу залучення персоналу на умовах лізингу може мати низку негативних моментів і для організації – замовника. Одна з вірогідних і досить суттєвих проблем – ризик втрати конфіденційної інформації. Унаслідок несанкціонованого просочування через лізингових працівників інформації про обсяги продукції (послуг), особливості технологічного процесу, рекламної, маркетингової, збутової і кадрової політики замовник може зазнати значних збитків. Для зниження вірогідних ризиків між замовником і провайдером лізингових послуг має бути укладено договір про нерозголошення конфіденційної інформації, який має містити перелік даних, що відносяться до такої інформації. Аналогічний договір має бути укладений між провайдером і найманим працівником.

Крім того, залучення значної кількості лізингових працівників може негативно позначитись на корпоративній культурі замовника у випадку неправильного вибору провайдера лізингових послуг, корпоративна культура якого суттєво відрізняється від культури організації-замовника. Це, у свою чергу, може призвести до суттєвих проблем: погіршення соціально-психологічного клімату у колективі, виникнення конфліктів між постійними і лізинговими працівниками, зниження трудової дисципліни, що негативно позначиться на якості продукції чи послуг. У зв'язку з цим при виборі провайдера лізингових послуг замовнику необхідно ретельно проаналізувати методи роботи, порядок прийняття рішень, систему норм і цінностей, настанови персоналу, порядок вирішення конфліктів тощо.

Висновки. Ураховуючи те, що лізинг персоналу отримує поширення на практиці, відносини, які виникають при цьому, слід обов'язково регламентувати на законодавчому рівні з метою уникнення різних протиріч і зловживань. При цьому мають бути урегульованими питання розподілу відповідальності між сторонами лізингових відносин, соціального захисту найманих працівників, дотримання норм і гарантій, передбачених трудовим законодавством, участі лізингових працівників у соціальному партнерстві.

Література

1. Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Кокорев И.А. Рекрутинг: найм персонала. – 2-е изд. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебн. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.

Надійшла 06.09.2008 р.

УДК 331.5:331.108 (477)

М. Я. ЗУБ

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ РИНКУ ПРАЦІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Висвітлено формування людського потенціалу, досліджено вплив на нього розвитку ринку праці за умов євроінтеграційних процесів.

Вступ. Європейський вибір нашої країни, ринкові умови господарювання зумовлюють підвищені вимоги до людського потенціалу суспільства, потребують його безперервного вдосконалення через освіченість і професіоналізм, які б сприяли формуванню в людини нових життєвих стратегій, народжували її творчий потенціал, піднімали індивідуальну активність, додавали здоров'я та сил. Найвагомішими на даний момент в

формуванні людського потенціалу України стали: ринок праці України і посилення взаємозв'язків та впливу міжнародних ринків праці, які сприяють зайнятості населення, реалізації їх фахових знань, досвіду, забезпечуючи в цілому індивідуальний розвиток людини.

Мета дослідження. Метою даної статті є висвітлення формування людського потенціалу під впливом розвитку ринку праці в країні та її окремих регіонах, виявлення шляхів вдосконалення даного процесу, з метою підвищення людського потенціалу України за умов розвитку євроінтеграційних процесів.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Економічною основою поняття сутності та розвитку людського потенціалу виступають праці мислителів і вчених Ксенофонта, Платона, Арістотеля, В. Петі, Ф. Кене, А. Сміта, Т. Мальтуса, Дж. Міля, В. Каразіна, К. Маркса, В. Рошера, Б. Гільбранда, Д. Піхна, Дж. Кейнса, А. Маршалла, Д. Тофлера та інших.

Проблемами формування людського потенціалу та розвитку ринку праці у вітчизняній науковій літературі займалися Д. Богиня, С. Вовканич, В. Геєць, О. Головачов, О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, С. Калініна, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Онікієнко, В. Петюх, В. Поплавський, С. Пирожков, П. Таланчук, М. Шаленко, Г. Черниченко, А. Чухно та інші.

Проте, на даний момент, дискусії навколо тенденцій формування людського потенціалу ще не отримали фундаментального та комплексного відображення в економічній літературі, що й надалі обумовлює підвищений інтерес до цієї проблеми. Зокрема, недостатньо дослідженою залишається низка питань, яка стосується з'ясування величини впливу ринку праці на формування людського потенціалу за умов розвитку євроінтеграційних процесів.

Постановка завдання: дослідити сутність і тенденції формування людського потенціалу України, виокремивши, перш за все, чинники впливу розвитку ринку праці за умов розвитку євроінтеграційних процесів та на основі проведеного дослідження обґрунтувати перспективи в Україні.

Результати дослідження. Розквіт України, яка інтегрується у європейське й світове співтовариство, суттєво залежить від людського потенціалу, значущості і економічної доцільності зміни ставлення роботодавців, суспільства до ролі людини. Сьогодні, як ніколи, дуже важливо, щоб величезний людський ресурс використовувався ефективно, даючи максимальну віддачу, бо економічне зростання в країнах з перехідною економікою, за висновком Світового банку, на 64% – обумовлене людським і соціальним капіталом, і лише на 16 відсотків – фізичним капіталом та 20 відсотками – природними ресурсами [1, с. 17]. Отже, міжнародний досвід підтверджує, що найбільшою цінністю нинішнього століття є людина з її потенціалом.

Лише людина як вірець різноманітних процесів еволюції на планеті Земля володіє унікальними здібностями самопізнання і дослідження глибокого оточуючого світу, здатна кардинально впливати на нього. Досконалістю людини, невичерпними потенційними можливостями її фізичного, технологічного та соціального розвитку можуть пишатися різні нації. Потенціал людини, людства в цілому – це неоціненна мозаїка досвіду минулого, нинішнього і майбутнього, яка збагачується соціально-духовними цінностями попередніх поколінь, примножується своєю діяльністю і передає ці багатства наступним поколінням. Генетична програма людини забезпечує народження індивідів з величезним потенціалом, а її генофонд стає важливою передумовою соціального розвитку і прогресу суспільства.

Саме людині властивим є термін «людський потенціал», який вживають для характеристики її потайних резервів. Людина, володіючи певними знаннями, професійними навиками, досвідом, різноманітними здібностями, здоров'ям тощо з відповідною метою, приводить в рух всі механізми, знаряддя та предмети праці. Отже, людина може виокремитися завдяки вмінню займатися продуктивною працею. Робота, якщо вона цікава й захоплююча, може стати умовою психологічного й фізичного здоров'я людини, благополуччя в родині, відчуття своєї соціальної значущості у суспільстві, формування усвідомлених цілей і цінностей життя, покращення людського потенціалу.

Суспільство вибирає з усього спектру здібностей людини ті, які необхідні для виконання певної роботи з допомогою ринку праці. Тому, ринок праці, де продається здатність до праці робочої сили, оскільки на момент продажу товару на ринку – праця як доцільна діяльність ще не утворилася, стає основним чинником впливу на людський потенціал. А людський потенціал необхідно розглядати як об'єктивну реальність, яка зорієнтована на максимально можливий розвиток і використання відповідних знань, як обов'язкового мінімуму, здібностей людини, що дає можливість краще реалізувати себе на ринку праці.

Ринок праці розглядають як систему суспільних відносин, пов'язаних з їх наймом і пропозицією праці, тобто з її купівлею і продажем; і як економічний простір – сферу працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці праці, і механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит та пропозицію [2, с.48]. Розвиток ринку праці в Україні характеризується основними його елементами: суб'єктами ринку; економічними і юридичними рішеннями; певною кон'юктурою (насамперед, вільними цінами, попитом і пропозицією робочої сили); соціальними виплатами, певною інфраструктурою тощо.

Ринок праці має великий вплив на трудовий потенціал, як складову людського потенціалу, потенційну робочу силу. Характерним є те, що трудовий потенціал вміщує не всю сукупність параметрів, які характеризують здібності людини для виробництва матеріальних і духовних благ, а тільки ті, які використовуються при вирішенні завдань господарської діяльності на певному об'єкті і в конкретних умовах

суспільно корисної праці. Ринок праці впливає на ступінь використання людського потенціалу та величину віддачі від нього завдяки пропозиції роботи та вільному волевиявленню щодо її вибору суб'єктом відповідно його індивідуальних інтересів, знань, навичок, досвіду, світогляду, рівню культури, соціально-економічного розвитку. У процесі трудової діяльності людина частково реалізує свій потенціал, оскільки вона не може жити на роботі, а багато якостей їй потрібні і у повсякденному житті. Отже, людський потенціал розділяється на товарний, який потенційно може бути виставлений на ринку праці на продаж у складі робочої сили, та власний, який необхідний індивіду для особистої життєдіяльності. Крім цього, в кожній людині є потайний, скритий, або резервний людський потенціал, який може за певних умов, при бажанні, вмінні бути запропонованим на ринку праці, і використаним роботодавцями, тобто проявити себе, принісши певні доходи та соціальну користь.

Найбільш важливою і складною категорією на ринку праці є зайнятість як сфера, через яку висвітлюються всі економічні і соціальні протиріччя, визначаються ефективність виробництва й умови життя громадянина будь-якої країни. Категорія «зайнятість» являє собою найважливішу для людини функцію, пов'язану з задоволенням матеріальних, духовних потреб, наприклад, із бажанням самовираження, прагненням до творчості, придбання і збільшення знань у певній сфері діяльності. Сфера ринку праці і зайнятості населення охоплює найбільшу частину економічно активного населення, в рамках якої здійснюється формування людського потенціалу суспільства. Залежно від того, наскільки гармонічно протікають процеси формування і розвитку зайнятості, суспільство може реалізувати основні резерви економічного росту.

Проблеми ринку праці, що пов'язані з інтеграційними процесами, займають одне з головних місць у формуванні людського потенціалу. Виникнення і розвиток міжнародного ринку робочої сили означає, що він пред'являє тепер попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, людський потенціал якої має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці і т. д.).

Характеризуючи ринок праці в країнах Євросоюзу, слід відмітити, що на сучасному етапі Європа страждає від нестачі кваліфікованих кадрів, які виконували б ту роботу, яка не подобається європейцям. Тому, більшість країн Євросоюзу зацікавлені у кваліфікованих трудових ресурсах з України. Крім цього, у деяких країнах, наприклад, Франція або Німеччина, на думку фахівців, у свій час були зроблені стратегічні помилки щодо трудової іміграційної політики. В результаті цього Європа переповнена вихідцями з африканських і азійських країн, що створює там великі проблеми. З огляду на це, на думку фахівців, саме українці є найпривабливішою нацією для заповнення європейського ринку праці.

Для громадян України європейська та світова інтеграція усвідомлюються як вибір способу життя людини, шлях до розширення її можливостей. Тому за умов розвитку євроінтеграційних, світових процесів і технічного прогресу в нашій країні зростає мобільність робочої сили, відбувається інтенсифікація міграційних процесів, наслідки яких є суперечливими і по-різному впливають на формування людського потенціалу. Для нашої держави, даний вплив розвитку європейського та міжнародного ринків праці, з одного боку, є позитивним, бо виступає потужним генератором міграційних тенденцій, ліквідує напругу на регіональних ринках праці, сприяє отриманню більш високооплачуваної роботи. Існування міжнародного ринку праці суттєво пов'язане з впливом на людський потенціал, сприяючи розвитку самої особистості людини, підвищенню якості її праці, зміні характеру робочої сили, формуванню її нових якостей. Проте, не слід забувати, що за умов розвитку євроінтеграційних, світових процесів, ігноруються найсовершенніші соціальні та культурні потреби населення. Негативною стороною євроінтеграційних, світових процесів є посилення «відтоку умів» з України, що створює серйозну проблему для безпеки країни. За різними оцінками, Україна в 90-і роки ХХ століття втратила від 15% до 20% свого інтелектуального потенціалу в результаті еміграції найпідготовленішої робочої сили [3, с.106]. Протягом 1996-1999 рр. з України виїхали 700 докторів і кандидатів наук, чверть з яких – перспективні спеціалісти молодше 40 років [4, с.57]. Таким чином, інтелектуальний потенціал нашої країни працює на інші держави, а Україна тим часом, несе величезні збитки, що призводить до зниження соціально-економічного росту. Тому, одним з головних завдань нашої держави з питань формування людського потенціалу, має стати визначення шляхів запобігання неконтрольованого відтоку активного, творчого, працездатного населення України за кордон. Важливо розробити механізм повернення українців-заробітчанин, з метою сприяння ефективного використання їх людського потенціалу, який сформувався на європейському досвіді й культурі. Першочерговою турботою про українських заробітчанин, в механізмі повернення людського потенціалу має бути суттєве підвищення заробітної плати й створення належних умов праці за високими міжнародними стандартами в Україні, посилення соціальної справедливості, сприяння безперешкодному розвитку підприємницької діяльності тощо. Отже, людський потенціал суб'єктів міжнародного ринку праці характеризується помітним послабленням національних уподобань, збільшенням їх мобільності, професійної придатності та пристосовуваності до вимог наймачів. Особливо слід наголосити на тому що факт, коли робоча сила з України залучається на некваліфіковану та малокваліфіковану роботу в розвинені країни, розпорошується її людський потенціал.

Розвиток сучасного ринку праці в Україні характеризується значними диспропорціями між попитом і пропозицією робочої сили. Наприклад, станом на 1 липня 2008 р. на кожне вільне робоче місце (вакансію) в середньому в Україні припадало 3 особи, що шукали роботу (на 1 січня 2007 р. - 5 осіб), тобто пропозиція робочої сили в 3 рази перевищує попит на неї.

За регіонами України зазначений показник коливався від 0,1 особи у м. Києві до 13 осіб у Івано-

Франківській і Черкаській областях. Високим залишається напруження на ринку праці в Подільському регіоні (Вінницька, Хмельницька, Тернопільська області), де навантаження на одне вільне робоче місце перевищує середній рівень в Україні у 2-3 рази. Так, навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце (вакансію) по Хмельницькій області на 1 липня 2008 року становило 11 осіб (на 1 липня 2007 р. –13 осіб). За регіонами Хмельницької області зазначений показник на 1 липня 2008 року коливався від 3 осіб у м. Хмельницькому до 55 осіб у Деражнянському районі.

Ситуацію на ринку праці також ускладнює не розв'язана до цього часу проблема заробітної плати, яка лягає тягарем на українські сім'ї. За даними державної статистики, кількість працівників підприємств, установ та організацій у травні 2008 року склала 11,4 млн осіб. Середній розмір їхньої номінальної заробітної плати становив 1774 грн [5].

Отже, у цьому контексті потрібно зазначити, що по-перше, сучасний ринок праці України є динамічним, по-друге, він має не тільки обласні, а й районні відмінності, по-третє, на ньому спостерігаються значні диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили, по-четверте, тут присутні проблеми зайнятості в депресивних регіонах, монофункціональних містах, селах. Аналізуючи український ринок праці, можна сказати, що на ньому вдосталь кваліфікованої робочої сили, але заробітна плата не дає можливості для її розвитку в нашій країні. Кваліфікований працівник розуміє якщо він мігрує в іншу країну Європи чи світу, у нього з'явиться реальна можливість заробити чималі гроші. Наприклад, середня заробітна плата в Європі у наших українських робітників складає 800 доларів США, а може досягати декілька тисяч доларів, що в нашій країні, практично неможливо досягнути. Таким чином, заслуговує вивчення і дослідження думка інших фахівців, згідно з якою, «за кордоном працює значно менше українців, ніж це потенційно можливо». А «підвищення ж експорту праці, за висновками спеціалістів, дозволить отримати в п'ять-шість разів вищу економічну ефективність, ніж від інших видів експорту» [6, с.355].

Особливість сучасного ринку праці в Україні полягає в тому, що методи соціально-економічної організації зайнятості, що діяли раніше, вичерпали себе, а нові в повному обсязі не створені. В результаті цього, у сфері зайнятості склалися стійкі форми соціально-економічних втрат. Так, на початку ХХ ст. абсолютна більшість населення, що жило на території сучасної України, працювала у першому секторі зайнятості, який вимагав – щонайбільше – початкової освіти. Кілька відсотків дорослих були зайняті у другому секторі (індустріальному), приблизно стільки ж – у третинному (управління, послуги, освіта та ін.). У момент отримання незалежності розподіл активного населення України за трьома секторами був таким: сільське господарство – 19,8%, промисловість – 53,8%, сфера послуг – 26,4%, [8, с. 10].

Тенденція зміни економічної активності населення за секторами у віці 15-70 років за 2000-2006 роки зображена в табл. 1.

Таблиця 1

Економічна активність населення за секторами у віці 15-70 років за 2000-2007 рр. [5]

| Економічна активність населення у віці 15-70 років | | | | |
|--|----------------|-------------|----------------|-------------|
| За секторами | 2000 р. | | 2007 р. | |
| | тис. осіб | % | тис. осіб | % |
| Всього: | 22830,8 | 100 | 22245,4 | 100 |
| <i>Зайняті:</i> | <i>20175,0</i> | <i>88,4</i> | <i>20730,4</i> | <i>93,2</i> |
| сільське господарство | 4334,1 | 21,5 | 3633,8 | 17,5 |
| промисловість | 4598,3 | 22,8 | 4036,9 | 19,5 |
| сфера послуг | 11242,6 | 55,7 | 13059,7 | 63,0 |
| <i>Безробітні:</i> | <i>2655,8</i> | <i>11,6</i> | <i>1515,0</i> | <i>6,8</i> |

Згідно з даними, наведених в табл. 1, питома вага зайнятих у сільському господарстві за 2006 рік порівняно з 2000 роком зменшилась на - 4%; питома вага зайнятих у промисловості за відповідний період теж зменшилась на -3,3%. Зайнятість у сфері послуг збільшилась на +7,3%. Отже, наведені підрахунки відтворюють зміну структури зайнятості, яка відбувається внаслідок інтеграційних процесів та технологічної революції в соціально-економічній сфері. Проявом зміни структури зайнятості є тенденція збільшення сектора послуг в Україні. Відповідні зрушення впливають на стан ринку праці та появу нетрадиційних форм зайнятості, формуючи нові тенденції його розвитку та формування людського потенціалу. В майбутньому наше суспільство, подібно до всіх європейських держав, рухатиметься до суспільства знань, де розподіл за секторами складатиме: чи 5:5:80, чи 1:9:90, [8, с. 10]. Сьогодні в світі спостерігається тенденція появи нових форм зайнятості, віртуалізації та інтелектуалізації праці. Від людини ХХІ століття вже вимагають особливої мобільності і здатності адаптуватись до жорстокої переміни умов життя, зміни професій, культурного середовища тощо. Людина майбутнього характеризуватиметься універсальною освітою і здатністю рухатись, мобілізуватись і вчитись все життя.

На формування людського потенціалу своєрідний вплив чинить еволюція технологій, тісно взаємодіючи і на ринку праці. Економічне зростання країни може здійснюватися різними шляхами, при домінуванні різних технологічних укладів. Для економіки України характерною є наявність індустріального (третього), «золотого, або фордовського» (четвертого) та інфраструктурного (п'ятого) технологічних укладів, з

перевагою третього та четвертого. Тому для нашої держави характерними є такі специфічні риси: технологічна багатокладність і слабкі позиції інфраструктурного (п'ятого) технологічного укладу, що обумовлюють низький рівень конкурентноспроможності товарів та послуг, які виробляються нашими підприємствами, в умовах відкритої економіки – низького попиту на них, і як наслідок, низького попиту на робочу силу в країні [7, с. 240]. Доведено, що країни, економіка яких спирається на 5-й (високотехнічний) виробничий уклад, поповнюють групу «вже відстаючих». В світовій практиці вже зародилися 6-й та 7-й уклади, що спираються на досягнення нано-, піко- і фемтонаук і створюють настільки досконалі технології, що ті не шкодять біосфері і поступово ліквідують ту завдану їй шкоду, яка накопичилася за XIX-XX століття. Зміна укладів призводитиме в Україні до якісних змін зайнятості, яка не завжди обмежуватиметься тільки працею, яка була характерна для періоду індустріалізації. Якщо на початку XX ст. люди проводили за роботою близько 35% свого життя, то тепер лише 12-13%. Соціологи прогнозують, що в майбутньому людина працюватиме за наймом лише 6% свого часу [9, с. 153]. Отже, характерною тенденцією змін на ринку праці, на базі високих технологій і за умов розвитку євроінтеграційних процесів буде розвиток неповної зайнятості. За умови зростання конкуренції та намагання роботодавців у будь-який спосіб знижувати витрати на робочу силу, користуватиметься дедалі ширшим попитом «периферійна» зайнятість, [3, с. 105]. Таким чином, економіка грошей буде гармонійно доповнена економікою робочого часу, яка базуватиметься на знаннях, гнучкому врахуванні кон'юнктури, попиті на висококваліфіковану робочу силу, а отже і економічна роль та вплив ринку праці на формування людського потенціалу збільшаться.

До основних проблем ринку праці, які суттєво впливають на формування людського потенціалу, слід віднести ще й значну середню тривалість безробіття. За даними державної статистики, середньомісячна чисельність економічно активного населення віком 15–70 років на 1 липня 2008 року становила 22,3 млн осіб, з яких 20,7 млн. були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,6 млн.) – безробітні [5]. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15–70 років – 58,6%, а в працездатному віці – 66,6%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15–70 років становив 7,1%, а працездатного віку – 7,6% та був нижчим порівняно з відповідним періодом 2007р. (7,4% та 8,0% відповідно). Необхідно зазначити, що безробіття в Україні, за даними Держкомстату України, має стійкий характер (середня тривалість незайнятості протягом 2005-2006 років - 6 місяців). Близько 12,9 % безробітних громадян України протягом 2006 року перебували в цьому стані 7-9 місяців, 13% – 10-12 місяців, 11,2% – понад рік. Безробіття негативно впливає на формування людського потенціалу. Вкрай небажаними як в економічному, так і соціальному плані, в нашій країні є сімейне, масове та довготривале безробіття, бо вже через 9 місяців перебування у стані безробіття, зменшується активність пошуку роботи, зникає бажання працювати, втрачаються трудові навички, переоцінюються трудові цінності. Довготривале безробіття породжує бідність і подальше розмежовування населення за рівнем доходів, маргіналізацію населення та багато інших негативних наслідків. Довге безробіття значного контингенту працездатного населення, приводить до втрати професійної компетенції, зниження рівня життя більшості сімей тощо. Зріст безробіття - це справжня драма, соціальні наслідки котрої важко піддаються виміру. Вона негативно впливає на матеріальне положення людей, зберігання кваліфікації, фахових навичок, що заважає поверненню на ринок праці, перспективі фахового зросту. Спеціалісти підтверджують, що підвищення безробіття лише на 1%, спричиняє за собою збільшення числа злочинців у в'язницях на 1%, зростання кількості самогубств - на 4,1%, убивств - на 5,7%, карних злочинів - на 4% [10, с. 12]. Тривала відсутність роботи призводить до зниження людського потенціалу, до руйнування гармонійної особистості, до її невротизації, деградації, асоціальної поведінки. Різко зростає число нервових захворювань, психічних розладів. Росте число бомжів, осіб, без певного роду занять, молоді, що не бажає трудитися. Безробіття стає живильною сферою для мафії, наркоманії й інших антисоціальних явищ. Безробіття - це, насамперед не випущена продукція, відставання фактичного валового національного продукту від потенційного, це – прихований трудовий потенціал. Дехто з дослідників вважає, що прихований трудовий потенціал в Україні значно більший, ніж наведена оцінка чисельності безробітних. Адже спад ВВП за офіційною статистикою у 1991-1998 рр. становив 54%, тоді як спад у зайнятості – 10%. Крім того, не всі безробітні реєструються в державних центрах зайнятості, що вказує на недовіру людей до держави як соціального гаранта праці.[9, с.145]Отже, значна середня тривалість безробіття в Україні суттєво впливає на зниження людського потенціалу, призводячи до значних економічних втрат: скорочення числа потенційних споживачів зробленої продукції, звуження споживчого ринку, наростання елементів кризи виробництва тощо.

Висновки. Проведене дослідження сутності і тенденцій формування людського потенціалу України, показало, що на нього мають вплив, поряд з національним та регіональними ринками праці України, виникнення і розвиток європейського та міжнародного ринку робочої сили. Таким чином, ситуація на ринку праці України за умов розвитку євроінтеграційних, світових процесів є ключем до формування людського потенціалу, належного рівня життя широких верств населення, забезпечення соціальної злагоди, створення середнього класу та побудови громадянського суспільства. Однак об'єктивні причини диспропорцій національного ринку праці, посилені помилками законодавчої і виконавчої гілок влади, призвели до цілого ряду проблем. Так, невирішеними є проблеми: безробіття, гострої нестачі робочих місць та високої частки їх з небезпечними умовами праці, невідповідності якості робочої сили сучасним вимогам виробництва, нерациональності галузевої структури зайнятості, низького рівня оплати праці, невваженої міграційної політики, тощо. Проблеми ринку праці, що пов'язані з інтеграційними процесами, займають одне з головних

місць у формуванні людського потенціалу. Тому необхідно створити механізм підвищення і раціонального використання людського потенціалу України за умов розвитку демографічних, євроінтеграційних процесів. Виокремлення, дослідження і сприяння в подоланні перелічених проблем на ринку праці України за умов розвитку інтеграційних процесів стане «важливим майданчиком» для формування людського потенціалу, подальшого сходження та злету суспільства на більш високий рівень його соціально-економічного розвитку.

Література

1. Таланчук П. М. Дар кожного – неповторний, // Урядовий кур'єр.- 27.12.2007.- №244. С.17.
2. Богиня Д.П., Грішнова О. А. Основи економіки праці: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2000.-313с.
3. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія.- К: КНЕУ, 2003.– 230 с.
4. Либанова Э. М. Демографическое развитие Украины: проблемы и перспективы. Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної перебудови економіки// Міжнар. наук.-практична конф: –Т.2 К.: Мінпраці України, Ін-т соц. досліджень, 2000.–597 с.
5. Дані Хмельницького обласного відділу статистики і аналізу ринку праці державного центру зайнятості.
6. Волкова О. В. Ринок праці: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
7. Тумакова С. В. Социально-экономические проблемы рынка рабочей силы: теория, практика: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2005. – 436 с.
8. Дмитро Дзінчук Суспільство знань, // Урядовий кур'єр. 19 квітня 2008 року.- №74.- С. 10.
9. Регіональна політика: методологія, методи, практика/НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відповідальний редактор М.І. Долішній. Львів, 2001. – 700 с.
10. Анпілогова Ж.Д. Механізм функціонування ринку праці. //- Держава і регіони. - 2006.- №3. С.12.

Надійшла 14.09.2008 р.

УДК 331.101

О. О. ЧЕРНУШКІНА

Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ДОСЛІДЖЕННІ МОТИВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

З'ясовано можливість застосування інформаційних технологій у дослідженні мотиваційних процесів. Розроблено інформаційну систему аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва.

Вступ. За сучасних умов трансформації виробничих відносин на підприємствах України беззаперечним є застосування нових науково-методичних інструментів мотивації персоналу, здатних підвищити продуктивність використання корпоративних ресурсів і продуктивність виробництва в цілому. Сполучення матеріально-організаційного, соціально-економічного і морально-психологічного аспектів мотивації-основа ефективної мотиваційної політики підприємства.

Мотивація персоналу, спрямована на взаємоузгодження інтересів працівників і підприємства, має розв'язати внутрішні протиріччя, що можуть виникати при невідповідності концепції управління організаційній структурі, системи планування – методам роботи із персоналом тощо. Комплексний характер категорії мотивації персоналу уможливорює підхід до неї не лише як до функції управління, але й як до єдиного процесу, що виходить за межі певної функції.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні можливості застосування інформаційних технологій і розробленні інформаційної системи для дослідження мотиваційних процесів.

Аналіз літературних джерел з даної проблематики. Формування дієвих механізмів мотивації персоналу як основи досягнення ефективності управління і загальних цілей підприємства стали предметом дослідження вітчизняних учених С.Бандура, Д.Богині, О.Грішнєвої, В.Данюка, Г.Дмитренка, С.Занюка, А.Колота, Г.Кулікова, Н.Мартиненка, В.Онікієнка, І.Петрової, М.Семикіної, В.Шинкаренка та ін. Проблемам мотивації персоналу присвячено роботи вчених й близького зарубіжжя: Р.Акбердіна, Л.Владімірової, В.Гончарова, В.Дятлова, А.Кібанова, А.Кітова, В.Ковальова, В.Кокорева, В.Сінова, В.Травіна, А.Тучкова.

Проте, теоретичні засади, кількісні методи оцінювання впливу мотивації на продуктивність виробництва залишаються поза увагою дослідників. Створення таких методів ускладнюється через особливості внутрішніх умов функціонування підприємств, недостатній рівень методичного і програмного забезпечення.

Постановка завдання. Аналіз впливу мотивації на продуктивність виробництва, застосування інформаційних технологій в управлінні мотиваційними процесами дозволять виявити негативні тенденції у мотиваційній політиці підприємства, сформулювати пропозиції щодо посилення мотиваційного впливу на результати виробництва.

Результати. Мотивація персоналу є наскрізним явищем, яке охоплює організаційні, матеріально-технічні аспекти виробництва разом із аспектами соціального, морально-психологічного характеру, пов'язаного із використанням людського фактору виробництва – робочої сили. Метою встановлення впливу мотивації персоналу на кінцеві результати діяльності економічної системи є підвищення продуктивності виробництва і посилення мотивації працівників до високопродуктивної праці.

Аналіз впливу мотивації на продуктивність виробництва пропонуємо виконувати за допомогою системи управління базами даних (СУБД) [1], що дозволить автоматизувати процес розрахунків і сформувати таблиці запитів для аналізу рівня показників і формулювання конкретних пропозицій щодо посилення впливу мотивації.

Існують широкі можливості щодо вибору СУБД. Найбільшу популярність завоювали реляційні СУБД, які функціонують в операційному середовищі Windows NT, Windows XP, Windows 2000, Linux. Найвідомішими є СУБД Microsoft Office Access, Open Office Org Base.

Для автоматизації аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва пропонуємо використати систему управління базами даних Access, що дозволить за створеними запитом проаналізувати стан, динаміку зміни оцінних показників, їх відхилення від запланованого рівня та сформувати звіти для виведення на друк результатів розрахунків.

Комп'ютеризація системи аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва має базуватися на уніфікованій економічній інформації, основою якої слугують вхідні, проміжні та вихідні показники, що інтегрують вихідні дані про стан системи мотивації та продуктивності виробництва.

Для вирішення аналітичних завдань треба виділити три рівні інформації в запропонованій інформаційній системі (рис. 1).

Інформація першого рівня являє собою фінансові та статистичні показники, про які звітують підприємства. Для формування даних на цьому рівні встановлюється інформаційне забезпечення обчислення показників.

До інформації другого рівня належать агреговані дані, виражені в економічних показниках, що обчислюються за розрахунковою формулою на основі інтегрування даних першого рівня. Для зручності роботи економічні показники об'єднані в групи за ознакою розв'язуваних економічних задач.

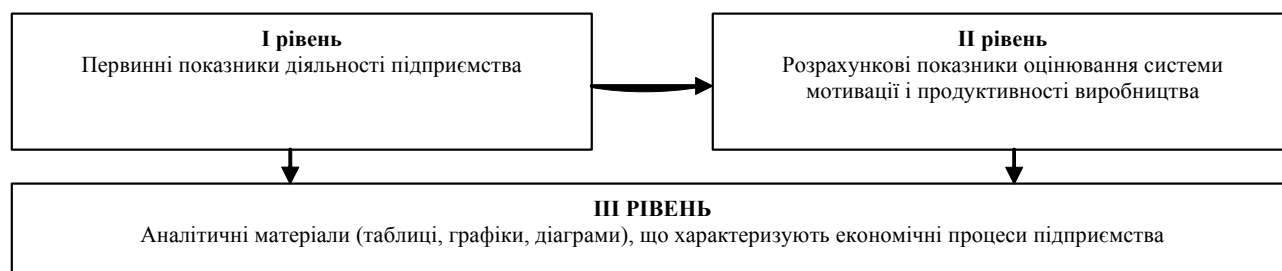


Рис. 1. Рівні інформації для аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва

Інформація третього рівня являє собою аналітичні матеріали, сформовані на підставі інформації першого і другого рівнів та оформлені у вигляді таблиць, діаграм, графіків, що характеризують економічні процеси у діяльності підприємства.

Структура бази даних інформаційної системи є основою для розв'язання поставлених завдань. Назви і призначення таблиць бази даних інформаційної системи аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва надано у табл. 1.

Таблиця 1

Структура бази даних інформаційної системи аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва

| Назва таблиць | Призначення таблиць |
|-----------------------------------|--|
| Первинні показники підприємства | Інформаційна таблиця з показниками, що використовуються для аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва, інформаційне забезпечення обчислення показників згідно з формами фінансової і статистичної звітності |
| Показники діяльності підприємства | Показники діяльності підприємства за досліджуваний період |

Таблиця „Первинні показники підприємства” бази даних має інформативне значення і характеризує вимірники, що використовуються для обчислення розрахункових показників оцінювання системи мотивації і продуктивності виробництва. У табл. 2 вказуються також джерела отримання інформації щодо показників діяльності підприємства.

Інформаційною базою для оцінювання впливу мотивації на продуктивність виробництва є фінансова і

статистична звітність підприємства, зокрема форма № 1-підприємство „Звіт про основні показники діяльності підприємства”, форма № 1-П-НПП „Звіт про виробництво промислової продукції”, форма № 1 „Баланс”, форма № 2 „Звіт про фінансові результати”, форма № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”, форма № 1-ПВ „Звіт з праці”, форма № 3-ПВ „Звіт про використання робочого часу”.

Таблиця 2

Первинні показники підприємства

| Назва поля | Тип даних | Розмір поля | Примітка |
|--------------------|-----------|-------------|---|
| № показника | Числовий | Довге ціле | Номер за порядком показника |
| Назва показника | Текстовий | 50 | Повна назва показника |
| Умовні позначення | Текстовий | 50 | Умовне позначення показника |
| Джерела інформації | Текстовий | 250 | Форми звітності підприємства, що використовуються для встановлення значення показника |

Для обчислення показників оцінювання системи мотивації і продуктивності виробництва встановлюються значення первинних показників досліджуваного підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Показники діяльності підприємства

| Назва поля | Тип даних | Розмір поля | Примітка |
|--|-----------|-------------|---|
| № показника | Числовий | Довге ціле | Номер за порядком показника |
| Рік | Текстовий | 50 | Рік, за який встановлюється показник |
| Обсяг виробленої продукції в діючих цінах, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Обсяг виробленої продукції у грошовому вимірі |
| Сукупні операційні витрати, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Сукупні операційні витрати для провадження діяльності |
| Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Обсяг доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у грошовому вимірі |
| Фінансовий результат (чистий прибуток, збиток), тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Фінансовий результат діяльності |
| Амортизація, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Сума амортизаційних відрахувань |
| Матеріальні затрати, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Матеріальні затрати для провадження діяльності |
| Витрати на персонал, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Витрати на персонал підприємства |
| Валюта балансу, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічний розмір валюти балансу |
| Власний капітал, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічний розмір власного капіталу |
| Грошові засоби, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічна сума грошових засобів |
| Поточні зобов'язання, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічний розмір поточних зобов'язань |
| Оборотні активи, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічний розмір оборотних активів |
| Позикові кошти, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічний розмір позикових коштів |
| Витрати майбутніх періодів, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічний розмір витрат майбутніх періодів |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічна сума дебіторської заборгованості |
| Кредиторська заборгованість, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Середньорічна сума кредиторської заборгованості |
| Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річний фонд оплати праці штатних працівників |
| Фонд основної заробітної плати працівників, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річний фонд основної заробітної плати штатних працівників |
| Фонд додаткової заробітної плати працівників, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річний фонд додаткової заробітної плати штатних працівників |
| Надбавки і доплати до тарифних ставок та посадових окладів, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річна сума надбавок і доплат до тарифних ставок та посадових окладів |
| Премії та винагороди, що носять систематичний характер, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річна сума премій та винагород, що носять систематичний характер |
| Заохочувальні та компенсаційні виплати, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річна сума заохочувальних та компенсаційних виплат |
| Матеріальна допомога, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річна сума матеріальної допомоги працівникам |
| Соціальні пільги, що носять індивідуальний характер, тис. грн. | Грошовий | Грошовий | Річна сума соціальних пільг, що носять індивідуальний характер |

Основними вихідними показниками інформаційної системи аналізу впливу мотивації на продуктивність виробництва є інформація:

– про використання фонду оплати праці працівників: планові та фактичні показники фонду оплати праці за досліджуваний період, відхилення фактичного рівня показників від планового, темп зростання показників у часі;

– про ефективність використання основних засобів, матеріальних, людських ресурсів підприємства: планові та фактичні показники за досліджуваний період, відхилення фактичного рівня показників від планового, темп зростання показників у часі. За відхиленням фактичного рівня показників ефективності використання ресурсів підприємства від планового можна зробити висновок про реалізацію економічної системою критерію оптимальності продукування. Аналіз зміни показників ефективності використання факторів виробництва у динаміці за умов досягнення сталих результатів діяльності системи впродовж тривалого періоду дозволить зробити висновок про реалізацію критерію стабільності виробництва;

– про показники доходності економічної системи: фактичні дані за досліджуваний період, темп зростання показників у часі;

– про вплив мотивації на продуктивність виробництва: фактичні показники структури фонду оплати праці, сукупної продуктивності та ефективності використання людських ресурсів за досліджуваний період, темп зростання показників у часі (рис. 2).

Висновки. Удосконалення мотиваційної системи, що сприяє підвищенню продуктивності виробництва, досягненню максимальних фінансових результатів, службово-професійному розвитку персоналу і, відповідно, закріпленню підприємства на ринку споживачів, повинне здійснюватися з урахуванням нового підходу до заохочення працівників до високопродуктивної діяльності, реалізації творчих ідей, ініціатив. В результаті стимулюється не тільки індивідуальний внесок, але і колективна праця, що дозволить сформувати почуття спільності в реалізації сил і здібностей працівників в інтересах підприємства.

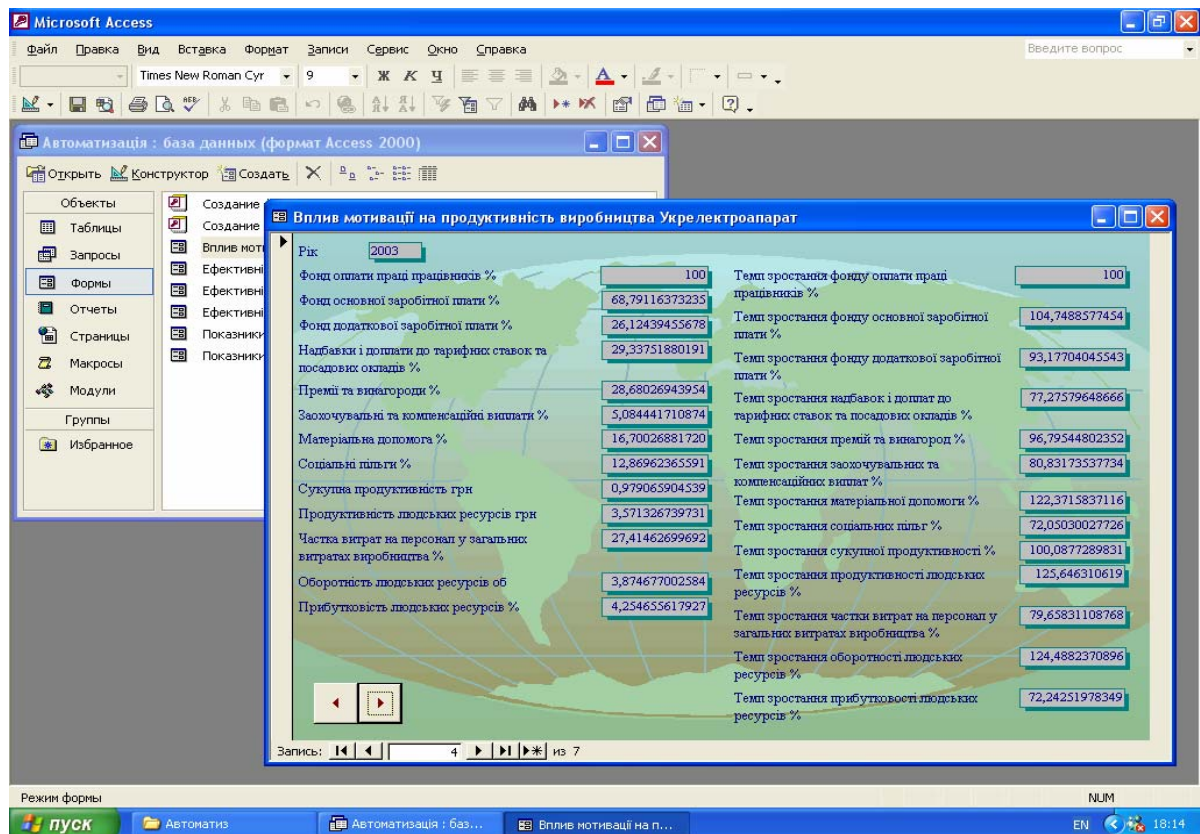


Рис. 2. Вихідна інформація впливу мотивації на продуктивність виробництва

Застосування інформаційних технологій для керування мотиваційними процесами дасть змогу вдосконалити методіку прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень і методи їх реалізації на основі повного і своєчасного аналізу, оперативного реагувати на зміни у мотиваційному середовищі, а також прогнозувати найважливіші пропорції та структурні зміни у результатах виробництва, виявляти та усувати проблемні аспекти у виробничій діяльності.

Література

1. Інформаційні системи і технології в економіці: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В.С.Пономаренка. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 544 с.

Надійшла 06.09.2008 р.

К ВОПРОСУ О СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

У статті досліджуються основні елементи економічного механізму державного впливу на соціально-економічну форму, в якій здійснюється створення умов щодо формування та накопичення людського потенціалу країни – ринок робочої сили.

Введение. Повышение человеческого потенциала Украины в условиях складывающихся тенденций развития демографических, евроинтеграционных процессов выступает в настоящее время одной из наиболее актуальных и сложных проблем, которую необходимо разрешать нашему обществу и государству. Это обусловлено тем, что с одной стороны, имеет место снижение численности населения Украины (основного источника, формирующего человеческий потенциал страны), с другой стороны, среда занятости рабочей силы в нашей стране не выдерживает конкуренции с развитыми странами, куда в поисках более высоких доходов и лучших условий работы выезжает экономически активное население. В связи с этим научный поиск путей разрешения проблем, связанных с созданием благоприятных условий для повышения человеческого потенциала Украины является актуальным, имеющим большое и теоретическое, и практическое значение.

Степень исследованности проблемы. Вопросы человеческого потенциала, его развития находятся в центре внимания отечественных и зарубежных ученых, среди которых необходимо выделить таких, как: А. Амоша, В. Антонюк, Д. Богиня, И. Бондарь, А. Гальчинский, В. Геец, Е. Гришнова, М. Долишний, Т. Заяц, Б. Кваснюк, Л. Лысогор, В. Оникиенко, И. Петрова, И. Садова, Л. Семенов, Е. Стефанишин, Н. Чумаченко, А. Чухно, А. Колот, Э. Либанова, А. Бабенко, В. Оникиенко, В.Новиков, О. Новикова, Л. Шевченко, В. Лыч, Н. Лукьянченко, Е. Панченко, Р.С. Смит, М. Портер, Дж.Р. Эренберг, Р. Акофф, Г. Беккер, М. Блауг, П. Друкер, Е. Тофлер, Л. Турроу, П. Самуэльсон, А. Чандлер, О. Виханский, Б. Мильнер, Э. Вильховиченко, Н. Вишневская, Б. Генкин, В. Иноземцев, Р. Капелюшников, А. Котляр, И. Прибыткова, В. Куликов и других.

Однако, проблемы государственного регулирования социально-экономической формы, в которой существуют основные отношения, выступающие базой для формирования и воспроизводства трудового потенциала (социально-трудоые) – рынка рабочей силы, его экономического механизма изучены еще недостаточно, что обуславливает актуальность данной работы.

Целью статьи выступает исследование структуры экономического механизма государственного регулирования рынка рабочей силы.

Формирование и развитие человеческого потенциала страны происходит в определенных социально-экономических условиях. В качестве таковых в настоящее время в Украине выступает рыночная экономическая система, которой необходимо придать социальных характер развития. Рыночная экономическая система обуславливает доминирование рыночных форм организации экономической деятельности общества, а также основного экономического процесса – воспроизводственного, что распространяется и на такое сложное и социально важное явление, как рабочая сила. Вовлечение в общественное производительное потребление рабочей силы опосредованы рынком рабочей силы, под которым понимается «система социально-экономических отношений, обеспечивающих распределение, использование и воспроизводство рабочей силы в обществе на основе механизмов ее купли-продажи» [1, 14].

Существенная роль рыночных механизмов в обеспечении воспроизводства рабочей силы обуславливает его зависимость от рынка рабочей силы, которому присущи практически все системные черты рынка как такового: нестабильность развития, кризисы, конкуренция, стимул движения – прибыль, что не может не влечь за собой отрицательных последствий для людей, работающих по найму, для общества в целом. На преодоление нежелательных для общества последствий развития рынка рабочей силы, для его организации в соответствии с требованиями накопления человеческого потенциала страны должен быть нацелен экономический механизм государственного регулирования рынка рабочей силы.

Государственное регулирование экономики страны осуществляется в виде определенной модели [2]. В настоящее время объективной необходимостью выступает усиление внимания к такому направлению государственного регулирования экономики, как регулирование рынка рабочей силы, к его экономическому механизму, что требует определения составляющих такой механизм элементов, изучения особенностей взаимодействия и соотношения между ними. В трудах ученых Д.П. Богини [3], Л.С. Шевченко [4], А.Ф. Мельника [5], В.П. Антонюк [6] и других обосновываются определенные методы государственного воздействия на рынок рабочей силы. В процессе дальнейшего исследования этой проблемы необходимо определиться со структурой экономического механизма регулирования рынка рабочей силы как системного явления. Экономический механизм государственного регулирования рынка рабочей силы как система может иметь структуру, представленную на рис. 1.

Прежде всего государство должно определиться с целями, инструментами регулирования. Сегодня целями государственного вмешательства государства в явления и процессы, образующие рынок рабочей силы

выступают обеспечение благоприятных условий для расширенного воспроизводства рабочей силы (которое в настоящее время существенно зависит от рынка рабочей силы и определяется им), накопление человеческого капитала; поддержание равновесия между основными видами рынков: товаров, капитала и рабочей силы; эффективное использование совокупной рабочей силы, рабочей силы каждого отдельного работника.

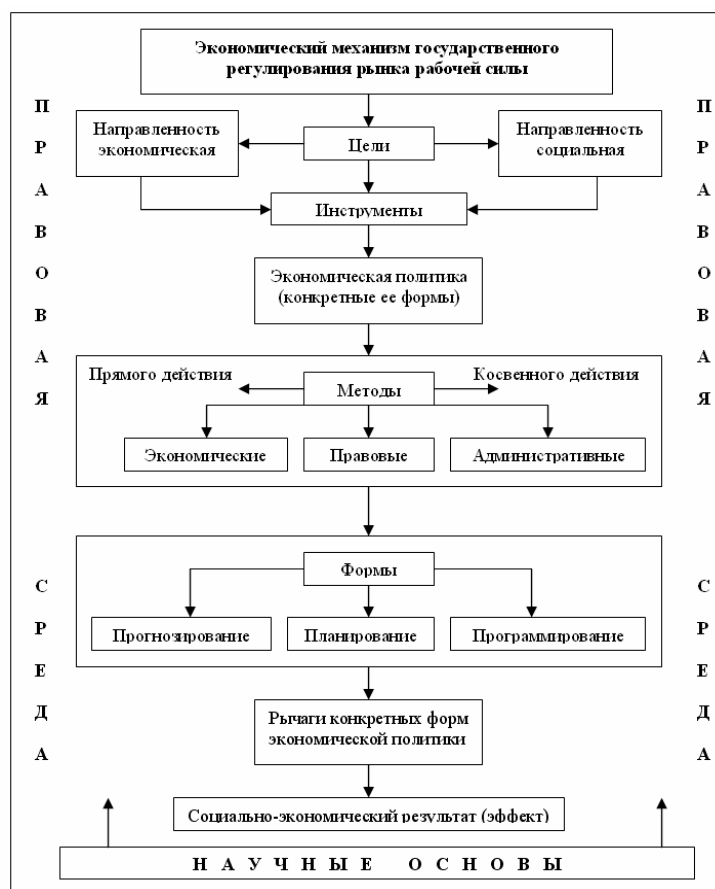


Рис. 1. Структура экономического механизма государственного регулирования рынка рабочей силы

Инструментами государственного регулирования рынка рабочей силы являются конкретные формы экономической политики потому, что именно при помощи конкретной формы экономической политики государство воздействует на конкретные объекты, которые образуются соответствующими социально-экономическими явлениями и процессами. Не может быть универсальной экономической политики, реализация которой обеспечит решение всех проблем всего разнообразия явлений и процессов в хозяйственной жизни общества.

Такая цель государственного регулирования экономики, как эффективное использование совокупной рабочей силы и рабочей силы каждого отдельного работника требует создания объективных условий для такового. В настоящее время невозможно эффективно использовать рабочую силу, не имея среды эффективной занятости – национальной экономики, имеющей структуру, отвечающую требованиям современного научно-технического прогресса, характеризующуюся такой материально-технической базой, создаваемой промышленностью, которая позволяла бы реализовывать потенциал высококвалифицированной рабочей силы с максимальной результативностью (как по количеству и качеству материальных и нематериальных благ, так и по величине создаваемого дохода). В связи с этим государственное регулирование рынка рабочей силы должно исходить из формирования и проведения адекватных требованиям развитой экономики структурной и промышленной политики. Именно эти виды экономической политики отражают роль государства, его влияние на совокупный спрос на рабочую силу.

Возможность реализации заявленной структурной и промышленной политики опирается на научно-технический потенциал страны и наращивание его за счет эффективного международного сотрудничества, на определенным образом организованные финансовые потоки и инвестиционные процессы, особую роль среди которых играют инновации. Поэтому научно-техническая, финансовая, инвестиционная, инновационная политики государства – это инструменты механизма государственного регулирования рынка рабочей силы, используя которые оно влияет на совокупный спрос на нее.

Государство должно создавать благоприятные условия для формирования эффективного спроса на рабочую силу по всей территории страны, поэтому чрезвычайно важную роль в этом процессе играет его региональная политика.

Государство, воздействуя на спрос на рабочую силу, должно влиять и на ее предложение (ибо спрос и

предложение находятся в неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости). Оно реализуется через определенные конкретные формы экономической политики. К основным из них возможно отнести следующие.

Предложение рабочей силы зависит прежде всего от состояния, экономического положения таких субъектов национальной экономики, как домохозяйства. В связи с этим существенное воздействие на предложение рабочей силы будут оказывать семейная, жилищная, молодежная, социальная, кредитная, налоговая политика, политика ценообразования. Особую роль при этом играет политика государства в области образования. В настоящее время к рабочей силе кроме обычных требований предъявляются и специфические: иметь определенные конкурентные преимущества по сравнению с другими претендентами на работу, рабочее место, на заработную плату. Конкурентоспособность людей, работающих по найму, формируется на базе общего и специального, профессионального образования. Как правило, проявляется закономерность: чем выше уровень образования, тем более высокий уровень конкурентоспособности рабочей силы.

Чрезвычайно расширяются возможности повышения конкурентных способностей рабочей силы при поддержке государства, если оно проводит адекватную информационную и внешнеэкономическую политику. В условиях постиндустриального общества, к которому стремятся развитые страны и в состоянии которого находятся ведущие страны мира, именно эти конкретные формы экономической политики государства имеют все более возрастающее значение. Господствуют принципы открытой экономики, глобализации информационного пространства, ускоренное развитие всех видов и форм всемирных коммуникационных систем, что существенно расширяет возможности реализации человеческого потенциала людей, предлагающих свои способности к труду, к созиданию, к творчеству. Учитывая особенности субъектов, формирующих предложение на рынке рабочей силы, – это люди, государство должно поддерживать на адекватном уровне систему здравоохранения и обеспечивать действенные механизмы сохранения окружающей природной среды в пригодном для жизни человека состоянии.

Важная корректирующая роль в государственном регулировании предложения рабочей силы отводится миграционной политике, которая позволяет сокращать или увеличивать его размеры за счет использования либо экономического потенциала других стран (в случае выезда граждан страны за рубеж), либо человеческого потенциала, созданного другими странами (в случае приема в страну иностранной рабочей силы). Кроме этого миграционная политика может или смягчать, уменьшать экономические трудности выживания домохозяйств в условиях безработицы в стране (отпуская, не препятствуя выезду граждан из страны на заработки), или усугублять их (затрудняя, препятствуя выезду). При этом в большинстве случаев суть проблемы состоит в использовании миграции рабочей силы для обеспечения ее простого воспроизводства.

При этом необходимо отметить, что определенная часть трудовой миграции направлена в настоящее время и на сохранение квалифицированной рабочей силы (в случае занятия ею за границей соответствующими видами труда или целенаправленного выезда с целью повышения квалификации, приобретения новых знаний, умений, выработки новых современных навыков работы). В этом случае будут создаваться благоприятные условия не только для простого, но и для расширенного воспроизводства рабочей силы.

Совокупность инструментов государственного регулирования предложения рабочей силы представлена в схематическом виде на рис. 2.

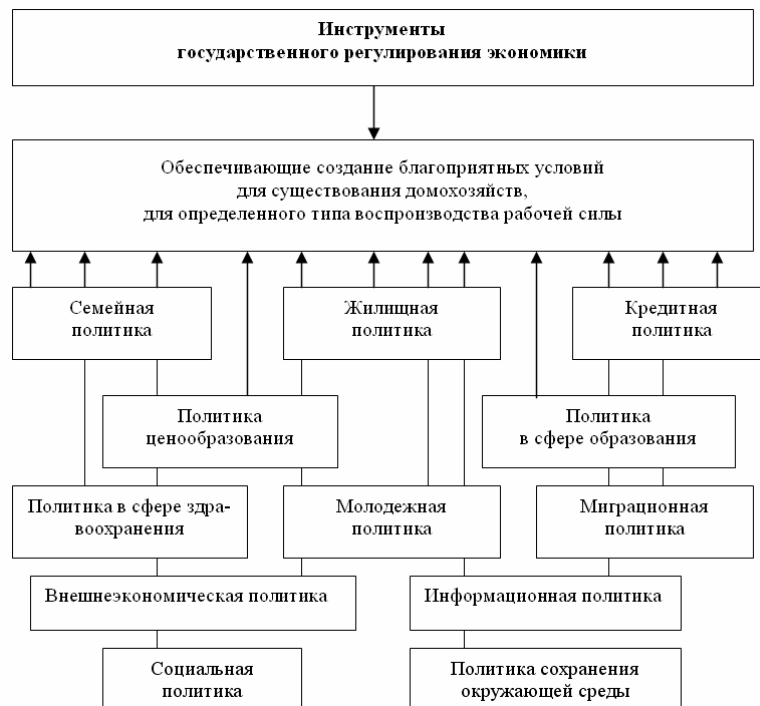


Рис. 2. Инструменты государственного влияния на предложение рабочей силы

В совокупности инструментов государственного регулирования рынка рабочей силы особую роль играют такие конкретные формы экономической политики, как политика в сфере предпринимательства, регуляторная, антимонопольная политика, политика распределения ресурсов. Они воздействуют на процессы корректировки взаимодействия спроса и предложения на рынке рабочей силы, его разбалансированность, сглаживание заключенных в них противоречий. Так, в случае превышения предложения рабочей силы над спросом на нее, люди начинают заниматься предпринимательской деятельностью, задействуют механизм самозанятости. Если таковая развивается успешно, то рабочие места создаются не только для себя и своих близких, но и для других, предлагающих свои способности к труду обществу. Поэтому политика государства в сфере предпринимательства направлена на появление особого ресурса социально-экономического развития страны – самостоятельной, инициативной, на собственный риск организованной деятельности людей, которые ставят перед собой такие цели: борьба с бедностью; получение дохода, достаточного для обеспечения работнику и членам его семьи необходимого уровня жизни, соответствующего типа воспроизводства рабочей силы.

Экономическая и социальная ценность этого ресурса развития страны определяет и обуславливает необходимость государственного регулирования его использования и развития. Именно поэтому должна формироваться и эффективно действовать регуляторная политика государства. Эта форма экономической политики будет определять возможные масштабы разрешения противоречий на рынке рабочей силы, прежде всего несбалансированности между спросом и предложением, доминирующие направления ее перераспределения, легальность или теневой характер использования.

Политика в сфере предпринимательства, регуляторная политика государства должны быть поддержаны антимонопольной политикой. Появление и использование такого ресурса, как инициативная хозяйственная деятельность людей, требует от государства создания и поддержания в хозяйстве страны отношений добросовестной конкуренции, в чем заинтересовано все общество. В настоящее время основным видом затрат, на которых стремятся экономить все хозяйствующие субъекты, выступает заработная плата. Поэтому все они, особенно крупные и сверхкрупные, заинтересованы в том, чтобы состояние рынка рабочей силы характеризовалось как «рынок покупателей». Каждому субъекту экономически выгодно выступать в качестве предприятия-монополиста на рынке рабочей силы. Отток людей-носителей рабочей силы с рынка рабочей силы в качестве продавцов таковой и переход их в состояние предпринимателей, которые еще могут выступать и как покупатели рабочей силы, существенно меняет соотношение между спросом и предложением рабочей силы (в сторону уменьшения последнего), приводит к определенной их сбалансированности. Однако, для того, чтобы человек состоялся как предприниматель, необходимо господство добросовестной конкуренции в экономике страны, что может обеспечить только государство. Государственная антимонопольная политика должна также способствовать свободному вхождению в рынок новым экономическим субъектам, поддержанию определенного механизма ценообразования, оптимальному решению проблемы с монопольными ценами и доходами предприятий-монополистов.

Воздействие государства на рынок рабочей силы с целью корректировки соотношения между спросом и предложением рабочей силы в виде схемы представлено на рис. 3.



Рис. 3. Инструменты государственного корректирования соотношения между спросом на рабочую силу и ее предложением

Каждая конкретная форма экономической политики государства может осуществляться различными методами, то есть различными способами, определенным образом упорядоченной своей деятельностью, направленной на достижение соответствующих целей. Все методы государственного регулирования рынка рабочей силы подразделяются на правовые, административные, экономические, а они могут быть прямого и косвенного действия.

Правовые методы регулирования государством рынка рабочей силы выступают исходным моментом такового. Это обусловлено содержанием, ролью, признаками права – специфической системы регулирования общественных отношений, явлений и процессов. Эта система имеет особое значение для экономических отношений, в которых отражаются все виды экономических интересов, воплощаются их единство и противоречивость. С этой точки зрения общесоциальная сущность и назначение права состоит в выражении компромисса интересов всех участников хозяйственной деятельности, а также в их защите и гарантиях.

Правовые методы регулирования рынка рабочей силы основываются на законах, указах, правительственных постановлениях, инструкциях, которые отражают точку зрения общества на те или иные явления и процессы. Правовые акты становятся основой для воздействия государства на рынок рабочей силы административными методами. Именно в соответствии с действующим законодательством государство разрешает, запрещает какие-либо действия, нормирует явления и процессы, присущие рынку рабочей силы. Административные методы формируют и обеспечивают реализацию и учет в хозяйственной деятельности требований принятых законов, в том числе, разъяснением, принуждением, наказанием в случае отклонения и уклонения от таковых.

Экономические методы государственного регулирования рынка рабочей силы экономически заинтересовывают всех субъектов хозяйствования в том, чтобы они осуществляли свою деятельность в рамках принятого законодательства. Кроме того, экономическими методами вмешательства в экономику страны государство влияет на выбор приоритетных направлений развития экономической системы в целом и отдельных ее микросистем, на формирование определенной стратегии и тактики экономических субъектов в зависимости от состояния и направления изменения государством таких рычагов государственного регулирования рынка рабочей силы, как государственные расходы, налоги, льготы, субсидии, учетная ставка ссудный процент, инвестиции, минимальная заработная плата, социальные выплаты и других.

В связи с тем, что рынок рабочей силы представляет собой систему сложных, динамических явлений и процессов, а государство должно формировать и реализовывать по отношению к нему не только реактивную, адаптивную модель регулирования, но и проактивную, то объективно необходимы: видение перспективного, желательного для общества состояния рынка рабочей силы; обоснование последовательных действий государства и всех экономических субъектов для достижения определенного состояния; формирование соответствующей ресурсной базы обеспечивающей реальность достижения желательного состояния явлений и процессов рынка рабочей силы.

В связи с этим механизм государственного регулирования рынка рабочей силы должен включать такие формы регулирования, как прогнозирование, планирование, программирование, (разработку и реализацию необходимых для развития рынка рабочей силы государственных экономических программ).

При этом необходимо отметить системообразующую роль объективно необходимых блоков таких субъектов. Это законодательная власть государства, его исполнительная власть, организации и учреждения, образующие инфраструктуру рынка рабочей силы, а также представляющие науку страны. Законодательная власть определяет правовые основы вмешательства государства в экономику страны, научные организации и учреждения создают научные основы для этого процесса, что не менее важно и необходимо, чем правовые. Без фундаментального научного обоснования государственного регулирования явлений и процессов рынка рабочей силы оно будет осуществляться методом «проб и ошибок», постоянной постановкой и проведением в хозяйстве страны социально-экономических экспериментов, что существенно повышает их не только экономическую, но и социальную цену и не гарантирует непрерывного поступательного развития с положительной динамикой основных экономических и социальных показателей.

Выводы. Важнейшей составной частью современного механизма государственного регулирования экономики выступает экономический механизм регулирования рынка рабочей силы, который должен основываться на адекватной конкретным социально-экономическим условиям научной и правовой базе. Совокупность инструментов этого механизма, действующих определенными методами, в соответствующих формах, должны способствовать эффективному использованию совокупной рабочей силы, рабочей силы отдельного работника; созданию условий для расширенного ее воспроизводства; накоплению человеческого капитала в стране, поддержанию макроэкономического равновесия между основными видами рынков на основе обеспечения паритетности экономических интересов всех субъектов рынка рабочей силы и в соответствии с принципами, приемлемыми для всего общества.

Литература

1. Тумакова С.В. Социально-экономические проблемы рынка рабочей силы: теория, практика: [монография] / Тумакова С.В. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2005. – 436 с.
2. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: [монография] / Дмитриченко Л.И. / Донецк: Издательство «УкрНТЭК», 2001. – 329 с.
3. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: [Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков, В.М. Шамота, Л.С. Лисогор та ін.] / [за ред. Д.П. Богині, Г.Т. Кулікова, Л.С. Лисогор]. – К.: Інститут ек-ки НАНУ, 2001. – С. 24-26.
4. Шевченко Л.С. Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: [монографія] / Шевченко

Л.С. – Харків: Видавець ФО – П Вапнярчук Н.М., 2007. – С. 244-264.

5. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / Мельник А.Ф. – К.: ІСДО, 1994. – С. 220-221.

6. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: [монографія] / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 331.101.39

В. М. ТУРЧИНА

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙ У СФЕРІ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЦІ НОВОГО ТИПУ

У статті розкрито проблеми формування економіки нового типу, досліджено сучасні світові тенденції розвитку сфери праці, методологічну сутність та генезис сучасної нової теорії політики економічного зростання – концепції економіки знань та місце в ній праці. Показано, що поступово формуються нові загальні кваліфікаційні вимоги, які пред'являються передусім до сучасних професій, що мають справу з наукомісткими та інформаційними технологіями.

Вступ

Трудова діяльність людини займає особливе місце в структурі соціальних пріоритетів. Праця розглядається як важливий фактор виробництва, для аналізу якого вимагається розробка особливих методологічних підходів. Це пояснюється тим, що, по-перше, людські ресурси і їх трудова діяльність є складовою частиною природних продуктивних сил країни, нашим багатством, по-друге, праця є найважливішою функцією людини, її потребою, що забезпечує можливість життя; і, по-третє, лише продуктивна праця може стати основою і головною умовою виводу економіки із затяжної кризи.

Людські ресурси, під якими розуміються не лише фактор економічного розвитку (трудова ресурси), але і його мета, займають центральне місце в структурі продуктивних сил суспільства в усіх високорозвинутих країнах світу. Для їх дослідження вимагаються особливі підходи. У зв'язку з цим управління працею має особливе, відмінне від управління всіма іншими факторами виробництва, значення. Воно має враховувати як основну роль праці в процесі економічного розвитку, так і унікальні характеристики носіїв здатності до праці, що перетворює процес управління ефективністю праці в багатокритеріальну творчу діяльність.

В економічній, соціально-політичній і філософській літературі останніх десятиліть особлива увага вчених прикована до досліджень соціально-економічних процесів, які характеризують трансформацію індустріального суспільства в постіндустріальне інформаційне суспільство. Тому проблеми, пов'язані з формуванням економіки нового типу та змін у сфері праці є досить актуальними. Головні особливості сучасного розвитку – це становлення суспільства, яке базується на знанні і бурхливий процес глобалізації.

Мета дослідження

Метою написання даної статті є дослідження економічної сутності і виявлення специфічних особливостей розвитку сфери праці в процесі формування економіки нового типу.

Аналіз літературних джерел з даної тематики

Проблемами розвитку економіки нового типу і суспільства займається велика кількість зарубіжних вчених, зокрема Д. Белл, В. Іноземцев, К. Кларк, І. Маруда, Ф. Махлуп, О. Тоффлер та інші. В українській науковій літературі дана проблема знайшла відображення в працях О. Бакаєва, В. Глушкова, В. Плескач, О. Чубукової. Питань розвитку відносин у сфері праці та соціально-трудова інфраструктури в контексті стійкого економічного розвитку в своїх роботах розглядають О. Герасименко, Н. Горелов, О. Грішнова, А. Колот, В. Петюх та інші.

Постановка завдання

Завданням даної статті було: на основі аналізу наукових концепцій з'ясувати економічну сутність трансформацій, що відбуваються у сфері праці, виявити найбільш суттєві тенденції в сфері праці; виділити специфічні особливості, характерні для соціально-трудова сфери в умовах формування економіки нового типу; проаналізувати та спрогнозувати різноманітні процеси в сфері праці; узагальнити і конкретизувати зміни в характері та змісті праці з метою визначення методичних засад, що стануть основою для розробки організаційно-економічного механізму управління її ефективністю.

Результати

Ознайомлення з різними поглядами на зміни, що відбуваються в суспільстві та економіці протягом останніх десятиліть, дало змогу побачити, що вчені сформуливали ряд концепцій розвитку, які враховують як нові знання про економіку нового типу, так і сучасні світові тенденції в сфері праці [1, с. 59]. Технологічна революція, що стимулюється інформаційною революцією, прискорила розвиток технологій у багатьох

областях.

Життєві цикли продуктів в індустріальних країнах скорочуються, вимагаючи більш швидких інновацій, більш тісних зв'язків підприємств з дослідними інститутами і постійного навчання працюючих. Це, у свою чергу, підвищує важливість освіти, високої кваліфікації робочої сили та навчання протягом життя.

Сучасний розвиток постіндустріального суспільства неминуче призводить до трансформації структури і якості робочої сили, зростанню вимог до професійно-кваліфікаційного рівня працівників, дисципліни праці тощо. Змінюються структурні характеристики робочої сили, що свідчить про втрату попередньої монолітності і однорідності цієї складової ринку праці.

Так, крім постійно зайнятих, які зазвичай користуються системою соціальних виплат і привілей, зростає чисельність інших категорій працівників, а саме: частково і тимчасово зайнятих; працюючих за договорами «оренди робочої сили»; зайнятих за спеціальними трудовими контрактами. Ці групи працівників в відносно меншій мірі залежать від роботодавця, вони володіють більшими можливостями маневрування на ринку праці.

Докорінні зміни переважною більшістю вчених відмічаються і в статусі постійно зайнятих працівників. Сучасні наукомісткі та інформаційні технології проникають в усі галузі виробництва і ламають професійно-кваліфікаційні структури, що склалися, не лише в промисловості, але і в сфері управління, послуг тощо. Ця ломка виражається, зокрема, в суміщенні професійних знань і в виникненні суміжних професій. Найбільш яскраво цей процес проявляється в складному автоматизованому виробництві, де часом вимагаються знання з багатьох галузей техніки, електроніки, механіки, програмування тощо. Одночасно в багатьох галузях промисловості, торгівлі і сфери фінансів відбувається суміщення відносно нескладних професій.

Н. О. Горелов відмічає: «В дійсний час відбуваються значні зміни в структурі затрат суспільної праці. Всі ці процеси пов'язані так чи інакше з економією живої праці, її витісненням безпосередньо з самого виробничого процесу. Жива праця, безпосередньо включена в виробництво як головна продуктивна сила, все далі відходить на задній план і стає другорядною по відношенню до загальної універсальної праці, яка спирається на всю суму наукових знань, досягнень культури, традицій та інших цінностей, накопичених людством» [2, с. 10].

В постіндустріальному суспільстві така праця стає головною складовою діяльності людини. Загальна універсальна праця може проявлятися двояким чином: по-перше, в праці крупних колективів людей з різноманітними спеціальностями і досвідом, що працюють разом, а по-друге, в діяльності окремих людей, що використовують в своїй праці в тій чи іншій мірі суму наукових, технічних і культурних досягнень людства.

В останньому випадку класична єдність місця і часу перестає бути необхідною характеристикою продуктивної діяльності. Яскравим прикладом тому є поширення віртуальної зайнятості. Повсюдно спостерігається також зниження долі безпосередньо виробничих робочих місць за збільшення частки так званих невиробничих.

Таким чином, виникає парадокс «зникнення праці» в безпосередньому виробництві. Здається, що капітал, який використовує живу працю, втрачає свій сенс. Це дало можливість сформулювати теорію, яка стверджує, що в результаті технологічних інновацій насправді відбувається не привласнення збільшеної кількості неоплачуваної праці, а її збереження.

Зайнятість в сучасному виробництві за своєю структурою все більше набуває форми піраміди. Її вершина показує, що зайнятість наближається до нуля і являє собою виробничу сферу; по мірі руху вниз до підніжжя піраміди зростає зайнятість в різноманітних допоміжних галузях (інфраструктура, наука, освіта тощо). Всі ці зміни дали підстави провідним економістам (В. Леонт'єв, Дж. Нейсбіт, Д. Белл [3]) переглянути теорію трудової вартості і замість праці як головного фактору, утворюючого вартість, висунути на перший план знання і інформацію.

У зв'язку з цим на межі тисячоліть сформувалась нова теорія політики економічного зростання – концепція економіки знань. Можна зустріти використання даного поняття як синонімічного позначення явищ інформаційної економіки, електронної комерції, поширення та комерціалізації мережі Інтернет, а також інших телекомунікаційних систем тощо. У цьому річизі можна зустріти і назви «е-економіка», «нова економіка».

Такий підхід часто ототожнює економіку знань з економікою обробки, передавання (отримання) і зберігання інформації чи інформаційних продуктів, наприклад комп'ютерних програм, залишаючи процес власне їх створення. Це звужує категорію економіки знань, робить її менш ефективною у ракурсі формування концепцій розвитку, бо акцентує увагу переважно на споживанні інформаційних продуктів і технологій.

Найбільш характерне визначення економіки знань, пов'язане з мотивацією та ефективністю використання знань, - це економіка, що заохочує організації та людей пізнавати, створювати, розповсюджувати та використовувати знання більш ефективно для інтенсивного економічного та соціального розвитку [4, с. 32]. Друге визначення: це економіка, що покладається більше на використання ідей аніж фізичних здібностей, застосування нових технологій, аніж перероблення сировини та експлуатація дешевої робочої сили [5, с. 91].

Ю. М. Бажал досліджує логіку формування категоріальної термінології концепції економіки знань та наводить методологічні витоки застосування поняття «знання» для позначення фактору економічного зростання, який сьогодні вважається вирішальним [6, с. 75].

Якщо розглянути неокласичні теорії економічного зростання, то фактор «знань» буде еквівалентним фактору, який більш звично відомий як «залишок Солоу», чи «загальний фактор продуктивності» (TFP), чи

«фактор технологічних змін». Як відомо, все наведене є синонімічним рядом для позначення впливу змін у продуктивності факторів капіталу і праці на економічне зростання, що вимірюється за допомогою відомої агрегованої виробничої функції Кобба-Дугласа.

Хрестоматійне представлення внеску екзогенної змінної продуктивності ендогенних факторів зазначеної функції у темп економічного зростання має такий вигляд [7]:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + \beta \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A}, \quad (1)$$

де α і β - постійні частки факторів капіталу (K) і праці (L) в національному доході (Y); Δ - приріст параметрів. При $\alpha + \beta = 1$ зміна коефіцієнту A (загальний фактор продуктивності) буде відображати внесок змін продуктивності факторів K і L у темп приросту національного доходу.

Останній компонент наведеної формули, який частіше звався «залишок Солоу» (а також: вплив загального фактору продуктивності (TFP – Total Factor of Productivity), внесок фактору технологічних змін чи науково-технічного прогресу), має також традицію називатися фактором знань чи розвитку знань (advances in knowledge). Найбільш відомими вченими, які використовували такі терміни, були Е. Денісон та Ф. Едвард [8].

Причиною такої кількості синонімів і точної невизначеності цього залишкового компоненту диференційованої функції Кобба-Дугласа був факт екзогенності даного фактору в цій моделі аналізу. Екзогенність означала невизначеність точної природи чинників, які змінюють агреговану продуктивність факторів капіталу і праці. Довгий час для позначення «залишку Солоу» використовувався термін «технологічні зміни», який у принципі передавав сутність та факти процесу економічного розвитку.

У колишньому СРСР більш поширеним аналогом цьому був термін «науково-технічний прогрес». Обидва ці терміни треба сприймати однаково широко – вони виражали не тільки власне технологічно-інженерний аспект, а й охоплювали вплив на економічний розвиток сфер освіти, науки, захисту прав інтелектуальної власності, інноваційної діяльності тощо. Але цей вплив був переважно не специфікований і агрегувався у зазначеному «залишку».

Починаючи з 80-х років, показник TFP, який став стандартним статистичним індикатором, для більшості промислово розвинутих країн почав характеризуватися малими і, навіть, від'ємними числами. Все це відбувалося на фоні бурхливого впровадження нових технологій, перш за все інформаційних, та динамічного зростання цих країн.

В економічній теорії зазначене явище отримало назву «парадокс продуктивності» [9; 10]. Пояснення цього феномену стали неможливі на ґрунті екзогенного аналізу технологічних змін у неокласичних моделях економічного зростання.

Тому сучасний етап розвитку неокласичних теорій пов'язаний передусім з розвитком так званих ендогенних теорій економічного зростання, які розщеплюють не тільки «залишок Солоу» на складові і з'ясовують їх вплив на зростання (перетворюють їх на ендогенні змінні), але й розкривають нову якість праці як виробничого ресурсу, що набув змісту категорії людського капіталу. Численні сучасні статистичні дослідження засвідчили високу значимість в економічних моделях розвитку освітнього та інноваційного компонентів фактору праці [11; 12; 13; 14].

Таким чином процес забезпечення економічного зростання можна зобразити наступним чином (рис. 1):

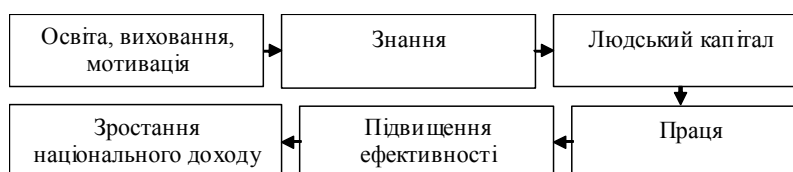


Рис. 1. Забезпечення економічного зростання в економіці знань

Система освіти, виховання і мотивація виступають інвестиціями в людський капітал, дають змогу сформувати найосновніший його актив – знання. Людський капітал як запас знань, навичок, здоров'я, здібностей, що накопичені людиною, цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності через власне працю і таким чином сприяє підвищенню її ефективності, прибутку підприємства та зростанню національного доходу.

Зміни якісних характеристик застосовуваної живої праці прямо впливають на розподіл всього працездатного населення. Але в свідомості людей існує у зв'язку з цим деяке число уявлень, які можливо, скоро застаріють. По-перше, антитеза «розумова праця – фізична праця» буде замінена, скоріше всього, на «творча праця – стандартна праця», при цьому стандартна праця може бути не лише фізичною за змістом.

По-друге, працю припинять розглядати як чисто виробничу діяльність. Така точка зору призвела до того, що багато спеціалістів і звичайних людей негативно ставляться до всіх категорій невиробничих посад, які ніби нічого не вносять в зростання національного багатства. Проте в усьому світі сьогодні ситуація така, що на одне робоче місце у виробничій сфері припадає 3-4 місця в невиробничій.

У зв'язку з посиленням ролі знань у економічному розвитку роль сектора послуг в останні десятиліття істотно змінилася. Сьогодні вони включають науково-дослідницьку діяльність та наукове обслуговування,

фінансові, юридичні, інформаційно-комунікаційні послуги, послуги з страхування, оцінки нерухомості, обслуговування бізнесу, соціальні та суспільні послуги тощо. Завдяки інформаційній і технологічній революціям, появі інтегрованих міжнародних фінансових і товарних ринків та новим вимогам до рівня знань практично в усіх сферах діяльності знаннєсні послуги отримують дедалі важливішу роль.

По-перше, в міру зростання доходів попит на такі послуги зростає скоріше, ніж попит на товари. По-друге, їх створення є менш стандартизованим, капіталомістким, ніж виробництво товарів, а тому вони більш мобільні та конкурентні. Такі види діяльності породжують більше інноваторів. Ці галузі й надалі залишатимуться значними роботодавцями, особливо для висококваліфікованого персоналу. Вони, як правило, використовують працівників, які є носіями та творцями знань.

З іншого боку, вони пропонують допоміжні та посередницькі функції для інших галузей, допомагаючи їм підвищувати продуктивність праці. Оцінки на основі даних Держкомстату України свідчать, що зайнятість у сфері знаннєсних послуг у країні зростає протягом останніх п'яти років: у 2006 р. частка зайнятих в охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги, освіти, наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту та фінансовій діяльності склала 27% [15] проти 17,2% у 2001 р. та 18,1% у 1990 р. [16]. Така динаміка свідчить про прискорення розвитку видів діяльності – носіїв знань.

Все більше людей у ХНІ столітті відчують на собі виклики глобалізації.

По-перше, у зв'язку зі швидкими змінами в усіх сферах знань працюючим необхідно постійно розширяти свій світогляд, підвищувати рівень майстерності, навичок, оскільки зміна ідей, знань, технологій відбувається скоріше, ніж зміна покоління людей.

По-друге, постійно існує нове джерело нерівності між людьми – люди, що не навчаються та періодично або постійно не підвищують свою майстерність, є неконкурентними на ринку праці; а оскільки ринок праці постійно звужується, працівники повинні пристосовуватися до його тенденцій і навчатися усе активне життя.

По-третє, вартість отримання освіти з часом знижується, у той час як росте вартість додаткового вкладання коштів у підвищення компетентності та майстерності і це вимагає перегляду моделі фінансування освіти.

Поступово формуються нові загальні кваліфікаційні вимоги, які пред'являються передусім до сучасних професій, що мають справу з наукомісткими та інформаційними технологіями. До таких вимог відносяться:

- здатність до абстрактного мислення;
- вміння оперувати інформацією і знаннями;
- вміння програмувати, аналітично і логічно мислити, так звана «нова грамотність»;
- здатність швидко реагувати на усіляку зміну ситуації, а у зв'язку з цим – розуміння того, як функціонують і взаємопов'язані економічні, технологічні і соціотехнологічні системи.

З усього вищесказаного не можна зробити висновок про те, що зростання інформаційної компоненти в праці завжди рівноцінно підвищенню кваліфікаційних вимог. Процес суперечний і не завжди однозначний. Всі ці обставини з очевидністю обумовлюють той факт, що управляти творчими інтелектуальними працівниками за допомогою традиційних методів неможливо.

Тому сьогодні мова йде про формування системи інноваційного управління ефективністю праці, найбільш адекватної сучасному постіндустріальному етапу розвитку економіки. Об'єктом інноваційного управління ефективністю праці є людські ресурси організації, а предметом – розвиток творчого потенціалу та інноваційної поведінки працівників.

Слід відмітити, що інноваційне управління ефективністю праці, з одного боку, найбільш характерно для інноваційних організацій, діючих в високотехнологічних галузях економіки, але, з іншого боку, і будь-яка сучасна організація, яка хоче успішно конкурувати в ринковому середовищі, має реалізовувати інноваційні принципи і методи управління.

До числа інноваційних принципів можна віднести перехід від функціональних розподілень до процесних команд, від роботи, орієнтованої на прості задачі, - до вирішення багатомірних задач, від контролю над працівниками – до наділення їх повноваженнями тощо. При цьому теорія вирішення дослідницьких задач, а також ідеї реінжинірингу стають центральними в науково-методичному забезпеченні процесів інноваційного управління ефективністю праці.

Сократівське «Знання – сила» все більше стає реальністю нашого життя. Знання – синонім інформації. Інформація – це сила, влада, а інформаційні та інноваційні технології – найміцніший економічний фактор розвитку. Україна належить до числа країн з високорозвинутим людським капіталом, добре і професійно підготовленою робочою силою.

Це було досягнуто багато в чому завдяки існуючій в колишні роки добре налагодженій професійній підготовці робочої сили, що включала навчання трудовим навичкам в середній школі, розвинуту регіональну систему початкової професійно-технічної освіти, а також систему підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації робітничих кадрів безпосередньо на виробництві.

Проте через перехід до ринкової економіки, настання трансформаційного спаду і фактичної зупинки виробництва на багатьох підприємствах була порушена система професійної освіти робітників. Підприємства не змогли більше інвестувати кошти в підготовку і підвищення кваліфікації робітничих кадрів. В результаті за останні роки спостерігається істотне зниження професійно-кваліфікаційного рівня робітників, особливо серед молоді, падіння трудової і виробничої дисципліни та інші негативні явища. Не випадково в усіх крупних

виробничих катастрофах останніх років однією з головних причин того, що трапилось, як відмічалось урядовими комісіями, є «недостатнє врахування людського фактору».

Аналіз показує, що недостатня професійна підготовка працівників є серйозним стримуючим фактором економічних реформ. Тому організація підготовки робітничих кадрів на виробництві, безперервне підвищення кваліфікації, розвиток і тренінг персоналу мають стати пріоритетною задачею кожного підприємства. Новий етап розвитку нашої країни, пов'язаний з широким розвитком ринкових відносин, не означає відходу проблем праці на другий план.

Останнє десятиліття виразно показало, що без ствердження пріоритету розвитку людини (основа якою в будь-якому суспільстві є трудова діяльність і освіта), гармонізація соціально-трудова відносин і встановлення справедливого рівня трудової винагороди всі спроби стабілізації економіки, і тим паче досягнення стійкого економічного зростання, приречені на провал.

Більш того, вирішення ряду актуальних економіко-трудова проблем має передувати оздоровленню підприємств, структурній перебудові економіки. Все це означає, що в XXI ст. проблеми праці займуть достойне місце в економічній науці. Прийняття рішень в сфері організації і оплати праці, формування системи соціально-трудова відносин, планування кар'єри, розвитку освітнього комплексу, реструктурування підприємств, соціальної політики – всі ці заходи будуть потребувати глибокого і всебічного економічного аналізу, оскільки від них залежить забезпечення ефективності праці. При цьому неминуче зростуть складність і обсяг інформаційної бази, ступінь варіантності цього багатоступінчатого процесу, що потребує реалізації нових підходів до організації підготовки спеціалістів.

Досліджуючи економічну сутність і специфічні особливості розвитку сфери праці в сучасних українських умовах, важливо зрозуміти сутність кризових явищ в економіці взагалі і в соціально-трудова сфері зокрема. Сучасний період розвитку обумовив різке розширення спектру факторів, що впливають на діяльність підприємства, серед яких частіше за все переважають фактори деструктивного плану. Зміна стану зовнішнього середовища нерідко призводить до суттєвої переоцінки основних напрямів політики підприємств в сфері праці і зайнятості.

Проте зовнішнє середовище слід розглядати не лише як джерело виникнення проблем і небезпек. За правильної організації управління людськими ресурсами воно є джерелом динамізму підприємства, його націленості на вирішення перспективних проблем. Основу відповідних дій представляють антикризові заходи, спрямовані на реструктуризацію виробничого апарату, структурну перебудову.

Висновки

Таким чином, трансформація сфери праці відбувається у зв'язку з формуванням інформаційного суспільства, в якому виробництво інформаційного продукту виявляється більш пріоритетним, ніж виробництво матеріальних цінностей. На цій основі можна виділити ознаки економіки знань, які в свою чергу стосуються і особливостей розвитку сфери праці:

1) знання і інформація, об'єктивовані в продуктах і послугах, складають все більшу частину створюваної вартості, що відображається в рості наукоємності виробленої продукції, витрат на дослідження і розробки, питомої ваги «високих технологій» у ВВП;

2) діяльність, пов'язана з виробництвом і обробкою інформації і знань, набуває все більшого значення, що виражається в рості питомої ваги працівників, зайнятих цими процесами;

3) стрімке перетворення раніше унікальних продуктів у рядові, швидке старіння технологій, маркетингових ідей і професій;

4) зростання ролі менеджменту в управлінні розвитком і поширенні інформаційних технологій як спосіб зменшення стратегічних помилок, пов'язаних з їх використанням [17, с. 81].

Описуючи сучасний соціум, більшість прихильників постіндустріальної теорії звертають увагу на:

- процеси, які привели до його виникнення;
- зрушення у виробничій сфері;
- зміни характеру людської діяльності;
- удосконалення базових соціальних відносин.

Багатьма авторами вже сформульовані відмінності змісту та характеру праці в інформаційному суспільстві від індустріального:

1. Змінюється форма організації виробництва. Не існує більше необхідності в значній концентрації виробництва, як це було в індустріальному суспільстві.

2. Людина може зараз повноправно приймати участь у виробничих процесах, знаходячись далеко від великих економічних центрів. О. Тоффлер висловлює ідею про те, що ми можемо наблизитися до нової форми «кустарного промислу», який базується на суперсучасній технології [18, с. 453].

3. В інформаційному суспільстві знижується значення бюрократичного управління, і працівники при виконанні своїх основних функцій стають більш самостійними, а кожна організаційна одиниця представляє собою окремий модуль, спрямований на вирішення конкретного завдання або завдань.

Література

1. Економіка нового типу і суспільство / Т. М. Боголіб // Формування ринкових відносин в Україні: Зб.

наук. праць. – 2007. - № 3. – с. 59-62.

2. Экономика труда. 2-е изд. / Под ред. Н. А. Горелова. – СПб.: Питер, 2007. – 704 с.

3. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. / Д. Белл. – М. Academia, - 2004. – 788 с.

4. Korea and the Knowledge-based economy. Making the Transition / The World Bank and OECD, 2000. – р. 32.

5. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Мусіна Л. О. // Економіка і прогнозування. – 2003. - № 3. с. 87-107.

6. Знаннева економіка: теорія і державна політика / Ю. М. Бажал. // Економіка і прогнозування. – 2003. - № 3. с. 71-86.

7. Манків, Грегори Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. Ред.. пер. С. Панчишина. – К.: Основи, 2000. – с. 155-160.

8. Denison, Edward F. Accounting for United States Economic Growth, 1929-1969, Brookings, Washington D. C., 1974.

9. Freeman C. The Factory of the Future and the Productivity Paradox / in Information and Communication Technologies: Visions and Realities, W. H. Dutton (ed.), Oxford University Press, Oxford, 1996, pp. 123-142.

10. Freeman C., Soete L. Fast Structural Change and Slow Productivity Change: Some Paradoxes in the Economics of Information Technology // Structural Change and Economic Dynamics. – 1990. – N1. pp. 225-242.

11. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Экономист. – 2000. - № 9.;

12. Agbion P., and P. Howitt. Endogenous Growth Theory. – Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1998;

13. Grossman, G, and E. Helpman. Innovation and Growth in the Global Economy. – Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1991.;

14. Romer P. M. Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy 99: pp. 71-102, 1990.

15. Праця України 2006: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України – К. – 2007.

16. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – К.: Техніка, 2002. – с. 361.

17. Кастельє М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Под ред. О. И. Шкаратана. – М, 2000. – с. 81.

18. Тоффлер О. Адаптивная корпорация // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под. Ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999. - с. 453.

Надійшла 03.09.2008 р.

УДК 31 (058)

О. І. ДЕМБА

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

М. М. ЗАХАРЧЕНКО, А. І. СКЛАБІНСЬКА

Хмельницький національний університет

ГАРМОНІЗАЦІЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНИХ ПОНЯТЬ У СТАТИСТИЦІ ПРАЦІ

В статті охарактеризовані основні категорії статистики праці, визначені відмінності між ними, обґрунтована необхідність використання гармонізованої термінології в економіці та статистиці праці.

Постановка проблеми. Соціально-економічні зміни в Україні у зв'язку з переходом до ринкових відносин торкнулися всіх без винятку сторін суспільного життя. Однією зі складових економічних перетворень є інтеграція національної економіки у світову. Наростаючі процеси глобалізації економіки суттєво впливають на розвиток соціально-трудова відносин в Україні. Особливого значення в наш час набуває дослідження соціально-економічних аспектів праці у зв'язку з докорінною перебудовою системи суспільних відносин. До однієї з проблем відноситься невідповідність ряду термінологічних понять, що використовуються в статистиці праці, прийнятим у більшості країн світової співдружності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасній науковій економічній літературі поширеними є терміни «людський фактор», «людський капітал», «праця», «робоча сила», «трудова ресурси», «зайнятість». Існують різні підходи до визначення даних категорій вітчизняними ученими. Відмінності мають місце також у трактуванні відповідних понять у законодавстві України і за міжнародними стандартами. Питанням соціально-трудова відносин, управління персоналом, економіки і статистики праці в сучасних умовах присвячені праці таких вітчизняних вчених-економістів, як З.П. Бараник, Д.П. Богині, А.В. Головача, О.А. Грішної, Г.Т. Завіновської, А.М.Колота, І.Н. Пашенко, Є.П. Качана та інших.

Незважаючи на велику кількість наукових праць, що спрямовані на дослідження різноманітних соціально-економічних аспектів процесу праці і використання трудових ресурсів, недостатньо опрацьованими залишаються питання гармонізації ряду соціально-економічних понять, термінів та методів дослідження.

Цілі та завдання роботи полягають в характеристиці основних категорій статистики праці, визначенні

відмінностей між ними, порівнянні визначень згідно з законодавством України і міжнародними нормами, а також обґрунтуванні необхідності гармонізації відповідних понять.

Викладення основного матеріалу. Процес праці як цілеспрямована діяльність людей є необхідною умовою існування і розвитку людського суспільства, а люди, які виробляють матеріальні блага, становлять головну продуктивну силу цього суспільства. Людські ресурси-специфічні і найважливіші з усіх видів ресурсів. Як фактор економічного розвитку – це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі [1]. Людські ресурси характеризуються різними соціально-економічними категоріями, в тому числі тими, що використовуються статистикою праці. До таких категорій відносяться, зокрема: «населення», «людський капітал», «трудова потенціал», «трудова ресурси», «економічно активне населення» та деякі інші.

Населення – це сукупність людей, що проживають на визначеній території. За традиційною методикою населення поділяється на трудові ресурси і населення, що не належить до трудових ресурсів. Методика Міжнародної організації праці (МОП) передбачає поділ населення на три групи: 1) економічно активне населення, 2) економічно неактивне населення і 3) населення молодше 15 і старше 70 років.

Глобальна концепція людського розвитку історично та логічно виникла на базі теорії людського капіталу і стала одним з найкращих досягнень людської цивілізації. Людський капітал визначається сукупністю якостей та характеристик людини (здібності, освіта, здоров'я, професіоналізм тощо), що використовуються в трудовій діяльності, впливають на її результати і, відповідно, на розмір трудових доходів [2]. Людський капітал необхідно характеризувати як реалізований трудовий капітал. Іншими словами, ведучи мову про людський капітал, ми фактично визначаємо якісний бік трудового потенціалу.

Термін «трудова потенціал» почав застосовуватись у дев'яностих роках минулого століття. Офіційного визнання він набув, починаючи з Указу Президента України «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року», де трудова потенціал характеризується як сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність. Але, на наш погляд, таке визначення категорії «трудова потенціал» не розкриває його змісту. Слово «потенціал» означає можливість. Тому його не можна обмежувати лише громадянами працездатного віку. З цієї позиції трудова потенціал кількісно включає як трудові ресурси, так і резерви живої праці, тобто тих, хто зайнятий у суспільному виробництві за рамками нижньої та верхньої межі працездатного віку.

Категорія «трудова ресурси», в недалекому минулому традиційна для України, була запроваджена в Радянському Союзі в двадцять роки минулого століття за пропозицією академіка С. Г. Струмиліна і довгий час використовувалась, як тотожна поняттю «робоча сила».

Трудова ресурси - це частина населення країни, яка, маючи відповідні психофізіологічні, фізичні та інтелектуальні якості, здатна виробляти матеріальні та духовні блага й послуги, тобто здійснювати корисну діяльність. Трудова ресурси є формою вираження переважної частини людських ресурсів.

Для того щоб працювати, людині потрібен певний фізичний і розумовий розвиток. Фізичні та розумові здібності залежать від віку людини. Тож вік і працездатність є критеріями, за якими визначаються трудові ресурси. Відповідно до цих критеріїв склад трудових ресурсів можна визначити так: трудові ресурси складаються з двох груп громадян: перша-всі, які на конкретний період працюють, незалежно від віку і працездатності; друга-ті, які здатні працювати, але з якихось причин не працюють.

Щоб кількісно визначити межі трудових ресурсів, потрібно охарактеризувати поняття «працездатне населення», «працездатний вік», «працюючі підлітки» і «працюючі пенсіонери».

«Працездатний вік»- поняття узагальнене, а тому в деякій мірі умовне. Працездатний вік (для жінок 16-54 роки і для чоловіків – 16-59 років) встановлюється законодавчо залежно від історичних умов і національних особливостей. В багатьох розвинених країнах працездатний вік встановлений в межах від 15 до 64 років. Не усі люди працездатного віку є працездатними.

Непрацездатні-особлива категорія громадян, які за станом здоров'я або ніколи не працювали, або припинили роботу в працездатному віці. Це інваліди I і II груп. Вони не включалися до трудових ресурсів. Але слід мати на увазі: якщо інвалідам I і II груп на виробництві створені певні умови, і вони працюють, то в такому разі вони належать до трудових ресурсів.

Серед людей непрацездатного віку є чимала частка працездатних і бажаючих працювати. Працівників, молодших працездатного віку називають працюючими підлітками, а старших-працюючими пенсіонерами.

Отже, ми підійшли до кількісного визначення поняття «трудова ресурси», згідно з яким трудовими ресурсами є населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів та пільгових пенсіонерів, а також працюючі підлітки та пенсіонери. Чисельно трудові ресурси в Україні тривалий період (до кінця 20 сторіччя) стабільно налічували від 29 до 30 млн осіб. В останні роки спостерігається тенденція до їх зменшення

З переходом до міжнародного обліку й статистики стала вживатись інша категорія - «економічно активне населення», яка в даний час є тотожною поняттю «робоча сила». За міжнародними нормами до економічно активного населення належать громадяни обох статей віком від 15 до 70 років (включно), які упродовж звітного періоду вели економічну діяльність або шукали роботу і готові були приступити до неї, тобто класифікувалися як «зайняті» або «безробітні» (за визначенням МОП). Підрахунок чисельності економічно активного населення в Україні за міжнародною методикою розпочали з кінця 1995 року.

Поняття «трудова ресурси» та «економічно активне населення» різняться не лише кількісно, а й

принципово своєю суттю. Введення категорії «трудові ресурси» було пов'язано з необхідністю вимірювати показники відтворення робочої сили в умовах планової централізованої економіки і забезпечення нею народного господарства. В даному випадку людина була пасивним об'єктом управління. Вектор дії категорії «трудові ресурси» на той час було спрямовано на своєчасне забезпечення народного господарства робочою силою. Саме тому бралися до уваги два критерії: працездатний вік і працездатність відповідно до законодавства України.

Категорія «економічно активне населення» цих критеріїв не враховує. Дане поняття також вмщує дві групи населення-тих, які працюють, і тих, які бажають працювати, тобто зайняті і безробітні у віці від 15 до 70 років (включно). У цьому вектор дії категорії «економічно активне населення» спрямовано не на виробництво, а на людину, її потреби у праці залежно від її бажання. Тому охочих працювати і прийнято вважати робочою силою. У зв'язку з цим інтегральною оцінкою як кількісних, так і якісних характеристик економічно активного населення є трудовий потенціал.

Отже кількісно економічно активне населення складається з чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних.

За методикою МОП зайнятими вважаються особи у віці 15-70 років, які:

- працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б 1 годину за наймом за винагороду в грошовому або натуральному виразі; працювали індивідуально (самостійно) на власному (сімейному) підприємстві або в окремих громадян;

- працювали впродовж 30 годин на тиждень безоплатно на підприємстві, у бізнесі, що належить будь-кому з членів домогосподарства або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, що вироблена внаслідок цієї діяльності;

- були тимчасово відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство (бізнес), але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних від них особисто обставин (хвороба, відпустка, в тому числі і без збереження заробітної плати з ініціативи адміністрації або за власним бажанням, сезонний характер роботи тощо).

Безробітні, за визначенням МОП - це особи у віці 15-70 років (як зареєстровані, так і незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють три умови:

1) не мають роботи (прибуткового заняття);

2) активно шукають роботу або намагаються організувати власну справу, тобто протягом останніх 4 тижнів, що передували обстеженню, робили конкретні кроки з метою знайти оплачувану роботу за наймом чи на власному підприємстві;

3) готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів. До категорії безробітних належать також особи, які не шукають роботу через те, що вже її знайшли і готуються до неї приступити через деякий час, але на даний момент ще не працюють, а також ті, що навчаються за направленнями державної служби зайнятості населення.

Економічно неактивне населення за міжнародною методикою-це особи у віці 15-70 років, які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні. До цієї категорії належать:

- учні, студенти, слухачі, курсанти денної форми навчання;

- особи, що одержують пенсії за віком або на пільгових умовах;

- особи, що одержують пенсії за інвалідністю;

- особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими;

- особи, які зневірилися знайти роботу, тобто готові приступити до роботи, але припинили її пошуки, оскільки вичерпали всі можливості для її одержання;

- інші особи, які не мають необхідності або бажання працювати, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом.

В таблиці 1 наведені дані про чисельність населення за економічною активністю, статтю та місцем проживання у 2005 році (у віці 15- 70 років).

Таблиця 1

Населення України за економічною активністю, статтю та місцем проживання у 2005 р. тис. осіб [3]

| Показники | Всього | У тому числі | | | |
|---------------------------------|---------|--------------|----------|------------------|--------------------|
| | | Жінки | Чоловіки | Міське населення | Сільське населення |
| Економічно активне населення: | 22280,8 | 10813,8 | 11467,0 | 15239,8 | 6987,0 |
| працездатного віку | 20481,7 | 9,601,4 | 10880,3 | 14410,7 | 6071,0 |
| старше працездатного віку | 1799,1 | 1212,4 | 586,7 | 883,1 | 916,0 |
| Зайняті: | 20680,0 | 10075,5 | 10604,5 | 14093,9 | 6586,1 |
| працездатного віку | 1888,5 | 8866,7 | 10019,8 | 13215,1 | 5671,4 |
| старше працездатного віку | 1793,5 | 1208,8 | 584,7 | 878,8 | 914,7 |
| Безробітні | 1600,8 | 738,3 | 862,5 | 1199,9 | 400,9 |
| працездатного віку | 1595,2 | 734,7 | 860,5 | 1195,6 | 399,6 |
| старше працездатного віку | 5,6 | 3,6 | 2,0 | 4,3 | 1,3 |
| Економічно неактивне населення: | 13559,7 | 8147,5 | 5412,2 | 9651,8 | 3907,9 |
| працездатного віку | 8410,3 | 4606,9 | 3803,4 | 6024,6 | 2385,7 |
| старше працездатного віку | 5149,4 | 3540,6 | 1608,8 | 3627,2 | 1522,2 |

Чисельно економічно активне населення України в 2005 році становило 22280,8 тис. осіб, з них 11467,0

тис. чоловіків і 10813,8 тис. жінок. Чисельність зайнятого населення становила 20680 тис. осіб (92,8% від усього економічно активного населення). Частка безробітних в складі робочої сили становила відповідно 7,2%.

З таблиці також видно, що кількість осіб економічно неактивного населення в 2005 році дорівнювала 13559,7 тис. Якщо розглядати населення в статевому розрізі, то можна бачити, що майже по усіх показниках чоловіків в працездатному віці більше, ніж жінок. Виключення складає економічно неактивне населення. За місцем проживання по усіх групах переважає чисельність жителів міського населення працездатного віку.

Щоб глибше зрозуміти перелічені категорії, слід дати їх порівняльне визначення у трактуванні законодавства України і в трактуванні за міжнародними нормами (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння категорій статистики праці відповідно до закону України «Про зайнятість населення» та за нормами МОП

| Закон України «Про зайнятість населення» [4] | Визначення МОП [5] |
|--|--|
| <p>Зайняті В Україні до зайнятого населення належать громадяни, які проживають на території держави на законних підставах:</p> <p>а) працюючи по найму на умовах повного або неповного робочого дня (тижня) на підприємствах, в установах і організаціях, незалежно від форми власності, і міжнародних та іноземних організаціях в Україні і за кордоном;</p> <p>б) громадяни, які самостійно забезпечують себе роботою, включаючи підприємців, осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю, члени кооперативів, фермери та члени їхніх сімей, що беруть участь у виробництві;</p> <p>в) обрані, призначені або затверджені на оплачувану посаду в органах державної влади, управління та громадських об'єднаннях;</p> <p>г) які проходять службу в Збройних силах України, Службі безпеки України, Прикордонних військах України, військах внутрішньої і конвойної охорони та Цивільної оборони України, органах внутрішніх справ України, інших військових формуваннях, створених відповідно до законодавства України;</p> <p>д) які проходять професійну підготовку, перепідготовку відривом від виробництва; навчаються в денних загальноосвітніх школах і вищих навчальних закладах;</p> <p>е) працюючі громадяни інших країн, які тимчасово перебувають в Україні і виконують функції, не пов'язані із забезпеченням діяльності посольств і місій.</p> <p>Законодавством України можуть передбачатися й інші категорії зайнятості населення</p> | <p>Зайняті економічною діяльністю</p> <p>а) такими вважаються особи у віці 15-70 років, які:</p> <p>б) працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б 1 годину за наймом за винагороду в грошовому або натуральному вигляді; працювали індивідуально (самостійно) на власному (сімейному) підприємстві або в окремих громадян;</p> <p>в) працювали впродовж 30 годин на тиждень безплатно на підприємстві, у бізнесі, що належить будь-кому з членів домогосподарств або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, яка вироблена внаслідок цієї діяльності;</p> <p>г) особи, які були тимчасово відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство (бізнес), але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних особисто від них обставин</p> <p>Зайняті індивідуальною трудовою діяльністю (самозайняті)</p> <p>- особи, які здійснюють трудову діяльність на самостійній основі (без залучення постійних найманих працівників) на свій власний кошт; володіють засобами виробництва і несуть відповідальність за вироблену продукцію (надані послуги)</p> |
| <p>Незайняте населення - працездатні особи працездатного віку, які не мають постійної або тимчасової роботи, не шукають роботу, не зареєстровані в державній службі зайнятості і мають дохід за межами трудової діяльності</p> <p>Тимчасово незайняте населення - працездатні особи працездатного віку, які не мають підходящої роботи, звернулися до державної служби зайнятості і зареєстровані в ній як такі, що шукають роботу</p> | <p>Незайняті - особи обох статей у віці 15-70 років, які протягом обстежуваного тижня були безробітними або економічно неактивними</p> |
| <p>Безробітними - визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи</p> | <p>Безробітні -</p> <p>а) особи у віці 15—70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості, які одночасно задовольняють трьома умовам:</p> <p>б) не мали роботи (прибуткового заняття);</p> <p>в) активно шукали роботу або намагались організувати власну справу впродовж останніх 4-х тижнів, які передували опитуванню;</p> <p>г) були готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів</p> <p>Зневірені - особи, які не мали роботи, готові приступити до неї, але впродовж останнього місяця припинили пошуки роботи, тому що тривалий час не можуть її знайти і вичерпали всі можливості для її одержання</p> |

Як бачимо, вітчизняне законодавство жорсткіше, ніж міжнародні норми. В ньому навіть немає поняття «зневірені особи», більш ускладнене визначення безробітного. Проте існує поняття «тимчасово незайняті», яке є проміжною категорією між поняттями «безробітний» та «незайнятий»- зареєстровані в органах державної служби зайнятості як такі, що наразі не отримали роботи, але отримують статус безробітного лише на 8-й день після подання заяви і відповідних документів до органів державної служби зайнятості. Склад трудових ресурсів визначається за законодавством України, а економічно активного та економічно неактивного населення — за нормами МОП.

Економічно активне населення (зайняті й безробітні) або робоча сила є переважною більшістю ресурсів праці. Це населення є меншим за трудовий потенціал суспільства на кількість учнів і студентів працездатного віку, які навчаються з відривом від виробництва, військових строкової служби, домогосподарок і тих, які доглядають дітей і хворих.

Перелічені категорії характеризують джерела, можливості й ресурси живої праці на різних рівнях: людини, групи людей, району, регіону, країни, але з різних поглядів. На Заході категорії «робоча сила», «трудова ресурси», «людський капітал» нерідко вживають як тотожні.

Висновки. У умовах глобалізації економіки необхідно є гармонізація основних категорій, що розглядалися вище. Але при цьому не слід бездумно копіювати західну модель економіки. Так, в умовах переходу до ринкових відносин не можна ігнорувати таку категорію, як «трудова ресурси». Оскільки ринкові механізми ще не цілком сформовані та недостатньо стійкі, ця категорія, як статистична, є необхідною для планування розміщення продуктивних сил, перспективного прогнозування розвитку робочої сили, розрахунку мобілізаційних резервів тощо.

Поняття «трудова ресурси» сьогодні залишається актуальним. Причина в тому, що характерною рисою перехідного періоду є економічна, правова та соціальна нестабільність. Одним із наслідків такої нестабільності є те, коливання чисельності економічно активного населення значно перевищує коливання чисельності трудових ресурсів. Це означає, що різноманітні макроекономічні розрахунки та прогнози, здійснені на основі показників чисельності трудових ресурсів, на даний час є точнішими і надійнішими.

Розвиваючи і долаючи недоліки національного законодавства у сфері праці, Україна все далі сприяє розвитку та інтеграції національних соціально-трудова відносин у систему відносин, визнану світовим співтовариством. Повна гармонізація соціально-економічних понять, термінів та методів дослідження – це справа часу.

Література

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2002. – 312 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини. - К.: Знання, 2007. - 559 с.
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік. - К.: Вид-во „Консультант”, 2006.
4. Про зайнятість населення.:Закон України– К.: Парламентське видавництво, 1999.
5. Конвенції та рекомендації, ухвалені МОП.- Т. 1, 2. - Женева, 1999: – 1560 с.

Надійшла 14.09.2008 р.

УДК 331.5

I. I. МОТОРНА

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В НОВИХ УМОВАХ ЗАЙНЯТОСТІ

Стаття містить наукове обґрунтування концептуальних засад щодо формування та розвитку соціально-трудова відносин в умовах дистанційної зайнятості та запозиченої праці.

Вступ. Перехід до інформаційного суспільства, яке сьогодні формується на стику змін у комунікаційних технологіях та змін в мотивації трудової поведінки людини, обумовлює трансформацію соціально-трудова відносин, що супроводжується появою на ринку праці нових форм відносин між роботодавцем та працівником. Найбільш перспективними з них для українського ринку праці на сьогодні є розвиток дистанційної зайнятості та запозиченої праці.

Метою статті є оцінка стану та тенденцій розвитку соціально-трудова відносин в умовах дистанційної зайнятості та запозиченої праці.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні основи формування та розвитку дистанційної зайнятості та запозиченої праці закладені у працях Вютріха Х., Девідоу У., Мелоуна М., Браччи Дж. та інших авторів.

Проблематика регулювання соціально-трудова відносин в нових умовах зайнятості досліджується у роботах Парінова С.І., Головкина А., Колота А.М., Макарової М.В., Тарасова В.Б., Сердюка В.А., Меркулова М.М., Колосової Р.П., Василюк Т.Н., Луданик М.В.

В той же час проблема залишається недостатньо опрацьованою, у тому числі майже повна відсутність правового забезпечення, недосконалість системи регулювання соціально-трудова відносин в нових

умовах зайнятості, відсутність ефективної системи захисту інтересів усіх учасників соціально-трудових відносин і т. д.

Соціально-трудові відносини в нових умовах зайнятості. За статистичними даними в Європейських країнах масштаби і темпи розповсюдження дистанційної зайнятості досить високі – частка потенційних дистанційно зайнятих працівників складає від 10% до 22% від загальної кількості зайнятих в економіці [1].

Електронний ринок праці з'явився в Україні відносно недавно та продовжує формуватися. У зв'язку з цим його важливий сегмент – дистанційна зайнятість – не набрав поки що офіційного інституціонального статусу та суспільного визнання.

Впровадження дистанційної зайнятості є одним з найважливіших елементів будь-якої програми оздоровлення економіки. Це може вирішити цілий ряд соціальних, економічних, екологічних та транспортних проблем. Для прикладу, залучення до активного життя людей з обмеженими можливостями, які зможуть працювати, навчатися та спілкуватися, дозволить збільшити чисельність економічно активного населення. Ринок праці можна значно розширити за рахунок залучення недостатньо захищених груп населення, наприклад інвалідів, батьків, які доглядають за малолітніми дітьми, людей, які піклуються про хворих та пристарілих батьків тощо. Розвиток дистанційних форм зайнятості сприятиме не лише розширенню вітчизняного ринку праці, але й дозволить вітчизняній економіці активніше приймати участь в міжнародному технологічному розподілі праці.

З появою дистанційної зайнятості для працівника значно спрощується проблема працевлаштування, адже він може обрати новий спосіб співробітництва з будь-яким роботодавцем. Працівники надають перевагу дистанційним формам організації праці тому, що вони забезпечують можливість працювати на відстані, підвищують продуктивність спілкування з клієнтами, дозволяють працівникам проявляти ініціативу, творчість, безпосередню відображають залежність рівня заробітної плати та результатів роботи.

Зазначені переваги очевидні, проте вони доступні при наявності відповідних знань та особистих якостей – перш за все, це бажання займатися новими та цікавими видами діяльності, швидко навчатися, намагатися постійно розширювати свій кругозір та професійну базу знань.

Використання дистанційної зайнятості відкриває нові перспективи і для роботодавців, адже у них з'являється можливість доступу до кадрових ресурсів усього світу. Роботодавець найчастіше вдається до дистанційної зайнятості, коли швидко зростають обсяги виробництва компанії та виникає необхідність збільшувати штат, проте немає достатньої кількості робочих місць в офісі компанії; у разі зростання орендної плати за користування офісними приміщеннями; за потреби термінового підвищення продуктивності праці та зниження непродуктивних втрат робочого часу через хвороби, проблеми з транспортом тощо.

Зазначимо, що дистанційна зайнятість працівників також має певні проблемні наслідки:

- ізольованість дистанційно зайнятих працівників без вербального спілкування з колегами по роботі, що приводить до розсупілення колективів, втрати комунікаційних навиків зв'язків, звуження кола спілкування;
- неможливість працівників розділити побутову та виробничу сферу при використанні дистанційних завдань. Слабка самоорганізація дистанційно зайнятого працівника часто призводить до збільшення тривалості робочого часу за рахунок часу, відведеного на відпочинок та виконання сімейних обов'язків.

До основних напрямків регулювання дистанційної зайнятості, за допомогою яких відкриваються перспективи перетворення цієї відносно нової форми зайнятості в Україні в легальний вид зайнятості, на думку автора, необхідно віднести:

- Інформаційне та наукове-методичне забезпечення (пропаганда переваг дистанційної зайнятості; інформування про потенціальні проблеми; розробка концепції розвитку дистанційної зайнятості; розвиток статистичної інформації; проведення соціальних досліджень; моніторинг нових видів зайнятості).
- Забезпечення доступу до сучасних телекомунікаційних технологій (підтримка необхідних організаційно-технологічних умов; розробка та впровадження спеціальних навчальних програм; посилення технічної бази).
- Створення відповідних інституційних основ (державна підтримка та створення відповідних інститутів; розробка законодавчої бази).

Підкреслюємо, що для України важливою передумовою розвитку дистанційної зайнятості на даний момент є, по-перше, розробка законодавчої бази правової регламентації дистанційної зайнятості.

По-друге, створення спеціальних інститутів, які повинні забезпечити підтримку та координацію дистанційної зайнятості.

Дистанційна зайнятість, як і будь-який інший вид трудової діяльності, обов'язково повинна бути закріплена законодавчо. Це потрібно, в першу чергу, для уникнення можливих соціальних конфліктів, забезпечення соціальної злагоди та стабільності. Відсутність правового захисту дистанційно зайнятих працівників має негативні наслідки:

для працівників:

- зниження рівня соціальної захищеності при зміні форми зайнятості;
- виникнення проблем технічної оснащеності робочих місць;
- відсутність особистих контактів та зв'язків.

для роботодавців:

- можливе зниження продуктивності праці дистанційно зайнятих працівників;
- зменшити конкуренцію між працівниками.

для держави:

- наявність суттєвих розбіжностей між існуючими інститутами та новою формою зайнятості;
- необхідність розробки додаткових напрямів державної політики у сфері зайнятості, яка б базувалася на

гнучкості ринку праці, створенні нових робочих місць і т. д.

У зв'язку з цим важливим завданням держави є створення інституціональних основ для організації системної роботи в напрямі розвитку дистанційної зайнятості в Україні. Розробка нормативних основ є однією із найважливіших передумов регулювання дистанційної зайнятості в Україні. Для прикладу, це стосується проблеми поліпшення податкового клімату. Вважаємо, що важливим кроком на шляху до поширення дистанційних видів зайнятості має стати подолання «фіскальних перешкод», а також дослідження механізму впливу податкової системи на неї. Досвід розвинутих країн свідчить про сприятливий вплив на популяризацію дистанційної зайнятості зниження оподаткування доходів осіб.

Для усунення явних законодавчих прогалин, пов'язаних із впровадженням нових форм зайнятості та їх масовим розповсюдженням, пропонуємо вжити наступних заходів.

У першу чергу, у трудове законодавство слід включити більш жорсткі умови оплати праці та гарантії зайнятості, мова також йде про умови охорони та безпеки праці. При цьому роботодавець повинен нести відповідальність за будь-який нещасний випадок, не зважаючи на те, де він трапився, – в офісі чи на дистанційному робочому місці. Також трудове законодавство повинно містити чітку регламентацію робочого часу та часу відпочинку дистанційно зайнятих працівників.

Плани підвищення кваліфікації дистанційно зайнятих обов'язково повинні включати можливість перекваліфікації, підвищення кваліфікації, а також навчання. З метою уникнення ізоляції працівників у трудові угоди доцільно включати вимоги періодичних відвідин ними офісу.

Для дистанційних працівників слід забезпечити повноцінний доступ до участі в роботі профспілкових органів та можливість відвідування їх зборів у рамках робочого часу.

Важливою є чіткість у визначенні назв нових посад, що виникають з появою дистанційної зайнятості, та кола обов'язків таких працівників. Гнучкість дистанційно зайнятих дає можливість роботодавцеві використовувати одного і того ж працівника в різних галузях з метою скорочення виробничих простоїв, розширення ринків збуту тощо.

Якщо розглядати майбутні перспективи розвитку дистанційної зайнятості в Україні, то необхідно створити орган, який би забезпечував формування інституціональних основ для організації системної роботи щодо впровадження дистанційної зайнятості в країні.

Констатуємо необхідність створення національної концепції розвитку електронного ринку праці та механізму його державного регулювання. Жоден з наявних законодавчих актів, що регулюють соціально-трудова сферу, не містить відповідних положень, які б регламентували функціонування дистанційного сегменту ринку праці. Саме це є яскравим свідченням безумовної актуальності реформування законодавства даної сфери. У світовій юридичній практиці нормативна база, здебільшого, є передумовою для формування та розвитку певних відносин, тоді як в Україні відносини, що існують тривалий час, необов'язково вчасно закріплюються законодавством. Має місце не створення законодавства на перспективу, а критичне відставання нормативно забезпечення від розвитку суспільно-політичних процесів. Особливої уваги потребує створення умов для впровадження дистанційних форм зайнятості на державних підприємствах. Державні та громадські організації можуть стати прикладом запровадження дистанційної зайнятості як засобу, що покращує умови праці. Наявність елементів дистанційної зайнятості може стати важливою передумовою успішного проведення державної політики в цій сфері, а також забезпечити умови для підвищення ефективності діяльності державних та громадських закладів.

Концепція запровадження ефективної дистанційної зайнятості на рівні підприємства повинна містити такі положення щодо оцінки видів діяльності на підприємстві, які можна здійснювати на відстані; розробки оптимальних форм соціально-трудоких відносин між дистанційно зайнятими працівниками та роботодавцями; побудова та підтримка комунікаційних зв'язків дистанційно зайнятих працівників, їх взаємовідносин з колегами тощо.

Важливим кроком, який сприяв розвитку легального використання запозиченої праці, стало її визнання з боку Міжнародної організації праці, котра в 1997 році прийняла Конвенцію МОП №181 та Рекомендацію №188 «Про приватні агентства зайнятості» [2].

На відміну від попередньої Конвенції МОП №96 «Про платні бюро з найму», яка мала на меті заборонити діяльність приватних агентств зайнятості, Конвенція МОП №181 визнає їхню діяльність, але передбачає жорсткі обмеження та контроль [2]. За десять років існування цієї Конвенції її ратифікувало 18 країн, серед яких Чехія, Італія, Бельгія, Болгарія та інші [3].

У нормативно-правовому забезпеченні запозиченої праці як одного із нових видів зайнятості також мають місце ряд недоліків, нечіткостей та прогалин.

Особливо широке коло проблем пов'язане із регулюванням діяльності специфічних агентів ринку праці – агентств зайнятості. В Україні, в умовах відсутності процедури ліцензування, надання такими агенціями фінансових гарантій своїм клієнтам є, скоріше, виключенням, аніж правилом. Сьогодні реально існуючі фінансові гарантії виступають виключно як один з факторів конкурентоспроможності агентств зайнятості.

Об'єктивно потреба в наданні зі сторони агентств зайнятості такого роду гарантій при наданні послуг запозиченої праці виникає за наступною причиною: у випадку банкрутства агентства зайнятості повинно нести фінансову відповідальність як перед підприємством-користувачем (у вигляді штрафів, пені і т. д.), так і перед запозиченими працівниками (виплати заробітної плати і т. д.). Доцільно, щоб фінансові гарантії надавалися разом з підтвердженням агентством зайнятості факту відсутності до нього претензій зі сторони судових органів, відсутності заборгованостей перед різними організаціями, а також із наданням правдивої інформації про показники фінансово-економічної діяльності тощо.

У контексті перспектив розвитку запозиченої праці в Україні варто передбачити створення агентствами

зайнятості страхового фонду, який би забезпечував виплату заробітної плати запозиченим працівникам у випадку банкрутства агентства. Вважаємо, що сам факт наявності такого фонду й визначення його мінімального рівня повинні стати відправним пунктом у вимогах до агентств зайнятості при одержанні ними ліцензії на надання послуг у сфері запозиченої праці.

Для реалій нашої країни надзвичайно важливим є етичний аспект проблеми запозиченої праці. Сьогодні у результаті застосування схем запозиченої праці людину трактують як річ, яку можна здати в оренду, передати, використати її у своїх інтересах тощо. Навряд чи такі підхід до працівника (навіть і запозиченого) може бути виправданий з етичної та моральної точки зору. Оскільки інтереси отримання прибутку переважають морально-етичні установки для відновлення балансу

У ході аналізу наявного нормативно-правового забезпечення та перспектив запровадження запозиченої праці нами виділено наступні можливі негативні наслідки:

– Порушення раніше сформованої система права, оскільки угоди про запозичену працю, що укладаються двома юридичними особами, не охоплюються сферою дії цивільного законодавства.

– Деформація системи трудового права, адже тристоронні відносини, що виникають між учасниками процесу запозичення праці, за своєю суттю не є трудовими та істотно відрізняються від правовідносин, що становлять предмет трудового права.

– Законодавче закріплення запозиченої праці суперечить основним принципам трудового права як права соціального захисту менш захищеної сторони в трудових правовідносинах – працівника.

– Законодавче закріплення запозиченої праці суперечить основним конституційним принципам, що надають громадянам рівні можливості й захист від дискримінації.

Безумовно, введення систем запозиченої праці досить привабливе для роботодавців, але це істотно обмежує трудові права працівників, створюючи тим самим підґрунтя для неформальних взаємодій у даному сегменті.

Таким чином, залишається беззаперечним факт, що за умов прийняття належного нормативно-правового забезпечення та вимог його повноцінної реалізації, привабливість такого виду зайнятості, як запозичена праця, для роботодавців суттєво знизиться.

Здається, що вся ця конструкція спрямована на звільнення роботодавця (організації-користувача) від виконання встановлених для нього законом обов'язків і ущемляє права працівника.

Як показує досвід великих агентств зайнятості на українському ринку праці, вони самі вважають за необхідне піклуватися про отримання інформації про стан робочих місць на підприємствах-користувачах та інформувати про це запозичених працівників. Але для розповсюдження цього принципу у якості обов'язкового для всіх агентств зайнятості необхідно закріпити його законодавчо. Крім того слід було б заборонити використання запозиченої праці на роботах з підвищеним ризиком.

В якості підстав для отримання ліцензії агентствами зайнятості по наданню послуг запозиченої праці повинна бути висунута вимога про дотримання ними по відношенню до запозичених працівників нормальних умов зайнятості та безпеки праці. Вони повинні обов'язково контролювати відповідність робочих місць на підприємствах-замовниках встановленим стандартам та інформувати запозичених працівників про стан умов та безпеку праці. В свою чергу недотримання цих вимог зі сторони агентств зайнятості повинно приводити до відмов для них в отриманні чи продовженні ліцензій.

Висновки. Усе викладене дає підстави стверджувати, що соціально-трудова відносина надзвичайно складний та динамічний процес, що моментально реагує на зміну суспільних запитів у сфері праці. До новітніх тенденцій на ринку праці слід віднести появу таких видів зайнятості, як запозичена праця та дистанційна зайнятість. Їх становлення розпочалося ще в середині ХХ століття, проте піку своєї популярності вони досягли лише зараз.

За рахунок новітніх процесів, що відбуваються у царині зайнятості, з'явився цілий сегмент ринку праці, у якому домінуючу роль у відносинах між суб'єктами відіграє створення та регулювання дистанційних соціально-трудова відносин у віртуальному просторі. Порівняльний аналіз переваг та недоліків дистанційної зайнятості показав, що в цілому ця нова форма зайнятості відкриває нові можливості як для роботодавців будувати ефективну політику управління працею та персоналом, що відповідає сучасним вимогам організаційних соціально-трудова відносин, так і для працівників, в яких з'явилася можливість самостійно регулювати та контролювати свою зайнятість.

Інституціональні рамки запозиченої праці також знаходяться на стадії становлення. В умовах правового дефіциту та розмитості уявлень про вимоги до умов та процедур в сфері запозиченої праці договірні відносини між її учасниками формуються переважно хаотично.

Література

1. Колосова Р.П., Василюк Т.Н., Луданик М.В. "Дистанционная занятость в России". - М.: МГУ, ТЕИС. - 2006. - 111 с.
2. Конвенції і рекомендації, прийняті Міжнародною Конференцією праці, 1919-1956, Т. 1, Т. 2. – Женева: Міжнародне бюро праці, 1991.
3. Смирных Л. И., Колосова Р.П. Заемный труд: вопросы теории, международный и российский опыт. - Воронеж: ВГУ, 2006.

Надійшла 10.09.2008 р.

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ ОСНОВ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено методи управління мотивацією персоналу промислових підприємств, їх класифікаційні ознаки, характеристики, способи застосування. Виділено об'єктивні закони, на яких ґрунтуються мотиваційні основи діяльності персоналу та запропоновано їх класифікацію, згруповано фундаментальні принципи управління мотивацією персоналу, визначено їх переваги та недоліки.

Вступ. За умов розвитку ринкових відносин радикально змінилися умови господарювання, у зв'язку з чим виникає необхідність пошуку ефективного механізму управління персоналом машинобудівних підприємств. Тому, для забезпечення результативної та активної трудової діяльності персоналу, велике значення має формування та визначення системи засобів та інструментів, за допомогою яких задовольняються їх потреби, а цілі досягаються завдяки реалізації відповідних принципів, методів та закономірностей.

Постановка завдання. Дослідження [1-17] присвячені обґрунтуванню методологічних основ управління. Однак питання визначення, аналізу сутності та ефективності їх застосування залишаються невирішеними і на сьогодні через те, метою даної статі є дослідження та узагальнення принципів, методів та законів управління персоналом підприємств. Дана проблема особливо актуальна, оскільки ринкова економіка ставить високі вимоги до кваліфікації, професійної майстерності, відповідальності працівників. Крім того, у суспільстві відбувається деформація та переосмислення трудових цінностей, що певною мірою гальмує процеси ринкових перетворень.

Результати дослідження. Відмітимо, що принципи, методи та закони при формуванні мотиваційних основ в управлінні персоналом реалізуються у повній взаємодії, а їх поєднання залежить від конкретних умов функціонування систем управління персоналом.

Без урахування законів поведінки людей неможливо здійснювати ефективний вплив на персонал підприємства та стимулювати його до продуктивної діяльності. Згідно з визначенням давньогрецького філософа Демокріта: «Закон прихильний до тих, хто йому підкоряється». Щоб підкорятися законам, на думку А.С. Афоніна [1, с.44], їх потрібно знати та розуміти. Автор зазначає, що основне завдання ефективною мотивації персоналу зводиться до правильного розуміння ситуацій, які складаються на підприємстві, та особливостей конкретних людей. Це можливо при підпорядкуванні дій об'єктивних законів та при використанні таких методів впливу на персонал, які викликають бажану реакцію та поведінку.

Нами розроблено і запропоновано класифікацію основних груп законів, які необхідно враховувати і підкорятися в мотивації, зображені на рис. 1.

Зазначимо, що виникає нагальна потреба перегляду та уточнення принципів дослідження та реалізації процесу мотивації трудової діяльності персоналу. Ряд авторів [2, с.78] дотримуються думки про те, що принципи мотивації повинні відповідати основним законам логіки, спиратися на принципи системності та не суперечити законам управління.

Є.В. Маслов відмічає, що принципи мотивації персоналу підприємств зумовлені впливом об'єктивних законів та в загальному вигляді є основою теорії і науки. Принципи, що лежать в основі ефективного управління персоналом дуже різноманітні: носять багаторівневий характер (загальні, особистісні, спеціальні, індивідуальні) та поширюються на різні сфери діяльності (управління працею в масштабах усього суспільства, галузі, підприємства, окремого працівника) [3, с.51].

А.Я. Кібанов пропонує розрізняти принципи управління персоналом (УП) та принципи побудови системи управління персоналом (ПСУП). На думку автора, пізнаючи принципи, люди відкривають закономірності, принципи УП відображають вимоги об'єктивно діючих економічних законів та закономірностей, через що і самі є об'єктивними. В свою чергу, принципи ПСУП є результатом узагальнення об'єктивно діючих економічних законів та закономірностей, властивих їм спільних рис та їх впливу. А.Я. Кібанов зазначає, що дані принципи необхідно відрізняти від методів побудови системи управління персоналом, аргументуючи це тим, що принципи можуть формувати систему методів або окремий метод [4, с.100].

Проведений аналіз літературних джерел [1, 2, 4, 9, 12, 13] дозволяє принципи управління мотивацією персоналу згрупувати за такими ознаками:

1) принципи формування процесів мотивації на підприємстві (цілісності, простоти, адекватності, структурованості, пропорційності, відкритості, синергічності, гуманізації, інформаційності, єдиного волевиявлення, цілеспрямованості, ієрархічності, функціональності);

1) принципи розвитку процесів мотивації (інерційності, інноваційності, прогресивності, циклічності, системності, комплексності, постійності, усвідомленості);

2) принципи реалізації процесів мотивації (гнучкості, мобільності, адаптивності, альтернативності, культурності, соціальної орієнтованості).

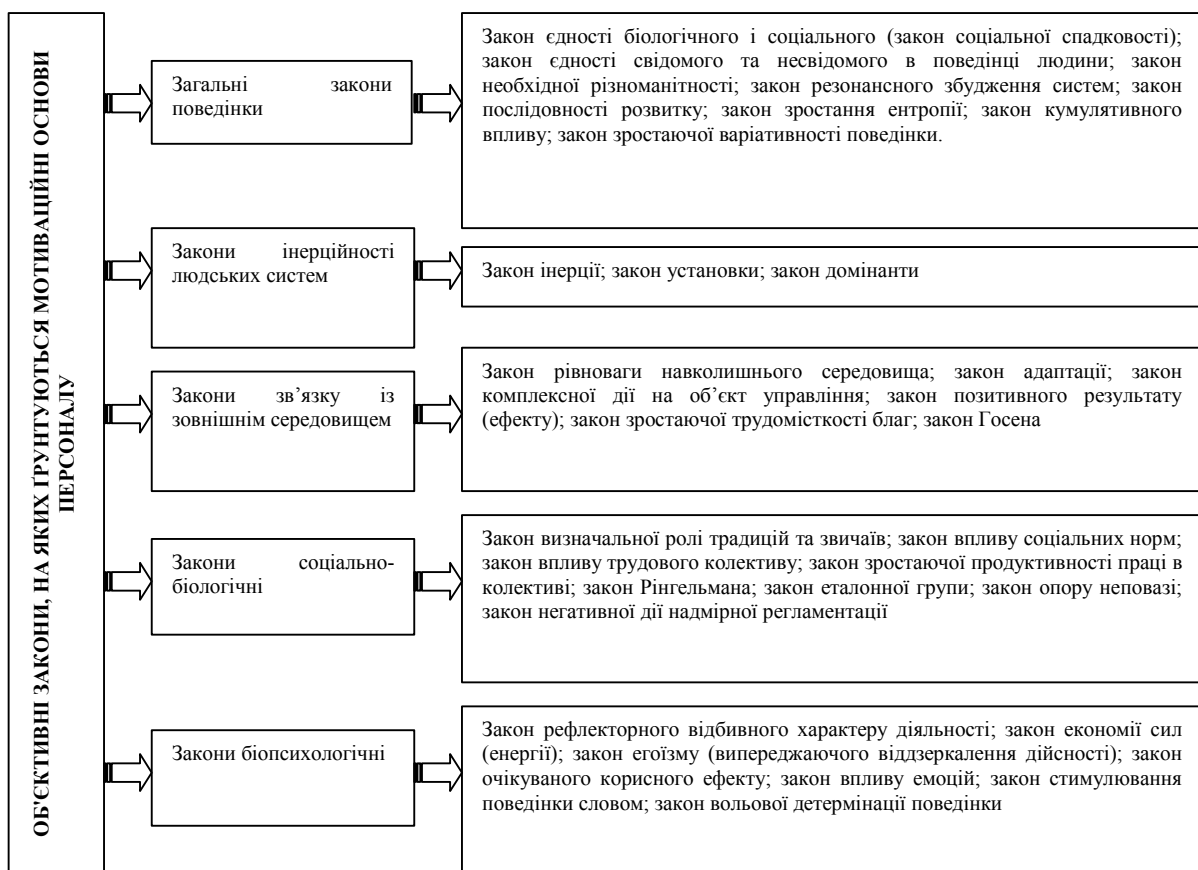


Рис. 1. Об'єктивні закони, на яких ґрунтуються мотиваційні основи діяльності персоналу

Таким чином, мотивація персоналу підприємств повинна базуватися на фундаментальних принципах, які необхідно використовувати при впровадженні нових або коригуванні існуючих механізмів стимулювання. На нашу думку, недотримання принципів мотивації призводить до зниження продуктивності праці персоналу, погіршує морально-психологічний клімат на підприємстві, дестабілізує роботу підприємства в цілому.

Зауважимо, що людина – це складна психологічна система із непередбаченою поведінкою та діями, які передбачаються її рішеннями. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що за умов, коли людину примушують до тих чи інших дій, вона сама вирішує як поводитися [5]. Трудова діяльність людей далеко не є абсолютно довільною. Суспільство виробляє певні засоби і механізми, які упорядковують і регулюють людську трудову діяльність, формують трудову мотивацію і соціальну взаємодію в процесі праці. Тому, при управлінні персоналом на підприємствах використовують методи мотивації, які спонукають до тих чи інших дій [5].

Слово «метод» грецького походження (methodos в перекладі означає спосіб досягнення якої-небудь мети) [6]. А. Спіркін вважає, що метод – це спосіб досягнення і побудови знання, результатом якого є теорія [7, с.235]. Розглядаючи окремі визначення мотивації та методів управління [1-17], можна провести паралель в тому, що дані категорії опосередковано тотожні, оскільки зорієнтовані на досягнення цілей підприємства. Отже, мотивація персоналу при реалізації ефективної трудової діяльності спирається на методи управління.

За визначенням В.П. Сладкевича, методи мотивації – це способи управлінського впливу на персонал для досягнення цілей організації, що виходять із законів та закономірностей управління [8, с.75].

Автори [2, с. 108] вважають, що при аналізі методів мотивації доцільно, так як і в методах управління, приділяти увагу їх спрямованості (зорієнтованість на особливий об'єкт впливу – людину або групу людей), змісту (прийоми і способи впливу) та організаційній формі (порядок впливу на персонал, що офіційно встановлений на підприємстві).

Нами досліджені основні методи управління мотивацією персоналу підприємств, які зображені на рис. 2.

Відмітимо, що в економічній літературі, згідно із мотиваційною характеристикою, ряд авторів [2, 4, 8, 9-15] в основному виділяє три різновиди методів мотивації: 1) організаційно-розпорядчі; 2) соціальні або соціально-психологічні (неекономічні або нематеріальні); 3) економічні (матеріальні).

А.В. Шегда зазначає, що за характером впливу методи умовно можна поділити на методи матеріальної, соціальної та владної мотивації, тобто економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні [9, с.118].

Організаційно-розпорядчі методи мотивації – це способи впливу на персонал, що базуються на владі, дисципліні, відповідальності, покараннях, стягненнях та з історії відомі як «метод батога» [7, с.550; 10, с.18]. Також їх ще називають адміністративними та командними. Проте ми погоджуємося з думкою Ф.І. Хміль [10,

с.102], що краще вживати поняття «організаційно-розпорядчі методи», оскільки вони визначають всю сутність ефективної організаційної складової механізму управління, тоді як адміністративні методи базуються тільки на нормативних актах.

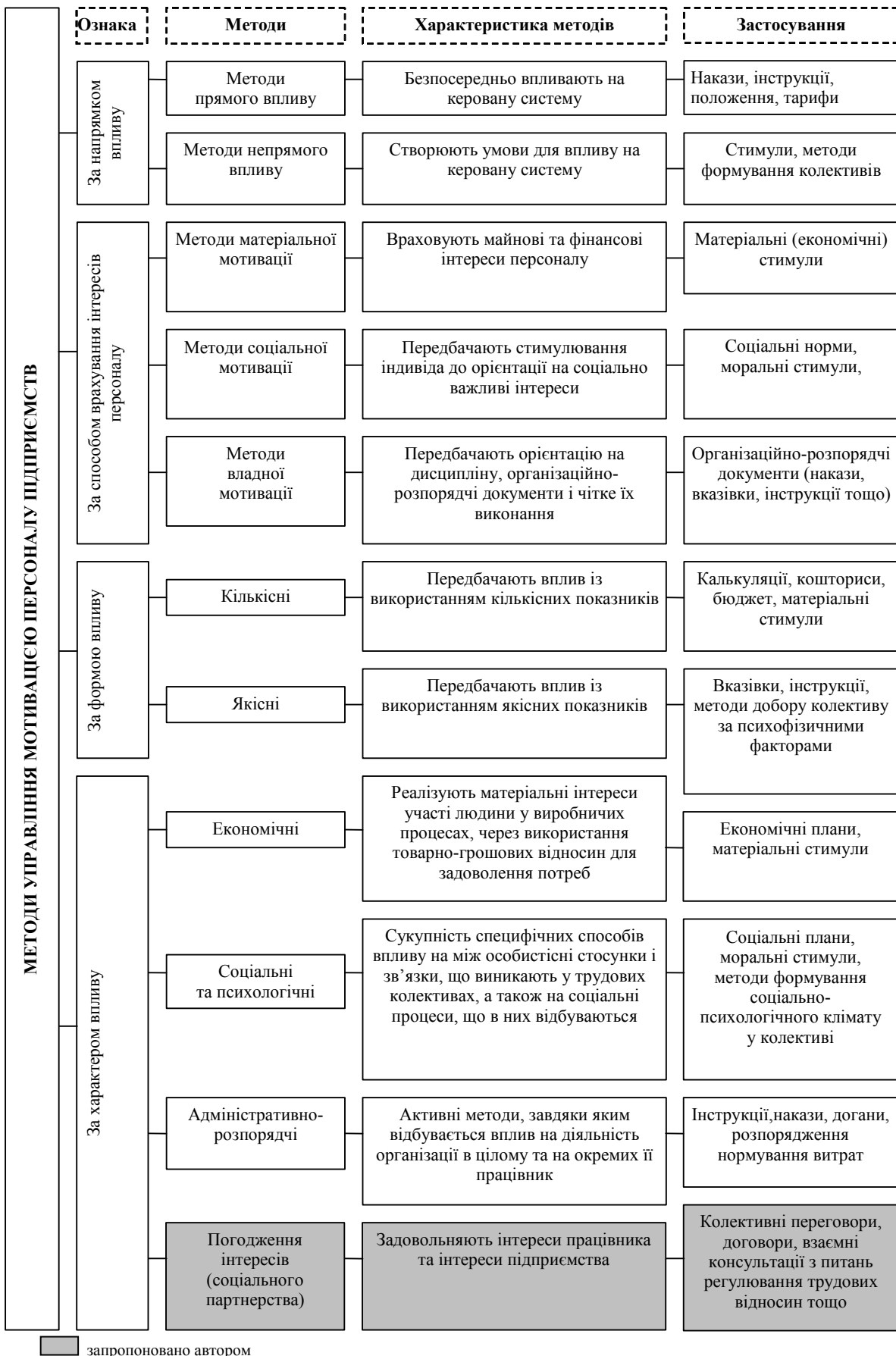


Рис. 2. Методи управління мотивацією персоналу підприємств

За допомогою даних методів, на думку В.Т. Жигалова та Л.М. Шимановської, можна досягти: дотримання організованості та впорядкованості у трудовій діяльності персоналу; координації трудових зусиль завдяки адміністративному спонуканню; контролю в роботі як підприємства, так і окремих працівників [12, с. 41].

О.В. Крушельницька та Д.П. Мельничук [12, с.18] зазначають, що організаційно-розпорядчі методи зорієнтовані на мотиви поведінки персоналу. До них автори відносять трудову дисципліну, почуття обов'язку, бажання людини працювати на певному підприємстві, культуру в роботі.

А.П. Єгоршін [13, с.551] організаційно-розпорядчі методи визначає як могутні важелі для досягнення цілей підприємства, особливо тоді, коли виникає необхідність підпорядкувати персонал та спрямовувати його до виконання поставлених завдань. Перевага даного методу полягає у високому рівні регламентації управління та трудової діяльності персоналу. Автор відмічає, що роль організаційно-розпорядчих методів знижується через демократизацію управління та розвиток ринкових відносин, руйнування централізованої адміністративної системи.

Іншу групу методів управління мотивацією персоналу – соціальні та психологічні методи-багато вчених розглядають у комплексі [4, 9, 12, 14, 15]. На нашу думку, їх варто розмежовувати – це дозволить швидше віднайти сильні сторони та нейтралізувати негативні наслідки-по-перше, і по-друге, соціальні у певній мірі залежать від політичних аспектів, а психологічні більше від стану здоров'я людини, її характеру.

В економічній літературі під соціальними методами [2, с. 149; 4, с.108; 10, с.113; 13, с.579; 14, с.252] визначають систему засобів та важелів впливу на процеси формування та розвитку як трудових колективів, так і окремих працівників, структуру зв'язків споживачів, інтереси, стимули, соціальні завдання. Дані методи дають можливість визначити окреме місце співробітників в колективі, виявити лідерів та забезпечити їм підтримку, пов'язати мотивацію працівників з кінцевими результатами виробництва, забезпечити ефективні комунікації та вирішення конфліктів в колективі [4, с.579; 13, с.108]. Таким чином, можна зробити висновок, що вони спрямовані на гармонізацію соціальних відносин в колективі та задоволення соціальних потреб персоналу підприємств [10, с.118].

Психологічні методи – методи, що спрямовані на конкретну особистість робітника або службовця і, як правило, строго персоніфіковані та індивідуальні [4, с.109; 13, с.587]. Вони використовуються з метою гармонізації взаємовідносин працівників підприємства та встановлення найбільш сприятливого психологічного клімату [9, с.121].

Г.В. Осовська зазначає, що психологічні методи управління мотивацією персоналу покликані забезпечити формування первинних трудових колективів відповідно до індивідуальних здібностей, нахилів, інтересів працівників і дотримання їх психологічної сумісності та врегулювання відносин між людьми, впливаючи на індивідуальну психологію окремих працівників [14, с.255].

Таким чином, психологічні методи застосовуються для забезпечення зростаючих соціальних потреб людини, його всестороннього гармонійного розвитку і підвищення на цій основі трудової активності окремих працівників і ефективної діяльності колективу. Використання соціальних та психологічних методів на практиці, дозволяє своєчасно враховувати мотиви діяльності та потреби персоналу, передбачати перспективи змін конкретної ситуації, приймати та реалізовувати оптимальні управлінські рішення [15, с.92].

Центральне місце серед методів впливу на трудову діяльність персоналу, через матеріально-трудові відносини, яким надається першочергове значення, та об'єктивні потреби та інтереси, що є їх основою, займають економічні методи.

Є. В. Маслов економічні методи визначає як систему мотивів та стимулів, що спонукають весь персонал до ефективної трудової діяльності задля досягнення загальних результатів [3, с. 52].

В свою чергу, А. В. Шегда при визначенні економічних методів зазначає, що вони впливають на інтереси підприємства та персоналу, стимулюючи діяльність підприємства, задовольняючи потреби суспільства (система податків, банківських кредитів тощо) та мотивують персонал до виконання поставлених завдань (заробітна плата, премії, винагороди за інноваційну діяльність тощо) [9, с. 118].

За допомогою економічних методів можна виявити нові можливості та резерви, в першу чергу, це стосується змін системи матеріального стимулювання з урахуванням економічних інтересів всіх учасників виробничого процесу. На думку М.І. Кабушкіна, проблема в даному питанні полягає в тому, щоб створити умови, за яких економічні методи були б дієві та цілеспрямовані. Автор стверджує, що економічні методи передбачають розроблення загальних планово-економічних показників та засобів їх досягнення. При підвищенні дієвості важелів та стимулів, формуються такі умови, за яких персонал спонукається до ефективної діяльності саме економічним стимулюванням. [15, с.88]

Отже, форми застосування економічних методів на машинобудівних підприємствах широкі та різноманітні. Їх комплексне використання має дозволити підвищити ефективність та продуктивність діяльності персоналу. Крім загальноновживаної класифікації методів мотивації, їх можна поділити ще на індивідуальні та групові, а також на зовнішні та внутрішні винагороди.

До внутрішніх відносять задоволення від виконаної роботи, відчуття власної компетентності та самоповаги. Зовнішні – це винагорода, що забезпечується керівником. Зовнішня винагорода безпосередньо пов'язана із системою стимулювання, яка включає три рівні: визнання заслуг працівника керівництвом, матеріальні стимули залежно від величини трудового вкладу та можливостей просування по службі [16, с.160].

Крім перерахованих методів, необхідно виділити ще методи погодження інтересів (соціального партнерства). Дані методи засновані на принципах соціального партнерства і механізм їх дії може бути представлений з позиції інтересів працівника та інтересів підприємства [17, с.152].

Таким чином, щоб вітчизняні підприємства вижили в умовах сучасної ринкової економіки, на них має працювати висококваліфікований персонал. Для цього необхідна ефективна система мотивації. Вона має спрямовувати діяльність персоналу на досягнення цілей організації за допомогою перерахованих методів і з врахуванням принципів та законів.

Література

1. Афонин А.С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты. – К.: МАУП, 1994. – 304с.
2. Управление мотивацией. / М.С.Доронина, Е.Г. Наумик, О.В. Соловьёв Научное издание: – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 240с.
3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия / Под. ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312с.
4. Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М – 638с.
5. Попов В.П., Крайноченко И.В. Генезис мотивации // Менеджмент в России и за рубежом.- 2003. - №3. – С.53-56.
6. Економічний словник. – К.: Наука, 1998. – 265с.
7. Спиркин А. Г. Основы философии. - М.: Политиздат, 1988. - 592 с.
8. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
9. Шегда А.В. Основы менеджмента – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 512с.
10. Хміль Ф.І. Менеджмент. – К.: Вища шк., 1995. – 351 с.
11. Жигалов В.Т., Шимановська Л.М. Основы менеджменту і управлінської діяльності – К.: Вища шк., 1994. – 223с.
12. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. – К.: Кондор, 2003. – 256с.
13. Егоршин А.П. Управление персоналом. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 720с.
14. Осовська Г.В. Основы менеджмента. – К.: Кондор, 2003. – 556с.
15. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента. – Минск.: ЗАО «Экономпресс», 1998. – 284с.
16. Шваб Л.І. Заробітна плата в механізмі трудової мотивації персоналу суб'єктів підприємницької діяльності // Вісник ХНУ.- 2005. –№6. Т.1. – С.159-161.
17. Управління людськими ресурсами: філософські засади / За ред. В.Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576с.

Надійшла 09.09.2008 р.

УДК 658.310.8.012.32(045)

Л. В. БОНДАРЧУК

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ЯК НЕОБХІДНІСТЬ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ НА ПРОЦЕС ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Вступ. Управління процесами ринкових перетворень в національному секторі економіки й їх нестабільність викликають необхідність пошуку методів оздоровлення економіки, шляхів переходу до нових способів і моделей, що направлено на розробку сучасних механізмів нового типу.

У цьому зв'язку перед сучасними дослідженнями науки і техніки постає необхідність вирішення принципово нових проблем, які в процесі вирішення пояснюють необхідність моделювання поведінки працівників задля забезпечення процесу ефективності управління персоналом.

Підприємство – це організаційно відокремлена й економічно самостійна ланка виробничої сфери, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг, має своє внутрішнє середовище і постійно перебуває під впливом зовнішнього середовища. Головне завдання підприємства полягає в задоволенні потреб ринку в його продукції або послугах з метою одержання прибутку.

Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці в підприємстві і відокремленням управлінської праці від виконавчої, що в сучасних умовах моделювання поведінки працівників не може і не повинно формуватись довільно.

Сьогодні у світовій практиці використовують три інструменти управління: ієрархію, культуру і ринок. Кожен з них є домінуючим в тій чи іншій економічній системі, наприклад, ієрархія в адміністративно-командній економіці.

Наука управління за останні два-три десятиріччя пережила більш глибокі зміни, ніж за весь попередній період свого розвитку. Вдосконаленню управлінської практики посприяв прогрес в оргтехніці, і те, що відбувається сьогодні в теорії і практиці управління, називається «тихою управлінською революцією», її початок збігся із вступом західного суспільства в інформаційну стадію. На зміну старій раціоналістичній концепції управління приходить нова неформальна, яку прийнято називати маркетинговою, організаційною, інформаційною.

Особливу актуальність організаційна структура як чинник, що впливає на ефективність управління персоналом на підприємстві, набуває в процесі розробки концептуально нової моделі та механізмів, що забезпечують гармонійну пропорцію між ефективністю управління персоналом та виробництвом та споживанням продукції на ринку в країнах з перехідною економікою.

Аналіз останніх досліджень Багато які вітчизняні вчені-економісти (Н. Чумаченко, А. Аміша, В. Черняк, Ю. Бажал, В. Ревенко, Л. Євенко, Ф. Евдокимов, м. Пономарев і ін.) в своїх роботах неодноразово зазначають, що економічна криза в Україні багато в чому зумовлена тим, що процес трансформації в ринкові форми відбувається ж економічно не ефективних структурах. Сучасні проблеми та численні прогнозні дослідження впливу внутрішнього та зовнішнього фактора в сучасних умовах роботи та моделювання управління персоналом підприємств підкреслюються також в роботах С. Леонтєва, А. Курочкина, В. Хищяко, А. Семенова, С. Кузнецова, В. Амбросова, Т. Марснїча, Ф. Фарні, Р. Грюніга, І. Хевтце, А. Каммеля, Р. Патюрся, Р. Пілснцо і ін.

Враховуючи посилення впливу даного чинника на роботу підприємства, виникає необхідність в аналізі трансформацій організаційних структур управління підприємством, виявленні сучасних тенденцій в їх еволюції.

Виходячи з позиції, що орієнтація на ринок-ведучий принцип сучасного підприємництва, доцільно проаналізувати організаційні структури управління підприємством з розвинутою ринковою економікою. Найбільш фундаментальні дослідження з цього питання викладені в працях Х. Внссемі, У. Ойхи, І. Ансоффа, Х. Мінцберга, Дж. Р. Гелбрейта, А. Тоффлера, Л. Нельсона, Ф. Бернса, С. Хенді.

Основний матеріал дослідження. Відповідно до вищевикладеного важливою є розробка методів, моделей, інструментів, які забезпечать в роботі підприємства досягнення найефективнішого способу управління персоналом, дозволять здійснити ситуативне моделювання управлінських та виробничих процесів.

Аналіз багатьох наукових праць показав, що результати проведених досліджень висвітлюють окремі підходи та методи управління персоналом, не звертаючи уваги на взаємовплив факторів розвитку зовнішнього і внутрішнього середовища та особливостей поведінки учасників процесів.

Мета статті – представити результати розробки та аналізу концепції управління підприємством, та механізм сучасного моделювання, заснований на оптимізації робочого часу або господарських процесів, зниженні витрат часу, досягненні показників якості продукції тощо.

З точки зору сучасної теорії управління підприємство являє собою самоорганізовану систему у всіх виявах внутрішнього середовища, що має на увазі ліквідацію багаторівневої ієрархії, формування центрів прибутку шляхом усунення дублювання управлінських рішень в управлінні персоналом та виробництвом і збутом, формування сегментів виробничо-збутової сфери.

Як основні задачі, що стоять перед менеджерами в частині управління ефективністю трудовими витратами на підприємстві, можуть бути виділені наступні:

- вимірювання і контроль кількості, якості, результатів праці;
- формування показників чисельності і відпрацьованого часу у розрізі моделей ефективного управління;
- продуктивність праці робітників залежно від галузевих і організаційних особливостей підприємства;
- розподіл заробітної плати по об'єктах обліку витрат, визначення фондів оплати труда і споживання у відповідності з кінцевими результатами діяльності.

У умовах жорсткої конкурентної боротьби, що є проявом впливу зовнішніх факторів виділені проблеми управління трудовими ресурсами підприємства, в основному, впливають на процес управління персоналом на підприємстві, провокують кризу системи неплатежів, зношеність основних фондів і негнучкість виробництва, тільки дуже небагато середніх і великих промислових підприємств в Україні сьогодні можуть дозволити собі зберегти трудовий потенціал в надії на майбутню стабілізацію положення.

У умовах формування ринкових відносин в Україні важливе значення набуває здатності підприємства пристосуватися до нових умов господарювання. Це висуває на перший план розв'язання задач по забезпеченню організаційно-економічної стійкості і конкурентоздатності підприємства в умовах зовнішнього середовища, що безперервно змінюється, особливо при проведенні економічних реформ.

Оптимальна організаційно-управлінська система, яка змодельована відповідно ефективному співвідношенню внутрішніх та зовнішніх факторів, повинна створюватися на базі принципу багатоаспектності, щоб ефективно контролювати складні ринки збуту і раціонально використати ресурси.

Моделювання – метод пізнання, який полягає в тому, що вивчення властивостей об'єктів здійснюється на основі моделей. Модель – це умовний образ або зразок якої-небудь речі або процесу, в якому відтворюються певні властивості і зв'язки об'єкта, що досліджується. Наукове знання, отримане за допомогою моделювання, не є абсолютно істинним, оскільки повної аналогії між об'єктом дослідження і його моделлю домогтися

неможливо.

Речові (матеріальні) моделі – моделі, які в наочній формі відтворюють особливості структури, поведінки, а також інші властивості оригіналу, тобто предмета дослідження.

До логічних або ідеальних моделей відносяться моделі, які описуються на мові спеціальних символів, математичних відношень.

Будь-яке моделювання пов'язане з певним спрощенням, огрубінням матеріалу. Воно дає можливість здійснювати дослідження процесів, характерних для оригіналу, за умов відсутності самого оригіналу, що часто буває необхідним з причин незручності або неможливості дослідити сам оригінал.

Підприємствам доцільно оцінювати міру адекватності організаційно-економічного механізму управління підприємством до умов внутрішнього і зовнішнього середовища, а результати цієї оцінки використати при прийнятті рішень по вибору організаційних структур, задля забезпечення ефективності управління персоналом.

Організаційна структура пов'язана і з використовуваними технологіями. Так, складні наукомісткі й інформаційні технології потребують розкріпаченої творчої праці й оперативного прийняття відповідальних рішень на робочих місцях. Це можливо лише в рамках горизонтальних зв'язків і органічних організаційних структур. Горизонтальні зв'язки компенсують інертність вертикальних структур. Доповнення ж вертикальних структур горизонтальними призводить до їхнього симбіозу. Частина повноважень вертикальних структур делегується горизонтальним зв'язкам, у результаті чого система стає органічною в процесі забезпечення ефективності управління персоналом.

Специфіка проблеми проектування та моделювання організаційної структури управління полягає в тому, що вона не може бути адекватно представлена у вигляді задачі формального вибору якнайкращого варіанту організаційної структури по чітко сформульованому, однозначному, математично вираженому критерію оптимальності.

Це кількісно-якісна, багатокритеріальна проблема, вирішувана на основі поєднання наукових, у тому числі формалізованих, методів аналізу, оцінки, моделювання організаційних систем з суб'єктивною діяльністю відповідальних керівників, фахівців і експертів з вибору і оцінки якнайкращих варіантів організаційних рішень.

Процес організаційного проектування полягає в послідовності зближення реальних структур до моделі раціональної структури управління, що вибрана з запропонованих моделей та може бути адаптованою за результатами поведінкових моделей. На рис. 1 представлена концептуальна схема впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на загальну та поведінкові моделі ефективності управління.

При здійсненні моделювання використовуються такі взаємодоповнюючі методи:

Метод аналогій полягає у вживанні організаційних форм і механізмів управління, по відношенню до проєктованої організації. До методу аналогій відноситься вироблення типових структур управління виробничо-господарських організацій і визначення меж і умов їх вживання.

Експертно-аналітичний метод полягає в обстеженні і аналітичному вивченні організації силами кваліфікованих фахівців із залученням її керівників і інших працівників для того, щоб виявити специфічні особливості, проблеми, в роботі апарату управління, а також відпрацьовують раціональні рекомендації по його формуванню або перебудові виходячи з кількісних оцінок ефективності оргструктури, раціональних принципів управління, висновків експертів, а також узагальнення і аналізу самих передових тенденцій в області організації управління. Сюди відноситься і проведення експертних допитів керівників і членів організації для виявлення і аналізу окремих характеристик побудови і функціонування апарату управління, обробка одержаних експертних оцінок статистико-математичними методами.

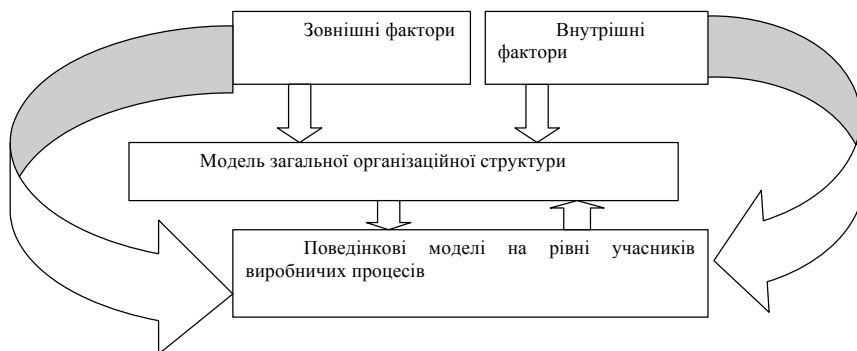


Рис. 1. Концептуальна схема взаємовпливу зовнішніх і внутрішніх факторів на загальну і поведінкову моделі

Метод структуризації цілей передбачає вироблення системи цілей організації, включаючи їх кількісні і якісні формулювання.

Розробка системи (дерева) цілей, що є структурною основою для ув'язки всіх видів організаційної діяльності виходячи з кінцевих результатів.

Експертний аналіз пропонованих варіантів організаційної структури з погляду організаційної забезпеченості досягнення кожної з цілей, дотримання принципу однорідності цілей, встановлюваних кожному

підрозділу, визначення відносин керівництва, підкорення, кооперації підрозділів, виходячи з взаємозв'язків їх цілей і т.п.

Метод організаційного моделювання є розробкою формалізованих математичних, графічних, машинних і інших відображень розподілу повноважень і відповідальності в організації, що є базою для побудови, аналізу і оцінки різних варіантів організаційних структур по взаємозв'язку їх змінних.

Процес проектування організаційної структури управління повинен бути заснований на сумісному використуванні охарактеризованих вище методів.

Вибір методу рішення тієї або іншої організаційної проблеми залежить від її характеру, а також можливостей для проведення відповідного дослідження.

Структуру можливо вибирати і зрозуміти тільки в розрізі широкого комплексного підходу до змін підприємства та його внутрішнього та навколишнього середовища.

Відразу після успішної модифікації організаційна структура є адекватною для зовнішнього і внутрішнього середовища. Потім, у міру накопичення змін, відбувається поступова втрата адекватності, що призводить до наростання напруги. Модифікація ж організаційної структури залишається недоцільною доти, поки витрати на її проведення не зрівняються з упущеною вигодою від втрати адекватності.

Чим більше структура залишається без змін, тим сильніше накопичені наслідки, що може призвести до виникнення розламів і розколу структури. Тому постійне і послідовне проведення змін за принципом "крок за кроком" лишає системі набагато більше шансів на виживання, чим рідкісні, але кардинальні перетворення

В умовах же стабільного середовища зміни відбуваються повільно. Організаційна структура в стабільному середовищі може довгий час залишатися практично незмінною, зазнаючи лише незначних модифікацій.

Організаційна структура підприємства взаємозалежна з його численними підсистемами і потоками. Вона впливає і на інші структури, наприклад функціональну, виробничу, технологічну, інформаційну. Результати аналізу сучасних організаційних структур успішних західних підприємств підтвердили активне впровадження таких сучасних концепцій менеджменту як менеджмент якості; управління проектами; інноваційний менеджмент тощо. Нові методи управління для українських підприємств є регулярними для сучасних підприємств західних країн. Це обумовлює активне впровадження нових структурних моделей та методів управління.

За результатами моделювання загальних організаційних структур коректуються поведінкові моделі і, навпаки, вносяться зміни в загальну організаційну структуру. Оптимальна модель повинна бути вибрана за показниками, які чітко обумовлюють ефективність управління за допомогою вибраних поведінкових та загальноорганізаційних моделей. Такі показники не повинні викликати протиріччя між собою, а доповнювати один одного.

Висновок. Таким чином, методика комплексного моделювання поведінки працівників з врахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку організації можливо представити у такому вигляді:

1. Визначення зовнішніх та внутрішніх факторів.
2. Формування бібліотеки моделей організаційних структур та аналіз впливу визначених факторів.
3. Формування бібліотеки поведінкових моделей діяльності учасників виробничих та управлінських процесів та аналізу впливу визначених факторів
4. Формування взаємозв'язків між представленими моделями та визначення показників вибору оптимальних моделей.
5. Коригування моделей за результатами аналізу.

В програмі подальших досліджень планується побудова математичних моделей показників оптимальної організаційної структури задля забезпечення ефективності управління персоналом виробничих підприємств.

Література

1. Про підприємства в Україні: // Закон України Відомості Верховної Ради України.– 1994. – № 24.
- 2.Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 299 с.
- 3.Кастельс М. Информационная Эпоха: Экономика, общество и культура / Под ред. О.И.Шкаратана. - М.: ГУ ВШО, 2000. - 608 с.
- 4.Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента.- М.: Дело, 2006.
5. Андрушків М. І., Реверчук Н. Й., Савенко І. Л. Становлення підприємництва в умовах ринкової економіки. – К.: Молодь, 2004. – 324 с.
6. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – Київ: КНЕУ, 2006. – 224 с.
7. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 2003.– 607 с.
8. Економіка підприємництва: Підручник / За ред. С.Ф. Покропівного. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
9. <http://www.management.com.ua>

Надійшла 08.09.2008 р.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ЕВОЛЮЦІЇ ПОНЯТІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО АПАРАТУ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Визначено підходи до трактування поняття "людський потенціал". Охарактеризовано компоненти людського потенціалу, показано його соціально-економічну суть, значення та місце у сучасних дослідженнях ринку праці, трудових ресурсів та еволюції цих категорій

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні напрямки дослідження такого актуального явища, як формування та управління людським потенціалом характеризується цілою сукупністю принципів, методів та підходів до їх трактування. Такий стан речей вбачається нами у кількох причинах, що узагальнено можуть бути віднесені до наслідків транзитивного періоду, чи часу відсутності усталених механізмів та наукових концепцій, де: по-перше, представники вітчизняної школи переносять характеристики трудового потенціалу, що був предметом дослідження за командно-адміністративної системи управління, на людський потенціал, що на наш погляд не повною мірою обґрунтовує та забезпечує дослідження останнього; по-друге, наукові надбання зарубіжних економічних шкіл механістично переносяться у дослідженнях соціально-економічних відносин та політики, що сприймається на концептуальному рівні, і не завжди сприяє глибині оцінки та аналізу відповідно до нагальності та актуальності даної наукової проблеми. У такому випадку звертає на себе увагу потреба у формуванні парадигми оцінки людського потенціалу під час реформування суспільних соціально-економічних відносин, ринку праці, соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До наукової розробки теоретичних та прикладних проблем, пов'язаних з поняттям людський потенціал, значний внесок зробили зарубіжні вчені: Г. Беккер, А. Печчеї, А. Сен, Л. Туроу, О. Добринін, С. Дятлов, В. Ельмеєв, С. Кадомцева, К. Колін, В. Марцинкевич, Л. Нестеров, Ю. Нетесин, Н. Носов, Н. Римшевська, Н. Цирелов, Б. Юдін та інші. Дослідженням цієї важливої наукової проблематики в умовах соціальної та економічної трансформації суспільства займаються провідні науковці України: С. Бандур, Д. Богиня, П. Борщевський, М. Бутко, О. Грішнова, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Т. Заяць, С. Злупко, В. Куценко, Е. Лібанова, А. Лисецький, О. Макарова, С. Мочерний, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Пирожков, Ю. Саєнко, Л. Семів, В. Стешенко, Л. Чернюк, М. Фащевський та ін., що дало змогу сформулювати основні закони, принципи, понятійно-методологічний апарат та інструментарій наукових досліджень у цій сфері. Разом з тим, на сучасному етапі, досить важко поєднати наявні підходи та концепції у єдину комплексну систему управління людським потенціалом, яка також відігравала б роль практичних рекомендацій у обраному для дослідження науковому напрямку.

Невирішені частини проблеми. Головною вадою сучасних програм та підходів у обраній області дослідження є вузькоспеціалізована спрямованість регуляторних заходів з управління людським потенціалом, яка зводиться головним чином до зниження безробіття, соціального захисту населення, молоді та непрацездатних. Такого роду розпорошеність зусиль, поряд з малоефективністю, призводить до деградації та перекосів у розвитку людського потенціалу. Відсутності комплексу управлінських та регуляторних наукових розробок.

Постановка завдання. Узагальнити підходи до оцінки людського потенціалу в системі еволюції понятійно-методологічного апарату дослідження.

Основний матеріал дослідження. В сучасній парадигмі цивілізаційного розвитку головну роль у зростанні національного багатства країн відводиться людині та її потенціалу. Цей період визначається наявністю двох концепцій щодо поглядів на людину: людського розвитку і розвитку людських ресурсів, відмінність між якими полягає у виборі засобів і цілей в процесі суспільного виробництва.

В концепції розвитку людських ресурсів людина виступає в якості засобу збільшення виробництва матеріальних ресурсів, і розглядається як людський капітал, а в концепції людського розвитку, яка ґрунтується на розширенні можливостей людського вибору, вона є головною метою суспільного існування, забезпечення добробуту якої слугує єдиним завданням і забезпечується шляхом розвитку людського потенціалу [1, с. 33; 2, с. 481]. Остання концепція має більш важливе значення для України, оскільки вона позиціонується із антропоцентричним підходом, що дозволяє в умовах радикальних змін соціально-економічного середовища розглядати людину як системоутворюючий елемент ринкової економіки.

Складність розкриття змісту поняття "людський потенціал" полягає в його синтетичній природі, оскільки воно складається із двох категорій, а саме: "людина" і "потенціал". Різниця між ними полягає в тому, що перша категорія має філософську, психологічну, демографічну, соціальну та економічну природу, а друга – в основному фізичну.

Аналіз застосовуваних визначень поняття "людина" дозволяє встановити, що здебільшого йому притаманне розкриття з точки зору ресурсного, соціального, соціоприродного, біосоціального та дієздатнісного

аспектів на основі історичного, відтворювального, цілісного, системного, інтегрального та функціонального підходів. Разом з тим розкриття змісту поняття "людина" стає можливим за умови використання історичного, соціального, цілісного та системного підходів (табл. 1).

Таблиця 1

| Підходи до трактування поняття "людина" | | |
|---|--|-----------------------|
| Підхід | Трактування | Джерело |
| Ресурсний | Регулятор кількісно-якісних пропорцій суспільного продукту; носій якісно нових перспективних потреб та відтворювальних відносин, інтересів і стимулів | [3, с. 5] |
| Соціальний | Суспільна істота, носій системної якості лише за умов її включення до конкретної суспільної діяльності | [4, с. 93-94] |
| Соціоприродний | Діалектична єдність рівності і нерівності, сукупності протиріч та прояву головних соціальних характеристик (суспільна справедливість, моральність, творча праця, духовність) | [5, с. 21] |
| Біосоціальний | Істота, в якій поєднані соціальна і біологічна сторони людини, з домінуванням її соціальної природи | [4, с. 101] |
| | Людина розглядається не як "сукупність конкретних соціальних, біологічних та психічних якостей", а як система найбільш усталено-значущих зв'язків і відносин, що визначають логіку її розвитку | [6, с. 48; 7, с. 153] |
| Дієздатнісний | Сукупність її особистісних потенціалів: гносеологічного (пізнавального), творчого, аксіологічного (ціннісно-орієнтовного), комунікаційного та естетичного, які використовуються нею при виконанні трудової, сімейної та дозвільної ролей | [8, с. 127] |
| | Перманентно незавершена істота, що постійно відкрита світу і перебуває у постійному становленні | [9, с. 20] |
| Історичний | Людина та її діяльність розглядається у сукупності всіх суспільних відносин, що відрізняються у різні історичні проміжки часу; інтегральні результати тенденцій біопсихічного та суспільного розвитку | [10, с. 16] |
| Соціальний | Розкривається соціальна сутність людини, свідомість якої детермінована суспільною життєдіяльністю | [11, с. 520] |
| Цілісний | Є можливим цілісний аналіз проблем життєдіяльності людини із їх системним ранжуванням, які підпорядковані системоутворювальним задачам на рівні філософського узагальнення (діалектичної єдності, загальнолюдського, особливого та окремого) | [7, с. 45, с. 47] |
| Системний | Людина представляється як біосоціальна система, що складається із ряду підсистем і множини окремих частин, що утворюють органічну цілісність. Людина розглядається не як конгломерат різноякісних параметрів, а як цілісна система із її специфічними якостями | [7, с. 44-45] |
| | Принцип цілісності обмежує наміри пізнання людини як цілісної системи лише на основі простої систематизації і нагромадження наукових знань про неї | [7, с. 45] |

Природні властивості людини й набуті суспільні якості та здібності за своєю економічною роллю подібні до природних ресурсів і фізичного капіталу. Ця подібність виявляється в тому, що у своєму первинному сенсі люди, як і природні ресурси, якщо їх ніхто не використовує, не дають економічного ефекту. Але після здійснення певних затрат і певної підготовки формуються людські ресурси, які потенційно можуть приносити дохід, подібно до фізичного капіталу, використовуваного у процесі виробництва.

Ґрунтовне дослідження змісту поняття "потенціал" також показує багатоплановість його визначень. В етимологічному значенні термін "потенціал" походить від латинського "potential" й означає "потужність, сила". Етимологічний зміст "потенціалу" визначається як приховані можливості, сила, потужність, "сукупність засобів, що можуть бути використані для будь-якої діяльності" за певних умов [12, с. 216]; сукупність можливостей, джерел, засобів і запасів, які можуть бути приведені в дію, використані для рішення визначених задач та досягнення поставлених цілей; можливості окремої особи, суспільства, країни у визначеній області діяльності [13, с. 1043].

Доцільно розглядати поняття "потенціал" здебільшого з ресурсного, факторного та дієздатнісного аспектів (табл. 2).

Оцінка потенціалу за ресурсним підходом полягає у визначенні кількісно-якісних характеристик окремих видів ресурсів та комплексу оціночних показників як без врахування їх взаємовпливу, так і його відповідного виміру; за факторним – у врахуванні та визначенні сукупності факторів, що визначають здатність ресурсів до забезпечення функціонування системи із заданим результатом. В цьому випадку необхідно мати характеристики як всіх окремих видів ресурсів, так і їх сукупності, а також знати можливі способи використання та управління ними. Разом з тим обов'язкове володіння інформацією про невикористані ресурси

(резерви) дозволяє досягти встановлених пропорцій розвитку будь-якої соціально-економічної системи і довести важливість функції "резервів" для її життєдіяльності.

Таблиця 2

| Підходи до трактування поняття "потенціал" | | |
|--|---|-------------|
| Підхід | Трактування | Джерело |
| Ресурсний | Сукупність різноманітних ресурсів необхідних для функціонування і розвитку системи, "узагальнену збірну характеристику ресурсів, що прив'язані до місця і часу" | [14, с. 24] |
| Факторний | Сукупність матеріальних і людських ресурсів, які забезпечують досягнення цілей системи, або як "сукупність трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, що можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети за умови забезпечення високого рівня організації виробництва, ефективного управління та робочої сили відповідної освітньо-професійної якості" | [15, с. 6] |
| Дієздатнісний | спроможність комплексу ресурсів конкретної системи вирішувати поставлені перед ними задачі з отриманням синергічного ефекту | [16, с. 8] |

Всебічний аналіз поглядів на людину різних економічних шкіл показує, що потенційні здібності людини найбільш повно проявляються у системі соціально-трудових, організаційно-виробничих, власності, права та соціальних відносин. Разом з тим, їх розвиток детермінує з рівнем відтворення продуктивних сил регіональних систем, основним елементом яких є людина та її потенціал, умови формування і можливості реалізації якої слугують визначальним фактором їх розвитку. Саме з цих причин ще на початку ХХ ст. В. Вейнц до продуктивних сил суспільства включає працездатне населення з потенційними динамічними можливостями, які, з точки зору Г. Струмилина, звужено розглядаються як сукупні виробничі сили праці всіх працездатних членів суспільства в системі "економічного потенціалу".

Результати аналізу еволюції поглядів на людину показують виділення економічного і соціального підходів в її дослідженні. Це визначає існування відповідних моделей людини – економічної і гуманістичної. Зазначені підходи розширюють методологічний базис наукових досліджень щодо людини в соціально-економічному просторі та обмежують її абстрактне сприйняття.

Розвиток психології та використання результатів її досягнень в економічній теорії дозволяє розглядати індивіда вже не в якості пасивної істоти, а як активну особистість, яка при отриманні насолоди обмежує дію вроджених інстинктів впливом фізіологічних та соціальних факторів [17, с. 47].

Вихідною умовою при формуванні методологічної основи соціально-гуманістичної концепції поглядів на людину слугує принцип цілісності, який визнає домінування інтересів суспільства над інтересами окремої людини і потребує врахування екзогенних факторів при її формуванні та розвитку. Тобто, цей підхід більше відповідає філософській моделі людини, яка відображає загальну світоглядну установку, що характеризується визнанням в якості вищої цінності людини сенсу її життя. Разом з тим, міра взаємоузгодження між духовним і матеріальним началом людини робить її істотою соціальною або економічною. Це, в свою чергу, визначає вибір людиною власної моделі поведінки, що детермінує також з інстинктом її самозбереження.

Аналіз робіт українських вчених щодо розкриття змісту поняття "людський потенціал" показує розуміння його на рівні біосоціального статусу людини [19, с. 24], як міру втілених у неї природних здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатності приносити дохід, генетична основа якого формується у взаємодії природних, екологічних, економічних та етнокультурних чинників, а його дієвість забезпечується рівнем "освіти, етнокультурними традиціями та соціальною орієнтацією" [20, с. 15]. Тобто українським вченим при визначенні змісту поняття "людський потенціал" притаманні індивідуалістичний, соціальний, факторний та економічний підходи, що дозволяє розглядати його як соціально-економічну категорію.

Узагальнення існуючих визначень поняття "людський потенціал" підводить до таких висновків:

- категорія "людський потенціал" характеризується соціально-економічною сутністю, що визначається поєднанням рис економічної та соціальної людини, розвиток якої відбувається в економічній та соціальній сфері регіональних систем;
- людський потенціал багатогранне поняття, що проявляється у можливості розгляду потенціалів як окремої людини, так і соціальних груп, нації, населення, міста, регіону, країни, суспільства на певному етапі їх розвитку або впродовж певного періоду часу;
- соціально-економічна сутність людини проявляється у процесі її життєдіяльності, впродовж якої вона виконує трудову, сімейну та дозвільну ролі;
- повноцінне виконання цих ролей потребує відповідних людських якостей, які детермінують з наявністю тілесного і духовного здоров'я, рівнем знань та кваліфікацією, адаптацією до соціальної інфраструктури суспільства, культурно-ціннісних орієнтацій та психологічної компетентності;
- розширення соціально-економічної сутності людського потенціалу є можливим на основі доповнення її здатністю адаптації людини до техніко-технологічної інфраструктури, які сприяють її розширеному відтворенню;
- людський потенціал є інтегральною величиною вроджених і набутих якостей людини, які дозволяють їй функціонувати і розвиватися в суспільному та природному середовищі з отриманням матеріально-грошової

винагороди та морального задоволення [18, с. 74];

- діалектична єдність економічної та соціальної сутності людського потенціалу забезпечує безперервний процес його розширеного відтворення.

За кордоном для визначення можливостей участі людини в економічних процесах зазвичай використовуються поняття "робоча сила" і "людський капітал". Під робочою силою розуміється здатність людини до праці, тобто сукупність її фізичних та індивідуальних властивостей, потрібних у виробництві. Практично робоча сила характеризується показниками здоров'я, освіти та професіоналізму. "Людський капітал" розглядається як сукупність якостей, що визначають продуктивність і можуть стати для людини, родини, підприємства та суспільства джерелом доходу. Це – здоров'я, природні особливості, освіта, професіоналізм, мобільність. Набір характеристик, які використовуються у літературі для визначення можливостей ефективної праці, не цілком відповідає реаліям сучасної економіки. Тому його доцільно розширити на основі поняття людського потенціалу.

Під трудовим потенціалом розуміють систему з просторовою та часовою орієнтацією, елементами якої є людські ресурси з урахуванням усієї сукупності їх кількісних та якісних характеристик, зайнятості і робочих місць. Кількісно людський потенціал визначається демографічними чинниками, потребами суспільного виробництва в робочій силі й, відповідно, можливостями задоволення потреби працездатного населення у робочих місцях.

Якість людського потенціалу – поняття відносне, що характеризується показниками якості працездатного населення, людських ресурсів, сукупного робітника або робочої сили. Ці якісні характеристики виявляються у сукупності ознак: демографічних, медико-біологічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, психофізичних, моральних та ін.

Компоненти людського потенціалу повинні характеризувати:

- 1) психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності;
- 2) можливості нормальних соціальних контактів;
- 3) здатність до генерації нових ідей, методів, образів, уявлень;
- 4) раціональність поведінки;
- 5) наявність знань і навичок, потрібних для виконання певних обов'язків і видів робіт;
- 6) пропозицію на ринку праці.

Цим аспектам відповідають такі компоненти людського потенціалу (табл. 3):

Таблиця 3

Приклади характеристик людського потенціалу

| Компоненти людського потенціалу | Показники об'єктів аналізу | | |
|---------------------------------|--|---|---|
| | людини | підприємства | суспільства |
| Здоров'я | Працездатність. Час відсутності на роботі через хвороби | Втрати робочого часу через хвороби і травми. Витрати на забезпечення здоров'я персоналу | Середня тривалість життя. Витрати на охорону здоров'я. Смертність за віком |
| Моральність | Ставлення до оточення | Взаємини між співробітниками. Втрати від конфліктів | Ставлення до інвалідів, дітей, старих. Злочинність, соціальна напруженість |
| Творчий потенціал | Творчі здібності | Кількість винаходів, патентів, раціоналізаторських пропозицій, нових виробів на одного працівника. Завзятість | Доходи від авторських прав. Кількість патентів на одного жителя країни. Темпи технічного прогресу |
| Активність | Прагнення до реалізації здібностей. Завзятість | | |
| Організованість | Акуратність, раціональність, дисциплінованість, бережливість, обов'язковість, порядність | Втрати від порушень дисципліни. Чистота. Ретельність | Якість законодавства. Якість доріг і транспорту. Дотримання договорів і законів |
| Освіта | Знання. Кількість років навчання в школі і вузі | Частка фахівців з вищою і середньою освітою у загальній чисельності працівників. Витрати на підвищення кваліфікації | Середня кількість років навчання в школі і вузі. Частка витрат на освіту в держбюджеті |
| Професіоналізм | Уміння. Рівень кваліфікації | Якість продукції. Втрати від браку | Доходи від експорту. Втрати від аварій |
| Ресурси робочого часу | Тривалість зайнятості протягом року | Кількість співробітників. Кількість годин роботи одного співробітника за рік | Працездатне населення. Кількість зайнятих. Рівень безробіття. Кількість годин зайнятості за рік |

- 1) здоров'я;
- 2) моральність і вміння працювати в колективі;
- 3) творчий потенціал;
- 4) активність;
- 5) організованість;

- 6) освіта;
- 7) професіоналізм;
- 8) ресурси робочого часу.

Перелічені показники цих компонентів можуть характеризувати як одну людину, так і різні колективи, у т.ч. персонал підприємств і населення країни в цілому.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Економічна сутність людського потенціалу розкривається у його належності до продуктивних сил та виробничих відносин суспільства, а також можливості отримувати матеріально-грошову винагороду за рахунок ефективної діяльності, а соціальна – у безперервній потребі забезпечення його якісних характеристик за рахунок освіти, охорони здоров'я, культури, які належать соціальній сфері.

Визначення змісту людського потенціалу потребує економічного, соціального, системного та комплексного підходів, які розкривають його в широкому розумінні як сукупність людей, що природно-історично склалася на конкретній території і виступає в якості основи і суб'єкту всього суспільного виробництва, виробничих відносин та множини внутрішніх зв'язків в процесі безперервного виробництва та відновлення життя людей, в ході якого відбувається розвиток та накопичення вроджених та набутих ними фізіопсихологічних, духовних, творчих, освітніх, соціальних, економічних властивостей та соціально-трудова здібностей. На основі узагальнення існуючих визначень людського потенціалу робимо висновок, що йому притаманний соціально-економічний зміст і можливість окремого визначення як для окремих індивідів, так і для сукупності людей.

У умовах активізації світових господарських зв'язків, входження України до міжнародного освітнього та наукового простору сучасний рівень життя населення значною мірою визначають такі фактори, як освіта, наука та наукова діяльність. Вибір Україною інноваційної моделі розвитку передбачає, що головну роль джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їх технологічні застосування. Спроможність країни до створення знань, їх розповсюдження та ефективного використання в економіці стають основними факторами зростання поряд з традиційними джерелами - інвестиціями та людськими ресурсами.

Література

1. Концепція і стратегія розвитку та розміщення продуктивних сил України. – К.: РВПС України України НАН України, 2003. – 295 с.
2. Стратегія розвитку України: теорія і практика / За ред. О.С. Власика. – К.: НСДІ, 2002. – 864 с.
3. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 286 с.
4. Спасибенко С.Г. Целостность человека как принципы структурирования его качеств // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – №2, – С. 91-105.
5. Мочерный С., Устенко А. Человек и законы его развития // Экономика Украины. – 2004. – №9, – С. 14-22.
6. Мысливченко А.Г. Идея создания целостной концепции человека // Человек в системе наук. – М.: Наука, 1989. – 504 с.
7. Пуляев В.Т. Целостный человек и детерминанты его общественного развития // Социально-гуманитарные знания. – 1999. – №5, – С. 151-165.
8. Петров В. Человеческие потенциалы и их распределения: проблема измерений // Человеческий потенциал: опыт комплексного подхода. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 176 с.
9. Лоренц К. Квантовая концепция аргіогі в свете современной биологии // Эволюция, язык, познание. – М., 2000. – С. 15-41.
10. Пуляев В., Костров В. Проблемы изучения человека в политической экономии / Человек в системе общественных отношений. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1987. – 216 с.
11. Демографический энциклопедический словарь / Редкол.: Валентей Д.И. и др. – М.: Сов. энци., 1985. – 608 с.
12. Краткий словарь иностранных слов / под ред. С. Локшина. – М.: "Русский язык", 1977. – 351 с.
13. Советский энциклопедический словарь. – М.: Сов. энциклопедия, – 1982. – 1600 с.
14. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. – М.: Наука, 1981. – 251 с.
15. Архангельский В.Н., Зиновьев Л.Е. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении. – М., 1983. – 386 с.
16. Фединін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
17. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983. – Т.1, 246 с.
18. Зарковский Г., Степанова Г. Популяционный психологический потенциал: опыт комплексного подхода. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 176 с.
19. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
20. Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 192 с.

Надійшла 14.09.2008 р.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ АГЕНТІВ ТА МЕНЕДЖЕРІВ З ОПЕРАЦІЙ ПО НЕРУХОМОСТІ

В статті висвітлено механізми формування вартості послуг агентів з нерухомості зарубіжних країн та визначено чинники, що впливають на їх вартість. Проаналізовано ситуацію на ринку України щодо оплати ріелторських послуг, визначено проблемні питання та запропоновано способи їх врегулювання.

У зв'язку з швидким розвитком ринку нерухомості на Україні з'явилася потреба у нових видах послуг: надання консультацій з пошуку об'єктів нерухомості для оренди або купівлі, продаж об'єктів нерухомості; оформлення документів та юридичний супровід цих операцій. За останні п'ять років попит на такі послуги тільки зростає, призводячи до відкриття великої кількості агентств з нерухомості, ріелторських бюро, супермаркетів нерухомості. Можливість отримання швидкого прибутку, залучаючи малі ресурси, приваблює до сфери послуг з питань нерухомості агентів з нерухомості різної вікової категорії, освіти та кваліфікації. Можливі місця праці для них є досить різні: починаючи від великих мережевих компаній (2-3%), малих компаній (65%) до приватних маклерів (27-28%), які працюють самостійно.

Оплата праці за ріелторські послуги в Україні здійснюється переважно на договірній основі, що становить від 1% до 5% від вартості об'єктів. На їх вартість впливають ціна об'єктів, територіальне розміщення компаній з нерухомості та додаткові спеціальні умови роботи з індивідуальними клієнтами. Оплату за послуги переважно здійснює покупець нерухомості або ж орендар.

Вивчення існуючих теоретичних підходів та дослідження практичного досвіду країн світу у сфері організації умов та оплати роботи працівників на ринку нерухомості є необхідним для подальшого розвитку ринку нерухомості України.

Важливим напрямом дослідження організації роботи агентів з нерухомості стали праці Батозі, Вербеке, Гарбаріно, Джонсона, Ларсона та Моргана, в яких висвітлюються потреби продавців та покупців об'єктів нерухомості, сфера діяльності агентів з нерухомості, а також процедура надання цих послуг. У більшості випадків роботи агентів з нерухомості в країнах світу відсутня строга процедура надання послуг. Агент з нерухомості сам на власний розсуд підбирає для кожного клієнта найбільш доцільну форму роботи. Основним результатом праці є задоволення потреб клієнтів і здійснення їх очікувань [1].

До цього часу виникають протиріччя у визначенні доцільності роботи агентів з нерухомості. Одна частина населення вважає, що послуги агентів при здійсненні операцій купівлі-продажу є зайвими, а інші впевнені, що агент з нерухомості – це надійний помічник і гарант проведення успішної операції. Найбільш важливим питанням для покупців та продавців об'єктів нерухомості є вартість ріелторських послуг.

Дослідження формування оплати вартості ріелторських послуг знайшли відображення в працях таких вчених, як Левіс, Андерсен, Міллер, Уочер, Остін та Делькур. Значна увага ними приділена опису теоретичного підґрунтя формування вартості послуг (ціна на послуги в країнах з розвинутою ринковою економікою формується шляхом врівноваження попиту та пропозиції) [2].

Вартість послуг за надання консультацій у сфері нерухомості в різних країнах інша і становить від 1% до 15% від вартості об'єкта нерухомості. Наприклад, у Великобританії, Гон Конгу, Ірландії, Сінгапурі та Австралії комісійні за операції купівлі-продажу складають близько 1% і є найнижчими серед усіх країн. Тоді як в Росії, Білорусії та Китаї вартість цих же послуг оцінюється від 5% до 15% від вартості нерухомості. В Новій Зеландії та Південній Африці – 3-4%, а в Німеччині, Іспанії, Швеції, Ізраїлі, Таїланді, Індонезії – близько 5% (табл. 1).

Вартість послуг у більшості країн оплачується покупцем та продавцем у рівних частинах, тоді як за продаж неліквідних об'єктів власники додатково виплачують спеціальну винагороду агентам. В Італії, Німеччині виплата більшої частини ріелторських послуг (75% від всієї суми) здійснюється тією стороною, яка їх замовила.

При організації продажу об'єктів нерухомості видатки на рекламу об'єктів переважно оплачуються самими агентами з нерухомості. Прикладом таких країн є Австралія, Данія, Великобританія, Росія.

На формування вартості послуг агентів з нерухомості впливають різні чинники. Серед основних можна виділити: інформаційну забезпеченість населення, доступ до мережі інтернет; встановлену систему операцій купівлі-продажу (аукціон, списки продаж, оренди); корупцію при оформлення документів купівлі-продажу; економічний розвиток країн; наявність ліцензій та сертифікацій для ріелторів; кількість продаж, які здійснює агент з нерухомості протягом року та участь в операції ще декількох агентів [2].

Доступ до мережі інтернет, вартість інформаційних джерел дозволяють покупцям та продавцям на ринку нерухомості зменшувати свої видатки при продажу об'єктів. У більшості випадків власники нерухомості можуть самі розмішувати рекламу та інформаційні повідомлення на спеціалізованих сайтах вказуючи, що це повідомлення від власника і прохання звертатися без посередників. Таким чином, з'явилися цілі веб-портали з оголошеннями від власників нерухомості (for sale by owners). Завищена вартість послуг при значній доступності до інформаційних джерел призводить до відмови власників та покупців працювати з агентствами нерухомості.

Порівняння вартості послуг агентів з нерухомості в країнах світу [2, с.16-17]

| Країна | Необхідність ліцензії | Вартість послуг | Примітки |
|-------------------|-----------------------|-----------------|--|
| Австралія | Так | 5% | |
| Білорусь | - | 6-15% | В середньому близько 10% |
| Бельгія | Так | 3% | |
| Велико-британія | Так | Середня 1-2% | 0,5-0,75% на територіях з великою конкуренцією, 3,5% в інших |
| Голландія | Так | 1,5 – 2% | Продавець оплачує послуги |
| Греція | - | 4% | Покупець та продавець оплачують послуги в рівних частинах |
| Данія | Так | 2-4-% | 25% вартості послуг сплачує покупець |
| Ізраїль | Так | 4% | Покупець та продавець оплачує послуги в рівних частинах |
| Ірландія | Так | 2% | У великих містах 1,5-2%, в малих містах 3-4-% |
| Іспанія | Так | 5% | Залежить від розміщення об'єкта |
| Італія | Так | 2-3% | Кожна частина оплачує 2-3% |
| Китай та Гон Конг | Так | 15% | |
| Мексика | По-різному | 5-10% | |
| Німеччина | - | 3-6% | |
| Норвегія | Так | 2-3% | |
| Росія | Так | 5-15% | |
| США | Так | 6-7-% | |
| Фінляндія | - | 5% | Ціна залежить від вартості об'єктів |
| Швеція | Так | 5% | Комісійні виплачуються покупцем |
| Японія | Так | 3% | |

Існування в країнах світу системи списків об'єктів, що продаються і здаються в оренду (Multiple Listing Service (MLS)), спрощує пошук об'єктів нерухомості. Така система досить поширена в країнах Північної Америки, Австралії, деяких країнах-членах ЄС. Її обслуговування та утримування покладено на громадські професійні організації, спілки ріелторів та асоціацій з нерухомості. Більшість таких систем мають обмежений доступ до використання (платне або членами професійних організацій). Приватні особи, які подають оголошення на веб-порталі від власників (for sales by owners), не отримують доступ до MLS (за винятком мешканців Іспанії).

Користувачі інформації з MLS отримують дані про актуальні об'єкти на ринку, їх місце розташування, ціну та основні характеристики. У більшості випадків можливий перегляд фотокарток об'єктів. Важливою функцією таких систем є зворотній зв'язок з потенційними покупцями: всі нові об'єкти, які підпадають критеріям пошуку клієнтів, надсилаються їм на електронну пошту.

Системи MLS переважно є національним надбанням. Лише в Італії з'явилася нова система з багатомовним інтерфейсом та можливістю доступу міжнародних агентств нерухомості. На сьогоднішній час користувачами цієї системи є близько 1000 компаній з нерухомості шістнадцяти країн світу.

В країнах-членах ЄС досить популярна система продажу об'єктів нерухомості через аукціони. У такому випадку для потенційних клієнтів вартість об'єктів не оголошується. Процедура продажу є такою: всі бажаючі купити нерухомість оглядають приміщення, а пізніше, до встановленої дати, дають відповідь про свою максимальну вартість за цей об'єкт. Новим власником нерухомості стане клієнт, який запропонував найвищу ціну. Така система є досить популярною в скандинавських країнах.

Списки продажу об'єктів нерухомості пришвидшують здійснення операцій купівлі-продажу, і зменшують вартість пошуку відповідних об'єктів. Система аукціонів визначає для клієнтів остаточний термін для прийняття рішень, тим самим прискорюючи процедуру.

Корупція при оформленні документів купівлі-продажу безпосереднім чином впливає на вартість послуг агентів з нерухомості. Неможливість швидко та ефективно здійснити оформлення всіх необхідних документів для купівлі-продажу об'єктів нерухомості спонукає власників звертатися до агентств нерухомості. В такому випадку вартість послуг агентів зростає і їх заангажованість в проведенні операції стає просто необхідною.

На вартість послуг також впливають і кількість продаж, які здійснює агент з нерухомості протягом року, і участь в операціях купівлі-продажу ще декількох агентів. Чим більше операцій-купівлі продажу зможе здійснити агент з нерухомості протягом року, тим меншу комісію від продажу він очікує. Яскравим прикладом є Великобританія: середня кількість операцій купівлі-продажу, яка припадає на агента з нерухомості, становить 28 операцій, відповідно оплата праці – 1%-2% від вартості об'єктів, тоді як агенти в США здійснюють 7-12 операцій на рік і їх вартість становить 6%-7%.

Участь в операціях купівлі-продажу більше одного агента з нерухомості збільшує вартість операції, причому, досить часто зменшує заробітню плату кожного окремого агента [1]. В країнах-членах ЄС стандартна вартість комісійних (в середньому 5%) розподіляється між всіма агентами з нерухомості, які причетні до укладання угоди. Тоді як в США та Канаді агенти з нерухомості від продавця та покупця отримують повну вартість комісійних від своїх клієнтів.

Для успішного розвитку ринку нерухомості України важливим є введення стандартів з надання якості ріелторських послуг, процедури купівлі-продажу, а також визначення вартості цих послуг. Прийняття Закону «Про ріелторські діяльність» сприятиме розвитку ринку ріелторських послуг, створить умови для правового захисту як ріелторів, так і клієнтів. Проте, проект Закону «Про ріелторську діяльність» № 3499, що був зареєстрований 26 квітня 2007 року Верховною Радою України (надалі – Проект), не набрав достатню кількість голосів. Причиною тому є його невідповідність. Найбільш суперечливими пунктами Проекту є такі, що стосуються регулювання взаємодії ріелторів та юристів.

Статтею 16 Проекту вводиться поняття «ріелторської експертизи» – «послуги, що надаються суб'єктами ріелторської діяльності споживачам ріелторських послуг та полягають у дослідженні стану правостановлюючих, технічних та інших документів щодо нерухомого майна, визначення їх повноти та відповідності вимогам чинного законодавства». Дана стаття суперечить суті ріелторської діяльності і перекладає на спеціалістів з нерухомості невластиві їм юридичні функції. Це положення несе в собі загрозу поєднання функцій спеціалістів з нерухомості і юристів, а отже, з одного боку – зниження професіоналізму ріелторів, а з іншого, – легалізацію дозвільних процедур доступу на ринок і контролю їх діяльності [3].

Доцільно було б, також встановити фіксовану вартість послуг, яка б відповідала ринковій вартості (1-3%, в залежності від типу об'єктів), розподілити видатки за послуги між покупцем та продавцем в рівних частинах. Це пов'язано з тим, що традиційно склалася ситуація, де оплату праці ріелторів відшкодовує покупець, тому що до недавнього часу в Україні попит на об'єкти нерухомості значно перевищував пропозицію. Проте, у зв'язку з кризою на фінансових ринках та на ринках нерухомості зростає пропозиція об'єктів. Продаж об'єктів стає складнішим і тому, на думку автора, оплата праці ріелторів повинна забезпечуватися продавцями.

Вирішення вищезазначених проблем має надзвичайно важливе значення для наближення національного законодавства України до стандартів ЄС та інтеграції українського ринку нерухомості до ринку нерухомості країн-членів ЄС.

Обсяг житлового ринку нерухомості країн-членів ЄС налічує 378 мільйонів споживачів, з яких 63% володіють житлом. Але цей показник різний в кожній країні від 40% в Німеччині до 80% в Ірландії. Об'єми ринку ЄС комерційної нерухомості значно більші, чим житлової нерухомості. Зараз приблизно 150 тисяч професіоналів, ріелторів, менеджерів з питань нерухомості працюють у ЄС, а з його розширенням кількість працівників у сфері управління нерухомістю зросло на 50%. Кожна країна-член ЄС має свої власні механізми регулювання діяльності, включаючи законодавство та практичну процедуру діяльності на ринку. В одних країнах-членах ЄС освіта та стандарти роботи однаково високі, а в інших їх немає взагалі [4].

Уніфікація процедур купівлі-продажу об'єктів нерухомості, процедура становлення вартості послуг сприятиме формування спільного ринку нерухомості. Першочерговим питанням для об'єднання національних ринків нерухомості, а відповідно і ріелторських послуг є навчання працівників в цій галузі та прийняття зобов'язання абсолютно всіх менеджерів до вступу в асоціацію ріелторів. Обов'язковою умовою, також, є прийняття кодексу правил поведінки на ринку. Успішний досвід утворення спільного ринку нерухомості США відбувся завдяки прийняттю однакових правил та процедур надання ріелторських послуг та здійснення операцій купівлі-продажу для всіх Штатів без винятку [4].

Завдяки діяльності асоціації менеджерів з питань нерухомості ЄС затверджено стандарти про рівень освіти та етичних стандарти роботи в сфері нерухомості. Впроваджено уніфіковану процедуру ліцензування та стандартизації дипломів. Представництво асоціації є майже в 15 країнах-членах ЄС. Члени представництва прийняли кодекс освітніх вимог для агентів з питань нерухомості та узгоджено терміни їх впровадження (3 роки).

Вагому роль у формуванні та розвитку міжнародного ринку нерухомості вчені покладають на ЄС. Громадяни та працівники ЄС вже давно мріють про спільний ринок нерухомості, де ріелтори та професіонали працюють вільно, пропонують свої послуги на всій території ЄС, незважаючи на кордони. Велика кількість населення та невеликі відстані для подорожей в межах ЄС сприяють формуванню та розвитку спільного ринку.

Література

1. Hemphill Elizabeth. Factors Affecting Real Estate Broker selection // International Real Estate Review. – 2007. – Vol.10.- №1. – pp. 1-25.
2. Delcour Natalya, Miller Norm. International Residential Real Estate Brokerage Fees and Implications for the US Brokerage industry // International Real Estate Review. – 2002. – Vol.5. - №1. – pp. 12-39.
3. Multiple Listing Service: - [Cited: September 2008]. – Available from <http://en.wikipedia.org/wiki/Multiple_Listing_Service>
4. Вісник Європейської Бізнес Асоціації. К., 2008. // www.eba.com.ua
5. Рынок недвижимости Украины / Под. ред. Бондаренко А. - К.: Полесье, 2004. – 109 с.
6. Miller. Telecommunication Technology and Real Estate: Some additional Perspectives // The Journal of the Real Estate Finance and Economics. – 1996. – Vol.13. - №2. – pp. 18-25.
7. Muhanna, Walled // E-Commerce in the real estate Brokerage Industry // The Journal of the Real Estate Finance and Economics. – 2000. – Vol.3 - №1, pp. 1-16.

Надійшла 14.09.2008 р.

ПРОБЛЕМИ ВКЛАДАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УКРАЇНІ

Дана стаття розкриває суть інвестування у людський капітал, доводить об'єктивну необхідність даного виду інвестування, його важливий вплив на розвиток продуктивних сил та національної економіки України в цілому. В статті викладені основні рівні інвестування та статті витрат у людський капітал, досліджена актуальна проблема обмеженого інвестування у людський капітал в Україні та запропоновані основні шляхи її вирішення.

Вступ. Тема інвестування в людський капітал є надзвичайно актуальною сьогодні. Загальновідомим є той факт, що людині належить особливе місце в соціально-економічному й духовному розвитку будь-якої держави. Добробут нації та її майбутнє процвітання залежать саме від людини, її інтелекту, знань, вмінь, професійних навичок тощо. У зв'язку із цим особливою актуальністю набуває не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі, а й визнання необхідності інвестування у людину.

Метою даного дослідження є проведення теоретичних досліджень щодо обмеженого інвестування у людський капітал в Україні, пошук основних шляхів вирішення даної проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поява теорії людського капіталу відобразила роль нематеріального нагромадження в розвитку людства, що зросла останніми роками.

Значний вклад у розвиток інвестування у людський капітал внесли такі українські вчені-економісти, як Антонюк В.П., Шваб Л.І., Кравецький В.В., Новак І.М., Шульга Ж.О тощо.

Результати досліджень. Під людським капіталом розуміється сукупність усіх продуктивних якостей працівника, тобто це поняття включає набуті знання, навички, а також мотивацію й енергію, які використовують для виробництва економічних благ. І. Фішер, базуючись на теорії корисності, вводить людину до складу капіталу нарівні з іншими матеріальними об'єктами. Теорія І. Фішера стала теоретичною основою розвитку альтернативних концепцій людського капіталу, згідно з якими до цього поняття відносять не лише знання та вміння людей, а й здатність до праці, психологічні особливості, суспільні та культурні якості людини.

Людський капітал доцільно розглядати як систему характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товару, послуг, доданої вартості, тобто якості робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми, корпорації, країни, що знаходить прояв у процесі розширеного відтворення.

Інвестиції в людський капітал, за визначенням К. Макконнелла і С. Брю, являють собою "будь-яку дію, яка підвищує кваліфікацію і здібності і, тим самим, продуктивність праці робітників. Витрати, які сприяють підвищенню чисельності продуктивності, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано зростаючим потоком доходів у майбутньому".

Поняття "людський капітал" означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину, оскільки капітал набувається і збільшується шляхом інвестування і дає тривалий економічний ефект. Так, за розрахунками відомого американського теоретика Е. Денісона, інвестиції в людський капітал дають віддачу в 5-6 разів більшу, ніж вкладення в матеріальне виробництво. Світовий банк, на прикладі обстеження 192 країн, дійшов висновку, що лише 15 % економічного зростання в країнах з перехідною економікою зумовлені фізичним капіталом, 20 % – природним капіталом, інші (64 %) пов'язані з людським і соціальним капіталом [1].

Специфіка людського капіталу та інвестицій, вкладених у нього, перш за все зумовлюється тим, що він не може формуватися без прямої безпосередньої участі його власника, це стосується як матеріальних витрат, так і витрат часу й розумової та фізичної енергії. Ефективність інвестування в майбутньому пояснюється не лише отриманням певних "дивідендів" у вигляді досвідченості, професіоналізму, високої кваліфікації особи, а й матеріальної віддачі від нього (заробітна плата, прибуток, доходи в цілому). У зв'язку з цим інвестування у людський капітал є абсолютно необхідною умовою зростання трудового потенціалу на будь-якому рівні.

Відповідно до рівнів інвестування в людський капітал розрізняють рівні дії цих інвестицій на економічне зростання: індивідуальний, корпоративний і макроекономічний.

Початковим пунктом у цій моделі є інвестування в людський капітал на індивідуальному рівні, коли індивід збільшує свій запас людського капіталу за допомогою додаткових вкладень, що приводить до зростання продуктивності праці. На індивідуальному рівні збільшення продуктивності праці є передумовою для зростання дивідендів від людського капіталу, зокрема, у вигляді збільшення заробітної плати або інших вигод (наприклад, матеріального стимулювання й заохочення), що зумовлює збільшення споживчих витрат і, відповідно, ринкового попиту, виступаючи, таким чином, додатковим стимулом розвитку виробництва і прискорення економічного зростання.

На корпоративному рівні збільшення продуктивності праці внаслідок зростання інвестицій у людський капітал стимулює працевластців до подальшого збільшення інвестицій у людський капітал з метою посилення ефекту зростання продуктивності праці, що зумовлює додатковий приріст людського капіталу і приводить до

економічного зростання.

На макроекономічному рівні при збільшенні продуктивності праці та індивідуальних дивідендів від людського капіталу посилюються стимули інвестування в людський капітал, що зумовлює зростання людського капіталу за допомогою залучення більшої кількості індивідів у процес інвестування і приводить, зрештою, до зростання сукупного людського капіталу країни і збільшення ВВП.

Зауважимо також, що не всякі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в людський капітал, а лише ті, що суспільно доцільні й економічно ефективні. Характер і види вкладень у людину зумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями [1].

Ефективне управління трудовими ресурсами як особлива функція діяльності, що пов'язана з наймом працівників, їх навчанням, оцінюванням та оплатою їх праці, є важливою передумовою для ефективного функціонування промислового підприємства. В сучасних умовах актуальною проблемою є дослідження конкурентних переваг підприємств, які напругу визначаються накопиченим та задіяним людським капіталом. Тому виникає необхідність в проведенні економічного дослідження всього комплексу елементів з управління персоналом і виявлення місця та ролі людини в умовах сучасного виробництва. Дана теза і визначає необхідність аналізу сутності та можливості застосування в економіці України основних засад теорії людського капіталу.

Розвиток людського капіталу (Human Capital Development) – це розвиток цінних для бізнесу якостей співробітників, вкладення в їх здібності та навички, які в майбутньому повинні повернутися відчутними для підприємства бізнес-результатами [2].

Таким чином, виходячи з постулатів та визначення теорії людського капіталу можна відмітити, що:

- 1) розглянута сукупність стає людським капіталом в момент купівлі-продажу робочої сили;
- 2) зростання людського капіталу повинно сприяти зростанню продуктивності праці та виробництва;
- 3) доцільне використання людського капіталу повинно вести до зростання доходів працівника;

4) зростання доходів стимулює працівника робити вкладення в здоров'я, освіту тощо, з метою підвищення запасу знань, навичок, здібностей і мотивацій, що в подальшому його знову ефективно застосовувати.

Для розвитку людського капіталу необхідні значні витрати та різноманітні види ресурсів як зі сторони особи, так і зі сторони суспільства або підприємства. Загалом, ці витрати потім будуть багаторазово компенсовані підвищеним потоком доходів. Дані витрати визнають як виробничі, тому що такі вкладення підприємства в працівника приносять суттєвий та довготривалий економічний ефект, хоча інвестиційний період досить тривалий і складає 15–20 років. Необхідно також відмітити, що процес інвестування в людський капітал в окремих галузях економіки можуть мати свої особливості. Для промислових підприємств найбільш капіталомісткими будуть затрати на підготовку кадрів і на підвищення кваліфікації персоналу.

При підвищенні рівня освіти ефективність праці працівника підвищується або шляхом збільшення продуктивності праці, або працівник отримує знання, які роблять його здатним здійснювати таку трудову діяльність, результати якої представляють велику цінність. Професійна підготовка виступає як механізм, завдяки якому людина, яка приходить на підприємство, може краще опанувати свою роботу, більше взяти про підприємство. Курси перепідготовки дають можливість працівникам придбати знання за новими перспективними напрямками в рамках наявної спеціальності.

В ринкових умовах складною є проблема прийняття рішення про інвестування. Інвестори будуть вкладати кошти тільки у випадку впевненості мінімального ризику від проекту і достатньо високого рівня окупності. Величини доходів та інвестицій в різні категорії персоналу повинна прогнозуватися з врахуванням компенсації найбільш ймовірного ризику. Співставлення величин терміну окупності і рівня рентабельності інвестицій в різні категорії персоналу дозволяє точніше визначати об'єкти пріоритетного інвестування.

Зміни, які відбуваються в економіці, технічній прогрес, конкуренція суттєво вплинули на господарську діяльність підприємств в виробничій, технічній і соціально-економічній сферах, та визначили необхідність суттєвих змін в теорії і практиці управління трудовими ресурсами. Персонал перетворюється в конкурентний капітал підприємства, який необхідно підбирати, розвивати і мотивувати для досягнення необхідних цілей підприємства [2].

На сучасному етапі розвитку економіки України необхідним є створення ефективного ринку висококваліфікованих спеціалістів. Недорозвиненість вітчизняного ринку праці, особливо з позицій наявності висококваліфікованих спеціалістів, часто обумовлена ігноруванням менеджерами підприємства важливості вкладень в підбір кадрів або їх утримання на підприємстві. Зроблені розрахунки свідчать, що інвестиції у розвиток людського потенціалу і людського капіталу кожного члена українського суспільства є невеликими, що не забезпечує формування необхідних параметрів конкурентоспроможності національної робочої сили. Низькі витрати на освіту не забезпечують якісної професійної підготовки робочої сили. Більшість науковців та практиків відмічають зниження якості загальної та професійної освіти у навчальних закладах України. Особливо негативно впливає на параметри конкурентоспроможності робочої сили низький обсяг інвестицій у людський капітал на етапі трудової діяльності працівників. Незначні кошти, які виділяються підприємствами, на підвищення кваліфікації та перепідготовку не забезпечують перманентного оновлення знань, удосконалення професійних навичок. Слід відмітити, що на більшості малих підприємств та на робочих місцях приватних підприємств взагалі відсутні умови для підвищення кваліфікації [3].

Обсяг інвестицій у людський потенціал та людський капітал в Україні є досить обмеженим. Він не забезпечує формування на необхідному рівні всіх тих якісних рис і людини, і працівника, які необхідні

постіндустріальному суспільству, в основі якого лежить економіка знань. Для того, щоб забезпечити високу якість людського потенціалу України та значний обсяг людського капіталу, інвестиції мають бути збільшені в декілька раз. В першу чергу це стосується витрат підприємств та домогосподарств, частка яких у загальних інвестиціях у людський розвиток повинна суттєво зрости. У зв'язку з цим має бути посилена зацікавленість держави, домогосподарств та підприємств у збільшенні інвестицій у людський розвиток.

На нашу думку, створення необхідних умов для збільшення інвестицій у розвиток людського потенціалу та формування людського капіталу потребує:

1. Розробки сучасної національної доктрини інноваційного розвитку України та забезпечення її ефективної реалізації з врахуванням людського чинника, розробки стратегії та національної програми формування та нагромадження людського капіталу.

2. Широкого залучення до керівництва державними органами та підприємствами фахівців з новітньою системою знань та мислення, які б відповідали потребам інноваційного розвитку в умовах посилення глобальної конкуренції.

3. Суттєвого удосконалення бюджетної політики, забезпечення у першочерговому порядку державного фінансування пріоритетних стратегічних напрямів людського розвитку, в тому числі формування людського капіталу; забезпечення вирівнювання обсягів інвестицій у людський потенціал та людський капітал на душу населення за регіонами України.

4. Розробки національної програми створення високотехнологічних робочих місць та забезпечення її реалізації на рівні підприємств.

5. Стимулювання суттєвого збільшення витрат підприємств і приватних підприємців у розвиток людського капіталу своїх працівників шляхом надання певних податкових пільг.

6. Суттєвого підвищення грошових доходів населення, передусім за рахунок оплати праці.

7. Забезпечення утвердження в Україні нової моделі оплати праці, що базується на високій вартості робочої сили в залежності від нагромадженого людського капіталу.

8. Забезпечення доступності пільгових кредитів населенню на освіту, інтелектуальний та культурний розвиток.

9. Посилення відповідальності роботодавців за забезпечення систематичного професійного розвитку своїх працівників, оновлення знань та підвищення кваліфікації.

10. Сприяння формуванню в українському суспільстві нового типу світогляду та масової поведінки населення, орієнтованої на інтелектуальний та культурний розвиток, підвищення усіх параметрів.

Розбудова України як демократичної держави, орієнтованої на інтеграцію до світових політичних та економічних організацій, ставить до порядку денного питання визначення власних місця і ролі на світових ринках, у міжнародному поділі праці в умовах глобалізаційних процесів. При цьому критично неприйнятним для нашої держави є перетворення на постачальника дешевої робочої сили низької якості. Саме тому першочерговим національним пріоритетом має стати забезпечення входження до нової світової економічної системи в якості технологічно розвиненої країни з відповідним рівнем людського розвитку [4].

Висновки. Інвестування у людський капітал є абсолютно необхідною умовою зростання трудового потенціалу. Ефективне управління трудовими ресурсами є важливою передумовою для ефективного функціонування промислового підприємства. Персонал перетворюється в конкурентний капітал підприємства.

Інвестиції у розвиток людського потенціалу і людського капіталу в Україні є невеликими, що не забезпечує формування необхідних параметрів конкурентоспроможності національної робочої сили. Низькі витрати на освіту не забезпечують якісної професійної підготовки робочої сили. Незначні кошти, які виділяються підприємствами, на підвищення кваліфікації та перепідготовку не забезпечують перманентного оновлення знань. Необхідними заходами для підвищення інвестування в людський капітал в Україні є забезпечення у першочерговому порядку державного фінансування пріоритетних стратегічних напрямів людського розвитку, розробка сучасної національної доктрини інноваційного розвитку України, стимулювання суттєвого збільшення витрат підприємств і приватних підприємців у розвиток людського капіталу своїх працівників, утвердження в Україні нової моделі оплати праці, сприяння формуванню в українському суспільстві нового типу світогляду та масової поведінки населення, орієнтованої на інтелектуальний та культурний розвиток.

Література

1. Шульга Ж.О. Ефективність інвестування в людський капітал як чинник економічного зростання // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – 2007. – № 6. – С. 224-227.
2. Кравецький В.В. Інвестиції в людський капітал: основні принципи та особливості // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 3, Т. 2. – С. 171-174.
3. Антонюк В.П. Підвищення інвестицій в людський капітал як основа забезпечення конкурентоспроможності національної робочої сили // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 2, Т. 2. – С. 32-33.
4. Новак І.М. Інвестування людського капіталу як механізм формування конкурентоспроможної національної робочої сили // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 5, Т. 1. – С.24-25.

Надійшла 11.09.2008 р.

КОНЦЕПЦІЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті запропоновано концепцію формування якості праці на промислових підприємствах. Подано структуру якості праці як соціально-економічної категорії, виділено основні аспекти формування якості праці в контексті сучасного розвитку вітчизняної економіки.

Постановка проблеми. Умови ринкової економіки обумовлюють необхідність перспективного вирішення комплексу соціально-економічних питань, пов'язаних із забезпечення випуску високоякісної вітчизняної продукції. В сучасних умовах намітилась чітка тенденція до зростання уваги до категорії „якість праці” як основного елемента, що утворює якість продукції. У цьому зв'язку проблема формування якості праці на промислових підприємствах як джерела забезпечення якості продукції на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки набуває дедалі більшого значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Концептуальні засади теорії формування якості праці були сформульовані Г.Г. Азгальдовим, А.В. Глічовим, К.І. Куровським, С. Г. Струмилінін та розроблялись такими видатними вченими як Д.П. Богиня, В.М. Данюк, А.М. Колот, В.А. Плаксов, С.І. Шкурко, П.Є. Біленький.

Сучасні дослідження категорії „якість праці” свідчать про те, що вона є економічною категорією, яка охоплює найбільш сутнісні відносини праці між людьми з приводу їх участі у суспільній праці [1, с.10]. М.І. Карлін пропонує напрями посилення ролі заробітної плати та інших видів стимулювання у системі оцінки високоякісної праці [2]. В.В. Стефінін визначає якість праці як умову забезпечення створення якісної продукції [3]. В.Шинкаренко та О. Криворучко порушують питання про здійснення процесу мотивації якості в організації [4]. Разом з тим, слід зазначити, що широке коло питань, пов'язаних з формуванням якості праці, потребує більш глибокого дослідження та напрямів практичного застосування.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування концепції формування якості праці на промислових підприємствах, виділення та обґрунтування її основних положень.

Основний матеріал дослідження. Сучасна концепція визначення якості праці представлена різними науковими напрямками і прикладами практичного досвіду. Існуючі точки зору на якість праці дають уявлення про принципи формування і становлення цієї соціально-економічної категорії. Сучасний погляд на проблему якості характеризується тим, що управління якістю продукції пропонується здійснювати шляхом розв'язання соціально-економічних проблем формування якості праці.

Однією з важливих особливостей якості праці є те, що в ній відбиваються різні аспекти виробничого процесу. Тому вона розглядається нами як процес виробництва якісної продукції, в якому реалізується трудовий потенціал працівників. Категорія якості праці має соціальний характер і відбиває виробничі відносини у процесі забезпечення якості продукції. Такі висновки дозволяють розглядати якість праці як соціально-економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених у трудовому процесі властивостей трудового потенціалу та інших економічних умов і факторів, що виявляються при виготовленні якісної продукції згідно вимог міжнародних стандартів.

Структуру якості праці як соціально-економічної категорії в умовах ринкової економіки характеризує сукупність продуктивних сил праці і виробничих відносин, взаємозв'язок яких представлено на рис. 1.

Подані на рисунку елементи формують якість праці. Так, матеріально-технічні елементи є вихідною базою для якості праці, разом з тим, сучасні науково-технічні досягнення, прогресивні технології вирішальною мірою залежать від особистого фактора виробництва, якісних здібностей трудового потенціалу. Отже, якість трудового потенціалу, підкріплена високим рівнем розвитку матеріально-технічних елементів, стає необхідною умовою високотехнологічного розвитку та формування якості праці.

Таким чином, існує тісний взаємозв'язок між елементами якості праці: високий рівень розвитку і реалізації якості трудового потенціалу дозволяє створювати нові види техніки, матеріалів, а також ефективно застосовувати, удосконалювати їх відповідно до змін, які відбуваються у виробництві, використовуючи при цьому ефективні форми виробничих відносин. Тобто джерелом підвищення якості праці виступає науково-технічний прогрес, вдосконалення організації виробництва, застосування нових матеріалів, сировини тощо.

Виробничі відносини мають прояв у двох формах: як взаємодія особистого фактора виробництва і матеріально-технічних елементів та як синергетична взаємодія працівників у процесі виробництва. Перша форма передбачає ефективне використання людиною матеріально-технічних елементів за рахунок постійного поновлення професійних знань, творчої активності, що відповідає рівню розвитку цих елементів згідно вимог технологічного укладу.

Друга форма характеризує соціальну сторону формування якості праці, в процесі якого працівники здатні досягати високих результатів праці внаслідок синергетичної взаємодії.

Слід відмітити важливу особливість взаємодії елементів якості праці – їх динамічність. Розвиток

науково-технічного прогресу та зміни технологічного укладу викликають певні зміни у предметах і засобах праці, що обумовлює підвищення вимог до рівня розвитку трудового потенціалу та динамічності його якісних характеристик. Тобто рівень розвитку трудового потенціалу та ступінь прояву його властивостей у виробництві повинен відповідати рівню розвитку матеріально-технічних елементів. Така відповідність елементів якості праці повинна підтримуватись для того, щоб забезпечити ефективність процесу формування якості праці. У кінцевому рахунку така взаємодія елементів якості праці має своїм результатом створення продукції високої якості згідно вимог міжнародних стандартів.

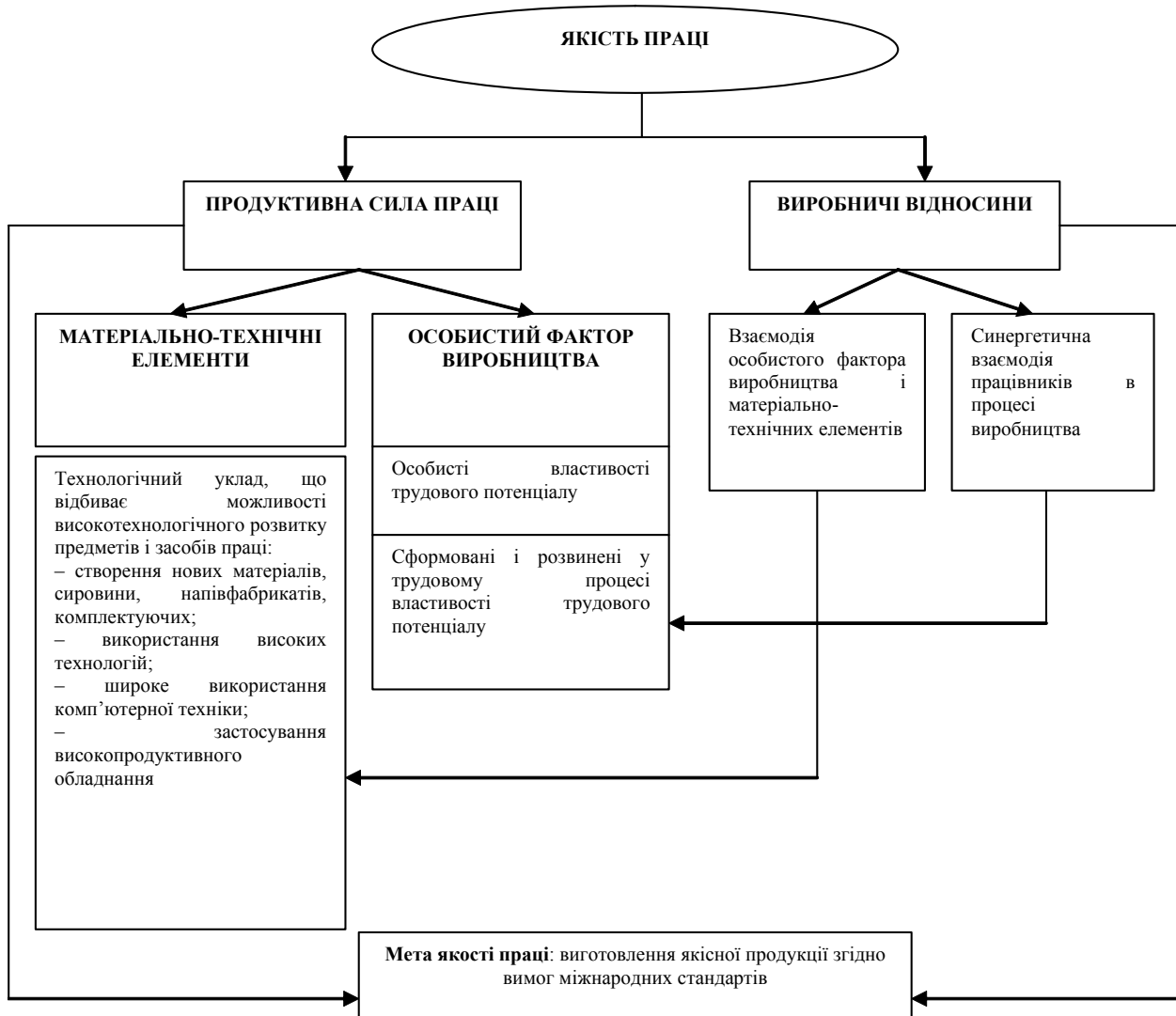


Рис. 1. Структура якості праці як соціально-економічної категорії

Отже, досягнення високої якості кінцевої продукції пов'язане з розв'язанням широкого кола соціально-економічних проблем, серед яких актуальним стає формування якості праці працівників. Формування якості праці є складною проблемою, розв'язання якої залежить від прояву трудового потенціалу у процесі забезпечення якості продукції, результативності роботи з його активізації.

Таким чином, в результаті дослідження природи якості праці та її взаємозв'язку з іншими соціально-економічними категоріями встановлено, що вона відображає відносини не тільки з приводу взаємодії із засобами та предметами праці, але й соціальну взаємодію в процесі виробничої діяльності. Тому якості праці властиві певні риси, спільні для всіх способів виробництва, що дає можливість розглядати її як загальноекономічну категорію. Разом з тим зміни якості праці пов'язані з розвитком як виробничих сил, так і виробничих відносин, причому вони є різними на різних етапах економічного розвитку. Ось чому проблема формування якості праці на промислових підприємствах набуває великої актуальності в умовах ринкової економіки.

Отже, при вивченні питань формування якості праці необхідно враховувати конкретні умови її функціонування, що утворюються під впливом розвитку виробництва, розподілу праці, виробничих відносин, освоєння нових технологій тощо.

Автором запропоновано концепцію формування якості праці на промислових підприємствах у

сучасних умовах господарювання. В процесі логічного аналізу встановлено, що під впливом науково-технічного прогресу, загального ускладнення процесу виробництва та переходу до постіндустріальних моделей формування економіки зростає роль особистісного фактора в економічному зростанні країни. Через те підвищується роль професійного трудового потенціалу, здатного ефективно використовувати свої знання відповідно до існуючого рівня технологій. З огляду на це на перший план виходить людина, яка має великий обсяг знань, умінь, навичок і здібностей, необхідних для використання у трудовому процесі, які вона може використовувати для формування якості своєї праці.

Через те основу концепції формування якості праці на промислових підприємствах в умовах ринкового господарювання складає принцип визначальної ролі особистого фактору виробництва – трудового потенціалу та економічних умов і методів, які забезпечують ефективність та якість його праці.

Концепція формування якості праці як система теоретико-методологічних поглядів на визначення сутності, змісту, цілей, завдань, принципів, напрямів і методів формування якості праці, розробку механізму їх реалізації в умовах промислових підприємств представлена на рис. 2.

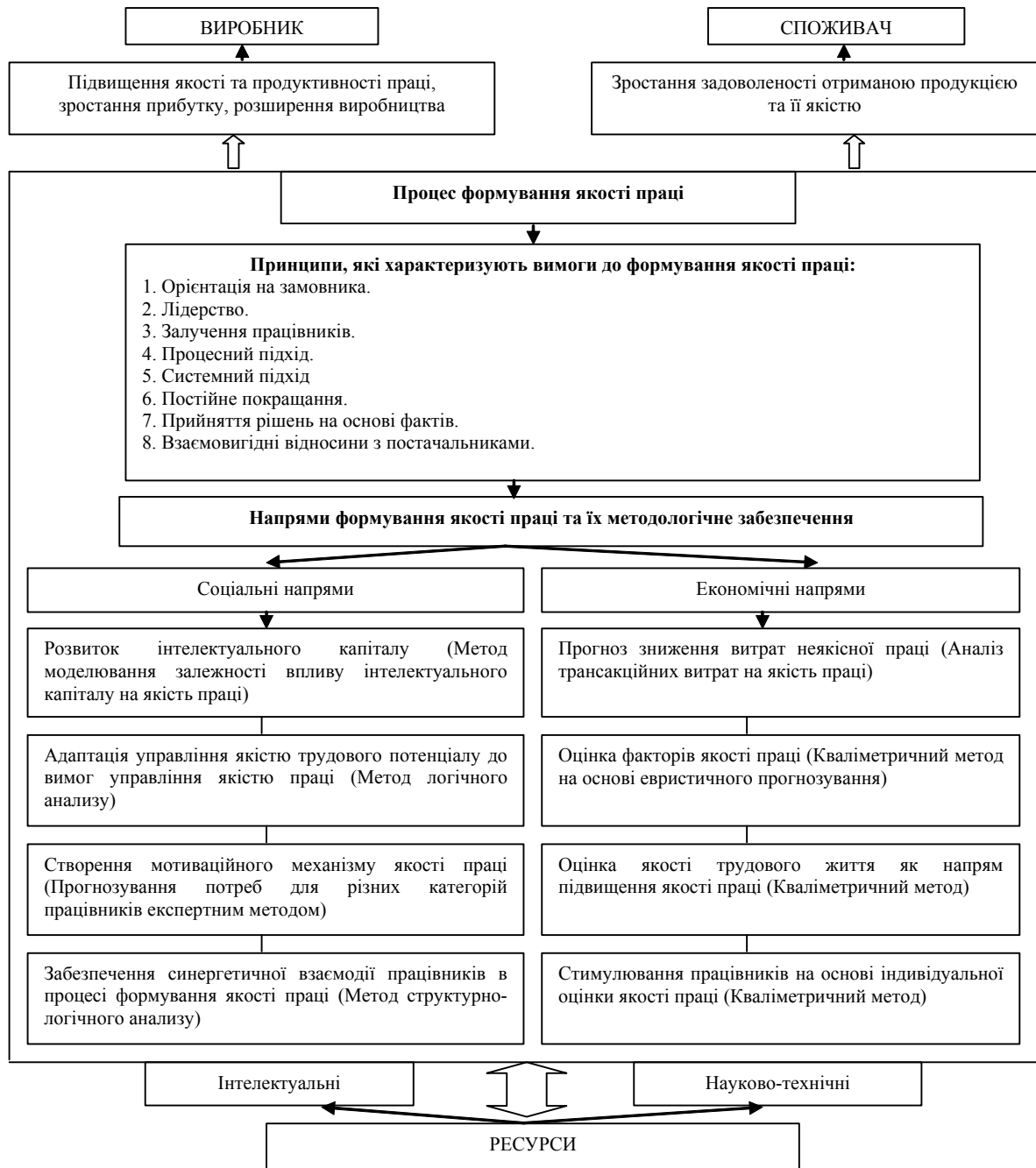


Рис. 2. Концептуальна модель формування якості праці: соціально-економічний аспект

Концепція формування якості праці базується на:
 – уточненні змісту категорій “якість праці”, “трудоий потенціал”;
 – визначенні мети формування якості праці;

- визначенні основних принципів формування якості праці;
- визначенні соціально-економічних напрямів формування якості праці з відповідними методами для реалізації завдань дисертаційного дослідження;
- обґрунтуванні очікуваних результатів внаслідок формування якості праці, які створюють переваги для виробника, споживача та ринку;
- розробці пропозицій щодо формування якості праці з метою забезпечення випуску якісної продукції згідно вимог міжнародних стандартів.

У формуванні якості праці першочергове значення має наявність науково-технічних ресурсів як основи виробництва якісної продукції та розвинутого інтелектуального капіталу. Забезпеченість підприємств якісним трудовим потенціалом з розвиненим інтелектуальним капіталом, його раціональне використання, високий рівень співпраці мають велике значення для підвищення якості праці. Зокрема, від ефективного використання усіх якостей трудового потенціалу підприємства залежать обсяг і своєчасність виконання робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів, і як результат – обсяг і якість виробництва продукції, її собівартість, прибуток та низка інших економічних показників.

Виділені автором принципи формування якості праці є особливо важливими в сучасних умовах ринкового господарювання, вони відображають зміст процесу формування якості праці та регламентуються міжнародними стандартами. Їх склад залежить від конкретних умов функціонування підприємства та системи якості, яка склалась на даному підприємстві.

Особливістю запропонованої концепції є акцент на використання соціально-економічних напрямів та методів формування якості праці. Вважаємо, що сучасна економічна наука недостатньо розвинена в контексті реалізації соціально-економічних аспектів формування якості праці на вітчизняних підприємствах, немає єдиної чіткої методології вимірювання й оцінки якості праці, сформульованих рекомендацій щодо напрямів здійснення заходів з визначення впливу трудового потенціалу на якість праці тощо. З огляду на це запропонована автором концепція формування якості праці дозволить певною мірою вирішити ці проблеми.

Так, методологію запропонованої концепції складають кваліметричні методи, транзакційний аналіз витрат на якість праці та моделювання соціальних факторів якості праці. Соціальні напрями спрямовані на активізацію якісних складових трудового потенціалу у процесі формування якості праці – інтелектуального капіталу, ефективної взаємодії працівників при створенні продукції, мотивації і стимулювання високоякісної праці, визначення напрямів адаптації управління якістю та розвитком трудового потенціалу до вимог формування якості праці в системі управління якістю.

Виробництво якісної продукції на основі формування якості праці обумовлює переваги для виробника і споживача. Так, у споживача зростає задоволеність отриманою продукцією, її якістю, зростає потреба в продукції виробника. Виробник отримує більший прибуток, розширяє виробництво, забезпечує високу якість та продуктивність праці за рахунок активізації інтелектуального капіталу, зниження витрат, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Поняття „якість праці” має величезне значення для подальших наукових досліджень в області формування якості праці та реалізації важливих соціально-економічних завдань забезпечення якості продукції.

За результатами теоретичного дослідження підходів до формування якості праці запропоновано концепцію сучасної парадигми формування якості праці. Вона полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень поєднання методів активізації трудового потенціалу та економічних методів і моделей формування якості праці з урахуванням принципів управління якістю з метою забезпечення високої якості продукції. Ці положення враховують динамічність розвитку трудового потенціалу відповідно до умов ринкової економіки, його роль у процесі формування якості праці та економічний аспект цього процесу на основі розробки методології формування якості праці.

Концептуальна модель формування якості праці в контексті реалізації соціально-економічних цілей має своєю метою забезпечення високого рівня якості продукції з урахуванням вимог споживачів, створення конкретних переваг для споживачів та самого виробника на основі реалізації якості трудового потенціалу, розробки методології вимірювання якості праці.

Література

1. Кривенко Л.В. Качество труда: факторы роста. – Харьков: Основа, 1992. – 148 с.
2. Карлін М.І. Напрями посилення ролі заробітної плати та інших видів стимулювання у системі оцінки високоякісної праці // Науковий вісник ВДУ. – 1999. – № 12. – С. 54 – 59.
3. Стефінін В.В. Методологічні підходи до дослідження якості праці // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Т. 3: Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие. – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – 2006. – С. 352-359.
4. Шинкаренко В., Криворучко О. Процесс мотивации качества в организации // Україна: аспекти праці. – 2006. – №1. – С. 36-41.

Надійшла 06.09.2008 р.

ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ: СИНТЕЗ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ

У публікації наведено інструментарій наукового пізнання, що встановлює взаємодію між професійно-кваліфікаційною збалансованістю регіонального ринку праці та дією чинників, що її обумовлюють. Пропонується комплекс методів: побудова апіорної концептуально-логічної моделі змістовної закономірності; визначення логіки міркувань, адекватної досліджуваній реальності; отримання емпіричних даних; вибір процедури аналізу; інтерпретація висновків аналізу. Використання інструментарію дозволяє оцінити вплив соціально-економічного розвитку регіону на встановлення паритету інтересів працедавців і працівників.

Постановка проблеми. Пояснення як функція пізнання, полягає у пошуку причин, що зумовили той або інший процес чи явище. Історії матеріальної цивілізації відомий стан, з'ясований з моменту виникнення товарного обміну. Іменується він збалансованістю попиту і пропозиції. Особливо гостро постає проблема рівноваги на ринку праці. Багато соціальних потрясінь викликано дисбалансом на цьому ринку, який має як кількісний, так і якісний характер. Останній полягає у відповідності професійно-кваліфікаційних характеристик робочої сили запитам працедавців. Тому проблема має сильно виражений соціально-економічний характер. Пройшовши через горнило соціальної боротьби, суспільство знайшло вирішення проблеми у соціальному партнерстві, яке припускає компроміс у трибічних відносинах «держава-працедавець-працівник».

Досвід формування відносин соціального партнерства країн Західної Європи свідчить, що компроміс можливий за наявності розвинутої ринкової економіки і демократичних засад суспільства. Це означає, що положення на ринку праці визначається дією чинників, що відображають соціально-економічний розвиток національної економіки. Разом з тим, слід визнати, що вітчизняний досвід формування ринкових відносин у соціально-трудої сфері виразно продемонстрував наявність регіональної специфіки. Остання обумовлена істотною різницею у рівнях і темпах економічного розвитку регіонів, структурою їх економік, формуванням і використанням соціально-економічного потенціалу. Особливість відображається у професійно-кваліфікаційних характеристиках працівників і потребах працедавців. Це яскраво виявляється в тому, що за наявності незадоволеного попиту на ринку праці кваліфіковані фахівці не можуть знайти застосування своїм професійно-кваліфікаційним якостям. Тому, враховуючи національні особливості ринкового будівництва, доцільним уявляється вивчення впливу чинників на професійно-кваліфікаційну збалансованість (далі – ПКЗ) регіонального ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характеристики чинників присутні в багатьох публікаціях з проблем функціонування ринку праці. Д.Богиня виділяє шість «інституційних чинників» [1, с.6]. В.Герасимчук називає їх чотирнадцять, «впливаючих на ринок праці» [2, с.12]. На п'ять «певних чинників» звертає увагу І.Петрова [3, с.53]. М.Макарова встановлює чотири, «визначаючі ситуацію з трудовими ресурсами» [4, с.111]. Н.Арсентьєва, В.Бусигін, І.Харченко поділяють сімнадцять чинників, «що впливають на формування реакції суб'єкта ринку праці», на внутрішні і зовнішні [5, с.127-128]. Ю.Одегов, Г.Руденко описують двадцять «сприяючих формуванню внутрішньофірмового ринку праці», які класифікують за соціально-економічними, регіональними, внутрішньоорганізаційними та індивідуальними групами чинників [6, с.108, 111]. В.Близнюк пише про два блоки чинників: демографічних і соціально-економічних, але при цьому виділяє три, «що впливають на кон'юнктуру ринку праці» [7, с.5]. В.Ходжабекеян розглядає шість «визначаючих масштаб ринку праці» [8, с.72-73]. С.Сардак характеризує їх як такі, «що встановлюють залежність розвитку ринку праці» [9, с.8]. Т.Петрова пише про два чинники, що «зумовили дисбаланс на ринку праці» [10, с.5].

Структура сучасного ринку праці, на думку Г.Кузьміної, представлена постійними і змінними детермінантами [11, с.144-146]. У методичних підходах до визначення стану регіональних ринків праці, розроблених Т.Петровою, О.Пазюк і О.Пономарьовою, містяться статистичні методи встановлення зв'язків між ринковою ситуацією та факторами, що її обумовили [12]. Характеризуючи вплив чинників на стан ринку, автори не беруть до уваги явища, які характеризують цей стан. Розробляючи інструментарій, що дозволяє виявити вплив чинників, автори зафіксували не стільки їх корельованість, скільки відсутність чіткої залежності причини та наслідків [12, с.10]. Саме дана обставина не дозволила їм встановити концептуальні та формальні межі дії чинників і станів ринку праці. Аналіз публікацій призводить до висновку, що за такої якісної і кількісної різноманітності чинників відсутній зв'язок між їх дією і явищами, що мають місце на ринку праці. Сама по собі відсутність залежності є вагомою ознакою, яка свідчить про те, що її встановлення неможливе у принципі або є надмірно трудомістким, чи до теперішнього часу ніхто не ставив такого завдання. Отже, встановлення залежності між дією чинників, що відображають розвиток регіону, і ПКЗ регіонального ринку є оригінальною задачею.

Метою дослідження є подання інструментарію наукового пізнання, що дозволяє пояснити, як чинники, що відображають соціально-економічний розвиток регіону, впливають на формування ПКЗ ринку

праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Алгоритм реалізації мети досягається за допомогою шести логічних операцій. Перша – побудова апіорної концептуально-логічної моделі змістовної закономірності, якою є ПКЗ регіонального ринку праці. Як гіпотезу висунуто тезу, що ПКЗ є явищем, яке демонструє сукупний результат відносин суб'єктів регіонального ринку праці у частині спряженості сполучення професійно-кваліфікаційних потреб працедавців і якостей працівників [13]. Діалектичний характер ПКЗ проявляється в тому, що, з одного боку, відносини суб'єктів індивідуальні, а, з іншого-на регіональному ринку подано сукупні попит і пропозиція. Будучи фрагментом реальності, явище відбувається у просторовій, часовій і галузевій площинах [14]. Для підтвердження гіпотези необхідно встановити, якою мірою результат відносин суб'єктів підвладний дії чинників, що відображають розвиток регіону в оригінальному просторово-часовому і галузевому середовищі. ПКЗ регіонального ринку праці характеризується: типом (співвідношенням попиту і пропозиції), тенденціями (динамікою попиту і пропозиції), причинами (динамікою звільнення). З формальних позицій ПКЗ є змінною та має обмежене число значень.

За допомогою неповної редукції із сукупності початкових чинників, що містяться у реферованих джерелах [1–12], обрано такі, що впливають на ПКЗ регіонального ринку праці. Як критерій редукції використовувалася наявність причинно-наслідкових зв'язків. До них віднесено: динаміка (напрямок і темпи) розвитку економіки регіону (f_1); галузева структура економіки регіону (f_2); абсолютний і відносний рівень доходів населення в регіоні (f_3); демографічна ситуація в регіоні (f_4); невідповідність рівня кваліфікації рівню життя в регіоні (f_5); інноваційна діяльність у галузі нових технологій (f_6); діяльність регіональної системи професійної освіти (f_7). Отже, апіорна концептуально-логічна модель відображає необхідність встановлення зв'язків (залежності) між ПКЗ і чинниками розвитку регіону.

Друга операція – вибір логіки міркувань, адекватної досліджуваній реальності. Від правильності методу пояснень залежить успішність наукового пошуку. У логіці наукового пізнання представлені дедуктивно-номологічний, раціональний та інтенціональний (телеологічний) методи. При виділенні чинників малося на увазі, що вони, по суті, є причинами, а ПКЗ – результатом їх дії. Такий підхід припускає використання дедуктивно-номологічного пояснення, згідно з яким з дії чинників невідворотно випливає значення характеристик ПКЗ. Причинно-наслідковий зв'язок можливий за наявності надіндивідуального порядку, якому підлегли чинники і ринок праці. Таким загальним законом є ринковий механізм саморегулювання, який виключає чітку послідовність у діях суб'єктів. Слід визнати такі: різну типологію чинників і ринку праці; корельованість чинників; виводимість чинників, яка вказує на їх умовний характер, що не дозволяє говорити про існування одного виду залежності між ними і ситуацією на ринку праці. Законодавча база, що регламентує відносини суб'єктів, не обмежує, а упорядковує їх відносини, виходячи з гармонізації інтересів працівників і працедавців. Отже, використання дедуктивно-номологічного методу пояснення неможливе, що виключає застосування математичного апарату при виявленні зв'язків.

Раціональний метод пояснень найбільш застребуваний в суспільних науках, до яких відноситься економіка. Недоліки раціонального пояснення такі. Перший полягає в присутності у трудових відносинах як емоційного, так і раціонального аспектів. У трудових відносинах суб'єкти, як правило, керуються доводами розуму, тобто їх рішення і вчинки раціональні. При цьому не слід абсолютно виключати, що ними керують емоції, бо рішення, прийняті після серйозного роздуму, спираються не тільки на докази розуму, але і на відчуття. Тому раціональний розрахунок становить лише один бік складного спонукання, яким обумовлені дії суб'єктів [15]. Другим недоліком раціонального пояснення є неоднозначність сучасних уявлень про раціональність [16; 17].

Вади раціонального пояснення роблять необхідним розгляд можливості використання інтенціонального пояснення. Суттю цього є цілеполягання суб'єктів [18]. Мету працівників становить реалізація професійно-кваліфікаційного потенціалу, а працедавець – задоволення потреби у робочій силі, що володіє професійно-кваліфікаційними якостями. Чинники або сприяють («стимулятори»), або протидіють («дестимулятори») досягненню мети. ПКЗ демонструє здобуття суб'єктами компромісу в реалізації мети. Очевидність того, що інтенція є причиною відносин, не встановлює характер зв'язку посилок (чинників) і висновку (ПКЗ).

При з'ясуванні характеру зв'язку до уваги слід взяти декілька аргументів. Перший є формою доказу логічного зв'язку між посилками і висновком практичного силіогізму. Причинно-наслідковий зв'язок між чинниками у ПКЗ встановлюється дослідним шляхом, за умови логічної незалежності причини та наслідку. Наявність логічного зв'язку в думках при визначенні чинників не дозволяє вважати чинники причиною, а ПКЗ наслідком, оскільки у ході аналізу емпіричних даних неминуче з'ясуватиметься їх взаємозв'язок і взаємообумовленість. Другий аргумент указує на неоднозначність зв'язку між характеристиками ПКЗ, як віддзеркаленням реалізації мети суб'єктів, і дією чинників. Останні можуть приводити не тільки до одних значень характеристик ПКЗ. Третій аргумент спирається на відмінність мети і засобів її досягнення. Дії суб'єктів не завжди можливо пояснити з позицій об'єктивних обставин, оскільки, будучи етичними істотами, вони можуть діяти всупереч таким. Отже, аргументи переконують у неможливості використання інтенціонального пояснення. Таким чином, слід констатувати неможливість застосування видів наукових пояснень, що базуються на дедуктивних міркуваннях. Висновок є принциповим для з'ясування природи дії чинників, що характеризують соціально-економічний розвиток регіону, на ПКЗ регіонального ринку праці.

При підході, коли будь-яке міркування є переходом від посилок до висновку, виявляється: по-перше, що наведені міркування не володіють властивістю збереження істини: посилки можуть бути істинними, а висновок помилковими і навпаки; по-друге, висновок виходить за рамки посилок, оскільки ПКЗ є одночасно результатом дії чинників і наслідком відносин суб'єктів [13]. Дані особливості іманентні індуктивним міркуванням. У разі, коли істинність висновку відома, а істинність посилок ні, використовується причинна (зворотна) індукція. Вона представляє способи оцінки істинності посилок міркувань, виходячи з істинності висновку. З численних видів зворотної індукції найбільше значення має схема причинної індукції: якщо «В» виходить з «А» і «В» істинно, то «А» обґрунтовано деякою мірою. Наявність можливості встановлення емпіричних значень характеристик ПКЗ і дії чинників дозволяє з'ясувати наявність залежності між ними. Формально чинники є параметрами соціально-економічного розвитку регіону. Отже, встановлену за допомогою причинної індукції відповідність між ПКЗ і чинниками можна ототожнювати з причинно-наслідковими відносинами.

Третя операція – отримання емпіричних даних, що дозволяють перевести характеристики ПКЗ і чинники на формальну математичну мову. Для кількісного вимірювання ПКЗ і чинників встановлено показники. Так, задоволений попит виражає показник «кількість зайнятого населення» (C_i^3), а незадоволений – «попит на робочу силу» (C_i^u). Реалізована пропозиція тотожна задоволеному попиту. Оскільки при єдиному кількісному вираженні показник «кількість зайнятого населення» відображає різну якість, то для позначення реалізованої пропозиції використано символ P_i^p . Нереалізовану пропозицію відображає показник «кількість безробітних» (P_i^u). Показник «вивільнення працівників» (B_i) позначає причини збалансованості.

Оскільки f_1 демонструє напрям і темпи динаміки, то його ілюструє показник «індекс фізичного обсягу валової доданої вартості». Для характеристики f_2 до 2004 р. вибраний показник «структура виробництва валової доданої вартості», а з 2004 р. – «структура виробництва валового регіонального продукту». Методики розрахунку показників «валова додана вартість» і «валовий регіональний продукт» різні, але оскільки йдеться про структуру, то можна стверджувати, що пропорції зберігаються. Показник «заробітна плата» найбільш реально відображає як абсолютний, так і відносний розмір винагороди за виконану роботу, а, значить, його слід використовувати для f_3 . Показник «чисельність наявного населення» характеризує f_4 . Для характеристики ситуації на регіональному ринку праці має значення сам факт виїзду, а не куди працівник виїжджає, а, значить, f_5 ілюструє показник «загальне сальдо міграції», що становить суму міжрегіональної і міжнародної міграції. Показник «упроваджено нових прогресивних технологічних процесів» характеризує чинник f_6 . Для демонстрації f_7 використаний показник «співвідношення випускників професійно-технічних і вищих навчальних закладів». Отже, система показників виявляє формальну закономірність, що відображає і підтверджує змістовну. Виходячи з міркувань змістовного і формального порядку, необхідно уточнити, що при викладі числових значень терміни «характеристики ПКЗ» і «чинники» тотожні терміну «показник».

Четверта операція – встановлення відповідності між значеннями характеристик ПКЗ і значеннями чинників. Характеристики ПКЗ і чинники зв'язані, якщо їх значення розподілені злагодженим чином. Узгодженість виявляється в єдності напрямів динаміки і навпаки. Напрями характеризують темпи приросту. Для виявлення узгодженості достатньо використовувати номінальні значення, що демонструють різні напрями. Для позначення підвищення значень характеристик ПКЗ і чинників використано символ «↑», зниження – «↓», незмінності – «→». Отже, $f_1, f_3, f_4, f_5, f_6 = \{\uparrow, \rightarrow, \downarrow\}$. Оскільки f_2 і f_7 відображають структуру, то номінальні значення свідчать про її зміну (↓) або незмінність (→), а, значить, $f_2, f_7 = \{\downarrow, \rightarrow\}$. Отже, використання номінальних даних пояснюється, по-перше, порівняльною простотою їх отримання, оскільки основу розрахунків складає ланцюговий темп приросту; по-друге, природністю інтерпретації, оскільки не використовуються складні і часто сумнівні допущення; по-третє, надійністю, в тому значенні, що за ними не стоять моделі сприйняття, які важко перевіряються; по-четверте, відсутністю сумніву в дієвості методів аналізу даних, бо вони базуються на природній логіці.

П'ята операція – вибір процедури статистичної обробки номінальних значень. Для встановлення відповідності значень характеристик ПКЗ і чинників використано таблиці спряженості, що представляють вибіркові оцінки розподілів вірогідності багатовимірних випадкових величин [19]. Аналіз таблиць дозволяє судити про спряженість (спільну зустрічність) номінальних значень. У табл. 1. подано всі можливі варіанти спряженості значень характеристик ПКЗ і чинників, а, значить, її слід відрекомендувати як початкову. Для позначення варіантів використовується символ n_{\uparrow}^{\uparrow} , в якому верхній індекс позначає значення характеристики ПКЗ, а нижній – значення чинника.

У ході аналізу емпіричних даних початкова таблиця перетвориться на підтаблиці щодо кожного спостереження. Процес спостереження має дискретний характер, оскільки значення приводяться стосовно кожного року. Для конкретного спостереження у клітинах таблиці вказується варіант спряженості значень. Інтерес становить індивідуальний зв'язок з характеристиками ПКЗ кожного чинника, а, значить, спостереження за період слід надавати стосовно кожного чинника. Наприклад, у компонентній таблиці (табл. 2) можуть бути надані результати спостереження за 2000-2007 рр. щодо f_1, f_3, f_4, f_5, f_6 . Стосовно f_2, f_7 нижні рядки міститимуть інші значення.

до їх одноякісної систематизації. Остання безпосереднім чином пов'язана з характеристиками ПКЗ: типом, тенденціями і причинами збалансованості. Спостережувані значення – різні прояви ПКЗ, є об'єктивно існуючим явищем ринку праці, що функціонує у просторово-часовому і галузевому середовищі, яке характеризується дією чинників. Виходячи з розуміння значень, інтерпретування висновків проводиться відносно $\Pi_i^p (C_i^s), C_i^h, \Pi_i^h, B_i$ у контексті характеристик ПКЗ.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, поданий у публікації інструментарій наукового пізнання дозволяє таке. По-перше, вивчати ПКЗ як явище регіонального ринку праці, що відображає діалектичну природу формування відносин суб'єктів, виходячи з реалій соціально-економічного розвитку регіонів. По-друге, виявити та оцінити потенційні можливості суспільних інститутів впливати на відносини суб'єктів з метою підвищення рівня ПКЗ регіонального ринку праці. По-третє, визначити рівень раціональності відносин суб'єктів, що відображає співвідношення розсудливого й емоційного у рішеннях щодо професійно-кваліфікаційних якостей і потреб. По-четверте, дати оцінку існуючим у суспільстві орієнтирам для прийняття суб'єктами рішень, які стосуються сполучення їх професійно-кваліфікаційних інтересів, що сприяє ПКЗ регіонального ринку праці. Надалі автор припускає зосередити зусилля на апробації інструментарію, використовуючи як емпіричну базу дані про розвиток Донецької області за 2000-2007 рр.

Література

1. Богиня Д. Трансформаційні процеси в системі формування національного ринку праці: інституційний аспект // Україна: аспекти праці. – 2005. – №1. – С.3-8.
2. Герасимчук В.І. Трансформація зайнятості і проблеми соціалізації ринку праці в перехідній економіці: Автореф. дис: д-ра екон. наук: 08.09.01 / Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К., 2002. – 32 с.
3. Петрова И. Процесс сегментации рынка труда Украины // Экономика Украины. – 1995. – №9. – С.52-61.
4. Макарова М.Н. Механизмы взаимосвязи профессионального образования и рынка труда // Экономика и управление. – 2006. – № 3 (24). – С.111-115.
5. Арсентьева Н.М., Бусыгин В.П., Харченко И.И. Модели поведения молодежи в сфере образования и на рынке труда: механизм и факторы формирования // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 1. – С.126-140.
6. Одегов Ю., Руденко Г. Внутренний рынок труда в системе социально-трудовых отношений // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – С.105-114.
7. Близнюк В.В. Регіональні особливості ринку праці в Україні: методологія дослідження, аналіз та прогноз: Автореф. дис.: канд. екон. наук: 08.09.01 / Інститут економіки НАН України. – К., 2001. – 20 с.
8. Ходжабекян В. Некоторые проблемы формирования рынка труда в Армении // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №6. – С.70-75.
9. Сардак С. Особливості функціонування ринку праці України та використання потенціалу саморозвитку для підвищення зайнятості населення // Україна: аспекти праці. – 2006. - №7. – С.8-12.
10. Петрова Т. Ринок освітніх послуг і ринок праці: проблеми взаємозв'язку та взаємодії // Україна: аспекти праці. – 2006. – №4. – С.3-7.
11. Кузьмина А. Потенциал рабочей силы и рынок образовательных услуг // Вопросы экономики. – 2007. - №1. – С.144-146.
12. Петрова Т., Пазюк О., Пономарьова О. Методичні підходи щодо визначення стану регіональних ринків праці України // Україна: аспекти праці. – 2005. – №1. – С.9-16.
13. Будякова О.Ю. Професійно-кваліфікаційна збалансованість ринку праці: теоретичний аспект / О.Ю. Будякова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2008. – №1(19). – С.30-36.
14. Кратт О.А., Будякова О.Ю. Ринок праці у соціально-економічному просторі: методологічний аспект / О.А.Кратт, О.Ю.Будякова / Город, регион, государство: экономико-правовые проблемы градостроения: Сб. науч. трудов ИЭПИ НАН Украины. – Т.1. – Донецк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2007. – С.172-179.
15. Lagueux M. The Forgotten Role of the Rationality Principle in Economics// Journal of Economic Methodology. – 2004. – Vol.11, №1. – P.31 – 51.
16. Vanberg V. The Rationality Postulate in Economics: Its Ambiguity, Its Deficiency and Its Evolutionary Alternative// Journal of Economic Methodology. – 2004. – Vol.11, №1. - P.1-29.
17. Kirchgassner G. Rationales Verhalten und vernunftiges Handeln, ein Widerspruch?// Rationale Wirtschaftspolitik in komplexen Gesellschaften. – Stuttgart: Kohlhammer, 1985. – S.29 – 41.
18. Вригт Г.Х. фон. Логико-философские исследования: Избр. тр. – Пер с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 375 с.
19. Аптон Г. Анализ таблиц сопряженности – Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 144 с.

Надійшла 03.09.2008 р.

МОТИВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ – ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВІДТВОРЕННЯ І НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто та проаналізовано вплив мотиваційних механізмів як джерела економічного зростання підприємств торгівлі та ефективного відтворення та нагромадження людського капіталу, звернено увагу на нове розуміння цінностей, зосереджено увагу на розумовій праці та формах її оплати.

Вступ. Економічне зростання підприємств торгівлі в Україні потребує вивчення, контролю та аналізу факторів впливу.

В сучасній економічній теорії та господарській практиці продовжує домінувати твердження про те, що економічні процеси, як це було доведено представниками класичної науки, зумовлюються певними факторами найважливішими з яких є земля, праця та капітал.

Як наголошує П. Семюелсон та В. Нордгауз, капітал належить до іншого типу факторів, ніж праця і земля, які є первинними факторами виробництва, адже це створюваний фактор, який є регулятором виробництва.

В сучасних умовах підлягають також перегляду фактори, визначені в класичній економічній науці як первинні -це фактор землі та фактор праці, адже саме новітня економічна парадигма вимагає визнання природи з її надрами і людини з її інтелектом ендогенними факторами економічного зростання [1. с. 305].

Це означає, що визначальним першоджерелом економічного зростання є поєднання природи і людини як пріоритетних факторів, натомість капітал є результатом праці людини, до якого відносяться машини, устаткування, технологія, інформація, нововведення і нематеріальні активи.

Розглядаючи такі основні поняття „земля”, „ праця”, „капітал”, слід зосередити увагу на таких як, фактори, як фактори суспільного відтворення та джерела економічного зростання.

Визначальним джерелом економічного зростання є земля або як зазначають П. Семюельсон та В. Нордгауз, що більш широко це природні ресурси, а найважливішим фактором в розвиненій економіці є праця, яка складається з часу, витраченого людьми на виробництво.

Дане твердження не розкриває сутності джерела економічного зростання, адже насправді таким джерелом є не праця, а людина. Отже, праця є похідним від людини фактором. Розкрити глибинну сутність праці з наукової точки зору можна, поділивши працю на фізичну та розумову, що є традиційним для економічної науки, але недостатньо досліджено роль, яку відіграє кожен цей різновид в забезпеченні економічного зростання підприємства.

Економічний аспект розбіжностей в тому, що фізичну працю з розвитком технічного прогресу можна перекласти на машини, а розумову працю, яка є втіленням та проявом інтелектуальної енергії та створенням інтелектуальної продукції не може бути замінена нічим. Виходячи з вищевикладеного, розумову працю можна віднести до джерел, тоді як фізичну-до факторів економічного зростання, капітал же є складовою індивідуального та суспільного багатства, який включає інтелектуальні досягнення, вдосконалену працю людини, людський фактор.

Важливе значення концепція людського капіталу має для вивчення комплексу питань із забезпечення раціональної зайнятості, оптимального функціонування ринку праці та економічного зростання підприємства.

В контексті досліджуваності проблематики під капіталом слід розуміти акумульовану поточну енергію, нагромаджену живу речовину та створені інтелектуальні продукти, що стосується джерел утворення енергетичних, речовинних та інших ресурсів, то вони є загальнолюдським капіталом, який не повинен належати господарюючим суб'єктам, персоніфіковано, а може лише тимчасово використовуватись ними на правах оренди. Людський капітал стає капіталом лише тоді, коли він приносить доход.

Г. Беккер дає таке визначення цього поняття: „Людський капітал формується завдяки інвестицій в людину...”[2]. Це означає, що винагорода за працю складається з вартості благ і послуг, які забезпечують фізичне існування працівника, його духовний розвиток і соціальне становище в суспільстві, витрат на утримання членів людини, витрат на підвищення кваліфікації і рівня знань, необхідних для виконання своїх функцій, інших життєвих елементів, об'єктивно необхідних для відтворення і нагромадження людського капіталу.

Накопичення людського капіталу нерозривно пов'язане з розвитком науки та виділенням коштів з бюджету.

В Україні на розвиток науки виділили згідно з даними Державного комітету статистики 33785,0 млн грн., що складає більше 6 % ВВП (валового внутрішнього продукту), який у 2006 р. склав 537667 млн грн. [3].

При чому слід пам'ятати, що якщо в країні на науку виділяється менше 2% ВВП розпочинається руйнація економіки і суспільства в цілому, а не тільки науки; саме таку думку підтверджують науковці Б. Данилишин та В. Куценко, використовуючи в своїй статті дані міжнародної організації праці [4].

Так як на науку в Україні виділяється обсяг коштів, який є недостатнім необхідний пошук мотиваційних механізмів, які сприятимуть ефективному відтворенню та нагромадженню людському капіталу.

Основний розділ. Метою даного дослідження є аналіз мотиваційних механізмів, перспектив їх розвитку як джерела ефективного відтворення і нагромадження людського капіталу та їх впливу на економічне зростання підприємств торгівлі.

Одним із мотиваційних механізмів ефективного відтворення людського капіталу повинна стати відповідна офіційна заробітна плата, так як однією з її функцій є відтворювальна [5, с. 216].

Аналізуючи вивільнення працівників за видами економічної діяльності у 2006 р. на підставі даних Державного комітету статистики України видно, що вивільнення найбільше відбулося у промисловості – 50,7 тис., сільському господарстві – 18,9 тис., державному управлінні – 15,9 тис. і торгівлі – 13,7 тис. Дані показники показують, що у торгівлі відбулось вивільнення 5,9 тис. грн – це робочі місця, 5,5 тис. – це посади службовців, 2,3 тис. – це місця, які не потребують професійної підготовки, в тому числі із загальної кількості 8,9 тис. – це жінки. Це дає можливість говорити про те, що накопичення людського капіталу в торгівлі йде повільно, про це засвідчують також дані Державного комітету статистики України щодо попиту на робочу силу за видами економічної діяльності [3, с. 179].

Згідно з даними Державного комітету статистики України щодо попиту робочої сили за видами економічної діяльності на 1 січня 2007 р. видно, що найбільша потреба була в працівниках промисловості і торгівлі, а саме 24,1 тис., причому 15,1 тис. – робочі місця, 5,4 тис. – службовці, 3,6 тис.-місця, які не потребують професійної підготовки, а це дає можливість говорити про те, що не використані мотиваційні механізми, які відтворюють та нагромаджують людський капітал, якими є:

- оклади, тарифні ставки, доплати, надбавки, премії, виплати за підсумками річної роботи, щорічна допомога на оздоровлення, виплати допомоги на дітей, ювілейні виплати;
- пільги та компенсації (пільгові путівки до санаторіїв та бази відпочинку, путівки до дитячих здравниць, безплатний проїзд, розвиток садових товариств за сприяння підприємства тощо);
- розробка програми зайнятості працівників, мета якої – створення умов для професійної підготовки та здобування нової кваліфікації, організація нових робочих місць [6, с. 26 - 30].

Якщо взяти дані середньомісячної номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності, то торгівля має один із найнижчих показників і складає у 2006 році 898 грн і не дивлячись на те, що збільшення відбувалось, але воно пов'язане з збільшенням прожиткового рівня так як видно на рисунку 1 відбулось збільшення прожиткового мінімуму для працездатної особи у 2002 – 2006 р. на 38 %.

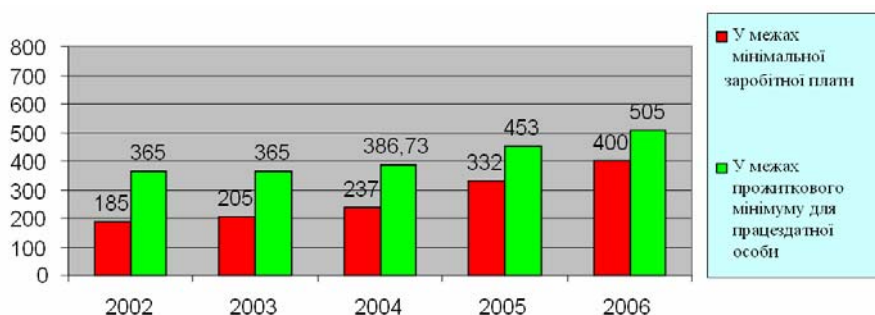


Рис. 1. Заробітна плата, нарахована у межах законодавчо встановлених державних соціальних стандартів, що діяли у 2002-2006 рр. відповідного року

Аналізуючи середньомісячну номінальну заробітну плату найманих працівників за видами діяльності можна порівняти зміну заробітної плати працівників торгівлі з мінімальною заробітною платою у гривнях за 2002 – 2006 рік.

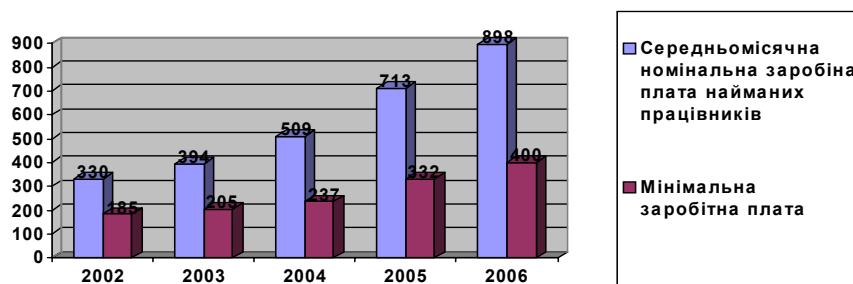


Рис. 2. Порівняння середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників торгівлі з мінімальною заробітною платою у гривнях за 2002-2006.

Низька заробітна плата в підприємствах торгівлі дає можливість зробити висновок, щодо сплати її частини неофіційно.

Адже згідно з визначенням Державного комітету статистики України категорії «оплата праці» та «заробітна плата» ототожені ще в 2003 році. На нашу думку, це є правильно, так як підприємці розглядають поняття „заробітної плати” відокремлено від поняття „оплати праці”, що призводить до „тінізації” заробітної плати.

Багато економістів, говорячи про заробітну плату, не акцентують уваги на те, що поняття «заробітна плата» і «кошти на оплату праці» повинні бути єдиним цілим, адже саме цей аспект призводить до того, що кошти на заробітну плату підприємці знаходять, а на внески до соціальних фондів-ні. І якщо порівнювати з бюджетною класифікацією, то у підприємців на код 1110-«заробітна плата»-кошти є, а на код 1120-«нарахування на заробітну плату» коштів немає; при таких умовах бюджетна структура не мала б права виплачувати зарплату, не провівши виплати перерахувань до соціальних фондів, так як виплата здійснюється через банківську установу і контролюється Державним казначейством.

Підприємці, які займаються роздрібною торгівлею, постійно мають в обігу готівку, що призводить до виплати неофіційної заробітної плати і несплату до соціальних фондів нарахувань.

Питання оплати праці, формування її рівня складають основу соціально-трудова відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу. Будь – які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники.

Доречно використовувати нові системи та методики нарахування заробітної плати. Однією із таких систем є безтарифна модель оплати праці. Макаровська Т.П., характеризує безтарифну систему оплати праці, вважає, що фактична заробітна плата кожного працівника є часткою фонду оплати праці колективу і залежить від кваліфікаційного рівня працівників, коефіцієнту трудової участі і фактично відпрацьованого часу [7, с 225].

З даною методикою можна погодитися в тій частині, що заробітна плата буде залежати від відпрацьованого часу, адже це є не актуальним сьогодні так як важливим фактором економічного зростання підприємства є праця, а джерелом його суспільного відтворення є людина. В даному випадку доречно вивчаючи глибинну сутність праці, яка є основою для обґрунтування напрямів здійснення контролю за економічними процесами і зростання держави, розглянути її поділ на фізичну та розумову.

Спільною рисою розумової та фізичної праці є людина, яка є їх єдиним джерелом.

З розвитком науково-технічного прогресу, фізична праця людини замінюється машиною, тоді як розумова праця потребує інтелектуальної енергії, якою наділена тільки людина, при цьому кожна людина, це особистість, а її розумова праця є індивідуальним основним чинником розвитку виробництва через створення нових інтелектуальних цінностей, які не можуть бути створені машиною.

Отже, розумова праця є джерелом економічного зростання, тоді як фізична-тільки її фактором і тому результат може бути досягнутий синтезом або поєднанням розумової та фізичної.

Так як кожна людина є індивідуальною і має свою інтелектуальну енергію, яка може створювати нові інтелектуальні продукти використовуючи при цьому різний час, особисті можливості та знання, то не можна враховувати при безтарифній моделі оплати праці фактично відпрацьований час, адже це буде протирічити вище сказаному, так як одну і ту ж саму роботу різні люди виконують за різний час, при цьому дуже часто одна людина може створити інтелектуальний продукт кращий для підприємства за короткий час, порівняно з іншою людиною, яка витратить більше часу.

В XXI ст. відбувається формування нової системи цінностей і мотивації, в основі яких лежить, перш за все, нематеріальне виробництво, неекономічні блага: інформація, знання, інтелект. Головною цінністю даної епохи стануть наукові знання та інформація, які говорять про перехід суспільства до нового якісного стану і впливають на саму людину. Через те сьогодні надзвичайно важливим є володіння інформацією і високий рівень інтелекту, оскільки вони завжди визначають становище людини в суспільстві. Саме це є внутрішньою потребою кожної людини її інтелектуального росту, вдосконалення та розвитку своїх здібностей.

Процеси, які відбуваються в суспільстві стосуються усіх без винятку економічних суб'єктів, так як до кожного пред'являються все більш жорсткі вимоги стосовно його професійно-кваліфікаційного і інтелектуально творчого потенціалу.

Сьогодні, в суспільстві в усіх галузях економіки є затребуваними неординарні особистості, основними якостями яких є ініціативність, підприємництво, інтелект, не виключенням є і торгівля.

Розвиток творчих здібностей людини за своєю природою є процесом перетворення «порядку» в «хаос», відмічає Марцен, автор статті акцентує увагу, що творча діяльність людини завжди мала відповідні обмеження, що пов'язані з лімітування творчості чи «хаосу» межами «порядку». Справжня творча діяльність не може бути обмежена будь-якими рамками і творчість як «хаос», народжений «порядком», має безмежні можливості. Це підтверджується появою геніальних ідей, безпрецедентних відкриттів, які значно випереджують час [8, с. 292].

Дані наукові дослідження ще раз підтверджують, що час не повинен бути основною складовою безтарифної моделі оплати праці і доречно було б використовувати методика, яку запропонувала Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, де факторами впливу на заробітну плату є якісна залежність кожного конкретного працівника [5, с.231-235]. При чому доречно запропонувати методика, яка сприяла б збільшенню офіційної заробітної плати. А.Сміт зазначав: «За наявністю високої заробітної плати можна завжди знайти працівників більш діяльних, старанних і тямущих ніж за низької заробітної плати », адже заробітна плата є таким мотиваційним механізмом, що сприяє створенню людського капіталу, складовою якого є «набуття корисних здібностей всіх

громадян чи членів суспільства»[9].

Результати наукових досліджень показують, що нині можливості працівника на українських підприємствах реалізуються лише на 30 – 40 % [10, с. 3].

Однією з головних причин незацікавленості менеджера є мотиваційна система організації оплати праці, адже більшість теорій мотивації не забезпечені механізмами реалізації і це не сприяє тому, щоб менеджери використовували свої можливості повністю.

За висновками науковців освіта дає змогу людям віднайти більше альтернатив у прийнятті рішень, що надзвичайно важливо за умов економічного ризику, менеджери з вищою освітою приймають рішення із вищим рівнем ризику. Послідовність прийняття ризику у менеджерів виявляється сильніше за умови групового прийняття рішень.

Мотивація роботи повинна бути налагоджена так, щоб організація отримувала максимальну віддачу від кожного через забезпечення достатньої винагороди та стимулів.

Можна використати один із дієвих мотиваційних механізмів R - теорію мотивації, яка спрямовуватиме менеджера на прийняття управлінських рішень з оптимальним рівнем ризику для організації.

Причому кожному працівнику слід чітко пояснити зв'язок між рішеннями з економічним ризиком, які він приймає та результатами отриманих діяльності всієї організації

Таким чином у прийнятті ризикованих рішень у працівника виникатиме відчуття причетності до ефективної діяльності організації, а працівників, схильних до ризику, необхідно забезпечити пріоритетним стимулюванням.

Так як при встановленні зарплати діє закон попиту і пропозиції на ринку, то розмір премій підприємству доцільно встановлювати самостійно, при цьому можна використати формулу, запропоновану Н. Подольчак [11 с.78], яка відображатиме функціональну залежність:

$$C_1 = f\left(\sum_{i=1}^k A_i\right), \quad (1)$$

де C – це комісійна вставка або стягнення за прийняття управлінських рішень із ступенем економічного ризику;

A_i – кут між результативними показниками, отриманими в результаті прийняття управлінського рішення та рівнем ризику;

i – управлінське рішення;

k – кількість управлінських рішень, прийнятих за обраний період.

Використання даної формули дасть можливість відобразити залежність між негативними результатами і санкціями і між позитивними результатами прийняття ризикових рішень та доплатами.

Застосування запропонованої теорії мотивації буде інтегрувати інтереси менеджменту працівників, оскільки рівень задоволення потреб та оплати праці залежить від результатів діяльності всього підприємства.

Дана мотиваційна теорія та інші мотиваційні механізми сприятимуть відтворенню і нагромадженню людського капіталу, унікальною особливістю його є перманентна приналежність найманому працівнику, який не передає свій капітал у власність даного підприємства і лише взаємна співпраця працівників веде до створення людського капіталу підприємства, що визначає імідж, конкурентоспроможність, репутацію та сприяє економічному зростанню підприємства.

Висновки. Для економічного зростання підприємств торгівлі, ефективного відтворення та нагромадження людського капіталу необхідно:

- створювати мотиваційні механізми, які будуть давати можливість менеджеру на прийняття управлінських рішень з оптимальним рівнем ризику для організації;
- мотивація праці повинна базуватись на гармонізації інтересів організації і працівника;
- система мотивації повинна бути узгоджена з цілями підприємства та потребами працівника;
- сприяти підвищенню офіційної заробітної плати як основного джерела ефективного відтворення та нагромадження людського капіталу в торгівлі;
- функціонування та нагромадження людського капіталу тісно переплетено з мотиваційними механізмами хоча при цьому слід пам'ятати, що він належить кожному індивіду окремо і є капіталом, який не повинен належати господарюючим суб'єктом, персоніфіковано, а може лише тимчасово використовуватись ними на правах оренди.

Література

1. Шевчук В. О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (Проблеми теорії, організації, методології) : Монографія. – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1998. – 371 с.
2. Becker G. S. Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis. – New York, 1964. – Р. 1.
3. Державний комітет статистики. Україна в цифрах 2006.: Статистичний довідник. – К.: Вид-во «Консультант», 2007.- С. 179 – 180, 189.
4. Данилишин Б., Куценко В. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні : шляхи поліпшення їх використання // Економіка України. – 2006. - №1. – С. 71 – 79.

5. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці : Навч. посіб. – 3-є вид., стер. – К.: Знання – Прес, 2002. – 313 с. – (Вища освіта).
6. Дергаусов М. Людські ресурси як інструмент реалізації стратегії підприємства // Економіка України. – 2003. - №6. – С. 26 -30.
7. Макаровська Т. П., Бондар Н. М. Економіка підприємства : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2003. – 304 с.
8. Марцин В. С. Трансформація людського капіталу // Регіональна економіка. – 2007. - №1.- С. 290 – 296.
9. Смит Л. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962. – С. 208.
10. Паздерник Л. М. Соціально-психологічні аспекти управління // Стан і проблеми трансформації фінансів та економіки регіонів у перехідний період : Зб. наук. праць II Між. наук.-практ. конференції у ХІБ. – ТОВНВП «Еврика», 2004. – С. 368 – 370.
11. Подольчак Н. Р. -Теорія мотивації і розвиток системи менеджменту організації. // Персонал. – 2004.- №1. С.74 – 80.

Надійшла 14.09.2008 р.

УДК 331.1

С. І. СЕРГІЙЧУК

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ

Визначена необхідність використання динамічних систем показників продуктивності, які тісно пов'язані з іншими системами контролю й підвищення ефективності виробництва. Запропоновано зсув акцентів з оцінки поточного стану фірми (яка в першу чергу описується показником прибутку) на оцінку стану в перспективі, що характеризується технологічним і організаційним станом фірми стосовно конкурентів, та кількісно виражається показником продуктивності праці. Представлена модифікована концепція продуктивності праці з урахуванням ринкових умов. Досліджено основні етапи програми підвищення й управління продуктивністю праці. Запропоновано об'єднання закордонного досвіду в розробці програм управління продуктивністю праці з вітчизняною класифікацією факторів підвищення продуктивності. Визначені основні методи підвищення продуктивності праці. Представлений систематизований процес управління продуктивністю праці.

Постановка проблеми. У зв'язку з тим, що програми підвищення й управління продуктивністю праці (на відміну від програм спрямованих на поліпшення поточних фінансових показників) за кордоном одержують поширення тільки із середини 70-х років, а в сучасній вітчизняній літературі вони тільки побічно згадані, завдяки цьому, дані програми майже не використовуються на машинобудівних підприємствах. Результат – втрата вітчизняними підприємствами конкурентоспроможності на світовому ринку. Постає необхідним розглянути закордонний досвід з розробки програм управління продуктивністю праці та спробувати з'єднати його з вітчизняними результатами в даній сфері.

Аналіз досліджень і публікацій. Різні проблеми управління продуктивністю праці знайшли своє відображення в основоположних роботах науковців минулого: А. Сміта, Р. Оуена, Ч. Беббіджа, О.Конта, Н.Сеніора, Ф.Тейлора, Г.Емерсона, А.Файоля, Ф.Гілберта, Б. Сзема, Ф. Бастиа, К.Маркса. Серед сучасних вчених-економістів суттєвий внесок в розвиток теорії й практики зробили: Д.Скот Синк, Д.Кендрік, Е.Деннісон, С.Фабрикант, Р.Солоу, Д.МакГрегор, Т.Пітерс, Р.Уотермен, М.Х. Маскон, П.Друккер, Д.П.Богиня, І.К.Бондар, Р.В.Гаврилов, Б.М.Генкін, О.Е.Германова, А.М.Колот, В.С.Астраускас, М.Абрамович, І.І.Прокопенко.

Постановка завдання. Мета статті полягає в систематизації процесу управління продуктивністю праці та визначення можливості використання програм управління продуктивністю праці на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Використовуючи категорію продуктивності праці, постійно доводиться мати на увазі дві крайності: з одного боку, досить вузьке поняття з ясно обкресленою роллю в механізмі управління, яке можливо кількісно легко виразити, але воно не дає цілісного представлення про виробничий процес; з іншого боку – поняття, що багатогранно характеризує цей процес, але тому що для свого кількісного представлення вимагає декількох показників, внаслідок цього важко реалізоване в практичній діяльності.

Як і багато інших понять, продуктивність праці припускає множинність свого чисельного представлення. Причому множинність ця не альтернативна (той або інший показник), а взаємодоповнююча (система показників). Тому цілком коректно говорити про продуктивність праці у вузькому й широкому змісті слова. Під продуктивністю праці у вузькому змісті – розуміється один показник, що характеризує ефективність виробничого процесу з погляду його основної мети у вигляді співвідношення продукції, призначеної для реалізації за межами цього виробничого процесу, та одного або декількох основних ресурсів. Тут під

продукцією мається на увазі підсумований, з деяким виправленням на якість, набір товарів і послуг. У такому показнику не відбиваються умови, що супроводжують виробничий процес (своєчасність виконання замовлення, число травм, отриманих робітниками і т.д.), хоча побічно вони можуть знайти відбиття в ціні продукції й витратах на робочу силу, у вигляді витрат на страхування. Основне завдання, яке необхідно вирішувати при визначенні продуктивності праці у вузькому змісті слова – це вибір ознаки, що щонайкраще характеризує наші представлення про ефективність у цілому, з погляду основного завдання, що стоїть перед підприємством або іншою виробничою одиницею.

У міру розширення кола завдань, що стоять перед підприємством, все важче описувати ефективність його діяльності за допомогою одного показника. У цьому випадку зручніше перейти до системи показників, тобто трактувати продуктивність у широкому змісті слова.

Розрахунок продуктивності праці здійснюється в наступній послідовності: по-перше, виділяється ряд ознак, які щонайкраще представляють поняття продуктивності (завдання простіше, ніж виділення однієї ознаки); по-друге, або пропонується процедура зведення ряду показників до одного з метою однозначної оцінки сформованої ситуації (додаткове завдання), або допускається, що остаточне господарське рішення приймається при наявності декількох (цілком можливо, суперечливих) кількісних оцінок, тобто в кінцевому рахунку залучаються на допомогу такі "інструменти", як інтуїція, досвід і т.д. Подібного роду "інструменти" обов'язково присутні на одному з етапів побудови більш-менш складних статистичних показників.

Традиційна система виміру продуктивності праці націлена на оцінку процесу діяльності працівників, а не на ті послуги, які вони надають. Токарі звичайно оцінюють свою роботу в кількості оброблених виробів, секретарі – в кількості прийнятих документів, надрукованих копій, телефонних дзвінків, менеджери – в числі нарад, на яких вони були присутні, складених службових записках, прочитаних заявках та ін. Погляд на роботу установи із цієї сторони демонструє лише розмаїтість видів діяльності, людей залучених у неї, але зовсім нічого не говорить про мету цієї діяльності. Ця система рідко візьме до уваги оцінку споживача. Такі міри, як кількість працівників, кількість витрачених годин і т.д., використовуються в першу чергу тому, що вони легко піддаються кількісній оцінці. Однак важливо вимірювати не просто результат, а результат у вигляді послуги, який має на увазі якісне й своєчасне задоволення потреб конкретного споживача. Установка на ефект (на максимально повне задоволення потреб клієнта) на відміну від установки на економічність (зниження витрат) настроює на інновації, поліпшення якості й своєчасність надання послуг, що диктують постійно змінні ринкові умови.

Продукт сучасного виробництва складна динамічна єдність "матеріальних" і "нематеріальних" властивостей, що забезпечується організаційно й професійно збалансованою роботою численних груп фахівців із різних областей. Будь-який перекис, убик однієї зі сторін, руйнує цю цілісність із втратою споживчих якостей, престижу й іміджу даної виробничої системи. Саме тому оцінка продуктивності повинна носити інтегрально-факторний характер, що дозволяє врахувати роль всіх сторін процесу виробництва. Потрібні показники, що відбивають своєрідність ролі кожного фактора та, у той же час, дозволяють формувати загальну оцінку.

Одна міра, один показник часто не відбивають повністю всю роботу. Наприклад, багато інформаційних відділів використовують показник "число розроблених програм для ПК" як головний індикатор успіху, однак ця міра не враховує, наскільки ці програми були корисні для споживача. Очевидно, даний показник, повинен бути доповнений такими показниками, як: помилки, переробки та корисність програми.

Працівники, природно, бояться будь-яких вимірів їхніх дій, тому що це може та, як правило, приводить до підвищення інтенсивності їхньої праці або до несподіваних перебудов. У зв'язку із цим необхідні психологічні хитрощі й сучасні прогресивні методи мотивації для того, щоб зломити внутрішній опір працівників для одержання задовільних оцінок продуктивності праці.

Доводиться відзначати також, що легко вимірюються проміжні стадії виробничого процесу, але важко оцінюються кінцеві послуги. Системами, основні параметри яких переведені на чисельну мову, управляти значно легше, але варто пам'ятати, що при перекладі на чисельну мову, щось губиться. Якщо для кресляра встановлюється норма у вигляді кількості креслень на місяць та у випадку невиконання даного показника треба економічна санкція, тоді природно, що працівник працює тільки на цей показник на шкоду всім іншим, які можуть бути важливі для споживача. Логічно, що більше ефективна оцінка, повинно бути представлена системою показників.

На думку автора, в ринкових умовах швидких технологічних змін, коли в собівартості кінцевої продукції збільшується частка не матеріальних ресурсів, коли в загальній кількості персоналу збільшується частка не прямого виробничого персоналу (управлінський і інфраструктурний), коли продукція стає все складнішою за формою й складом та коли збільшується вага якісних показників з якісними шкалами вимірювання, постає необхідним використання тільки динамічних систем показників продуктивності тісно пов'язані з іншими системами контролю й підвищення ефективності виробництва.

При розробці системи показників продуктивності праці також важливо враховувати й політику основних керівників підприємства. Залежно від діапазону системи й одиниці аналізу необхідна підтримка та узаконення керівництвом відповідного рівня. Не одна програма зазнала невдачі у зв'язку з недостатньою підтримкою керівництва.

На практиці представлення про те, що таке продуктивність праці (коли справа стосується вимірювальної формули), досить відмінно від того, котре формулюють у своїх роботах теоретики. Отже,

практики дуже мало уваги приділяють на заклики теоретиків про необхідність правильно застосовувати показники продуктивності праці. На їхній погляд, прості, хоча й недосконалі, міри із практичної точки зору вважаються кращими, ніж досконалі, але складні. Щоб міри працювали, вони повинні бути зрозумілі тими, для кого вони встановлені. Тому керівники вибирають не "правильні" показники, а ті, які їм зручні для контролю за рухом до своєї головної мети – збільшення прибутків. Підприємства живуть не заради підвищення продуктивності праці, а заради підвищення норми прибутку. Тому багато підприємств і не знають про існування іншого способу оцінки продуктивності праці.

Багато керівників приймають рішення тільки на основі інформації, що прив'язана до прибутку. Але в умовах інфляції прибуток не є надійним орієнтиром стійкості фірми в довгостроковій перспективі. Міри продуктивності дозволяють аналізувати стан справ з виправленням на інфляцію. Завдання полягає в тому, щоб прив'язати продуктивність праці до прибутку. Таким чином, орієнтація на ріст продуктивності праці не є принципово новою формою управління виробництвом. Даний процес відображає зсув акцентів з оцінки поточного стану фірми (яке в першу чергу описується показником прибутку) на оцінку стану в перспективі, що характеризується технологічним і організаційним станом фірми стосовно конкурентів, та кількісно виражається показником продуктивності праці. У міру посилення конкуренції не тільки норма прибутку сьогодні, але можливість вижити завтра – таке ж, першочергове завдання компанії. Підприємство, що домагається високих фінансових результатів за рахунок вдало сформованої кон'юнктури на ринку, не має високих перспектив, якщо воно не зуміє реально (тобто після дефляції витрат і результату) підвищити продуктивність праці.

У реальній практичній діяльності традиційна версія продуктивності праці повинна модифікуватися в представлену на рис. 1.

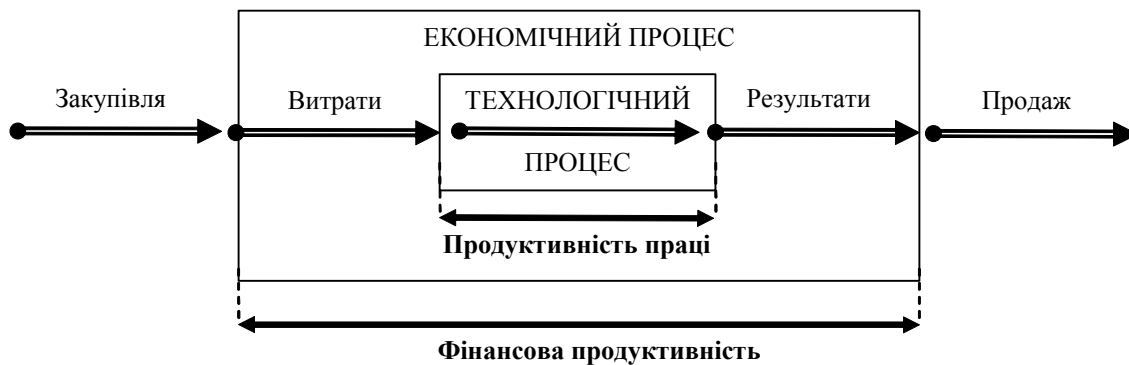


Рис. 1. Концепція продуктивності праці з урахуванням ринкових умов

Основним завданням управління продуктивністю праці на рівні підприємства повинно стати виділення контрольованих з боку підприємства й неконтрольованих факторів, що впливають на зміну прибутку. Відповідно до цього відбувається розкладання фінансового результату діяльності фірми на дві складові. Перша складова залежить від внутрішніх організаційно-технологічних зусиль, що й характеризують показники продуктивності праці, визначаючи фактори, що впливають на загальну продуктивність праці для наступної розробки програми її підвищення. Друга складова залежить від конкретних ринкових зусиль, тобто цін на продукцію, на сировину, матеріали, енергію й інші компоненти витрат. При цьому, звичайно, не слід упускати з виду, що продуктивність праці й стійкість на ринку – величини, досить тісно пов'язані. Підприємство, що має середню продуктивність, а не більшу, ніж в інших, перебуває в постійній залежності від ринку, ріст продуктивності праці знижує цю залежність. Якщо це було б не так, то ніхто б не займався проблемами продуктивності праці.

Аналіз рівня продуктивності в зарубіжних фірмах і компаніях проводиться на підставі розроблених нормативів або стандартів, досягти яких повинна намагатися фірма. Для розробки нормативів використовуються такі підходи:

- 1) оцінка;
- 2) інженерний підхід;
- 3) зіставлення наявних можливостей з відповідними в аналогічних фірмах і компаніях;
- 4) розробка нормативу рівня продуктивності.

Використання цих підходів дає змогу скласти систему вимірювань продуктивності на підставі комбінацій різних типів взаємозв'язків, які певною мірою відбивають рівень продуктивності.

Саме через ретельний аналіз виявляються невикористані можливості системи, які можна врахувати у стратегічному плані для проектування, створення і впровадження програм управління продуктивністю праці.

Програм підвищення й управління продуктивністю праці в закордонній практиці є дуже багато. Одні з них зосереджують увагу на технічних аспектах виробничого процесу. Широке розповсюдження одержали ідеї автоматизованого робочого місця, автоматизованого офісу й т.д. Другі зосереджують увагу на соціальних важелях, тобто залучення рядових працівників у процес прийняття управлінських рішень, заходи щодо збагачення праці. У треті робиться упор на матеріальне стимулювання. Популярної стала система оплати, які

погоджують приріст оплати робочої сили із приростом продуктивності праці. Загальним елементом у всіх цих програмах є процедура виміру продуктивності праці – рівня, динаміки, взаємозв'язку з фінансовими показниками, як необхідна умова для контролю за реалізацією цілеспрямованих управлінських дій.

Планування заходів в області управління продуктивністю праці – це складне завдання, що не залежить від величини й структури організаційної системи. Для ринкової економіки характерно, що все більше число працівників апарата, відділів кадрів і менеджерів різного рівня зіштовхуються з необхідністю розробки й впровадження програм в області продуктивності праці [5, с.133]. Якість процесу планування на ранніх стадіях розробки програм управління продуктивністю має істотне значення для успіху довгострокових програм управління, тому до їх розробки треба підходити всебічно підготовленими і скрупульозно.

У світовій практиці програми підвищення та управління продуктивністю передбачають замкнутий цикл етапів, послідовність виконання яких забезпечує формування програми управління продуктивністю.

Програми управління продуктивністю праці включають:

- 1) вимір і оцінку продуктивності;
- 2) планування контролю й підвищення продуктивності на основі інформації, отриманої в процесі виміру й оцінки;
- 3) впровадження мер контролю й підвищення продуктивності;
- 4) вимір і оцінку впливу цих мір.

У книзі "Управління продуктивністю", автора Д.Скотта Синка [2], більш детально описані вісім послідовних етапів процесу стратегічного планування стосовно проектування і розробки програми управління продуктивністю праці. Оскільки підходи до формування програм підвищення та управління продуктивністю в основі своїй однакові, й тільки особливості та специфіка тієї чи іншої організації накладає свій відбиток на етапи планування, то дана методологія може бути використана й на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Розробка програми управління продуктивністю праці включає в себе вісім кроків [2, с. 459-465]:

1. Внутрішня стратегічна оцінка (критичний погляд з середини).
2. Зовнішня стратегічна оцінка (критичний погляд на оточення).
3. Перетворення результатів отриманих на попередніх етапах в передумови плану.
4. Стратегічне планування.
5. Розробка критеріїв продуктивності програми.
6. Планування заходів.
7. Планування проектів.
8. Розгляд і оцінка програми.

Відповідно до існуючої практики менеджери розробляють план стратегічних заходів у сфері управління продуктивністю праці. Застосовувані ними методи її виміру, оцінки, контролю і підвищення можуть бути ідентичними тим, котрі використовуються в інших організаціях. Однак характер використання цих методів та їх об'єднання в систему є унікальним у кожній організації, тому що кожна організація має свої особливості.

Управління підвищенням продуктивності праці передбачає не тільки врахування факторів, які впливають на ефективність праці безпосередньо на виробництві. Важливу роль у цьому випадку відіграють фактори, які визначають загальні пропорції праці в народному господарстві, механізм їх регулювання, рівень розвитку науки і знань, здатність суспільства реалізувати їх у великих масштабах, гнучкість і маневреність економічних методів управління, пріоритети інвестиційної політики, розподілу і кооперації праці, суспільну організацію праці, відтворення робочої сили. Власне, мова йде про механізм багатofункціонального взаємозв'язку між виробничими силами і виробничими відносинами.

Що ж стосується контролю і підвищення продуктивності, то для того, щоб допомогти менеджерам більш системно підійти до пошуку і відбору методів підвищення продуктивності, що відповідають їхнім потребам, автором пропонується використовувати добре розроблену вітчизняними науковцями класифікацію факторів і резервів підвищення продуктивності праці. Це дасть можливість визначити, які саме фактори більшою мірою впливають на підвищення продуктивності праці, який ще є резерв для підвищення та, які є сучасні методи впливу на стан цих факторів.

Продуктивність праці – показник динамічний, що постійно змінюється під впливом безлічі факторів. Фактори зміни показника – це сукупність всіх рушійних сил і причин, які визначають динаміку цього показника. Відповідно фактори підвищення продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і причин, які призводять до збільшення продуктивності праці. Оскільки підвищення продуктивності праці має велике значення, як для кожного підприємства окремо, так і для суспільства в цілому, вивчення факторів і пошук резервів збільшення стає найважливішим завданням економічної теорії й практики.

Ріст віддачі всі складових виробництва, у тому числі праці, досяжний тільки, якщо адміністрація підприємств сконцентрує увагу на факторах, що сприяють більше повному використанню внутрішніх ресурсів і накопиченого трудового, виробничого й комерційного потенціалу.

Рівень продуктивності праці значною мірою визначається тим, наскільки повно за інших рівних умов реалізуються основні фактори її росту. Фактори в різній мірі впливають на рівень продуктивності праці в кожному конкретному випадку та у різні періоди часу. Крім того, на рівень і динаміку продуктивності праці

впливають також умови, у яких протікає процес праці. Вони або підсилюють дію того або іншого фактора (якщо вони сприятливі), або послаблюють його. Наприклад, природно-кліматичні умови істотно впливають на результати праці і його продуктивність у сільському господарстві. Суспільні умови, пов'язані з виробничими відносинами й з формами власності на засоби виробництва, також можуть певним чином відбитися на продуктивності праці.

Вивчення й виявлення механізму дії факторів дозволяє краще використовувати їх для підвищення продуктивності праці. Цьому покликана сприяти науково обґрунтована класифікація факторів. Класифікація факторів підвищення продуктивності праці являє собою їхнє угруповання за характером впливу на позитивну динаміку продуктивності праці. В умовах широкої конкуренції класифікація факторів актуальна, оскільки має велике значення, як для теоретичних, так і для практичних досліджень, оскільки фактори росту продуктивності праці представляють собою зміни матеріально-технічних, організаційно-економічних і соціально-психологічних умов, як у безпосередньому процесі виробництва, так і поза нього (сфера послуг, охорона здоров'я, освіта, житлово-побутові умови).

Дослідження факторів необхідно також для більш точної оцінки успіхів в галузі підвищення продуктивності праці. Не знаючи, з чого складається загальний приріст продуктивності праці, таку оцінку дати важко, тому що фактори, що впливають на продуктивність праці, далеко не рівноцінні та не однозначні. Одні дають стійкий приріст, а вплив інших є змінним. Нарешті, різні фактори вимагають неоднакових зусиль і витрат для приведення їх у дію. Тому досить важливо знати, за рахунок чого відбудеться приріст продуктивності праці.

Класифікація факторів продуктивності праці повинна припускати не тільки їхнє теоретичне обґрунтування, але і розробку такої системи, що охоплювала б усі зміни, що відбуваються у визначеній ланці виробничого процесу, і в той же час забезпечувала б можливість проведення розрахунків щодо визначення кількісного значення цих факторів у підвищенні продуктивності праці в досліджуваному періоді [1, с. 74].

Під впливом факторів скорочуються витрати живої праці на виробництво одиниці продукції, тобто підвищується рівень продуктивності праці. При цьому форми прояву цих факторів досить різноманітні, практично незліченні й можуть виступати не тільки як конкретні заходи (наприклад, підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва, удосконалювання організації й обслуговування робочих місць, впровадження типових структур управління й т.п.), але і як глибинні процеси і явища, що сприяють підвищенню продуктивності праці (зміна й розвиток форм власності, удосконалювання розподільних відносин господарського механізму й т.п.) [3, с.366].

До найбільш важливих факторів, що впливають на продуктивність праці, відносять всі фактори, які призводять до поліпшення якості робочої сили. Це насамперед такі характеристики робітників, як рівень кваліфікації й професійних знань, умінь, навичок; компетентність, відповідальність, розумові здатності; адаптованість, здатність до інновацій, професійна мобільність, дисциплінованість, моральність, здатність реагувати на зовнішні стимули та внутрішнє бажання якісно виконувати роботу. До цієї групи факторів також відносять характеристики трудових колективів, такі, як трудова активність, творча ініціатива, соціально-психологічний клімат, система ціннісних орієнтацій [4, с.277].

Матеріальна й моральна зацікавленість працівників у результатах праці, як фактор підвищення його продуктивності, діє в різних напрямках. Найбільш коротким і доступним шляхом є підвищення інтенсивності праці. Воно дає негайний і очевидний результат. Однак при цьому продуктивна сила праці не збільшується, а психофізіологічні границі підвищення інтенсивності праці досить жорсткі. Істотний ріст продуктивності праці тільки за рахунок підвищення інтенсивності й збільшення енергетичних витрат організму працівника не може бути досягнутий.

Разом з тим зацікавленість працівників у результатах праці спонукує їх до вдосконалювання організації виробництва й праці. Таким чином, соціальний фактор реалізується через організаційні й матеріально-технічні фактори та викликає прагнення до вдосконалювання техніки, технології, організації виробництва, праці й управління.

Однак тільки матеріальної й моральної зацікавленості в результатах праці недостатньо. Потрібно не тільки хотіти одержати бажаний результат, але й бути здатним його досягти. Для цього необхідні, по-перше, кваліфікація, що здобувається за допомогою первісного навчання й тривалої практики, а, по-друге, стан здоров'я, що відповідає виконуваній роботі. Але оскільки стан здоров'я, фізична дієздатність працівників залежить не тільки від виробничих умов, але й від умов життя взагалі (ступінь задоволення життєвих потреб у їжі, одязі, житлі, у повноцінному відпочинку й т.д.), то й корні соціально-економічних факторів виходять далеко за межі підприємства й охоплюють, по суті, весь життєвий уклад, спосіб життя тої або іншої соціальної групи.

Класифікація факторів важлива тому, що вона дозволяє перейти від простої реєстрації змін у рівні продуктивності праці до активного виявлення причин, які обумовили ці зміни, а отже, до виявлення невикористаних резервів.

Резерви росту продуктивності праці – це можливості більш повного використання продуктивної сили праці, всіх факторів підвищення його продуктивності за рахунок удосконалювання техніки, технології, поліпшення організації виробництва, праці й управління [3, с. 389; 4, с. 279].

Резерви тісно пов'язані з факторами росту продуктивності праці. Якщо той або інший фактор

розглядати як можливість, то використання пов'язаного з ним резерву – це процес перетворення можливості в дійсність [4, с. 279].

Відомо, що "ціль виявлення резервів складається з максимального використання всіх можливостей економії суспільної праці, як безпосередньо в живій праці, так і в упредметненій – у засобах праці й предметах праці. Тому резерви діляться, насамперед, на дві великі групи: резерви кращого використання засобів виробництва й резерви кращого використання робочої сили" [3, с. 389]. Для досягнення поставленої мети треба постійно або періодично визначати зміни витрат живої й упредметненої праці за допомогою існуючого ряду методів.

Для більше повного використання резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах розробляються програми управління продуктивністю, у яких визначаються види резервів, конкретні строки й способи їхньої реалізації, плануються витрати на ці заходи й очікуваний економічний ефект від їхнього впровадження.

Після визначення, які саме фактори більшою мірою впливають на підвищення продуктивності праці, менеджерам необхідно підібрати відповідні методи для покращення ситуації на підприємстві.

Розроблено досить багато методів підвищення продуктивності праці. Основні з них це: традиційне нормування праці, скорочення накладних витрат; облік витрат; проектування витрат (кошторисні розрахунки); перевірка витрат енергії; управління запасами; складські роботи; розвиток та впровадження нових технологій; технічне переоснащення; спрощення документообігу та комп'ютеризація; робототехніка, автоматизація, системи автоматизованого виробництва; програми стимулювання удосконалення обладнання; дослідження і розробки; розробка методів проектування; стратегічне планування; організація виробництва; організаційний аналіз; управління виробництвом; управління якістю; аналіз операцій; планування виробничих потужностей і управління ними; розробка методів праці; дослідження операцій; управління по цілях за участю службовців; збагачення змісту праці; розробка і перегляд посадових обов'язків; сучасне управління трудовими ресурсами; прогресивна мотивація праці; підготовка керівників (підвищення кваліфікації); підвищення кваліфікації службовців; кружки якості; програми якості трудового життя; лідерство та інші підходи.

Багаторічною практикою вироблена багата кількість ефективних методів забезпечення ощадливого використання ресурсів. Ці методи реалізуються через основні функції управління.

Загальними функціями управління для всіх підсистем, що характеризують вплив на відносини людей у процесі виробництва, є функції організації, нормування, планування, координації, мотивації, контролю і регулювання [6, с. 589].

Усі функції управління взаємодіють між собою і представляють систему, елементи якої взаємопов'язані єдиними цілями і задачами. У зв'язку з тим, що система управління продуктивністю праці є складовою частиною загальної системи управління підприємством, то її організаційне забезпечення повинно органічно сполучатися із загальною організаційною структурою управління. Таке сполучення дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій системи управління продуктивністю праці з іншими управляючими системами, особливо з управлінням виробничими підрозділами, підвищити комплексність і ефективність контролю за реалізацією прийнятих рішень.

Управління продуктивністю праці безпосередньо пов'язано з виробничим, інноваційним, інвестиційним, фінансовим менеджментом, менеджментом персоналу й інших підсистем функціонального менеджменту. Це визначає необхідність інтегрувати систему управління продуктивністю праці в загальну систему управління підприємством

Висновки. Підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновки продемонструвавши систематизацію процесу управління продуктивністю праці у вигляді рис. 2.

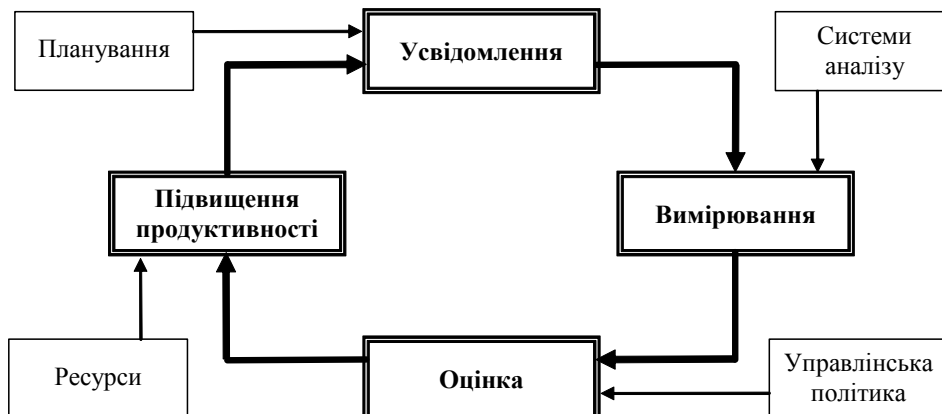


Рис. 2. Систематизація процесу управління продуктивністю праці

Спочатку йде стадія усвідомлення самої проблеми. Більшість розвинених країн сьогодні добре розуміють, до чого призводить падіння темпів продуктивності в національному й міжнародному аспектах. Але

питання про продуктивність на рівні фірми усе ще усвідомлюється недостатньо, тому представляється розумним чітко визначити, що ж та або інша організація має на увазі, говорячи про свою власну "продуктивність". Необхідно також зрозуміти, що стосовно до різних функцій і різних рівнів організації, проблема продуктивності повинна ставитися по-різному.

Після усвідомлення проблеми й ухвалення рішення про планомірне зусилля, спрямоване на підвищення продуктивності, на наступному кроці необхідно зрозуміти зв'язок виміру продуктивності з іншими системами виміру й аналізу, якими вже володіє організація. Часто подібні системи вносять великий вклад у розвиток і зміцнення самої системи виміру продуктивності. Потім, необхідний набір основних показників, що дозволяють зосередити увагу на тих частинах організації, які перебувають у сильному або слабкому положенні з погляду аналізу продуктивності та можливостей її підвищення.

Після одержання результатів вимірювання необхідний наступний крок – ставиться діагноз або дається оцінка. Таке оцінювання може лежати в діапазоні від постановки формального й структурованого діагнозу до швидкого й неформального перегляду результатів. При оцінюванні необхідно враховувати основні потреби організації і її політику. Наприклад, спроба підвищення продуктивності в певній частині організації може виявитися даремною, якщо надалі значення цієї частини буде знижуватися або відбудуться істотні зміни в управлінні у зв'язку з новою стратегією компанії. Фахівець з проблем продуктивності і керуючий виробництвом (якщо це не одна й та сама особа) повинні разом скласти довгий список тих проблем і можливостей, які можна знайти для розглянутої частини організації. Результати, отримані в процесі виміру продуктивності, частково дадуть необхідну інформацію, але потрібно також розглянути існуючі завдання й цілі, стиль управління й обмеження для розробки якісної програми підвищення продуктивності праці.

Після того як менеджер завершив оцінювання, виявив проблеми й можливості їхнього рішення в певних областях, проаналізував ресурси, які є в його розпорядженні для здійснення змін, він повинен досліджувати й застосувати певні методи підвищення продуктивності. Це не лінійний процес. Якщо досягнуті деякі успіхи в підвищенні продуктивності, розумно розповсюдити дану інформацію, щоб підвищити ступінь усвідомлення проблеми службовцями, що у свою чергу буде стимулювати більш якісне вимірювання, більш ретельне оцінювання й т.д.

Після реалізації методів підвищення продуктивності праці знову переходимо до першого кроку з метою усвідомлення тих недоліків, які були здійснені на попередніх етапах. І так далі по спіралі розширюючи сфери впливу системи управління продуктивністю праці.

На закінчення слід сказати, що об'єднання закордонного досвіду в розробці програм управління продуктивністю праці з вітчизняною класифікацією факторів підвищення продуктивності праці й сучасними виробничими методами дає добре підґрунтя для впровадження систем управління продуктивністю праці на машинобудівних підприємствах України.

Результати статті можуть бути використані на вітчизняних підприємствах для покращення процесу управління, як продуктивністю праці, так й підприємством в цілому.

Література

1. Буряк П.Ю. Економіка праці й соціально-трудова: Навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 438с.
2. Д.Скотт Синк. Управление производительностью. Планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. – М.: Прогресс, 1989. – 528с.
3. Дзюба С.Г. Экономика труда и социально трудовые отношения: Учеб. пособ. – Донецк: ООО «Юго-восток» Лтд, 2003. – 550с.
4. Есинова Н.И. Экономика труда и социально трудовые отношения: Учеб. пособ. – К; Кондор, 2004. – 429с.
5. Калина А.В. та ін. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 232с.
6. Стивенсон В.Д. Управление производством: Пер. с англ. – М.: ООО "Изд-во Лаборатория базовых знаний"; ЗАО "Изд-во Бинум", 1998. – 928 с.

Надійшла 14.09.2008 р.

УДК 364.48 (477.87)

Є. С. ЛАВРЕНЮК

Ужгородський національний університет

СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Стаття присвячена проблемам розвитку та функціонування галузей та елементів соціальної інфраструктури, пошуку нових джерел фінансування соціальної сфери та оновлення законодавчої бази, яка стосується об'єктів соціальної інфраструктури.

Вступ. Економічна трансформація являє собою складний соціально-економічний феномен, у якому

дуже непросто виявити чіткі й недвозначні причинно-наслідкові зв'язки між окремими явищами, діями окремих економічних гравців і їх наслідками. Ось чому при аналізі трансформації як економічного процесу важлива роль відводиться соціальному напрямку розвитку економіки країни.

Соціальний комплекс-відносно самостійна сфера життєдіяльності суспільства, яка охоплює відносини між соціальними спільнотами, всередині цих спільнот, між окремими особами, які займають різні положення в суспільстві й беруть неоднакову участь в його соціальному житті. За значенням у житті суспільства, її можна поділити на дві важливі групи галузей. Перша задовольняє духовні і фізичні потреби населення і охоплює освіту, культуру, охорону здоров'я та фізичну культуру, туризм і відпочинок. До другої групи галузей можна віднести житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, пасажирський транспорт, зв'язок, торгівлю і громадське харчування, кредитування та страхування, які покликані забезпечувати матеріальні умови життя населення. Всі галузі соціальної інфраструктури утворюють міжгалузеві комплекси: культурно-освітній, науковий, рекреаційний, соціально-побутовий, ринкової інфраструктури, фінансово-банківську сферу тощо.

В умовах трансформації суспільства соціальний розвиток країни, рівень і його динаміка в значній мірі визначаються станом галузей соціальної інфраструктури, результати діяльності яких проявляються через рівень загальної і професійної освіти, культуру, здоров'я, фізичний розвиток людей, загальну тривалість життя, величину вільного часу та структуру його використання. Соціальна інфраструктура здійснює безпосередній вплив на формування людського фактору. З цього стає зрозумілим, що від темпів, масштабів та ефективності її розвитку в кінцевому рахунку залежать перспективи розвитку кожного сільського населеного пункту. Звідси підвищений інтерес вчених до аналізу сутності соціальної інфраструктури та її впливу на відтворювальні процеси на селі в умовах формування ринкових відносин.

Терміном "соціальна інфраструктура села" широко послуговуються в науковій літературі і господарській практиці, хоч нерідко окремі автори визначають ним не зовсім ідентичні поняття. Це не дивно, оскільки ще недавно навколо самої категорії "соціальна інфраструктури" точилися гострі теоретичні дискусії. Інтенсивне наукове опрацювання її відбулося в кінці 70-х на початку 80-х років. Приблизно тоді ж у науковому обігу з'явився термін "соціальна інфраструктура села". Значний внесок в їх розробку зробили українські вчені: М.К. Орлатий [1], Гнибіденко І. Ф. [2], Кучеренко В.Р. [3], Новіков В.М. [4], Прокопишак К.В. [5], Кардаш В.І. [6], В.Куценко та Л.Богуш [7], П.Т. Саблук [8] та інші. В їх працях розглядаються загальнометодичні проблеми функціонування соціальної інфраструктури, механізми її розвитку та джерела фінансування.

В даному дослідженні автором проводиться аналіз нових джерел фінансування та останні надходження у законодавчу базу щодо соціальної інфраструктури.

1. Поняття соціальної інфраструктури та її складові елементи

Пристаючи до системної характеристики соціальної інфраструктури, слід відмітити найбільш загальні концепції системного підходу. В літературі наводяться різні дефініції системи. Як правило, під системою розуміють комплекс елементів, що взаємодіють між собою. Основне в цілісній системі – інтегративні якості, які на поверхні економічних відносин не завжди очевидні і можуть бути кількісно визначені. В цілісній системі, особливо соціального порядку, зв'язок між компонентами настільки тісний, що зміна одних із них неминуче трансформується на інші.

Соціальна інфраструктура з позиції системного підходу – дуже складна динамічна, ієрархічна, багатофункціональна система. Всі елементи, які характеризують систему в цілому, можна виявити в соціальній інфраструктурі за допомогою логічного, дискретивного та інших методів аналізу. На нашу думку, найбільш важливе значення системний аналіз має для вивчення взаємних зв'язків соціальної, виробничої та ринкової інфраструктури, з одного боку, та з'ясування її місця і ролі у відтворювальному процесі – з другого. Важливість першого підходу полягає в тому, що на його основі стає можливим з'ясування органічного взаємозв'язку всіх інфраструктурних складових та необхідність компонентного підходу до регулювання її розвитку. Другий підхід базується на системному аналізі впливу соціальної інфраструктури на фази відтворення людських ресурсів. Тим самим забезпечується єдність стосовно цілісної системи регулювання і її об'єктів – виробництва, формування, відтворення і використання соціально-трудоного потенціалу, функціонування різних сегментів ринку, що вкрай важливо в методологічному і прикладному аспектах.

Соціальна інфраструктура – це сукупність галузей народного господарства, які беруть участь у процесі задоволення соціальних потреб населення. Ця сукупність галузей є динамічною і постійно зазнає змін, як правило, в плані розширення її залежно від темпів економічного зростання. Соціальна інфраструктура – стійка сукупність матеріально-речових елементів, які створюють загальні умови для раціональної організації основних видів діяльності людини – трудової, соціально-політичної. Соціальна інфраструктура є відносно самостійною ланкою розвитку системи суспільного поділу праці. Вона відноситься до соціальної економіки, яка охоплює інтереси соціальних груп, умови праці і побуту, здоров'я і відпочинку. Соціальну інфраструктуру становлять: житлове і комунальне господарство, освіта, культура і мистецтво, охорона здоров'я, охорона довкілля, фізична культура, соціальне забезпечення і захист населення, кредитування та страхування, зайнятість і безробіття, служба побуту, транспорт і зв'язок у частині, пов'язаній з обслуговуванням населення, інші галузі невиробничої сфери, а також торгівля і громадське харчування.

Соціальна інфраструктура як просторове утворення має свої особливості територіального розвитку й розміщення. Важливими чинниками формування соціальної інфраструктури є:

- 1) особливості територіального розміщення виробництва і населення в певних таксономічних одиницях України;
- 2) економіко-географічне положення регіону (від нього залежить характер попиту населення на послуги).

Істотний вплив на розвиток і розміщення соціальної інфраструктури мають виробничі чинники (структура, обсяг, технічний рівень виробництва, його шкідливість тощо). Від них залежить формування галузевої і територіальної структур промисловості й сільського господарства, співвідношення відомчих капіталовкладень і кількості виробничого персоналу, кількісні та якісні параметри демографічних потенціалів, розміри систем розселення.

Важливу роль у розвитку інфраструктури відіграють етно-культурні та соціально-психологічні характеристики трудового потенціалу. Звідси випливає специфіка функціонування всебічно розвинутої соціальної інфраструктури для обслуговування працюючих і всього контингенту населення. Сільсько-господарське виробництво, на відміну від промисловості, не має значного впливу на розвиток і розміщення соціальної інфраструктури. Однак у місцях інтенсивного ведення сільського господарства, зокрема у приміських зонах, воно суттєво впливає на торгівлю, громадське харчування тощо.

Розвиток соціальної інфраструктури в основному зумовлюється розвитком матеріального виробництва. У свою чергу, соціальна сфера впливає як на розвиток виробничих галузей, так і на соціально-економічні процеси, що виникають у суспільстві. Класичною моделлю є триада – освіта, дослідження та впровадження їх результатів у виробництво.

Ринкові механізми створюють умови реалізації кінцевої мети розвитку соціальної інфраструктури : досягнення такого рівня розвитку матеріального виробництва і виробничої інфраструктури , коли більша частина населення може бути зайнята у сфері соціальної інфраструктури, і отримання її послуг залежатиме від потреб і матеріальних доходів споживача.

Сьогодні розвиток галузей соціальної інфраструктури суттєво відстає від реальних потреб населення. Основною причиною цього відставання є успадкована Україною економічна система, яка була зосереджена на розвитку базових галузей економіки, їх мілітаризації. Що стосується соціальних галузей, то вони розвивалися за залишковим принципом. У сучасних умовах соціальна економіка є ключовою ланкою розвинутої системи суспільного розподілу праці. Однак аналіз статистичних матеріалів показує, що політика держави щодо розвитку соціальної сфери залишається незмінною, а її фінансування здійснюється за залишковим принципом.

2. Фінансова та законодавча база розвитку соціальної інфраструктури

В Україні відбувається процес децентралізації управління та регулювання розвитку соціальних галузей на селі. Залишковий принцип фінансування соціальної сфери відходить у минуле. Однак не вирішеність багатьох важливих проблем стримує ефективне функціонування об'єктів соціальної інфраструктури, а в окремих випадках приводить до зупинення їх діяльності.

Вихід із кризового становища, в якому опинилися підприємства соціальної сфери, необхідно шукати в удосконаленні механізму фінансування розвитку соціальної інфраструктури села та в удосконаленні системи їх оподаткування.

Серед економічних важелів, що забезпечують функціонування галузей соціальної інфраструктури, потрібно звернути увагу на ті, від яких безпосередньо залежить розвиток соціальної сфери в регіоні, а саме:

- 1) бюджетне фінансування галузей соціальної інфраструктури;
- 2) механізм оподаткування підприємств;
- 3) державні та недержавні інвестиції;
- 4) банківські кредити;
- 5) створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку територій.

Передбачене законодавством бюджетне фінансування розвитку сільської соціальної інфраструктури здійснюється не в повному обсязі і в нераціональних формах. Питання підвищення ефективності державного фінансування соціальної інфраструктури села, пошуку альтернативних джерел надходження коштів, створення позабюджетних недержавних фондів будуть розглянуті в наступних наукових дослідженнях.

Цілком очевидним є те, що на сучасному етапі розвитку України та її регіонів система розробки концепцій, прогнозування, планування, розробка програм соціально-економічного розвитку повинні стати структурно-визначальною складовою загальної системи державного регулювання, дієвим інструментом реалізації економічної політики держави.

Основними пріоритетними напрямками удосконалення функціонування соціальної інфраструктури є:

- 1) удосконалення механізму фінансування розвитку соціальної інфраструктури села та системи оподаткування: зменшення податкового тиску, надання пільг в оподаткуванні на початковий період або звільнення від податків;
- 2) удосконалення законодавчої бази, яка стосується соціальних нормативів, соціальних стандартів та соціальних гарантій, питань власності на об'єкти соціального призначення.

На нашу думку, пріоритетними завданнями у сфері соціальної інфраструктури є забезпечення випереджаючих темпів розвитку транспортної, медичної, комунікаційної та торговельної інфраструктури, проведення житлово-комунальної реформи з метою забезпечення належного рівня обслуговування населення.

Згідно з проектом Концепції соціальної держави України, розробленим українськими науковцями

Центру перспективних соціальних досліджень [9], соціальна політика має сприяти перетворенню всієї соціальної сфери у напрямі стабілізації та зростання рівня життя громадян, становлення збалансованої соціально-класової структури з численним середнім класом, формування стабільної та ефективної системи соціального захисту і соціального забезпечення. Це буде забезпечувати перехід до функціонування соціальної сфери у режимі динамічної рівноваги і стабільності.

Основні напрями діяльності сучасної соціальної держави України включають: заходи із заохочення економічного зростання (стимулювання попиту на ринку праці, політика цін і доходів тощо); перерозподіл національного доходу на користь соціально вразливих верств (за ознакою віку-молодь та пенсіонери, за ознакою статі-жінки, за ознакою фізичних вад – інваліди тощо); розвиток доступних для всіх охорони здоров'я, освіти, культури.

Отже, актуальність дослідження функціонування та розвитку галузей соціальної сфери не викликає сумніву.

Висновки

Для забезпечення роботи підприємств і організацій соціальної сфери села необхідно вирішити такі проблеми: удосконалити механізм фінансування і використання місцевих бюджетів; створити на регіональному рівні фонди соціального розвитку регіону за рахунок коштів місцевих бюджетів, а також цільових відрахувань підприємств, організацій, установ; розробити механізми оренди з викупом, купівлі та виплат, кредитування об'єктів соціальної сфери; удосконалити порядок визначення обсягів видатків на утримання об'єктів соціальної сфери з урахуванням відповідних нормативів обслуговування населення; розробити різноманітні моделі функціонування соціальних об'єктів: державних, комунальних, приватних, кооперативних, громадських, неприбуткових, благодійних, комерційних тощо; винайти можливі джерела недержавного фінансування об'єктів соціальної сфери.

Важливим моментом є конструювання економічних стимулів для заохочення юридичних та фізичних осіб, які б забезпечили функціонування об'єктів соціальної сфери села. З цією метою потрібно зменшити податковий тиск, встановити спеціальне пільгове оподаткування підприємств, що надають соціальні послуги на селі: зменшити розмір податків на певний період, відмінити плату тощо. Таким чином, формування ефективних механізмів фінансового регулювання розвитком соціальної інфраструктури – це складна, масштабна і тривала за часом вирішення проблема. Вона вимагає вдосконалення правової бази діяльності органів місцевого самоврядування, вирішення питань форми власності об'єктів соціальної сфери, розмежування повноважень регіональних і місцевих органів влади, розподілу бюджетних коштів, вдосконалення фінансово-кредитної політики держави.

Література

1. М.К. Орлатий, І.В. Прокопа, В.П. Рябоконь, О.Г. Булавка, М.І. Кісіль Соціальна інфраструктура села / Українська академія держ. управління при Президенті України; Український НДІ продуктивності агропромислового комплексу. — К.: УАДУ, 2003. — 81с.
2. Гнибіденко І. Ф. Сільська соціальна інфраструктура: аспекти розвитку та зайнятості населення / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. — К.: РВПС України НАН України, 2003. — 54с.
3. В.Р. Кучеренко, В.В. Громлюк, О.С. Кічук, І.І. Макаренко, І.З. Попадич. Регіональна економіка: соціальна інфраструктура села. — О.: Астропринт, 2004. — 144с.
4. Новіков В.М. Організація і розвиток соціальної сфери(зарубіжний і вітчизняний досвід).—К.: ІЕ НАН Укр.,2000.—247с.
5. Прокопишак К.В. Регулювання розвитку соціальної сфери села в умовах становлення ринкових відносин: Монографія.—Львів: Українські технології, 2002.— 264 с.
6. Кардаш В.І. Регулювання інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури регіону: Дис...к.е.н. НАН Укр. Ін-т регіональних досліджень.—Львів, 2000.—251с.
7. Куценко В., Богущ Л. Соціальна сфера села в конкурентному середовищі: регіоналізація, проблеми та шляхи їх розв'язання//Економіка України. —2003.— №9.—С.80-88.
8. П.Т. Саблук, М.К. Орлатий, В.С. Дієсперов, Борщевський П. П., Вітвіцький В. В. Матеріальний добробут сільських жителів: Навч. посіб. / Інститут аграрної економіки УААН; Українська академія держ. управління при Президенті України ; Науково-дослідний центр нормативів праці Міністерства аграрної політики України .-К., 2002. — 369с.
9. Сайт Центру перспективних соціальних досліджень при НАН України //http. www.cpsr.org.ua

Надійшла 03.09.2008 р.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД ЯК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМ

Обґрунтовано сільську громаду як територіальну суспільну систему. Досліджено основні тенденції розвитку українських сільських громад як територіальних суспільних систем на прикладі Івано-Франківської області. Визначено проблеми та перспективи їх економічного зростання.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. До функцій, які сільські громади виконують в розрізі регіону, держави слід віднести: сприяння виконанню функцій державного управління та місцевого самоврядування; сприяння продуктивності економічної діяльності у регіоні; забезпечення виробництва продуктів харчування; спрямування робочої сили в міста; захист оточуючого середовища і ландшафтів; носій культурних надбань, традицій, українського менталітету. Тож закономірним є розгляд соціально-економічних передумов розвитку сільських громад як відносно відокремлених територіальних суспільних утворень, а самої сільської громади-невід'ємної частини територіальної суспільної системи вищого рівня (району, регіону), зони життєзабезпечення відтворювальних функцій регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. На даному етапі розвитку українського суспільства сформована наукова школа обґрунтування концептуальних та науково-організаційних основ розвитку сільських територіальних утворень, в основі якої лежить системний та комплексний підходи. Об'єктно-предметне дослідницьке поле науковців окреслено сільськими поселеннями, сільськими територіями та сільською місцевістю. А. Мельник та Г. Монастирський розглядають сільське поселення як складну поліелементну систему [1]. В. Юрчишин, використовуючи системний підхід, розглядає поняття "сільська територія" через її складники-сільська громада (община), село (сільське поселення) як соціально-побутовий, виробничий осередок, адміністративний і соціально-культурно-побутовий центр, органи місцевого самоврядування та інші громадські організації (структури), сільськогосподарські угіддя, тваринницькі та інші виробничі приміщення, зрошувальні, осушувальні та інші споруди, природоохоронні та інші лісонасадження [2, с. 6-7]. В матеріалах до Сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (листопад, 2005 рік) обумовлено сільські території як територіально-просторове, територіально-адміністративне, природно-середовищне, соціальне, виробничо-господарське, природоохоронне утворення [3, с. 8-9]. П. Саблук використовує категорію "сільська місцевість" замість терміна "сільські території", розуміючи територію, що перебуває під юрисдикцією сільрад [4, с.200]. О. Павлов, розуміючи під "сільськими територіями" гетерогенне поліфункціональне утворення з населенням як системоутворюючим елементом, розглядає їх на низовому, районному, міжрайонному та обласному рівнях і виправдовує використання терміна "сільська місцевість" як синоніма поняття "сільська територія" стосовно лише її низового рівня, що представлений хутором, селом або селищем [5, с. 17-19].

В контексті дослідження науково-практичних засад управління місцевим економічним розвитком базових територіальних утворень правомірно використовувати як синоніми поняття "сільське поселення" та "сільська громада", розглядаючи останню як територіальну суспільну систему.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується поточна стаття. Зазначимо, що сама громада не є ланкою адміністративно-територіального устрою, однак згідно з Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" вона є первинним суб'єктом місцевого самоврядування і за нею закріплений статус суб'єкта права комунальної власності та бюджетного права через представницькі органи. Конституція України, окреслюючи загальні засади компетенції територіальних громад, розкриває зміст місцевого самоврядування як діяльність територіальної громади з вирішення питань місцевого значення.

Науковці Інституту регіональних досліджень НАН України визначають територіальну суспільну систему як таку, де головними елементами є частина суспільства та територія, оконтурена політико-адміністративними границями з політико-адміністративний центром [6].

Елементи такої територіальної суспільної системи як сільська громада закладено на законодавчому рівні України. На підставі Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" територіальна громада-це жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр. Сільська громада формується частиною суспільством на конкретній території, що має чіткі межі одного чи декількох населених пунктів з адміністративним центром.

Таким чином, сільську громаду як територіальну суспільну систему представлено людською спільнотою одного чи декількох сільських поселень з адміністративним центром, яка розвивається через сфери економічної, соціальної, культурної, духовно-релігійної та іншої діяльності.

На основі системного підходу виокремлено підсистеми сільської громади, які знаходяться між собою в

тісному органічному взаємозв'язку, в постійному русі та розвитку: підсистема матеріальних елементів, підсистема нематеріальних елементів та підсистема суспільних відносин. Перша підсистема представлена природно-ресурсною складовою (земельні, водні, мінеральні, лісові ресурси) та матеріально-технічною базою (житлова забудова, об'єкти матеріальної та соціальної інфраструктури, об'єкти виробничо-господарські, історичної спадщини, культові споруди). Друга-культурно-історичною (звичаї, традиції, обряди, пісенна творчість, народні ремесла та промисли) та інтелектуальною (сукупність знань, навичок і вмінь, носіями яких є мешканці села, працівники та керівники підприємств, установ, а також особи чи групи, що здійснюють регуляторний вплив на економічний й соціальний розвиток громади). Третя – відносинами в економічній, соціальній, культурній, духовно-релігійній та інших сферах діяльності.

Розвиток громади в цілому вимагає детального аналізу стану кожної підсистеми та формування ефективної моделі управління ними, оскільки саме вони призначені забезпечити якість умов для життєдіяльності в сільському поселенні. Їх більша чи менша невідповідність загалом і кожної зокрема належному рівню на сьогоднішній день не лише зумовлює подальше поглиблення у відставанні розвитку села, а й помітно посилення диференціації в рівнях життя міських та сільських жителів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В зв'язку з цим завданням даного дослідження є виявлення основних тенденцій розвитку українських сільських громад як територіальних суспільних систем на прикладі Івано-Франківської області з метою визначення проблем та перспектив їх економічного зростання.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні серед форм державних статистичних спостережень спостереження за ф.№1-село "Соціально-економічна характеристика сільського населеного пункту" проводиться один раз у п'ять років та представлено структурою: населення і трудові ресурси; суб'єкти господарської діяльності; соціальна сфера; наявність установ, підприємств, організацій усіх форм власності. Таким чином, аналіз особливостей економічного розвитку сільських громад проводиться в динаміці останніх років (1996 р., 2001 р. та 2005 р.), в яких проводилось відповідне спостереження.

Частка сільського населення в Івано-Франківській області станом на 1.01.2005р. становить 57,6%, і динаміка її змін протягом трьох останніх років непомітна. На території регіону розташовано 763 сільських населених пункти, з яких 34%-малі і проживає в них 8,1% всього сільського населення області, 25-середні з 17,3% сільського населення, 41%-великі з 74,6% сільського населення (рис.1).

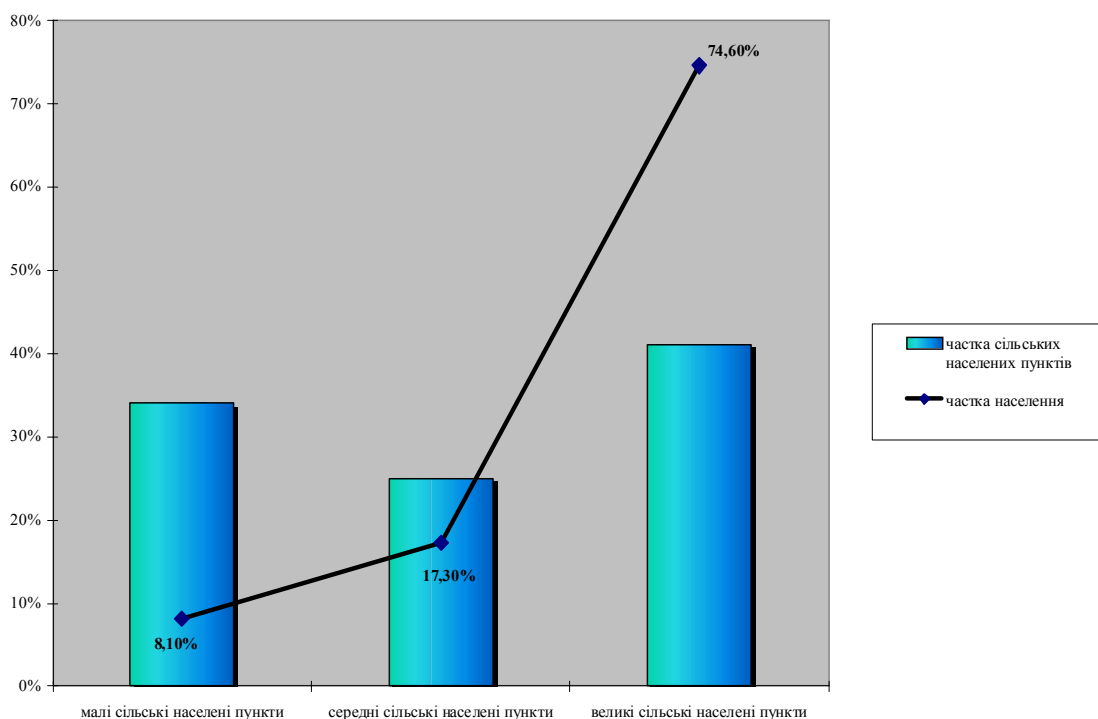


Рис. 1. Частка сільських поселень та частка кількості сільського населення Івано-Франківської області на 1.01.2005 р.

Природне скорочення населення станом на 1.01.2005 р. характерне для 79,7% сільських населених пунктів, що на 11,5% більше в порівнянні з 2001 р., та на 28,3%-з 1996 р. Частка середніх за величиною сіл з від'ємним природним приростом є найбільшою-83,6%, великих-79%, малих-77,6%. Наслідком визначених тенденцій в демографічній ситуації сільської місцевості Івано-Франківської області є старіння сільського населення, що свідчить про зменшення чисельності трудових ресурсів села на перспективу.

Зайнятість працездатного сільського населення Івано-Франківської області за 1996-2005 рр. характеризується негативною тенденцією і станом на 1.01.2005 р. даний показник має 71,8%, що на 15,6% менше ніж на 1.01.1996 р., із них 35,4% працездатного населення, зайнятого тільки в особистому підсобному

господарстві, 36,4%-за видами економічної діяльності. Рівень безробіття в сільській місцевості на початок 2005 р. становив 28,2%. Найбільшу частку економічно активного населення в категорії безробітних займають особи вікової групи 15-24 років (14,9% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи), 30-34 років (12,5%).

За останні п'ять років рівень міграції працюючого сільського населення постійно зростає і на 1.01.2005р. становить 67,2% із загальної кількості працюючих. Із них 74,8%-це міграція населення в міста та села області, 12,2-за межі області, 13%-за кордон.

Чинниками, котрі спричиняють перелив робочої сили "із села в місто", є відновлення промислового виробництва у містах, що веде до створення нових робочих місць, занепаду сільськогосподарського виробництва, що веде до скорочення потреби сільського господарства у робочій силі [11, с.86]. Маятникова міграція сприяє підвищенню рівня життя сільського населення та одночасно негативно впливає на спосіб їхнього життя через витрачання часу при переїздах, котрий можна використати для розвитку особистості. Втратами для сільської громади є відсутність надходжень з податку на прибуток з громадян в місцевий бюджет, оскільки він стягується за місцем працевлаштування.

Аналіз структури зайнятості сільського населення Івано-Франківської області за видами економічної діяльності на 1.01.2005р. свідчить, що найбільшу частку працюючих охоплює освіта (27,6%), сільське господарство (18,9%), оптова і роздрібна торгівля (12,9%), охорона здоров'я (8,6%), обробна промисловість (6,8%), державне управління (5%), тобто 41,2% зайнятого населення в сільських громадах є працівниками державних організацій та установ.

В результаті аналізу встановлена позитивна тенденція розвитку торгівлі в сільській місцевості Івано-Франківської області. Зокрема, на 1.11.2005 р. населення 666 (87,3%) сіл обслуговувало 2771 підприємство роздрібною торгівлю, що на 40,1% більше, ніж у 2000 р. Однак, торгівельні заклади відсутні у 12,7% населених пунктів, понад 80% з яких чисельністю до 300 осіб, а в 92 з них не здійснюється виїзне обслуговування. Це характерно для сіл Коломийського, Рогатинського, Галицького та Тлумецького районів. Активно розвивається мережа ресторанного господарства в сільській місцевості Івано-Франківської області, пріоритетними напрямками розвитку якої є туризм (в т.ч. і сільський зелений туризм). Кількість закладів в порівнянні з 2000 р. збільшилась на 28,6% і на 1.11.2005 р. налічувала 567 підприємств, однак в 58,3% сільських населених пунктах Івано-Франківської області відсутні кафе, їдальні.

На основі аналізу встановлено, що рівень побутового обслуговування на селі досить низький. На думку автора, сфери торгівельного, побутового обслуговування, ресторанного господарства (їдальні, кафе, бари) містять потенційні можливості для створення нових робочих місць, для активізації підприємницької діяльності в сільській місцевості. В 19-и населених пунктах є вільні приміщення, придатні для відкриття торгівельного закладу, а в 23-х – їдальні, кафе.

Економічний розвиток сільських громад в Україні в теперішніх умовах супроводжується процесом реформування земельних відносин, особливостями форм господарювання. Характерною ознакою трансформації земельних відносин є приватизація землі, перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємствам, установам й організаціям з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання та охорони земель.

В області за роки земельної реформи пройшли зміни в складі не тільки землекористувачів, але й товаровиробників. Створено широке коло сільськогосподарських товаровиробників різноманітних за формами власності та господарюванням: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарські кооперативи, приватні підприємства, селянські (фермерські) господарства. Сільськогосподарською діяльністю станом на 1.01.2006 р. в Івано-Франківській області (в міській та сільській місцевості) займалося близько 1,6 тисяч суб'єктів господарської діяльності, в тому числі: великих і середніх сільськогосподарських підприємств – 129; фермерських господарств 531.

Аналіз розвитку фермерства в області визначив особливість, коли підвищений інтерес на початку зародження фермерства та труднощі в реалізації можливостей щодо ефективного господарювання на власній землі призвели до часткового розформування фермерських господарств (табл. 1).

Земельний фонд фермерських господарств сільських населених пунктів протягом аналізованих періодів зазнав змін. На 1.01.2005 р. наявність землі в середньому на одне фермерське господарство становить 41,86%, що на 2,2% більше, ніж у 2001р., та на 380% більше, ніж у 1996 р. Це спричинено процесом реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств (КСП), тенденцією припинення членства в КСП членів сім'ї голови селянського (фермерського) господарства з відведенням земельних ділянок в натурі і об'єднання їх для спільного ведення господарства, наданою можливістю отримувати в постійне користування додаткових земельних ділянок з тим, щоб загальна площа землі, що знаходиться у власності і постійному користуванні господарства, не перевищувала 50, а в деяких регіонах України - 100 га землі.

Названі чинники вплинули на гальмування розвитку орендних відносин на землю. В 2005 р. в оренді фермерських господарств перебувало 21,1% наявної землі (в 2001 році – 72,4%, в 1996 році – 5,7%).

Тенденція зміни кількості господарств населення, яке постійно проживає в сільській місцевості, характеризується зниженням (табл. 1). На 1.01.2005 р. їх кількість становить 285,5 тисячі, що на 1,3% та на 0,8% менше в порівнянні з даними на початок 1996 та 2001 років. Причиною такої тенденції є міграція сільського

населення, передумовами якої правомірно назвати переселення в пошуках роботи з метою одержання високих доходів, зміни способу життя, поліпшення умов проживання.

Таблиця 1

Характеристика земельних фондів фермерських господарств та господарств сільського населення Івано-Франківської області на початок 1996 р., 2001 р., 2005 р.

| Показники | 1996 р. | 2001 р. | 2005 р. |
|---|---------|-----------|-----------|
| Кількість фермерських господарств | 557 | 532 | 467 |
| Наявність землі в середньому на одне фермерське господарство, га | 8,71 | 40,95 | 41,86 |
| Середній розмір земельного паю, що припадає на одне господарство, га | - | 0,63 | 20,83 |
| Землі, що взяті в оренду фермерськими господарствами, в середньому на одне господарство, га | 0,5 | 29,65 | 8,84 |
| Кількість господарств населення, яке постійно проживає в сільській місцевості | 289401 | 287798 | 285513 |
| Кількість землі у господарствах населення, га | 191084 | 266804,46 | 281250,57 |
| Наявність землі в середньому на одне господарство населення, га | 0,66 | 0,93 | 0,99 |
| Частка землі під будівлями для обслуговування житлового будинку і господарських будівель в загальній кількості землі у господарствах населення, % | 8 | 6 | 11 |
| Частка землі для ведення особистого селянського господарства в загальній кількості землі у господарствах населення, % | 92 | 81,3 | 70 |
| Частка землі для товарного виробництва в загальній кількості землі у господарствах населення, % | - | 12,7 | 19 |
| Частка земельних паїв в загальній кількості землі для товарного виробництва у господарствах населення, % | - | 87 | 91,5 |
| Середній розмір паю на одне господарство населення, га | - | 0,11 | 0,17 |
| Частка орендованих земель в загальній кількості землі для товарного виробництва у господарствах населення, % | - | 13 | 8,5 |

Характеристика земельного фонду господарств сільського населення визначила такі особливості: зростання землі в середньому на одне господарство населення; збільшення частки землі під будівлями, для обслуговування житлового будинку і господарських будівель в загальній кількості землі у господарствах населення; зростання частки землі для товарного виробництва в загальній кількості землі у господарствах населення; зменшення частки землі для ведення особистого селянського (підсобного) господарства в загальній кількості землі у господарствах населення.

Парк сільськогосподарської техніки в особистих селянських господарствах населення за аналізовані періоди суттєво оновився: станом на 1.01.2005 р. кількість тракторів зросла на 37%, вантажних автомобілів – на 48%, комбайнів – в 6,3 рази.

Аналіз господарства сільського населення дозволив визначити дві основні його функції, а саме виробництво сільськогосподарської продукції – 88,7% від усіх категорій господарства за 2005 рік та самозайнятість – 35,4% економічно активного сільського населення.

Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції особистих селянських господарств, починаючи з 1995р., характеризується безперервним зростанням, що потребує налагодження відповідного рівня системності збуту. Основними джерелами збуту сільськогосподарської продукції населення є організовані ринки з продажу сільгосппродуктів (за 2005р. оборот складав 206,4 млн. грн.), заготівельники та переробні підприємства. Станом на 1.01.2006р. в області функціонують 1098 заготівельних пунктів по заготівлі сільськогосподарської продукції в населення, в тому числі 886 по заготівлі молока та 128 по заготівлі худоби. Ветеринарним обслуговуванням особистих та фермерських господарств займаються 34 приватні ветеринарні аптеки та 31 приватний ветеринарний лікар. Переробку та виробництво харчової продукції в 2005р. здійснювали 1,4 тис. суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб, для 517 – це основний вид діяльності, з них - 70 великих і середніх та 227 малих підприємств із чисельністю 12,0 тис. осіб.

Однак, дослідження Городенківським фондом економічного розвитку і підтримки підприємництва в селі Топорівці Городенківського району Івано-Франківської області виявили, що в 67% особистих селянських господарств є проблема безсистемності зі збутом продукції [12].

Окрім цього, присутня проблема низького рівня організації системи розповсюдження науково-технічної інформації, науково-консультаційних послуг товаровиробникам сільськогосподарської продукції –

особистим селянським та фермерським господарствам.

Реальні доходи домогосподарств сільського населення Івано-Франківської області (приведені до 2000 р.) характеризуються в 2004 р. зростанням в 1,9 разів відносно 2000 р. та в 1,2 рази відносно 2002 р. і становить за місяць 524,06 гривень (74% від доходів домогосподарств міського населення в області). Найбільша частка в структурі доходів домогосподарств сільського населення в 2004р. в середньому припадає на пенсії, стипендії, допомоги та субсидії, надані готівкою (35,1%), оплату праці (28,3%), доходи від підприємницької діяльності, самозайнятості, доходи від продажу сільськогосподарської продукції (24,6). Частка витрат на особисте селянське господарство, купівлю акцій, сертифікатів, вклади до банків, аліменти, будівництво житла в 2004р. домогосподарств сільського населення становила 15,4% від доходів і суттєвих змін протягом останніх років не зазнала.

Аналіз показника роздрібного товарообороту на 1-го сільського мешканця свідчить, що його темп зростання відносно 2000р. (первинні показники скориговані на індекси споживчих цін) становить 182% в 2004 р. (187,05 грн.) та 166% в 2005 р. (171,09 грн.), а його величина становить 14,3% від аналогічного показника для мешканця міста в 2004 р., та 10% в 2005 р. Це пояснюється наступними причинами: споживчі витрати на продовольчі товари в населення сільської місцевості є нижчими за рахунок споживання продуктів, отриманих з особистого селянського господарства та від самозаготівель; нижча забезпеченість сільських громад об'єктами роздрібною торгівлі, в порівнянні з міськими; нижчий рівень платоспроможного попиту сільського населення.

Аналізуючи матеріальну інфраструктуру сільських населених пунктів Івано-Франківської області, зазначимо, що у 27,1% сіл відсутні дороги з твердим покриттям, у 43,9% - водопостачання, 31% - не газифіковані, 4,2% – без телефонного зв'язку.

Складовою аналізу економічного розвитку сільських громад є характеристика їх бюджетного забезпечення. Проведені дослідження доходів загального фонду бюджетів сільських рад Тисменицького району Івано-Франківської області встановили, що частка доходів, які враховуються при трансфертах (кошик доходів один) в 2000 році становила 60%, 2002 – 66%, 2003 – 70%, 2005 – 68%. Структура доходів за п'ять років суттєво не змінилась, хоч вартісний показник доходів загального фонду в 2005 році виріс в 2,6 рази.

Протягом аналізованих періодів показник доходів, що не враховуються при трансфертах, на одного сільського мешканця Тисменицького району Івано-Франківської області становив в 2000 році 10 грн, 2002 – 13,3 грн., 2003 – 13,21 грн., 2005 – 20,3 грн. Ріст показника в 2005 році відбувся внаслідок збільшення надходжень за статтею “Місцеві податки та збори” (комунальний податок, збір за паркування, ринковий збір, збір за розміщення об'єктів торгівлі) та за статтею “Інші надходження” (зокрема, компенсація за розміщення на території сільської громади міського сміттєзвалища – село Рибне, компенсація за розміщення на території сільської громади міського кладовища – село Чукалівка), однак величина показника залишається досить малою. Дослідження доходів спеціального фонду сільських рад Івано-Франківської області показало, що його величина найбільшою була в 2002 та 2003 роках через продаж землі та надані субвенції.

Капітальні витрати бюджетів сільських рад Тисменицького району Івано-Франківської області направляються на соціально-культурне будівництво, газифікацію, проведення грошової оцінки земель, зокрема будівництво школи – Угринівська, Ямницька сільські ради, будівництво дамби – Ямницька сільська рада, будівництво будинку культури – Березівська, Поберезька, реконструкція будинку культури – Чернівська, Марковецька, Узинська, Клубівецька, будівництво, реконструкція або придбання адміністративного будинку – Ганнусівська, Драгомирчанська, газифікація села – Рибненська, Березівська, Стриганецька.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аналіз показників економічного розвитку сільських громад на прикладі Івано-Франківської області дозволив визначити наступні тенденції.

1. Демографічний розвиток у сільській місцевості відповідає негативній тенденції розвитку даного процесу - зниженням темпів зростання чисельності сільського населення через природне скорочення населення та міграційні процеси. Останнє явище спричинене процесом урбанізації, бажанням оволодіти сучасними професіями та підвищити кваліфікацію, пошуками високооплачуваних місць роботи, можливостей самореалізації. Наслідки - старіння сільського населення, занепад трудового потенціалу села в перспективі.

2. В сільській місцевості спостерігається ріст чисельності безробітних і станом на 1.01.2005р. становив 28,2% (без зайнятих тільки в особистому господарстві). Маятникова міграція вирішити цю проблему не може, оскільки в містах, селищах міського типу дана проблема також присутня. Окрім цього, існує і транспортна проблема – постійні подорожчання вартості проїзду транспортом та витрачання часу на переїзди змушує сільських мешканців шукати роботу за місцем проживання.

3. Зайнятість населення в особистих селянських господарствах виступає альтернативою безробіттю в сільській місцевості. Особистим підсобним господарствам належить провідна функція у виробництві сільськогосподарської продукції, забезпеченні нею не тільки селян, а й міських жителів, закріпленні людей на селі, стримуванні переміщення працівників із аграрної сфери в інші галузі економіки, а також у формуванні доходів населення сільських громад. Однак ефективність діяльності особистих селянських господарств в сьогоденних умовах залежить від інформаційно-консультативного та матеріального їх забезпечення.

4. Сфера послуг у сільській місцевості практично відсутня. Її розвиток, а саме відкриття майстерень з пошиття та ремонту одягу, взуття, ремонту теле-, радіоапаратури, побутової техніки, перукарні, з послуг ремонту житла, магазинів, кафе, дозволить покращити умови проживання на селі та створити нові робочі місця.

5. Позитивними тенденціями життєдіяльності сільських громад визначено зростання обсягів валової продукції сільськогосподарських підприємств, в тому числі й фермерів, величини місцевих податків та зборів, розвиток зеленого сільського туризму.

6. Перспективними напрямками економічного розвитку сільських громад є розвиток особистих селянських та фермерських господарств шляхом ефективного використання праці, землі, інших засобів виробництва, впровадження форм господарювання, що відповідають ринковій економіці, розвиток агропромислового виробництва та малого підприємництва в сфері торгівлі та наданні побутових послуг.

Література

1. Мельник А., Монастирський Г. Українські аспекти економічного і соціального розвитку сільських поселень як елементів територіальних систем // Регіональна економіка. – 2002. - №2. – С. 152-162.
2. Юрчишин В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектору економіки // Економіка АПК. – 2005. - №3. – С. 3-10.
3. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: // Матеріали до Сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 9-10 листопада 2005 року. – К.: УААН ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2005. – 83 с.
4. Реформування соціальної сфери села: організаційно-методичні засади / За ред. П. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 475 с.
5. Павлов О. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління: Монографія. – Одеса: Астропринт, 2006. – 360 с.
6. Долішній М., Шевчук Л., Шевчук Я. Територіальна суспільна система як об’єкт дослідження регіональної економіки // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи: Зб. наук. пр. – Львів, 2004. - Вип.3. – Ч. 1.– С. 3-14.
7. Івано-Франківщина, Україна, Світ. Статистичний щорічник / За ред. Колімбровського. – Івано-Франківськ: Інформаційно-видавничий відділ ГУС Івано-Франківської області, 2005. – 590 с.
8. Івано-Франківщина, Україна, Світ. Статистичний щорічник / За ред. Колімбровського. – Івано-Франківськ: Інформаційно-видавничий відділ ГУС Івано-Франківської області, 2006. – 613 с.
9. Соціально-економічна характеристика сільських населених пунктів Івано-Франківської області. Статистичний щорічник / За ред. О. Костюк.– Івано-Франківськ, 2006. – 130 с.
10. Соціально-економічна характеристика сільських населених пунктів Івано-Франківської області. Статистичний щорічник. – Івано-Франківськ, 2001. – 132 с.
11. Прокопишак К. Регулювання розвитку соціальної сфери села в умовах становлення ринкових відносин. – Львів: Українські технології, 2002. – 264с.
12. Розгорнутий аналіз результатів комплексного дослідження громади с. Топорівці. – Городенка.: Городенківський фонд економічного розвитку і підтримки підприємництва “Бізнес-центр” МБЕРІФ РМ, 2004. – 30 с.

Надійшла 04.09.2008 р.

УДК 330

О. П. ШМУРІКОВА

Хмельницький національний університет

ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У КРАЇНАХ З РОЗВИНУТОЮ РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

У статті проаналізовано зарубіжний досвід управління персоналом. Визначено ефективні управлінські практики, які можуть бути запозичені при управлінні персоналом сучасних українських підприємств.

Актуальність теми. Здійснювані в Україні радикальні економічні перетворення, динамічні інноваційні процеси у всіх сферах господарської і виробничої діяльності, а також загострення ринкової конкуренції і глобалізація економіки викликають глибокий інтерес вітчизняної науки і практики управління до світового досвіду активізації людського фактора для досягнення ефективності і конкурентоздатності організацій.

Успіхи провідних фірм у розвинених країнах пов'язані зі створенням високоефективних механізмів управління людськими ресурсами на рівні організації, в основі формування яких комплексний, стратегічний підхід до використання та розвитку трудового потенціалу.

Подальше вдосконалення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах має спиратися на накопичений зарубіжний досвід. Йдеться, передусім, про узагальнення і запозичення керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно державного фінансування і стимулювання внутрішньофірмової підготовки кадрів, розробки соціальних програм, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування і застосування системи матеріального заохочення різних категорій

працівників до високоефективної та творчої трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом. Запозичення та адаптація кращого досвіду цих країн до українських умов дозволить віднайти нові рішення формування стратегічних напрямків розвитку трудового потенціалу, має наблизити його стан, умови формування, реалізації і використання до прогресивних міжнародних стандартів. Досвід розвинених країн свідчить, що запозичення зарубіжних методів управління носять нерідко лише частковий характер, але навіть такий підхід приносить досить відчутні і стабільні результати. Для того, щоб методи управління трудовим потенціалом виявилися діючими, насамперед необхідно, щоб „працівник, коли він перебуває на роботі, максимально використав свої здібності і талант. Працівник повинен почувати, що будь-який його внесок у виробництво принесе вигоду як йому, так і організації, тобто важливо ясне відчуття зв'язку особистих інтересів з інтересами фірми. Менеджмент, якому вдасться створити такий зв'язок, одержить у нагороду від працівників високу продуктивність і високоякісну продукцію” [1].

Метою статті є дослідити та проаналізувати досвід управління персоналом в країнах з розвинутою економікою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досвід країн з розвинутою економікою щодо управління персоналом аналізується багатьма науковцями з управління персоналом, менеджменту персоналу, економіки підприємства, такими як Покропивний С.Ф., Журавльов П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. і багато інших.

Основна частина. Наукові узагальнення літературних джерел показують певну різницю в інтерпретації вітчизняними та зарубіжними спеціалістами сутності категорії „трудовий потенціал”. Слід відзначити, що на відміну від українських та російських учених, науковці інших країн у своїх дослідженнях практично не використовують поняття „трудовий потенціал”. Для визначення можливостей участі людини у сфері праці найчастіше застосовуються такі категорії, як „робоча сила”, „трудові ресурси”, „людські ресурси”, „людський капітал”, в деяких працях ці поняття ототожнюються.

В практиці Японського і Американського господарювання спостерігається протилежність підходів до управління персоналом. Американське управління характеризується підходом до людини як до робочої сили, упором на індивідуальне прийняття рішень на основі службових повноважень, концентрацію на поняттях самовідповідальності і самоутвердження, здійснення короткострокового найму. Людина розглядається в якості одного із засобів досягнення цілей організації, в результаті чого ігноруються її цілі.

В Японії управлінська практика відрізняється орієнтацією на людину, в підході до людини, як до особистості, колективізмом (співробітництвом), колективним прийняттям рішень, здійсненням довгострокового найму. Японська організація відрізняється також поступовою, повільною оцінкою і просуванням, неформальними тонкими механізмами контролю діяльності працівників, відсутністю жорсткості спеціалізації персоналу.

Саме головне розходження між обома країнами лежить в області відношення до праці і розуміння її ролі в житті людини. Японці схильні пояснювати свої успіхи культурними особливостями нації і особливим відношенням до бізнесу, заснованому на постійному поліпшенні умов праці робітників. Японські компанії – це не тільки господарські одиниці, але і значною мірою соціальні організації. Кожна фірма має власну корпоративну філософію, упор в якій робиться на такі поняття, як щирість, гармонія, співробітництво, внесок у поліпшення життя суспільства. У суспільній свідомості трудове життя рівноцінне особистому, індивідуальне виживання і розвиток людини залежать від виживання і розвитку підприємства, на якому він працює. В цих умовах працівник ототожнює себе зі своєю фірмою і готовий розділити її долю.

Корпоративна філософія знаходить висвітлення в ієрархічній структурі фірми, системі організації праці, виробництва і управління. При побудові систем праці в Японії орієнтуються на неформальність, гнучкість і кооперацію. Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примусі працівників. Начальник не виділяє себе з маси підлеглих, його завдання не керувати роботою, що виконують інші, а сприяти взаємодії співробітників, надавати їм необхідну підтримку і допомогу, формувати гармонійні відносини. Як правило, в японських фірмах немає докладних посадових інструкцій, а положення про структурні підрозділи носять загальний характер. Організація робочого місця і виробничих приміщень всіляко сприяє колективній праці.

Японського працівника оцінюють не по індивідуальному виробітку, а по внеску в роботу колективу і у сукупну продуктивність корпорації. Важливими критеріями оцінки вважаються: відношення до праці, акуратність і пунктуальність, взаємодія з колегами, націленість на виконання виробничих програм.

У літературі з питань організації і використання людських ресурсів або трудового потенціалу, першість незмінно віддається Японії. Аналіз середнього американського і японського робітника показує перевагу першого по таких характеристиках: проявляє більш високу турботу про якість; відрізняється більшою працьовитістю; чесніше ставиться до роботи; у більшій мірі відданий компанії; має більш високий загальноосвітній рівень; більш надійний у роботі; більше схильний до співробітництва з колегами, більш ініціативний; більш амбіційний; має більш високий рівень професійної підготовки.

Виникає питання: чи є риси японських працівників унікальними або ж вони – результат вдалого рішення загальних для розвинених промислових країн організаційних проблем? Значна частина дослідників вважають, що ці риси – результат збереження в японському суспільстві соціокультурних традицій. Інші пояснюють ефективність людського фактора характером сучасного японського управління.

Як відзначає професор К. Піджельс, метою японського підприємця є використання в самій повній мірі

майстерності, таланта і здібностей кожного працівника. Японський менеджмент бачить у своїх працівниках ті ресурси, які можуть принести економічний прибуток, якщо персонал навчати і використовувати відповідно до максимуму можливостей. Типовий погляд західного підприємця припускає існування суперечливих відносин між працею і управлінням. Західний менеджмент розглядає працівника як найнятого для виконання певного завдання, або як взятого на певне місце роботи. Західний менеджмент використовує у своїй роботі метод командного управління „зверху до низу” з елементами авторитарного, наглядацького стилю, тобто метод менеджерського нагляду і вказівок, замість спонукання робітників до співробітництва.

Одним із серйозних управлінських розходжень між американськими і японськими компаніями є різний характер їхньої тимчасової орієнтації. Японські компанії приділяють більше увагу своєму довгостроковому розвитку. Існують також значні розходження в діях механізму контролю. Контроль у японських компаніях відрізняється його концентрацією в руках рядових працівників і „орієнтованістю на процес”. У середині компанії мають місце обмін інформацією, часті контакти і прийняття рішень на основі принципу консенсусу. У використанні і розвитку людських ресурсів японські компанії зацікавлені, щоб їхні працівники мали широкий досвід і знання, що відповідають цілям і інтересам саме цієї компанії, у той час, як у США компанії шукають фахівців, знання і досвід яких можуть бути використані в будь-якій іншій компанії на даному виді робіт.

Інформування також відіграє важливу роль у забезпеченні морального клімату. Якщо всі працівники чітко розуміють положення компанії, вони краще мотивуються до праці на благо компанії. Працівники повинні бути в курсі справ як компанії в цілому, так і свого відділу. Ці зусилля в японських компаніях підтримує внутріфірмовий бюлетень, на сторінках якого висвітлюються організаційні зміни, випуск нових продуктів, загальнофірмові новини і зовнішня інформація.

До числа основних особливостей, які спричиняють безпосередній вплив на мобілізацію людських ресурсів у Японії, відносять: довічний найм, оплату праці відповідно до вислуги років, компанійські профспілки, внутріфірмовий ринок робочої сили, внутріфірмове професійне навчання, ротацію системи колективного підряду і колективного прийняття рішень, внутріфірмове соціальне забезпечення, системи спільних консультацій робітників і підприємців, кружки контролю якості.

Ще одна з ключових концепцій менеджменту – „кайдзен”, що визначається як безперервне вдосконалення методів роботи, особистої ефективності тощо, тобто як філософія бізнесу. Філософія кайдзен припускає, що наше життя в цілому (трудове, суспільне і приватне) повинно бути орієнтовано на постійне поліпшення. Ця думка природна і очевидна для багатьох японців, і це у великій мірі обумовлює конкурентний успіх Японії. Хоча вдосконалення в кайдзен невеликі і поступові, через якийсь час їх впровадження дає відчутні результати. Кайдзен пояснює, чому японські компанії не зупиняються у своєму розвитку. Західний менеджмент, тим часом, прихильний інноваціям — масштабним змінам для досягнення технологічних проривів, новітнім концепціям менеджменту або виробничих технологій. Інновація припускає кардинальну зміну, на якій зосереджена основна увага, а кайдзен — процес більш спокійний і поступовий. Однак результати поодиноких інновацій часто неоднозначні, у той час як процес кайдзен, заснований на здоровому глузді і малих витратах, забезпечує неухильний прогрес, що виправдовує себе в довгостроковій перспективі. Кайдзен — це ще й підхід, що характеризується малим ризиком. Менеджери, без великих втрат, завжди можуть повернутися до колишніх способів роботи [2, с. 192].

В розвинутих зарубіжних країнах держава виконує досить широкий перелік соціальних функцій, які мають сприяти ефективному формуванню та розвитку трудового потенціалу. Держава, яка бере на себе основний фінансовий тягар підготовки та перепідготовки кадрів, створює єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та підприємств. Цей механізм включає стимулювання з боку держави освітньої активності самих підприємств, кооперацію останніх з навчальними закладами, а також акумулювання та перерозподіл коштів підприємств з метою підготовки і перепідготовки робочої сили. Взаємодія держави і підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування, податкової політики, регулювання соціального страхування та забезпечення, створення інформаційної та правової інфраструктури [3]. Так, у Франції існує порядок, за яким кожне підприємство з чисельністю зайнятих понад 10 осіб зобов'язане відраховувати на цілі підготовки та підвищення кваліфікації працівників не менше 1% фонду заробітної плати.

Об'єктом прямого фінансування державними органами Німеччини, Франції, Італії, Швеції стала так звана альтернативна форма підготовки кадрів, що охоплює молодь до 25 років. Йдеться про поєднання процесу теоретичної підготовки в навчальному закладі з трудовою діяльністю за умов часткової зайнятості. Відтак забезпечується відповідність зайнятості учня здобутій на даний момент кваліфікації. Методи прямого фінансування доповнюються непрямим стимулюванням внутріфірмової підготовки з боку держави через диференціювання податкової політики. Цей інструмент особливо активно використовується у США, де кошти, що спрямовуються на підготовку молодих працівників, повністю звільняються від оподаткування.

Необхідність постійної перепідготовки персоналу висунула практично в усіх країнах з ринковою економікою вимогу створення системи спеціальних підрозділів фірм. Це навчальні центри та курси, відділи кадрової політики тощо. Систему професійної підготовки робітників мають 80% підприємств Японії. До системи управління професійним розвитком американських компаній входить професійне навчання, підготовка резерву керівників, управління розвитком кар'єри. Компанії витрачають на професійний розвиток від 2 до 10 % фонду заробітної плати.

Організація професійного навчання є одною з головних функцій управління персоналом, а його бюджет – найбільшою після ЗП статтею витрат багатьох компаній. Такі організації як «ІВМ», «Моторола», «Дженерал Моторс» щорічно витрачають мільярди дол. на навчання своїх співробітників, створюють для цього власні постійно діючі університети та інститути. Вже з 70-х років більшість американських фірм стали розглядати витрати на навчання як прибуткові капіталовкладення. Дослідники стверджують, що економічний ефект від вкладень у розвиток персоналу вищий, ніж від вкладень у засоби виробництва: 1 долар, вкладений в розвиток персоналу приносить від 3 до 8 доларів доходу.

В Японії функціонує багато шкіл етикету, де навчаються молоді спеціалісти, недавно прийняті на роботу після закінчення університетів. Не дивлячись на високі ціни, роботодавці направляють нових співробітників в такі школи, тому що вважають, що хороші манери мають велике значення для створення привабливого іміджу компанії.

Необхідність постійного знайомства інженерів з новими досягненнями науки дала поштовх до появи різних форм навчання на базі телеверситетів. Багато технічних ВУЗів організують трансляцію лекцій по телебаченню. Самим крупним телеверситетом, створеним для навчання та підвищення кваліфікації інженерів без відриву від виробництва, став національний технологічний університет, відкритий у 1984 році в штаті Колорадо.

В економічно розвинутих країнах велика увага приділяється осучасненню систем оцінки різних категорій персоналу. Передовсім значно збільшується застосування самооцінки персоналу. Досить ефективним методом оцінки керівників і спеціалістів є оцінка за досягнення поставлених цілей, яка включає, як правило, такі етапи: 1) визначення кількох ключових функцій працівників; 2) конкретизація кожної функції досягненням певних економічних показників (обсяг робіт, якість, витрати, прибуток тощо); 3) визначення конкретних показників для оцінки результатів діяльності; 4) порівняння досягнутих результатів із заздалегідь встановленими „стандартами виконання” і визначення оціночного бала; 5) розрахунок середньої оцінки, що відображає рівень досягнення поставлених цілей. Такий метод оцінки діяльності працівників застосовує, наприклад, американський банк «Чейз Манхеттен» [3, с 74].

Чи не найбільшою уваги заслуговує зарубіжний досвід формування та застосування багатоаспектної системи матеріального заохочення персоналу, її ключовими елементами є: використання тарифної системи; застосування прогресивних форм оплати праці; поширення оригінальних систем преміювання і стимулювання нововведень; вища оплата розумової праці; істотна індивідуалізація заробітної плати.

Зарубіжний досвід підтверджує виняткову корисність залучення працівників до управління виробництвом. В американських фірмах, наприклад, застосовуються чотири форми залучення персоналу до управління: 1) участь працівників в управлінні працею та якістю продукції на рівні виробничого цеху чи іншого такого ж підрозділу; 2) створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і менеджерів; 3) запровадження системи участі персоналу в одержаному прибутку; 4) участь представників найманої праці в роботі рад директорів корпорацій. Зокрема, майже 25% американських фірм з кількістю працівників понад 500 осіб мають в організаційній структурі управління ради робітників чи спільні комітети робітників та адміністрації.

Характерною особливістю сучасного виробництва за кордоном треба вважати перехід до різноманітних колективних (групових) форм організації праці, включаючи спільне виконання окремих завдань (контроль якості, обслуговування виробництва, навчання). З-поміж різних форм групової роботи, спрямованої на підвищення ефективності виробництва та вдосконалення трудових відносин, передовсім варто назвати так звані гуртки якості, які, по суті, є неформальною організацією управління виробництвом, що співіснує паралельно з традиційною ієрархічною системою.

Варто вказати також на специфіку мотивації праці, що вирізняє високоосвічені і професійно спроможні верстви населення у розвинутих країнах. Йдеться про те, що відповідні групи зайнятих у своїй трудовій діяльності особливо цінують можливість власної професійної самореалізації, кар'єрного просування, відносної самостійності і творчості у праці. Недарма основу середнього класу у розвинутих країнах становлять люди з вищою освітою, спеціалісти високого класу, які працюють у тих сферах, де існують умови для збагачення змісту праці, більш повної самореалізації. Задоволення від результатів праці як основний мотив діяльності високоінтелектуальних працівників, притаманна їм внутрішнє налаштування на працю і творчість у ній, що допомагає їм легше переносити трудові навантаження, роблять таких працівників більш конкурентоспроможними [4, с. 86].

Висновки. Узагальнюючи підходи до менеджменту персоналу різних зарубіжних країн можна визначити наступні основні складові сучасного універсального підходу до управління персоналом:

1) Довгострокові зв'язки працівників зі своєю фірмою. З ростом тривалості цих зв'язків збільшуються можливості оптимізації системи управління персоналом. У Японії це реалізується в рамках довічного найму, а в провідних корпораціях США і Західної Європи довгострокові зв'язки стимулюються відповідними матеріальними і моральними методами.

2) Комплексний, всебічний і постійний вплив на персонал. Це вплив не обмежується виробничою сферою, а повинен постійно охоплювати всі сторони життя працівників підприємства (родина, побут, культура, медицина, освіта, відпочинок і т.ін.), ідентифікувати працівника з організаційною системою фірми, і, відповідно, підвищувати ефективність управління персоналом. Постійне і загальне навчання і виховання

персоналу; постійне внутріфірмове навчання, підготовка і перепідготовка на всіх рівнях. Широке поширення у світі одержала концепція „універсальної підготовки”, в рамках якої працівники освоюють велику кількість суміжних спеціальностей. Універсальна підготовка сприяє збагаченню праці, підвищенню мотивації, істотно розширює можливості використання робочої сили.

3) Широка участь зайнятих всіх рівнів в управлінні. Ця участь має різні форми: від делегування працівників у вищі органи управління до самоврядування на робочих місцях. Самоврядування проявляється в тім, що виконавцю на будь-якому робочому місці надається право самостійно здійснювати планування, організацію, контроль і регулювання виробничого процесу. Він може самостійно (у рамках своєї компетенції) приймати і реалізовувати рішення з метою оптимізації своєї праці.

Якщо зробити висновок з усього вищесказаного, то досвід управління на провідних світових підприємствах можна використати і для нашої економіки. В дослідженому матеріалі не зустрічається поняття „трудова потенція”, але звертається велика увага на більшість його компонентів: психофізіологічних, інтелектуальних, професійно-кваліфікаційних, морально-мотиваційних, комунікативних та ін. Запозичення та адаптація кращого світового досвіду до українських умов дозволить віднайти нові рішення формування стратегічних напрямків розвитку трудового потенціалу персоналу підприємств в сучасних умовах господарювання.

Література

1. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников : Монография ./ – М. : Рос. экон. акад. ; Екатеринбург : Деловая книга, 1998. – 232 с.
2. Шмурикова О.П. Інновації в управлінні трудовим потенціалом підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 5, Т. 3. – С.192–196.
3. І.Білик Розробка системи інформаційного забезпечення управління промисловими підприємствами : звіт з НДР/ Хмельницький національний університет ; керівник М.П. Войнаренко ; виконавці: . – Хмельницький, 2007. – 116 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.

Надійшла 07.09.2008 р.

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ
ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА**

УДК 330

І. Є. ЖУРБА

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка

**ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ
ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ**

В статті висвітлено сучасні тенденції трансформації структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва.

Актуальність теми. Сьогоднішні тенденції світогосподарських процесів розділяють епоху складного, суперечливого розвитку світової економіки ХХ ст., що позначено руйнівними економічними кризами й одночасно прогресивними тенденціями розвитку і прийдешню добу глибокої трансформації сучасної системи міжнародних економічних відносин, цілковито нових принципів господарювання, яких вимагає нове тисячоліття. Світова економічна система вперше в історії перетворюється на єдиний організм, де кожна національна складова має свою функціональну специфіку, але всі вони нерозривно пов'язані між собою.

Не стоїть осторонь цих процесів і наша країна. Україна переживає нині складний період комплексних структурних перетворень, фінансово-економічного оздоровлення всього національно-господарського комплексу, вибору власних шляхів стабілізації і формування сприятливого ґрунту для функціонування та співпраці міжнародних бізнес-структур, інституцій, установ. Та попри всі труднощі трансформаційного періоду можна з цілковитою впевненістю стверджувати: наша країна має всі необхідні передумови для поступового інтегрування у світове господарство. Однією із складових частин сприяння трансформаційним процесам української економіки є її інтегрування у світовий економічний простір та створення сучасної структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва. Особливо актуальними є дослідження, аналіз та узагальнення напрацювань щодо розвитку динамічної локально-просторової системи транскордонних полюсів росту.

Мета і завдання дослідження. Метою наукової статті було поглиблення теоретико-методологічних засад трансформації структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва та обґрунтування основних шляхів подальшого розвитку.

Для досягнення мети були поставлені такі **головні завдання**:

- визначити складові перебудови розвитку моделі структурно-функціональної локально-просторової транскордонної системи;
- обґрунтувати місце та роль дифузійно втягуючої інтеграції у трансформаційних процесах;
- проаналізувати структуру регіонального полюса росту;
- дослідити та апробувати структурно-функціональну систему транскордонного полюса росту.

Результати дослідження. Здійснюючи спробу перебудови моделі структурно-функціональної локально-просторової системи транскордонного співробітництва, необхідно виходити із ряду передумов, що впливають із наступного:

- процеси розвитку національної економіки країни прагнуть до вирівнювання диспропорцій економічного розвитку прикордонних регіонів країни, виходячи із суспільно-економічних розрахунків;
- серед найбільш дієвих способів та методів підвищення рівня розвитку слаборозвинутих, прикордонних регіонів, найбільш ефективним є постіндустріальний;
- теоретичною базою трансформації структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва є інтеграційні процеси, основою яких є дифузійно втягуюча інтеграція;
- локально-просторові суспільно-економічні системи є складовим елементом більш великих суспільно-економічних структур національного господарства;
- локально-просторові системи характеризуються певною відокремленістю територіальної і галузевої структури, яка визначає індивідуальні риси її розвитку.

Запропонована модель визначає, що основною частиною загального техніко-економічного подальшого розвитку є розроблення стратегії виробництва, що включає розміри і характер участі виробничих підприємств та одиниць сфери обслуговування в задоволенні суспільних потреб.

Здійснюючи спробу побудувати модель локально-просторової системи транскордонного співробітництва, виходимо з методологічних тенденцій сучасної просторової економіки, яка, на думку З.Хайнацького [1], досліджує явища від просторових залежностей до більш складних повних структур. Одночасно враховуємо, виходячи із принципів динамічного процесу розвитку, що ніяка економічна система не може бути ізольованою в просторі і часі. Вона є одним з елементів більш складного єдиного цілого.

Структура регіонального полюса росту. Для того, щоб здійснити трансформацію структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва необхідно дослідити структуру регіонального полюса росту.

У теорії полюсів росту важливим є визначення елементарних одиниць, які є основними структурними елементами цих просторових систем. Функціональна складність цих елементів впливає на утворення між ними певних взаємозв'язків. Ієрархічна система цих взаємозалежностей сприяє, тому що в структурі полюса росту з'являється проблема ведучої одиниці. Її функції можуть виконувати великі підприємства або вся галузь, визначені як ведучі. М.К. Бадман [2] і Я. Клеер [3] наводять більш ширше визначення «ведучої одиниці».

«Ведучою одиницею» вони вважають ті галузі промисловості, які характеризуються по відношенню до інших високим темпом росту, впливають на технічну модернізацію цих галузей, а також впливають на утворення нової структури споживчого попиту.

Що стосується локально-просторових досліджень, як елементарні одиниці застосовуються підприємства та окремі одиниці галузей національного господарства. Використовуючи теорію транскордонного співробітництва, а також теорію економічного регіону в локально-просторовій транскордонній системі (полюса росту) можна виділити три групи елементів з функціями [4-6]:

1) екзогенними (спеціалізованими), серед яких виділяються елементи з функціями:

а) ведучими (основними);

б) комплементарними;

2) екзогенними (стандартними);

3) ендогенними.

Роль ведучих екзогенних функцій виконують промислові підприємства та інші підприємства, окремі галузі національної економіки, що задовольняють потреби вітчизняних регіонів, а також міжнародні, які мають великий промисловий потенціал або потенціал у сфері послуг. Саме вони надають окремим полюсам росту (містам) індивідуальних особливостей і визначають спеціалізацію її виробництва або послуг.

Екзогенні комплементарні функції виконують елементи, які працюють в основному для задоволення потреб ведучих одиниць. Екзогенні стандартні функції виконують одиниці, які працюють для задоволення самого близького оточуючого (економічного) середовища (регіонального, території домінуючого впливу). Ендогенні функції виконують обслуговуючі підприємства і заклади, що працюють для задоволення даної локально-просторової транскордонної системи.

Як вже було сказано, теоретичною основою трансформацією сучасного транскордонного співробітництва є дифузійно втягуюча інтеграція. Автор у своєму дослідженні обґрунтував, що транскордонне співробітництво є початковою ланкою *дифузійно втягуючої інтеграції* на найнижчому євроінтеграційному рівні в системі: *регіональна інтеграція – інтеграція сусідніх країн – прикордонна інтеграція – дифузійно втягуюча інтеграція*. Вона виникає в результаті ініціативи “знизу”, але одночасно є складовим елементом створюючого “зверху” нового європейського устрою. Транскордонне співробітництво через свої організаційно-функціональні структури – єврорегіони, а також дифузійно втягуючу інтеграцію, повинні стати кроком на шляху об'єднання Європи. Дифузійно втягуюча інтеграція впливає на координацію дій у прикордонні, розвиток єврорегіонів. Для створення бази кооперації вона намагається залучити до ідеї транскордонного співробітництва усі можливі інституції: парламенти, адміністрації, союзи, товариства, церкву, політичні партії, профспілкові об'єднання, торгові дома, університети та школи тощо. Спробуємо показати механізм функціонування *дифузійно втягуючої інтеграції*.

Згідно з термінологією американського вченого Р. Юїлла (R. Yuilla, 1965), який спирається на ідеї хвиль дифузії Т. Хегерстранда і при використанні відповідних математичних методів (симуляційного методу Монте-Карло), автор розробив теорію дифузійно втягуючої інтеграції, де ми можемо спостерігати рух товарів, послуг, капіталу та трудових ресурсів через кордон (рис. 1). На рис. 1, а зображена дев'ятиклітинна решітка з: 1) бар'єрними клітинами (покриті штрихом); 2) клітинами, позначеними жирними крапками, передавальними клітинами; 3) стрілками, що вказують напрям дифузії. Чотири типи бар'єрних клітин розглянуто у порядку зменшення їхньої блокувальної дії. Він досліджує функції різних типів бар'єрів, у тому числі державних кордонів і виділяє:

– тип I – бар'єр суперабсорбуючий – поглинає всю інформацію, не сприяє чотирьом названим вище економічним свободам, не впливаючи на джерело трансмісії, або експортера;

– тип II – бар'єр абсорбуючий – частково поглинає інформацію, впливає на частковий рух товарів, капіталу, трудових ресурсів, не впливаючи на джерело трансмісії;

– тип III – бар'єр рефлексуючий (відштовхуючий) – не поглинає інформації, але дозволяє одночасно приймати нову інформацію;

– тип IV – бар'єр відхиляючий (ретранслятор) – не поглинає інформацію, але направляє її до найближчого доступного місця.

Названі вище типи бар'єрів зображено на рисунку 1, а.

На рис. 1, б зображено поширення лінійної дифузійної хвилі через отвір у стовпоподібному бар'єрі, де темп вирівнювання, тобто кількість генерацій t_0, t_1, \dots, t_n , фіксувався для різних типів бар'єрів і ширини отвору.

Тут форма фронту хвилі була відновлена аж на одинадцятій генерації (t_{11}). Інший варіант стовпоподібного бар'єру показано на рис. 1, в, де дифузійна хвиля огинає бар'єр і відновлюється після дев'яти генерацій. Тут темп вирівнювання прямо пов'язаний як з довжиною, так і з типом бар'єра. Крива для суперабсорбовального бар'єра (перший тип) різко відрізняється від кривих трьох інших типів (рис. 1, г).

Крім запізень у дифузії інформації, русі товарів, капіталу, трудових ресурсів, викликаних кордонами-

бар'єрами, існують запізнення у *присвоєнні (адопції)* вже отриманої інформації та названих вище ресурсів. Ці проблеми розкриті у працях П. Гаггета (P. Hagget, 1972).

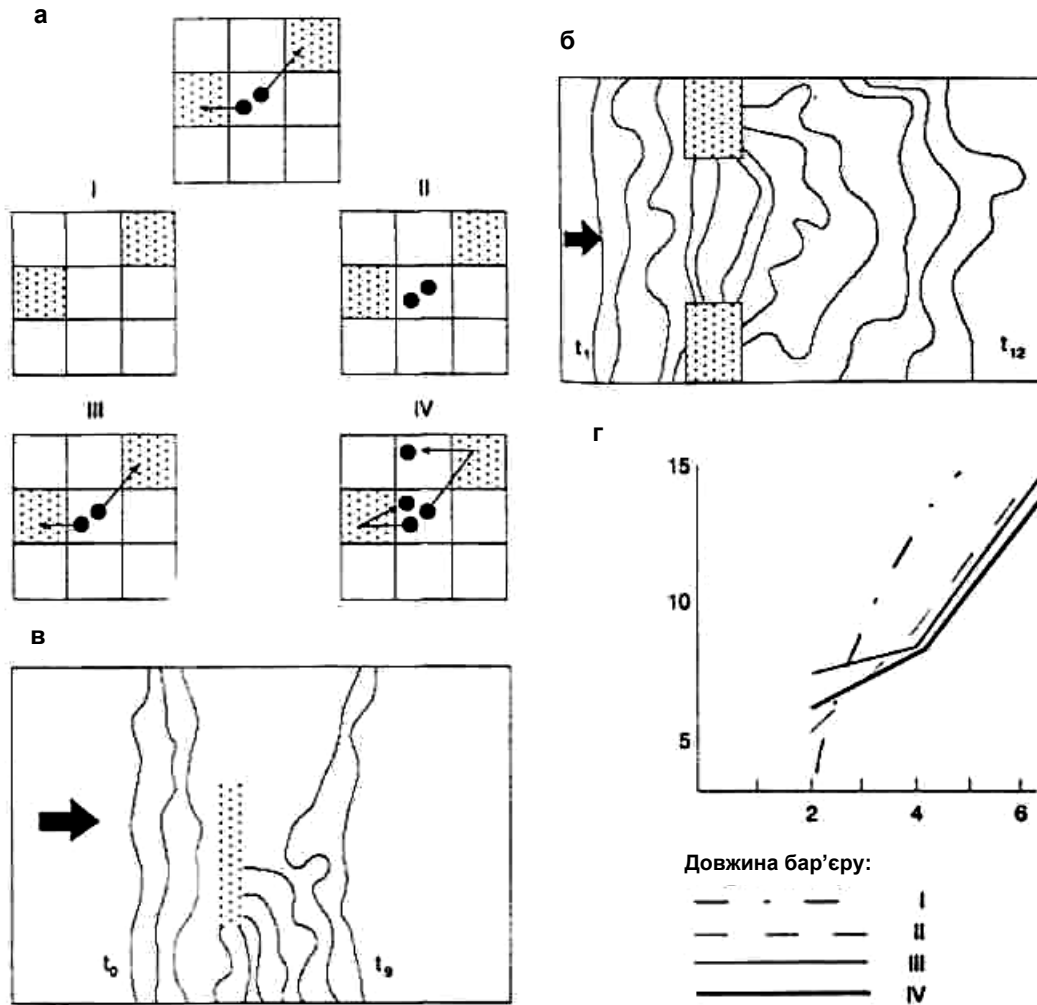


Рис. 1. Типи бар'єрів і рух хвиль дифузії

Виявлено, що дифузійно-втягуюча інтеграція має певні просторові і часові закономірності (рис. 2). Зокрема, часові закономірності можна простежувати, якщо зазначити на рисунку кількість суб'єктів підприємницької діяльності, фізичних осіб, які мали здатність придбати або реалізувати через кордон товари, послуги, капітал в окремих генераціях. Ці числа на початку зростають повільно. З часом із зростанням джерел кількість тих, які отримують товари, послуги, капітал збільшується, а наприкінці знову сповільнюється.

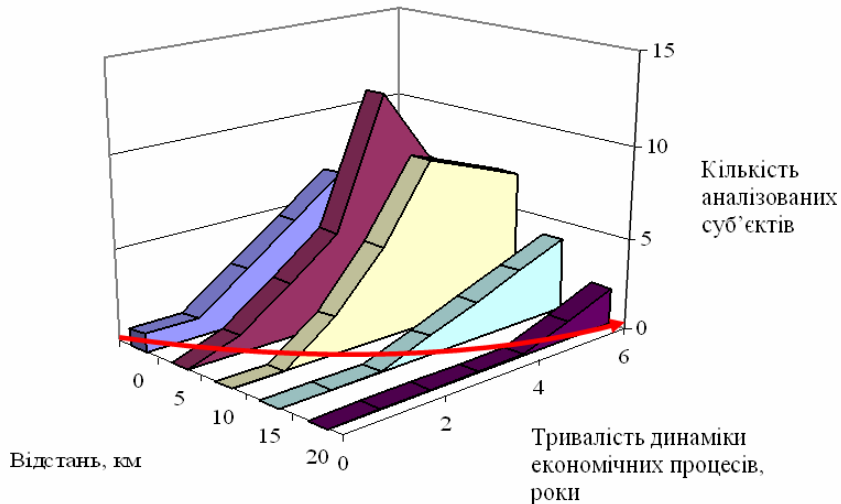


Рис. 2. Зміни характеру хвиль дифузії

Що стосується просторових вимірів дифузійно втягуючої інтеграції, то вона спочатку найбільше поширюється біля центру кордонного простору. Далі біля цього центру вона зменшується, але зростає зі збільшенням відстані від початкового джерела. Наприкінці зростання передачі та розповсюдження товарів, послуг, капіталу в усіх частинах кордонного простору є більш-менш рівномірними. Ці три фази процесу дифузійно втягуючої інтеграції називаються відповідно початковою, поширенням і згущенням.

Далі, беручи до уваги різні типи бар'єрів, досліджується їх вплив на руйнування хвиль лінійної дифузії, час їх повернення до початкового стану (відтворення); в першому випадку хвиля дифузії після проходження через отвір у бар'єрі (дослідження отворів різної ширини) досягала нормального стану в часі білі одинадцяти генерацій (рис. 1,б), в іншому – при встановленні бар'єрів на шляху дифузії так, щоб хвиля змушена була його обійти (рис. 1,в) – час відтворення був коротшим, а гребінь хвилі відтворювався після 9-и генерацій. Швидкість відтворення хвилі дифузії, як виявилось із проведених досліджень, залежить від двох чинників: типу та довжини бар'єра (рис. 1,г). Як бачимо на рисунку 1,г крива суперабсорбуючого бар'єру є звичайно іншою, аніж крива трьох початкових типів бар'єра. Використання ідеї Юїлла (Yuilla) про симуляційну модель дифузії інновацій вказує на великі можливості його застосування в дослідженні впливу різних бар'єрів. Автором використана дана ідея для створення концепції дифузійно втягуючої інтеграції, яка пояснює механізм функціонування кордону як бар'єра, а також виникнення транскордонного співробітництва та утворення початкового етапу інтеграції.

Структурно-функціональні зміни транскордонного полюса росту. Дана структурно-функціональна модель транскордонного полюса росту в процесі транскордонного співробітництва характерна для певних періодів часу. В конкретний час маємо справу з процесом його змін, викликаних ростом або розвитком [1].

Внаслідок суспільного розподілу праці виникає диференціація функціональної структури елементів даного транскордонного полюса росту. Це впливає з факту, що він є тільки відносно відокремленою просторовою системою, і потрібно вважати його складовою частиною більш складної регіональної системи. Звідси кожен полюс характеризується окремою домінантою (з'єднаною з ведучими ознаками) в структурі регіональної системи. Тому важливим є визначення напряму розвитку ведучих елементів полюса росту. Саме вони зумовлюють ріст ресурсів даної території і визначають індивідуальні напрями розвитку (або росту) окремих полюсів.

Враховуючи індивідуальні ознаки, а також загальні посилення, бізнесові структури проводять розподіл виробничих задач і задач сфери обслуговування, які впливають із спеціалізації ведучих елементів даного полюса. Виробничі задачі або задачі сфери обслуговування, поставлені ведучим елементам впливають з балансу суспільно-економічних потреб народного господарства (надсистеми), які впливають на полюс як зовнішні фактори. Сила їх впливу впливає з розміру потреб (P) по відношенню до рівня виробництва (P). Вони відображені коефіцієнтом (S):

$$S = \frac{P^0}{P}.$$

Зовнішні імпульси пошкоджують рівновагу структурно-функціональних полюсів росту, впливаючи в першу чергу на ведучі елементи з ендогенічною функцією. В результаті зіставлення компонентів вектора виробництва (W^P) з відповідними компонентами вектора потреб (W^{P^0}):

$$W_1^P = \begin{bmatrix} P_1 \\ P_2 \\ \dots \\ P_n \end{bmatrix}; \quad W_1^{P^0} = \begin{bmatrix} P_1^0 \\ P_2^0 \\ \dots \\ P_n^0 \end{bmatrix}.$$

Ми отримаємо вектор зовнішніх імпульсів (S_i), який впливає на ведучі компоненти:

$$S^i = \begin{bmatrix} S_1 \\ S_2 \\ \dots \\ S_n \end{bmatrix},$$

де

$$S_i = \frac{P_1^0}{P_1}.$$

Визначені більш високі коефіцієнти впливу зовнішніх імпульсів можуть виконувати роль регіональних коефіцієнтів [4,6,7] наприклад:

$$\begin{bmatrix} P_1^0 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} P_1 S_1 \\ P_2 S_2 \\ \dots \\ P_n S_n \end{bmatrix}$$

Залежно від сили впливу зовнішніх імпульсів ведучі елементи в структурі полюса мають тенденції:

росту, розвитку або спаду. Визначення напрямку зміни цих елементів на основі внутрішніх зв'язків призводять до змін елементів з екзогенними функціями. В даному випадку ми маємо справу зі зміною внутрішньої структурно-функціональної рівноваги:

$$\left[P_{ij}^0 \right] > \left[P_{ij} \right] \quad \begin{matrix} (i = 1, 2, 3, \dots, k) \\ (j = 1, 2, 3, \dots, n) \end{matrix}$$

Повернення до попереднього стану рівноваги відбувається шляхом перетворення окремих структурно-функціональних елементів, які прагнуть до нового стану рівноваги:

$$\left[P_{ij}^0 \right] = \left[P_{ij} S_{ij} \right] \quad \begin{matrix} (i = 1, 2, 3, \dots, k) \\ (j = 1, 2, 3, \dots, n) \end{matrix}$$

Новий стан рівноваги описують матриці, які мають відповідні початкові величини структурно-функціональних елементів і відповідні їм регіональні коефіцієнти, які впливають із сили дії зовнішніх і внутрішніх імпульсів. Це часто призводить до зміни функції окремих елементів в структурі полюса росту, який прагне до комплексного розвитку.

Висновок. Процес еволюції у формуванні і розвитку суспільно-економічних транскордонних полюсів росту веде до збільшення складності різних змін складових його елементів в часі. Зростання складності полюса є результатом збільшення кількості взаємозв'язків між функціонально диференційованими елементами. Це відбувається внаслідок інтенсивності (зростання і швидкості) передачі зовнішніх імпульсів і внутрішніх імпульсів, які залишаються в сфері їх впливу у функціональній структурі полюса. Складність системи полюса зростання пов'язана, таким чином, з кількістю і видом його складових елементів, а також з різновидом співвідношення між цими елементами. В даному випадку ми маємо справу з прогресуючою інтеграцією, яка направлена на зміцнення полюса, і тим самим більш високою його організованістю, де визначальною складовою є дифузійно втягуюча інтеграція. В результаті дії закону переходу кількісних змін в якісні відбувається зміцнення існуючих якісних різновидів і поява нових особливостей, які відрізняють окремі фази еволюції полюса. Перехід від одної фази до іншої відбувається в результаті зміни впливу зовнішніх факторів, які за принципом сполучення ведуть до змін регіональних умов і функціональної структури полюса, трансформаційні структурно-функціональні моделі транскордонного співробітництва.

Дана еволюція полюса зростання відбувається при позитивно діючих зовнішніх імпульсах. Замість цього зміна зовнішніх умов може викликати утворення пасивних імпульсів, які змінюють внутрішню рівновагу полюса, призводять до регресії і розпаду системи [8]. Регресія полюса зростання відбувається в результаті зменшення переміщення і потенціалу окремих компонентів його елементів.

Це означає, що в процесі управління змінами полюса зростання паралельно з вивченням його структури і функціонування потрібно вивчати зміни зовнішніх імпульсів, які впливають з оточення полюса.

Для вивчення закономірностей формування полюса зростання, як вказує дана модель, потрібно визначити послідовність зміни окремих елементів, які впливають із сучасних зовнішніх і внутрішніх умов. У процесі змін кожен окремих елемент у функціональній і прогресивній структурі намагається знайти своє оптимальне місце в даній системі.

Вивчення функціонально прогресивної структури, а також визначення нормативних критеріїв співвідношень дозволяють управляти суспільно-економічними просторовими системами. Даними діями, направленими на досягнення певних цілей, потрібно зберегти відповідні довірчі інтервали. Ця необхідність впливає із випадкових змін зовнішніх і внутрішніх умов, які на даному етапі ми не можемо передбачити.

Важливою проблемою в процесі управління системою є визначення змін окремих елементів. Тому важливо знати, які елементи аналізованої системи правильно виконують свої функції, а які з них недостатньо розвинуті. На цій основі можна визначити, що саме потрібно змінити в існуючій функціонально-прогресивній структурі полюса зростання.

Загалом можна вважати, що запропонована модель полюса зростання транскордонного співробітництва дозволяє відповідно управління даною просторовою суспільно-економічною системою, з метою ініціювання в ній в певний час бажаних структурно-функціональних змін. Завдяки цьому модель може бути:

- 1) підходящою системою для зіставлення і оцінки результатів прийнятих економічних рішень в локально просторовому масштабі;
- 2) основою для планування необхідних структурно-функціональних змін даного полюса;
- 3) критерієм для прийняття оптимальних рішень, які обумовлюють необхідні зміни локальнопросторової системи;
- 4) теоретичною початковою моделлю для оцінки актуально формуючих полюсів зростання транскордонного співробітництва, а може бути і в євро регіонах у більш великому просторовому масштабі.

Література

1. Chojnicki Z. Przestrzen społeczno-ekonomiczna Polski.- Biul.: KPZK, 1995.- Z. 84
2. Badman M.K. Content, Successin and Tools of Optimizing Creation of TPCs. /w:/ General Questions of Modelling Territorial Production Complexes. Ed. Badman. USSR Academy of Sciences, Siberian Department Institute of Economies and Organisation of Industrial Production.- Novosibirsk, 1991.
3. Kleer J. Wzrost intensywny w krajach socjalistycznych.-Warszawa, 1995

4. Domanski R., Kształtowanie sie otwartych regionow ekonomisnych. Warszawa 1998
5. Dziewonski K., Baza ekonomiczna i struktura funkcjonalna miast. Prace georg. IG PAN. Nr 63. Warszawa 1987
6. Klaasen L.H., Growth Pole in Economic Theory and Policy /w:/ Growth Pole and Regional Policies. Ed. A. Kuklinski. K. Petrelli. Mouton, Haga-Paris 1992.
7. Fajferek A. Region Ekonomiczny i metody analizy regionalnej. Warszawa 1996
8. Dobrowolska M. Czynniki ksztaltowania sie przeobrazania i rozpadu spoleczno-ekonomicznych struktur regionalnych. Swiatowid, t. XXIV / Ksiega pamiatkowa ku czci prof. dr Wl. Antoniewicza/. Warszawa 1991

Надійшла 07.09.2008 р.

УДК 314.5(447)

М. В. НИКОЛАЙЧУК

Хмельницький національний університет

ДЕМОЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ДЕТЕРМІНАНТ

Визначено гіпотетичний вплив інтеграції у євроатлантичні та європейські економічні структури на демоекономічну безпеку України. Проаналізовано наслідки прояву інтеграційних детермінант на міграційну активність населення України

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Парадигмальні оцінки ролі демоекономічних чинників не мають однозначного трактування, оскільки на практичному рівні не відстежується пряма залежність між цією складовою економічної безпеки України та системою формування сучасних інтеграційних детермінант, основу яких складають перспективи інтеграції до євроатлантичних структур та вступу до Європейського Союзу. Саме опосередкований зв'язок між впливом демоекономічних процесів в середині країни, міграційних зв'язків з майбутніми економічними та оборонними партнерами і економічною безпекою України та проявом інтеграційних детермінант у якості каталізаторів змін у демоекономічній сфері, виступає основою зародження тенденцій у формуванні нового механізму відтворення людського потенціалу. Гіпотетичні зміни слід передбачити, з однієї сторони у історичних, еволюційних передумовах становлення демоекономічної безпеки України, а з іншої – їх біфуркації з механізмами забезпечення демоекономічної безпеки розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Понятійно-методологічний інструментарій обґрунтування людського потенціалу закладений у працях таких зарубіжних вчених, як Г. Беккер, А. Печчеї, А. Сен, Л. Туроу, Ю. Нетесин та інші. Дослідженням цієї важливої наукової проблематики в умовах соціальної та економічної трансформації суспільства займаються провідні науковці України С. Бандур, Д. Богиня, П. Борщевський, М. Бутко, О. Грішнова, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Т. Заяць, С. Злупко, В. Куценко, Е. Лібанова, А. Лисецький, О. Макарова, С. Мочерний, В. Онікієнко, І. Петрова, С. Пирожков, Ю. Саєнко, Л. Семів, В. Шешенко, Л. Чернюк, М. Фащевський та ін., що визначило сучасну парадигму забезпечення демоекономічної безпеки. Разом з тим, інтеграційні наслідки проявляються своєрідно для кожної окремо взятої країни, і тому прояв тенденцій, що не мали аналогів у минулому є досить передбачуваним. Висновки вітчизняних дослідників зводяться головним чином до негативного впливу сучасних демографічних процесів на економічну безпеку України.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на концептуальну обґрунтованість ролі демографічних процесів у забезпеченні економічної безпеки, вплив інтеграційних детермінант через їх діалектичну взаємодію з механізмом відтворення людського потенціалу є досить непередбачуваним, і потребує додаткового обґрунтування на рівні апріорного аналізу.

Постановка завдання. Дослідити місце та роль інтеграційних детермінант у формуванні демоекономічної складової безпеки України.

Основний матеріал дослідження. Проблемний характер розвитку світової економіки, ототожнений, головним чином, з процесами глобалізації, знаходить своє відображення в ускладненні світової фінансової системи, поглибленні торгівлі та спеціалізації національних економік, збільшенні переміщення населення, з одночасним зростанням перерозподілу людського потенціалу між світовими економічними лідерами та країнами третього світу, що виступають у якості міграційних донорів. Хоча глобальні наслідки відкриття кордонів з необґрунтованих причин ототожнюються для України виключно з трудовими міграціями до Європейського Союзу, можна з певністю стверджувати, що перерозподіл людського потенціалу у межах світової економічної системи має більш глибокі причини та коріння, ніж це трактується у сучасних дослідницьких публікаціях.

З точки зору світової економіки, констатовані наслідки зростання міграційної активності у формі руйнування сімей, зміни соціального статусу, "відтоку умів" мають другорядний характер у порівнянні з перерозподілом статусу країн у системі міжнародного поділу праці. Розглядаючи міжнародний поділ праці

(МПП), як найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості, а також включення у світове господарство на основі традиційно прийнятих чинників МПП, серед яких, природно-географічні умови, технічний прогрес та соціально-економічні умови, слід зазначити, що існують всі передумови кристалізації двох основних груп країн за впливом міграції робочої сили на міжнародний поділ праці. На сучасному етапі вплив перших двох чинників на МПП вирівнявся, а відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення. У свою чергу забезпечення соціально-економічних умов необхідно ототожнювати з найвищим рівнем відтворення соціальних гарантій, що на практиці трактується через рівень доходів населення, здатності до споживання необхідної кількості життєвих благ, страхування, пенсійного забезпечення тощо.

Відповідність країни критеріям включення у МПП на основі чинників соціально-економічних умов, одночасно відносить цю країну до групи реципієнтів міграційних потоків на рівні глобальної економіки, а всіх інших – до групи міграційних донорів, оскільки саме країні умови є перманентними причинами прибуття економічно-активного населення до високорозвинених країн та одночасним їх відтоком з менш розвинених країн (третього світу). Спрощено ці тенденції слід сприймати так, що з однієї сторони рівень розвитку країни залежить від багатства кожного окремого громадянина, а з іншої від кількості громадян. За винятком країн, що вдаються до самоізоляції чи не можуть бути віднесені до країн з ринковою економікою, усі національні економіки багатих країн, таких як США, країни ЄС чи Австралія набувають статусу реципієнтів у системі міграцій глобального світового господарства, а такі, зокрема як країни Африки, Азії, Україна, Молдова чи Грузія – набувають статусу міграційного донора. Відтак збагачення високорозвинених країн з одночасними втратами країн третього світу є достатньо закономірною тенденцією глобальної економіки, і на практиці зустрічається у формі нарікань представників останніх.

Єдиним способом збереження людського потенціалу міграційних донорів, у такому випадку, гіпотетично є перерозподіл населення у межах національної економіки, коли міграції з сільських поселень до міст забезпечують зменшення кількості бідного сільського населення та зростання середнього класу у містах, скорочення низькопродуктивної праці у агропромисловому комплексі та домашніх господарствах селян з одночасним зростанням високопродуктивної праці у промисловості, сфері обслуговування інформатизації чи наукових досліджень.

Проте спрощена система перерозподілу людського потенціалу світу на рівні гіпотези чи апріорного аналізу достатньо важко піддається регуляторному впливу та не може бути однозначно використаною у якості інструменту підвищення статусу країни у МПП до найвищого рівня – на основі соціально-економічних умов, оскільки прийняття рішення про переміщення мігранта відбувається на рівні особистого мотиву, формувати чи скеровувати який можливо лише після ґрунтовного дослідження.

Міграція населення досліджується протягом тривалого періоду вітчизняними та іноземними вченими. Попри всю вивченість та розроблений інструментарій, підходи до регулювання міграційної поведінки населення зводяться до причинно-наслідкових концепцій, коли поведінка мігранта є наслідком ряду причин, які з'явилися у минулому, хоча суть механізму психологічно-ментального вибору серед ряду альтернатив не встановлюється. Наявних концепцій управління міграціями населення цілком достатньо за умов стабільності суспільного розвитку з можливістю екстраполяції тенденцій, які досліджені у минулому, на майбутні періоди. Але швидкі темпи суспільного розвитку, поглиблення глобалізації та науково-технічного прогресу ставлять під сумнів тотальне використання існуючого інструментарію регулювання міграцій і на перший план виводять потребу у дослідженні психологічно-ментальних чинників міграційної поведінки особи. Для України наслідки глобалізації підкріплюються зміною суспільних формацій і соціально-економічного розвитку. Психологічно-ментальну складову поведінки особи слід розглядати як систему внутрішніх та зовнішніх чинників впливу, які неперервні у часі незалежно від бажання мігранта.

Природним є припущення, що міграційна поведінка спільноти має історично сформовані передумови. Історичний екскурс обмежений минулим століттям дає можливість виділити п'ять етапів у відмінностях міграційної поведінки визначених за критерієм свободи пересування (табл. 1).

У дослідженні більшості науковців виділяється закономірність наявного виду міграції та причин, що спонукають схилитися до нього. На нашу думку, природа явища ґрунтується на мінімальних можливостях задовольнити існуючу потребу. Так, не працевлаштованість жителів села спонукає їх до маятникових міграцій до найближчих працenaдлишкових міст та сіл. Аналогічним чином характеризується сезонна міграція за відсутності навчальних закладів.

Низький рівень доходів спонукає населення до сезонного заробітчанства, а невпевненість у майбутньому або незадоволення забезпечення культурного життя, соціально-побутової сфери – до постійних міграцій у міські поселення. На фоні вказаних мінімальних можливостей задоволення потреби необхідно виділити і наявність елемента стримування міграційних намірів. Наприклад, переїзд на постійне місце проживання у працenaдлишковий регіон дасть можливість реалізувати потребу у праці, але наявність елемента стримування міграційних намірів у формі власного житла, господарства та нажитих речей схиляють особу саме до маяткової міграції.

Значущість явища стійкості людини до зовнішніх стимулів вимагає охарактеризувати та виділити в окремий елемент понятійного апарату аналізу міграцій поняття резерву витривалості. Резерв витривалості, в нашому розумінні, ототожнений з запасом витривалості, являє розмір матеріальних запасів потенційного

мігранта та його домашнього господарства, який дає змогу забезпечити йому допустимий рівень життєдіяльності.

Таблиця 1

Головні характерні етапи міграційної поведінки сільського населення [1]

| Етап | Період існування | Причини зародження | Характерні риси |
|--|------------------|--|--|
| 1. Ліквідація кріпосного права, Столипінська аграрна реформа | 1850–1929 рр. | Ліквідація кріпосного права, утворення групи безземельних селян | Диференціація селянства, переселення вільних селян, в інші регіони імперії. Переселення безземельних селян з Австро-Угорської імперії до США, Канади, Бразилії, Аргентини тощо |
| 2. Колективізація сільського господарства | 1930–1960 рр. | Обмеження прав та свобод людини, зокрема свободи пересування. Голодомор, командно-адміністративне управління | Штучне обмеження свободи пересування, заборона переїзду до міст |
| 3. Паспортизація селян | 1960–1990 рр. | Отримання свободи пересування, лібералізація стримування трудових ресурсів села | Зародження та розквіт соціально-побутової, маятникової трудової та економічної сезонної міграції |
| 4. Здобуття незалежності України | 1991–2004 рр. | Отримання населенням повних прав та свобод, погіршення економічного стану | Сезонні міграції за кордон з метою отримання доходу у 1991–1993 рр. від реалізації побутових товарів та від праці з 1993 р. |
| 5. Демократичні перетворення в Україні | з 2005 р. | Демократизація суспільних відносин, революційний характер перетворень, розгляд питань вступу до ЄС | Пом'якшення митного законодавства, міжрегіональні угоди |

Відсутність резервів витривалості породжує появу міграційних намірів, а неможливість їх реалізувати може стати фатальною для людини, або середовища, що її оточує, що підтверджується реальними подіями 1932–1933 років. Штучно здійснюваний голодомор призвів до відсутності продуктів харчування у сільського населення України, яке намагалося переїхати до міст або інших регіонів "сталінської держави", але обмеження переміщення здійснюване воєнізованими загонами керованими централізовано призвело до 8 млн. чоловік жертв голодомору.

Високий людський потенціал сільської місцевості обумовлює важливість міграційної складової формування населення. Показники розподілу населення України за ознакою місця проживання, дають можливість умовно визначити дві групи регіонів, серед яких, перша – адміністративні одиниці з орієнтацією на промисловість, друга – регіони переважання сільського господарства.

Обсяги міграційного руху населення за останнє десятиріччя носили нерівномірний характер. Статистичні дані свідчать про зниження активності мігрантів за чисельністю прибулих у міста області на кінець минулого десятиліття. На початок десятиріччя навпаки, міграційні хвилі зазнали піднесення. Наявні дослідження визначають причиною пошквалювання механічного руху населення розпад Радянського Союзу, внаслідок якого населення, що мігрувало за часів його існування з етнічних територій, поверталось на свою батьківщину. У 1994–1996 роках чисельність прибулих у міста хоча і знижується, але є вищою за природний рівень, визначений у минулому.

Спад міграційної активності не відбувається раптово. Зниження чисельності прибулих за причиною розпаду СРСР компенсувалось збільшенням хвилі механічного руху населення з конфліктних та економічно-кризових регіонів новоутворених держав. Очевидно, друга хвиля міграцій здійснювалась під впливом факторів військових конфліктів, що загрожували життю мігрантів, та економічної кризи, через поглиблення якої особа не здатна забезпечити фізіологічні норми існування.

Після 1999 року відновлення історично сформованих міграційних потоків припиняється. Навпаки, тенденції набувають ознак характерних етапу кризи, коли коливання кількості прибулих та вибулих були майже ідентичними. Таким чином, можна зробити висновок про негативний вплив економічних спадів на чисельність прибулих в регіоні. Очевидно, має місце негативний вплив економічного фактора, за якого мігрант надає перевагу залишатись на попередньому місці, оскільки ризик втрат через зміну місця проживання зростає.

Очевидно, найближчим часом розвиток продуктивних сил набуде рис одного з факторів міграційної активності. Для усвідомлення вагомості продуктивних сил необхідно звернутись до історичних особливостей розвитку поселень та порівняти закономірності їх становлення. Історично для країн з ринковою економікою, головною перевагою яких вважається свобода вибору та лібералізм форм підприємництва, характерний перехід від екстенсивного розширення виробництва до інтенсивного його зростання, який відбувся у середині минулого століття, і супроводжувався скороченням енергоємності, матеріало- та трудомісткості виробництва.

Наслідок, у формі реакції сільських жителів, не забарився, і вчені відмічали масові міграції до міських поселень. За період з кінця сорокових до початку сімдесятих до міських поселень переїхало по окремих країнах Європи близько 10820 тис. чол. [2].

На сучасному етапі розвитку міграцій у регіоні поряд із збільшенням ролі лібералізації міжнародних відносин у формуванні міграційних намірів населення, зростає вплив євроінтеграційних та євроатлантичних

процесів. Їх характерна особливість полягає у відсутності чітко виражених перспектив, внаслідок чого потенційні мігранти не мають можливості планувати власний переїзд. З точки зору предмету дослідження, стрижнем впливу євроінтеграційних та євроатлантичних перспектив України є положення про вільний рух робочої сили на рівні з рухом ресурсів та капіталу в межах Європейського Союзу. Тому за силою впливу цього чинника, який заслуговує на окреме дослідження, і за багатогранністю прояву – на виділення у окремий чинник, який назвемо євроінтеграційним.

На рівні наукових досліджень єдиної думки про міграційні наслідки євроінтеграційних процесів також не існує. В публікаціях останніх років можна чітко відстежити паралельне висловлення часто полярних думок, які коливаються від побоювання втрат трудового потенціалу регіону та держави в цілому за рахунок так званого явища "відтоку умів", характерного більшості країн що розвиваються, які здатні інвестувати у становлення висококваліфікованих кадрів, проте не в змозі їх утримати через високий рівень бідності, до оцінки позитивних наслідків від трудової міграції за кордон, яка стає додатковим джерелом міжнародних трансферів та надходження валюти, що характерне для таких донорів робочої сили як Туреччина, Іспанія, Португалія та ряду інших держав.

Логічною виглядає думка, що міграційні наслідки євроінтеграційних процесів визначаються місцем України у них. Нинішній акцент приділяється трьом імовірним позиціям, серед яких: роль повноправного члена Європейської спільноти; роль сірої, буферної зони; ролі дружнього сусіда та асоційованого члена на етапах вступу до Європейського Союзу. Тобто, від позиції України головним чином залежить інтенсивність міграційних зв'язків. При вступі у Європейський Союз, чи євроатлантичні структури хоча і з меншою силою актуальним постане євроінтеграційний чинник, що впливає на мігрантів, які намагаються покращити власні економічні позиції, соціально-побутові умови тощо. Статус сірої, буферної зони навпаки спровокує появу чинника обмеження міграції. Теоретично прості механізми формування чинників впливу на міграційні наміри населення, на нашу думку, не здатні знайти відповідного відображення в утворенні міжнародних потоків руху робочої сили. Серед численних причин низького мотиваційного потенціалу євроінтеграційного чинника міграційної поведінки є реалізація намірів мігрувати до країн євросони до цього часу. Її характерною ознакою була нелегальна міграція, в наслідок якої сила притягання значно нижча за силу чинників залучення до внутрішньорегіональної потенційної міграції.

Реальний стан міграційного обміну з державами Європейського Союзу ставить ряд запитань, серед яких головне полягає у тому, чи зросте чисельність мігрантів до країн євросони. Гіпотетично можливі дві альтернативні ситуації: обмеження в'їзду через відмову Україні у вступі до євроатлантичних структур та Євросоюзу та отримання повної свободи пересування за умов прийняття до нього.

Практика регулювання міграційних процесів Італії, Іспанії, Португалії та інших держав міграційних донорів показала, що очікування значних міграційних зрушень не виправдовуються. Головна причина цього полягає у тому, що при вступі до Європейського Союзу необхідно виконати вимогу про наближення соціально-економічного стану потенційного члена євроспільноти до загальних стандартів. Наближення до стандартів та критеріїв життя розвинених демократичних країн нівелює різницю у отримуваних доходах та потребу здійснення переміщення. Протягом 1966–1970 років Італію залишило близько 250 тис. чол. У 1976–1980 роках, коли у Західній Європі спостерігалась тенденція до зменшення розриву в економічному зростанні між Португалією, Іспанією і Італією та більш багатшими країнами – Францією та Німеччиною, міграційне сальдо в Італії було позитивним [2, с. 42].

Отже, з впевненістю можна стверджувати що штучні адміністративні обмеження нездатні припинити потік трудових мігрантів до Європейського Союзу. Фактори трудової міграції реалізовувались протягом 1991–2004 років і міграційний потенціал знижувався, а на його фоні не відбувалось формування міграційного потенціалу. Відтак, відмова Україні у вступі до євроатлантичних структур чи Європейського Союзу не призведе до значних змін у міграційних процесах. Вступ до Євросоюзу навпаки призведе до появи зворотної міграції в Україну та позитивного сальдо міжнародного міграційного обміну.

Наслідки вступу України до Європейського Союзу проявляться у ще вищому рівні лібералізації внутрішніх ринків та їх наближенні до стандартів розвинених країн. Це, в свою чергу, посилить вплив лібералізаційних факторів на розвиток ринку трудових ресурсів та їх міграційного відтоку.

Головні наслідки від інтеграційних процесів, на наш погляд, проявляться у внутрішньому механізмі формування демо економічної безпеки України. Занепокоєння викликає факт появи в перспективі великої міграційної хвилі спровокованої змінами у технологічних процесах сільськогосподарського виробництва, та вивільнення понад 80 % економічно активного населення сільських поселень в результаті модернізації економіки викликаній залученням України до демократичних держав з розвинутою економікою.

Припущення про негативні наслідки міграції переважної більшості економічно-активного населення сільських поселень до міст ґрунтується на очікуванні одночасного переміщення всіх потенційних мігрантів. Історичний досвід виключає таку можливість. Переміщення відбувається в кілька хвиль прив'язаних до характеру реалізації намірів трудових мігрантів. На першому етапі дії трудового мігранта мотивовані пошуком місць прикладання праці для отримання засобів до існування з ігноруванням потреби у постійному проживанні в місцях праці. Найбільша група трудових мігрантів сільської місцевості включається у маятникові міграції з регулярним прибуттям на роботу та поверненням після закінчення робочого дня. Група мігрантів з віддаленим місцем проживання мігрує з меншою частотою, затримується на тривалий термін у містах та організовується навколо тимчасового житла разом з паралельним існуванням постійного. Невід'ємною формою трудових

міграцій, яка доповнює маятникову є сезонна міграція, що проявляється в утворенні тимчасових потоків пов'язаних з сезонністю виробництва.

Утворення трьох міграційних потоків не випадкове і за формою реалізації з однієї сторони прив'язане до факторів виштовхування, які формують міграційний потенціал, а з іншої до факторів притягання конкретизованих у наявності вільних робочих місць, сезонності та галузевої спеціалізації міст, структури ринку праці, стадій економічного циклу тощо.

Закономірності маятникового та сезонного руху трудових мігрантів, досліджені в минулому, мають цілком чітке статистичне обґрунтування у міграційних факторах. Трудова та сумісна з нею економічна маятникові міграції в основі мають потребу пошуку робочих місць та додаткових доходів. Житлове забезпечення для осіб, що знаходяться в пошуках роботи, не має пріоритетного значення, тому вони задовольняються мінімальним фізіологічним забезпеченням. Отримання постійного помешкання у міських поселеннях при сучасних цінах на нерухомість є мало ймовірним. Тому, явище постійної трудової міграції нехарактерне для фактора системних структурних змін у економіці (рис. 1).

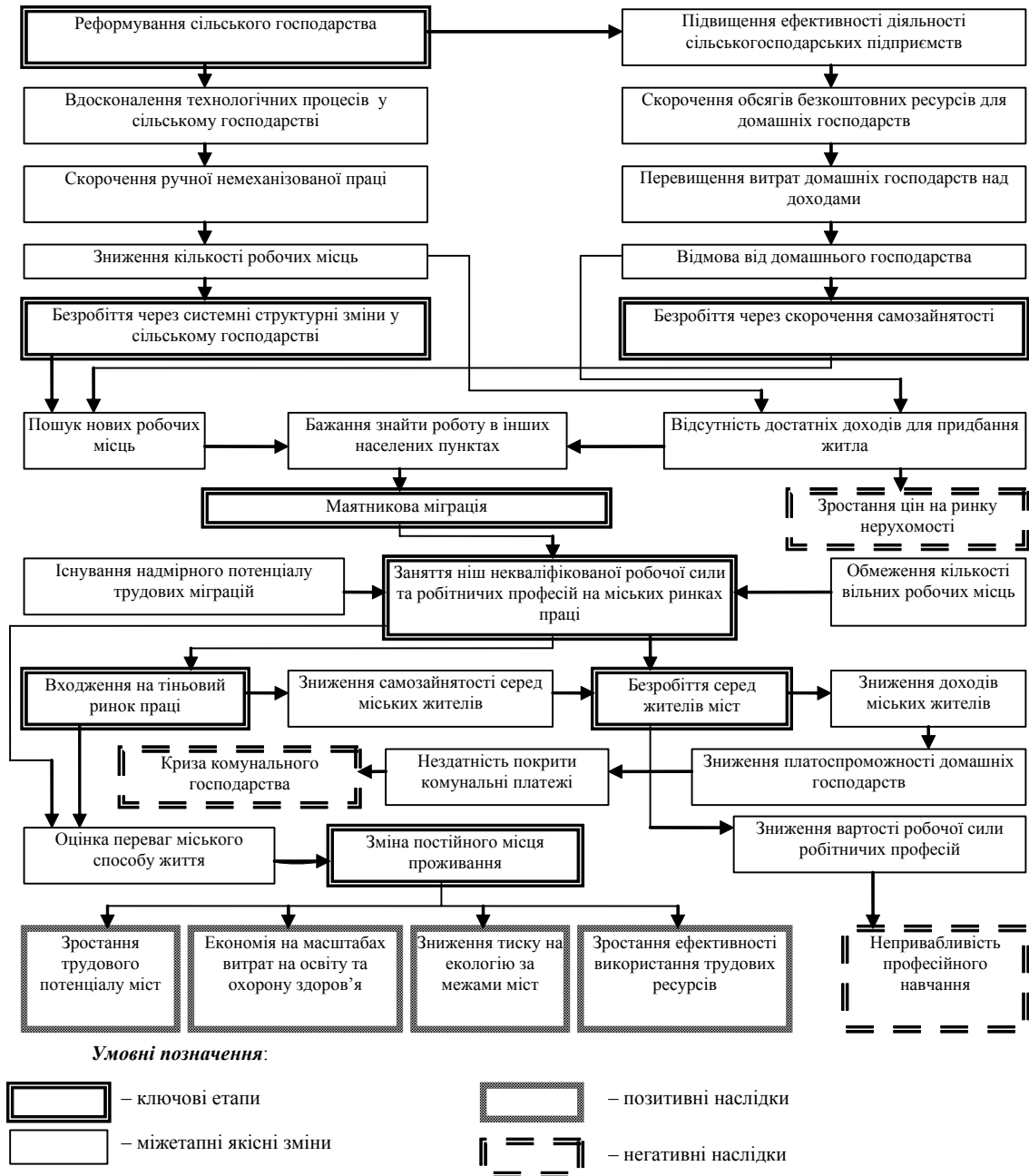


Рис. 1. Наслідки системних структурних змін у технологічному процесі сільськогосподарського виробництва

Робочі місця, що вимагають високої кваліфікації, досвіду роботи та спеціалізованих знань для даної групи мігрантів, на перших етапах конкурентної боротьби з працівниками міст недоступні.

Попри очевидний програш на якості робочої сили, сільські працівники здатні реалізовувати наміри працевлаштування через ціновий конкурентний фактор. За рахунок нижчого рівня заробітних плат у сільській місцевості маятникові мігранти здатні задовольнятися більш скромними заробітками ніж міські жителі.

Поряд з включенням мігрантів до конкуренції на офіційному ринку праці значна їх частина орієнтована на зайнятість на тіньовому ринку праці.

Сукупність факторів формування міграцій, серед яких безальтернативність виникнення безробіття через структурні зрушення у технологічному процесі сільськогосподарського виробництва, зниження самозайнятості через непривабливість сільськогосподарської діяльності для домашніх господарств та відсутність засобів для купівлі житла у містах провокують домінування саме маятникових переміщень.

Безпосередньою метою сучасного етапу економічних відносин стає підвищення ефективності діяльності підприємств в АПК реалізоване через вдосконалення господарського механізму сільськогосподарських виробників та заміни технологій. Вплив реформування АПК відбувається через два взаємозалежних наслідки. З однієї сторони використання нових технологій скорочує частку ручної немеханізованої праці, після чого відбувається скорочення кількості робочих місць та зростання безробіття. З іншої сторони, підвищення ефективності господарювання підприємств призводить до скорочення безкоштовних ресурсів для домашніх господарств, що супроводжується зростанням витрат, отриманням збитків від домашніх господарств та відмови від них. Зниження самозайнятості у домашніх господарствах призводить до зростання безробіття. Таким чином, зниженню технологічного безробіття протидіє тенденція до зниження самозайнятості, через яку загальний рівень безробіття у сільських поселеннях у зв'язку з втратою інтересу до домашніх господарств лише зростає.

Наступний етап здійснення міграцій характеризується безпосереднім контактом з середовищем кінцевого пункту перебування. Міські поселення нездатні прийняти таку кількість трудових мігрантів. Існування надмірного трудового потенціалу та обмеження кількості вільних робочих місць штовхає мігрантів шукати роботу на тіньовому ринку праці, ототожненого з незафіксованим у статистичній звітності його сегментом. Позитивні процеси на сільському ринку праці, що супроводжуються одночасним покращенням соціального забезпечення мігрантів, для міських жителів обертаються ускладненнями ситуації з працевлаштуванням та зростанням соціальної напруги через зниження доходів і платоспроможності домашніх господарств.

Попри існування соціального загострення, сучасні вітчизняні та зарубіжні науковці сходяться на позитивних наслідках концентрації робочої сили у містах. Прояв позитивних наслідків набуває широкого розмаху після тривалого періоду існування стійкої маятникової міграції, яка завершується усвідомленням переваг міського способу життя. Після цього міграційна поведінка особи характеризує завершення етапу маятникових трудових міграцій та включення до постійного соціально-побутового руху населення у формі переселення до міст.

Отримання позитивного ефекту від концентрації економічно-активного населення у містах відбувається за чотирма головними напрямками: зростання трудового потенціалу міст, зростання ефективності використання трудових ресурсів, економія на масштабах витрат на освіту та медицину, зниження тиску на екологію за межами міст. Найбільш вагомим та одночасно суперечливим для міст на сучасному етапі міграційної поведінки населення є зростання трудового потенціалу міст, оскільки саме цей процес при явних позитивних наслідках у кризовий період призводить до зростання безробіття серед міських жителів. Зростання соціальної ефективності розвитку регіону від міграцій сільського населення до міст відбувається через економію на освіту та медичне обслуговування за окремими неосновними в цих сферах витратами та їх перенесенням безпосередньо на освіту та медицину. Переміщення населення до міст здатне знизити тиск на екологію сільської місцевості через зниження побутових відходів та їх централізовану утилізацію у міських поселеннях.

Найбільші негативні наслідки для міських поселень проявляються у тиску на соціальну інфраструктуру та зокрема на комунальне господарство. Механізм вразливості комунального господарства включає послідовні якісні зміни, які починаються через вищу конкурентоспроможність за ціною сільської робочої сили на сегментах некваліфікованого ринку праці. Результатом конкуренції сільських та міських працівників стає зростання безробіття серед останніх, яке супроводжується зниженням обсягів їх доходів та здатності сплачувати рахунки за використане тепло, воду, електроенергію, газ тощо.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Інтеграція України до євроатлантичних та європейських економічних структур в перспективі здатна призвести до наслідків, що гіпотетично проявляться у двох напрямках: 1) зниження інтенсивності міграцій до країн Європейського Союзу та виникнення зворотної міграційної хвилі до України; 2) зростання міграційної активності в межах держави за рахунок структурної перебудови економіки, зміни технологічної та технічної бази сільського господарства. Останнє призводить до загострення на етапі зародження міграцій та економічний тиск на соціальну сферу. Проте в перспективі такого роду тенденції призводять до позитивного ефекту в забезпеченні демооекономічної безпеки України.

Перспективи подальшого дослідження слід намітити у визначенні механізму впливу інтеграційних процесів на демооекономічну безпеку та діалектичної взаємодії його складових на етапах євроатлантичної інтеграції.

Література

1. Миграция сельского населения / Под ред. Т.И. Заславской. – М.: Мисль, 1970. – 348 с.
2. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика – М.: Наука, 1987. – 200 с.

Надійшла 11.09.2008 р.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті розглянуті фактори розвитку вітчизняної фінансової системи в умовах глобалізаційних процесів, проаналізовано вплив світової фінансової глобалізації на фінансовий ринок України, а також оцінено позитивні та негативні наслідки залучення країни до глобалізаційних процесів у фінансовому секторі. Розроблено загальні рекомендації щодо державної політики України в умовах інтеграції до світової економіки.

Постановка проблеми. Стратегічна мета економічної політики України на сучасному етапі полягає в підтримці стабільних темпів економічного зростання, що, насамперед, забезпечується розвитком відкритої ринкової економіки. Однією з головних тенденцій, що характеризує сучасний стан світової економіки, є глобалізація. Наслідки економічної глобалізації – поглиблення інтеграційних процесів, зростання ступеню інтернаціоналізації господарських систем, все більш тісний взаємозв'язок і взаємозалежність окремих національних економік та їх перетворення у єдиний світовий економічний простір – на сьогоднішній день є найважливішими факторами розвитку світової економіки. Економічні досягнення в Україні однозначно свідчать про повільний, але невідворотний процес її інтеграції до світової економічної системи. В той же час спостерігається відставання інтеграції нашої країни до фінансового простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку глобалізаційних процесів, їхнього впливу на різні сфери суспільного життя, особливостям формування фінансової системи присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців і практиків, зокрема В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, М.А. Дудченка, Л.Л. Кістерського, А.І. Кредісова, Д.Г. Лук'яненка, Ю.В. Макогона, В.С. Новицького, Ю.М. Пахомова, О.В. Плотнікова, А.М. Поручника, О.І. Рогача, С.В. Сіденко, В.О. Степаненка, В.М. Федосова, А.С. Філіпенка, О.І. Шниркова та інших.

З огляду на вищий рівень розвитку фінансових ринків провідних країн світу, особливу увагу глобалізаційним процесам та їх впливу на тенденції розвитку світового фінансового простору приділяли західні вчені, а саме В. Андреф, Б. Баді, Б. Балашши, Р. Болдвін, Є.С. Брезіс, С. Гофман, П. Зоїдо-Лобатон, Б. Ейхенгрін, В. Енг, А. Комфорд, Я. Крегель, П. Кругман, Ф.А. Ліс, Л.Дж. Мауер, К. Окіна, Г. Марковіц, Ф. Мартін, Л. Ніл, Е.К. Роуз, Ф. Рут, Дж.Т.Стюарт, П.Д. Сазерленд, А.М. Тейлор, Д. Тобін, М. Фельдстайн, Д. Френкель, Ч. Хоріока, У.Ф. Шарп, М. Шіракава та інші. В економічній літературі досить детально досліджено динаміку розвитку глобалізаційних процесів та їх взаємозв'язок із особливостями розвитку різних сегментів світової економіки.

Цілі та завдання роботи. Незважаючи на велику кількість наукових праць, що спрямовані на дослідження різноманітних проблем сучасної глобалізації, недостатньо опрацьованими залишаються питання входження національної економіки до світового фінансового простору, можливість використання заходів державної політики, інноваційних фінансових інструментів в умовах ринкової трансформації економіки. Мета даної роботи полягає у визначенні основних факторів розвитку фінансової системи України в умовах глобалізації.

Викладення основного матеріалу. Термін «глобалізація» вперше введено в науковий обіг у 1983 році Т. Левітом, який визначав глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються ТНК. У широкому аспекті глобалізація являє собою розширення, поглиблення та прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного життя. Вона втілює ідею інтегрованості країн у світове співтовариство та їх спільного розвитку. Економічна глобалізація не є принципово новим явищем для людства, і значною мірою сьогоднішні глобалізаційні процеси призводять до повернення ліберального режиму зовнішньоекономічної діяльності, що існував наприкінці 19 – на початку 20 століття. В той же час сучасному процесу глобалізації (інтеграції) притаманні власні особливості, серед яких в першу чергу варто відзначити посилення фінансової глобалізації.

Як показує світовий досвід, основними елементами ринкової економіки повинні бути тісно пов'язані між собою ринки: матеріально-сировинних та енергетичних ресурсів, основних фондів, предметів споживання, фінансовий та інші. Ринки, на яких обертаються досить однорідні матеріальні або фінансові активи, можуть входити до складу інших, більш об'ємних. До такої категорії складних ринків належить фінансовий ринок, який виражає економічні відносини між суб'єктами економіки з приводу реалізації вартості та споживчої вартості, укладеної у фінансових активах. Фінансовий ринок є похідною трансформаційних процесів і повинен бути створений відповідно до таких критеріїв, як відкритість, справедливість і необоротність. Він повинен управляти потоками інформації, заохочувати тих, хто виконує правила, карати порушників і гарантувати кожному інвестору, що він може розбагатіти чи збанкрутувати на зовсім рівних умовах з усіма іншими. Фінансовий ринок є важливим каналом фінансування економіки, фундаментом фінансової системи, що надає їй стабільності й усталеності.

Розвинені фінансові ринки відображають стійке економічне зростання, відносно однорідний розвиток галузей та регіонів, низькі темпи інфляції, розумні режими оподаткування, стабільну законодавчу базу,

сприятливий політичний клімат у країні та певний баланс фінансово-економічних інтересів у суспільстві.

За аналогією із глобалізаційними процесами взагалі, можна говорити про те, що фінансова глобалізація означає поступове об'єднання окремих національних фінансових ринків та їх перетворення у єдиний світовий фінансовий простір. Іншими словами, фінансова глобалізація – це об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн і посилення їх взаємозалежності. Рушійними силами фінансової глобалізації є поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, розвиток фінансових інновацій. Відповідно наслідками фінансової глобалізації є надзвичайне зростання міжнародних фінансових потоків, розвиток фінансового посередництва та послуг, виникнення нових інструментів, здатних забезпечити обслуговування зазначених процесів та мінімізувати ризик, притаманний міжнародним фінансовим операціям.

В той же час етапи розвитку фінансової глобалізації дещо відрізняються від етапів загальної глобалізації. Оскільки на ступінь мобільності капіталу, а відтак на динаміку фінансової інтеграції в першу чергу впливали особливості валютного регулювання, то етапи розвитку цього регулювання фактично співпадають із етапами розвитку глобалізаційних процесів у фінансовому секторі.

Міжнародна фінансова інтеграція являє собою процес уніфікації фінансових послуг, банківських операцій, системи координування через міжнародні фінансово-кредитні установи, рух до світової валютної системи. Важливою складовою фінансової глобалізації є глобальні фінансові ринки. Це означає, що фінансові ринки розвинутих країн об'єдналися в глобальну фінансову систему, що дозволяє направляти все більші суми капіталу не лише у власну економіку, але й в економіку країн, що розвиваються.

Процеси світової фінансової глобалізації та їх наслідки призвели до створення нових механізмів міжнародного руху капіталу, здатних обслуговувати зростаючі міждержавні фінансові потоки та забезпечити включення більшої кількості країн, в тому числі України, до світового фінансового простору. Формування глобальної економіки та процесу фінансової глобалізації не можна уникнути, але при цьому важливо відстоювати національні інтереси, формувати національну модель розвитку, яка дасть змогу ефективно використовувати внутрішній потенціал країни.

Велике значення для України має ретельний вибір механізму інтеграції національної економіки до світового фінансового простору, створення необхідних для цього умов та впровадження сприятливої для залучення іноземних інвесторів зовнішньоекономічної та фінансової політики. І від того, наскільки швидко та якісно Україна буде включена до міжнародної фінансової системи, залежить її частка у світових фінансових потоках, обсяги залучених до економіки інвестицій, а відповідно і скоріше подолання у країні виробничої та фінансової кризи.

Сьогодні Україна співпрацює з такими міжнародними фінансовими інституціями, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) та Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР). Це можливо завдяки пільгам, порівняно низькій вартості запозичень, які надають ці інституції, а також авторитетності їхніх оцінок та дій для інших потенційних кредиторів та інвесторів. Така співпраця розглядається світовою фінансовою спільнотою як акт довіри, підтвердження кредитоспроможності держави.

Однак, окрім очевидних переваг для національних економік, глобалізаційні процеси супроводжуються і зростанням ризику виникнення нестабільності фінансового ринку, зокрема внаслідок поширення на внутрішню економічну систему тенденцій розвитку світової економіки в цілому.

При формуванні фінансової політики України та реформуванні її фінансової системи слід брати до уваги той факт, що фінансова глобалізація – це суперечливий процес. З одного боку, вона сприяє розширенню обмінів товарами, технологіями, руху капіталів, інформації тощо, а з іншого — супроводжується гіпертрофією міжнародного фінансового сектору, що дедалі більше не відповідає потребі розвитку реальної економіки, надає переваги розвиненим державам, збільшує відстань між багатими й бідними країнами. Одночасно із розширенням можливостей окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, глибшої участі у системі міжнародного поділу праці глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу як за ринки збуту, так і за фактори виробництва, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими ресурсами, що становить реальну загрозу для країн з низькими і середніми доходами, адже призводить до зростання нерівномірності розвитку та доходів різних верств населення та різних країн (регіонів), мінливості економічної активності в цілому та на фінансових ринках зокрема.

На макрофінансовому рівні діє дві супротивні тенденції: тенденція до лібералізації фінансових ринків країн поряд із збереженням протекціоністських заходів. До того ж, з одного боку, глобалізація дає можливість фінансовим структурам захистити себе від валютних та процентних ризиків шляхом використання інноваційних фінансових інструментів, з іншого – породжує міжнародну фінансову нестабільність, міжнародні фінансові кризи.

Одна з найгостріших проблем, яку необхідно розв'язати Україні сьогодні, – знаходження коштів для свого подальшого успішного соціально-економічного розвитку. Низька якість продукції, безробіття, необхідність структурної перебудови виробництва - всі ці проблеми потребують значних грошових ресурсів. Розбалансованість фінансової системи держави, платіжна криза, що була спричинена насамперед переходом до світових цін на енергоносії, відсутність необхідних внутрішніх нагромаджень об'єктивно зумовили потребу в залученні зовнішніх коштів для відновлення господарської рівноваги, забезпечення сталого економічного зростання.

З перших кроків залучення міжнародного капіталу виявилось, що, з одного боку, без цього неможливо в реальні строки подолати кризовий стан в економіці, з іншого – таке залучення ускладнюється економічною і політичною ситуацією. Тому всі ці проблеми тісно пов'язані між собою, що значно ускладнює їхнє розв'язання.

Слід мати на увазі, що економічні інтереси іноземних інвесторів і української сторони не завжди збігаються. Так, Україна зацікавлена у відновленні свого виробничого потенціалу, структурній перебудові виробництва та споживчого ринку, насиченні його недорогими високоякісними товарами, проведенні антиімпортної політики, в залученні у вітчизняне виробництво передової культури управління. Іноземні інвестори насамперед зацікавлені в отриманні надприбутку за рахунок природних ресурсів України, кваліфікованої та дешевої робочої сили, досягнень вітчизняної науки й техніки, відсутності конкуренції на внутрішньому ринку. Тому перед Україною стоїть досить складне завдання – створити сприятливі умови для залучення іноземного капіталу та використати його безпосередньо для своїх конкретних цілей.

Надходження капіталу з-за кордону може відбуватися у двох основних формах: у вигляді кредитів або у вигляді інвестицій у виробництво, його окремі галузі чи підприємства. Останні є більш привабливою і ефективною формою залучення іноземного капіталу, оскільки дають можливість Україні вирішувати стратегічні завдання її економічного розвитку на основі запровадження нових передових досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду в управлінні. Надходження іноземного капіталу в матеріальне виробництво більш вигідне, ніж отримання та використання кредитів для закупівлі необхідних товарів. Останні витрачаються, як правило, не за цільовим призначенням і тільки збільшують державний борг. Отже, пріоритетним напрямом інтеграції України в систему міжнародних фінансів сьогодні виступає залучення в національну економіку іноземних інвестицій.

Сьогодні вітчизняна економіка є занадто нестабільною для здійснення довготермінових інвестицій. Тому підприємства використовують свої заощадження не для капіталовкладень у межах країни, а для надання кредитів за кордон. Компанії-експортери, як правило, зберігають свій прибуток на рахунках в іноземних банках замість того, щоб ввозити його назад до України й спрямовувати на нові інвестиції.

Враховуючи обмеженість інвестиційних ресурсів та ситуацію з обслуговуванням зовнішнього боргу, основна увага має бути приділена утвердженню в економіці максимально сприятливого інвестиційного середовища шляхом:

- реалізації цілісної системи заходів, спрямованих на посилення дієздатності держави, поглиблення адміністративної реформи;
- поглиблення макроекономічної стабілізації та інфляційної безпеки;
- уникнення подальшого нарощування державного боргу та зменшення його навантаження на видатки Державного бюджету;
- усунення деформацій попереднього періоду у сфері економічних відносин та утвердження ефективної критичної маси ринкових перетворень;
- життя радикальних економічних, правових, організаційних та силових заходів щодо рішучого обмеження корупції та тіньової економічної діяльності;
- запровадження механізмів стимулювання внутрішнього ринку, інвестиційного процесу, активної регіональної політики.

Повноцінне включення України у конкуренцію за інвестиції на міжнародних ринках капіталів передбачає наступне:

- поглиблення ринкової реформи;
- створення сприятливих умов для активізації вітчизняного бізнесу;
- лібералізацію підприємницької діяльності;
- забезпечення політичної стабільності в країні.

Фінансова глобалізація обов'язково супроводжується інтенсифікацією міжнародного руху капіталу, оскільки капітал спрямовується в найприбутковіші сфери світового господарства, і тому головним індикатором глобалізації фінансових ринків є міжнародні фінансові потоки. Крім того, дослідження свідчать, що, з одного боку, динаміка сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу може інтерпретуватись як міжнародна мобільність капіталу, посилення нерівноваги платіжних балансів свідчить про розширення географії обсягів руху капіталу, з іншого боку, це не завжди підтверджується статистично.

Зростання потоків світового капіталу посилює фінансову конкуренцію між країнами, що впливає на обмежене втручання держави у функціонування внутрішнього фінансового ринку і призводить до лібералізації міжнародного руху коштів. Глобалізація підриває роль держави у фінансах: має місце послаблення впливу держави на структурну політику, джерела поповнення бюджету та вивіз капіталу, відбувається фактична відмова країн від суверенітету в галузі фінансів, втрата контролю за утворенням державного боргу та дерегулювання сфери фінансової діяльності. Світова фінансова система стає практично незалежною від державного контролю і регулювання.

Серед факторів розвитку глобалізації слід назвати скорочення трансакційних витрат при укладанні угод на глобальному фінансовому ринку концентрацію ресурсів для розв'язання глобальних проблем, дедалі більший вплив екзогенних факторів на національні господарства внаслідок їхньої економічної відкритості, посилення впливу лібералізації фінансових ринків на динаміку світового енергетичного та інших товарних ринків.

Україна поступово інтегрується: до міжнародних фінансових ринків, і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для української фінансової системи. Позитивний чи негативний вектори змін від глобалізації залежать від рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни. Зважаючи на той факт, що чим могутніша фінансова система країни, тим більше позитивних результатів вона може отримати від процесу глобалізації, в Україні слід виробити політику, що здатна запобігти негативним наслідкам фінансової глобалізації. Насамперед, з метою збереження стабільності на національних фінансових ринках необхідна чітка система впливу держави на рух фінансових потоків у країні та приплив іноземного капіталу.

Висновки. Оскільки Україна не може уникнути втягнення у глобалізаційні процеси, тому фінансову політику держави треба формувати відповідно до факторів розвитку глобалізації, аби в найбільшій мірі максимізувати вигоди від даного процесу. Для отримання країною всіх переваг, притаманних глобалізаційним процесам, держава має створити сприятливі умови для повномасштабної інтеграції всіх сегментів вітчизняної економіки до світового економічного простору, в першу чергу, шляхом розвитку вітчизняного законодавства та розбудови відповідної сучасним умовам ринкової інфраструктури.

Таким чином, велике значення для України має ретельний вибір механізму інтеграції національної економіки до світового фінансового простору, створення необхідних для цього умов та впровадження сприятливої для залучення іноземних інвесторів зовнішньоекономічної та фінансової політики.

Література

1. Білорус О.Г., Мацейко Ю.М. Глобальна перспектива і сталий розвиток. – К.: МАУП, 2005.- 492 с.
1. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Ковалевський В.В. Міжнародні фінанси: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 640 с.
2. Макушкин А. Г Фінансова глобалізація // Вільна думка 21 століття. – 2003. – № 10. – С. 30-43.
3. Невжмерицький В.В. Стан та розвиток ринку фінансових послуг в Україні // Фінанси України. -2004. - №10. – С. 123-130.
4. Осаволюк С.Л. Прогнозування нестабільності фінансових ринків в умовах глобалізації // Матеріали міжнародної наукової конференції «Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації» (4 червня 2002 р.). – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 9.
5. Поважний А.З Глобалізація національної економіки // Менеджер, 2006. – № 1. – С. 172.
6. Стукало Н.В Глобалізація й розвиток фінансової системи України //Фінанси України. –2005. - № 5. – С. 29-35.

Надійшла 11.09.2008 р.

УДК 65.03 339.9

В. В. ШВЕД, Л. О. ЧОРНА

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університета

ІМПОРТ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ В УКРАЇНУ. АНАЛІЗ ІСНУЮЧОЇ СИТУАЦІЇ

В статті досліджується сучасний стан імпорту споживчих товарів в Україну, визначаються основні тенденції динаміки, що притаманні даному сегменту економіки держави.

Вступ. Розвиток економіки України супроводжується розширенням її зовнішньоекономічних зв'язків з іншими країнами, постійним нарощенням її зовнішньоторговельного обороту. В системі цього обороту значну роль відіграє імпорт в Україну товарів споживчого призначення, що спрямований на задоволення попиту населення. В процесі дослідження сучасного стану ціноутворення на споживчі товари, що імпортуються в Україну, слід розглянути сучасні тенденції, що характеризують обсяг та структуру цього імпорту як в цілому так і в регіональному розрізі, а також в розрізі окремих товарних груп. В процесі дослідження розглядаються такі питання: динаміка обсягів імпорتنих операцій в Україні, як в цілому, так і за регіонами держави; динаміка структури імпорту в Україну товарів у відповідності з Міжнародною стандартною торговою класифікацією; товарну структуру імпорту споживчих товарів.

Основний розділ. Розвиток імпорту споживчих товарів є невід'ємною складовою частиною загального процесу розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України, зокрема її імпорتنих операцій, що здійснюються всіма суб'єктами господарювання. Тому в першу чергу проаналізуємо динаміку загальних обсягів імпорتنих операцій в Україні за останні роки. Дані, що характеризують цю динаміку за 2003 – 2007 роки, наведені в табл. 1.

З наведених даних можна побачити, що розвиткові загального обсягу імпорту товарів і послуг в Україну в періоді, що розглядається, була притаманна висока динаміка.

Тільки за чотири останні роки обсяг цього імпорту в Україну збільшився у 2,7 рази і становив у 2007 році 65,6 млрд дол. США. За 2004 – 2006 роки цей показник щорічно зростав на чверть, а у 2007 році – навіть на 35%.

В загальному обсязі імпорту товарів і послуг в Україну основну частку складає імпорт товарів. Так,

питома вага імпорту товарів в загальному обсязі імпорتنних операцій в Україні в періоді, що розглядається, коливалась в межах 92,4 – 94,0%. В абсолютному розмірі обсяг імпорту товарів у 2007 році склав 60,6 млрд дол. США, а обсяг імпорту послуг – 5,0 млрд дол. США.

Таблиця 1

Динаміка обсягів імпорتنних операцій в Україні за 2003 – 2007 роки *)

| Показники | Роки | | | | | ріквдорому |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|------------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | |
| 1. Загальний обсяг імпорту товарів і послуг в Україну, млн дол. США | 24478,1 | 31055,4 | 39071,3 | 48758,0 | 65598,6 | 268,0 |
| 2. Із загального обсягу імпорту товарів в Україну, млн дол. США | 23020,1 | 28996,8 | 36136,3 | 45038,6 | 60618,0 | 263,3 |
| 3. Питома вага імпорту товарів в загальному обсязі імпорту товарів і послуг в Україну, % | 94,0 | 93,4 | 92,5 | 92,4 | 92,4 | - |

*) Таблиця складена авторами Держкомстату України за відповідні роки [1, с. 9-10]

Для імпорتنних операцій сучасного періоду характерним є не тільки зростання їх обсягу, а й збільшення кількості підприємств, що здійснюють їх в Україні. Крім того, зростає і кількість країн-партнерів, з яких здійснюється імпорт товарів в Україну. Динаміка процесів за період 2003 – 2007 роки характеризується даними табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка кількості підприємств, що здійснюють імпорт товарів в Україну, та країн- їх партнерів за 2003 – 2007 роки *)

| Показники | Роки | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| 1. Кількість підприємств, що здійснюють імпорт товарів в Україну: | | | | | |
| - один. | 19843 | 19545 | 23262 | 24390 | 24539 |
| - в % до 2003 р. | 100 | 98,5 | 117,2 | 122,9 | 123,7 |
| 2. Кількість країн - партнерів, з яких здійснюється імпорт товарів в Україну: | | | | | |
| - один. | 187 | 180 | 193 | 203 | 199 |
| - в % до 2003 р. | 100 | 96,3 | 103 | 108,6 | 106,4 |

*) Таблиця складена авторами Держкомстату України за відповідні роки [1, с 12]

Як можна побачити з наведених даних, кількість підприємств-суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють імпорт товарів в Україну, зросла з 19,8 тис. у 2003 році, до 24,5 тис. у 2007 році, або на 23,7%. Суттєво збільшився за цей період і обсяг імпорту товарів, що здійснювався кожним з цих підприємств.

Так, якщо у 2003 році в середньому одним з цих суб'єктів господарювання імпортувалось товарів на суму 1,16 млн. дол. США, то у 2007 році-на суму 2,47 млн дол. США, або у 2,1 рази більше.

Певного розширення набула кількість країн-партнерів, з яких здійснювався імпорт товарів в Україну в цьому періоді, якщо у 2003 році таких країн було 187, то у 2007 році-199 (або на 12 більше). Якщо у 2003 році середній обсяг імпорту товарів з однієї країни-партнера становив 123 млн дол. США, то у 2007 році – 247 млн дол. США, або у двічі більший.

Поряд з традиційними країнами-партнерами України, а саме – країнами СНД, у складі імпортерів все більшу роль відіграються інші країни, що можна побачити з даних таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка обсягів імпорту товарів в Україну з країн СНД та інших країн за 2003 – 2007 роки *)

| Показники | Роки | | | | | ріквдорому |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|------------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | |
| 1. Загальний обсяг імпорту товарів в Україну млн. дол. США | 23020,1 | 28996,8 | 36136,3 | 45038,6 | 60618,0 | 263,3 |
| В тому числі: | | | | | | |
| - з країн СНД | 11508,5 | 15208,0 | 17029,3 | 20184,6 | 25569,5 | 222,2 |
| - з інших країн | 11511,6 | 13788,8 | 19107,0 | 24854,0 | 35048,5 | 304,5 |
| 2. Питома вага імпорту товарів, % | | | | | | |
| - з країн СНД | 50,0 | 52,4 | 47,1 | 44,8 | 42,2 | - |
| - з інших країн | 50,0 | 47,6 | 52,9 | 55,2 | 57,8 | - |

*) Таблиця складена авторами Держкомстату України за відповідні роки [1, с. 10-11]

Як можна побачити з даних нижче наведеної таблиці, обсяг імпорту товарів як з країн СНД, так і з інших країн розвивався високими темпами. Але, якщо до 2004 року включно частка країн СНД у імпорті товарів в Україну була переважаючою, то у 2005-2007 роках вона почала зменшуватися і у 2007 році становила 42,2 % (проти 57,8% по інших країнах). Це свідчить про те, що Україна в останні роки значно активізувала свою діяльність з імпорту товарів серед країн всіх континентів.

Серед країн-імпортерів товарів в Україну найбільшу роль відіграють наступні (табл. 4).

Таблиця 4

Характеристика основних країн-партнерів України в імпорті товарів за 2007 рік *)

| Країни | Обсяг імпорту товарів, млн. дол. США | Питома вага країни в обсязі імпорту, %. |
|------------------------|--------------------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Російська Федерація | 16838,2 | 27,8 |
| 2. Німеччина | 5830,0 | 9,6 |
| 3. Туркменістан | 4707,4 | 7,8 |
| 4. Китай | 3307,5 | 5,5 |
| 5. Польща | 2920,5 | 4,8 |
| 6. Італія | 1788,7 | 3,0 |
| 7. Казахстан | 1686,6 | 2,8 |
| 8. Республіка Корея | 1564,9 | 2,6 |
| 9. Інші країни світу | 21974,2 | 36,1 |
| Загалом | 60618,0 | 100,0 |

*) Таблиця складена авторами Держкомстату України за відповідні роки [1 с. 37-38]

Як можна побачити з наведених даних, серед 199 країн-партнерів, з яких здійснювався імпорт товарів в Україну у 2007 році, майже дві третини цього імпорту припадало лише на вісім країн – Російську Федерацію, Німеччину, Туркменістан, Китай, Польщу, Італію, Казахстан та Республіку Корея (тобто країни Європи та Азії). При цьому більш ніж чверть обсягу імпорту товарів здійснювалося з Російської Федерації-головного партнера України по зовнішньоторговельних операціях. На інші 191 країну у 2007 році в середньому припадало імпортованих товарів на суму 115 млн дол. США.

Активність здійснення імпортних операцій суб'єктами господарювання окремих регіонів України суттєво коливається. Про це свідчать дані за останні роки, що наведені в таблиці 5.

Таблиця 5

Характеристика обсягів імпорту товарів за регіонами України у 2006 – 2007 роках *)

| Регіони | Кількість учасників підприємств-імпортерів товарів, один. | | Обсяги імпорту товарів, млн дол. США | | Питома вага окремих регіонів у імпорті товарів, % | |
|------------------------------|---|---------|--------------------------------------|---------|---|-------|
| | 2006 р. | 2007 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2006 р. | 2007р |
| 1. Автономна Республіка Крим | 491 | 443 | 228,3 | 266,9 | 0,5 | 0,4 |
| 2. Вінницька обл. | 407 | 410 | 321,6 | 305,9 | 0,7 | 0,5 |
| 3. Волинська обл. | 549 | 543 | 626,3 | 1055,6 | 1,4 | 1,7 |
| 4. Дніпропетровська обл. | 2066 | 1979 | 3701,8 | 5309,9 | 8,2 | 8,8 |
| 5. Донецька обл. | 1337 | 1263 | 2868,8 | 4451,3 | 6,4 | 7,3 |
| 6. Житомирська обл. | 448 | 411 | 206,2 | 294,8 | 0,5 | 0,5 |
| 7. Закарпатська обл. | 724 | 668 | 951,7 | 1552,8 | 2,1 | 2,6 |
| 8. Запорізька обл. | 701 | 712 | 2090,6 | 3414,0 | 4,6 | 5,6 |
| 9. Івано-Франківська обл. | 427 | 415 | 757,0 | 789,0 | 1,7 | 1,3 |
| 10. Київська обл. | 1064 | 1093 | 1985,2 | 2597,1 | 4,4 | 4,3 |
| 11. Кіровоградська обл. | 156 | 169 | 99,4 | 178,6 | 0,2 | 0,3 |
| 12. Луганська обл. | 499 | 469 | 685,6 | 1484,5 | 1,5 | 2,4 |
| 13. Львівська обл. | 1619 | 1572 | 1118,8 | 1454,0 | 2,5 | 2,4 |
| 14. Миколаївська обл. | 301 | 281 | 458,9 | 533,5 | 1,0 | 0,9 |
| 15. Одеська обл. | 1537 | 1636 | 1955,3 | 2551,6 | 4,3 | 4,2 |
| 16. Полтавська обл. | 472 | 447 | 634,3 | 899,5 | 1,4 | 1,5 |
| 17. Рівненська обл. | 332 | 325 | 459,3 | 416,5 | 1,0 | 0,7 |
| 18. Сумська обл. | 262 | 268 | 277,7 | 374,5 | 0,6 | 0,6 |
| 19. Тернопільська обл. | 311 | 295 | 118,4 | 168,6 | 0,3 | 0,3 |
| 20. Харківська обл. | 1586 | 1507 | 1936,4 | 2265,4 | 4,3 | 3,7 |
| 21. Херсонська обл. | 245 | 254 | 151,4 | 188,8 | 0,3 | 0,3 |
| 22. Хмельницька обл. | 421 | 402 | 287,8 | 330,6 | 0,6 | 0,5 |
| 23. Черкаська обл. | 341 | 344 | 394,5 | 494,9 | 0,9 | 0,8 |
| 24. Чернівецька обл. | 339 | 315 | 171,4 | 134,0 | 0,4 | 0,2 |
| 25. Чернігівська обл. | 250 | 266 | 257,4 | 281,6 | 0,6 | 0,5 |
| 26. м. Київ | 7332 | 7596 | 17628,5 | 23726,3 | 39,1 | 39,1 |
| 27. м. Севастополь | 155 | 146 | 55,2 | 51,8 | 0,1 | 0,1 |
| Україна в цілому | 24390 | 24359 | 45038,6 | 60618,0 | 100 | 100 |

*) Таблиця складена авторами Держкомстату України за відповідні роки [1, с. 89]

Як можна побачити з даних цієї таблиці, імпорт товарів в останні роки здійснювали суб'єкти господарювання всіх без винятку регіонів України. Найбільша кількість суб'єктів господарювання, що здійснювали цей імпорт, на сучасному етапі знаходяться в місті Києві та Дніпропетровській, Одеській, Львівській, Харківській та Донецькій областях. В загальній кількості підприємств-імпортерів товарів в Україну частка цих регіонів становила у 2007 році 63%, а в загальному обсязі імпорту товарів-відповідно 66%.

В той же час відносно незначні обсяги імпорту товарів у 2007 році були притаманні Автономній Республіці Крим, Чернівецький та Чернігівський областям і місту Севастополю.

Суттєві зміни за останні роки відбуваються і у структурі товарів, що імпортуються в Україну. Найбільш узагальнену характеристику цих змін дають показники динаміки структури імпорту товарів згідно з їх Міжнародною стандартною торговою класифікацією. Така динаміка за період 2003 – 2007 років наведена в таблиці 6.

З нижче наведених даних таблиці можна побачити, що найбільш висока динаміка в періоді, що розглядається була притаманна імпорту в Україну таких груп товарів (за МСТК), як машинне і транспортне обладнання, продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості, а також масла тваринного і рослинного походження. Обсяг імпорту цих трьох груп товарів в Україну за чотири останні роки збільшився відповідно у 3,5; 3,1 та 3,6 рази. Найнижчими темпами в цьому періоді зростає обсяг імпорту в Україну харчових продуктів та тютюнових виробів - він збільшився за чотири останні роки лише у 1,7 рази.

В загальній структурі імпорту товарів в Україну значну частку становлять товари споживчого призначення, що завозяться з метою подальшої їх реалізації через мережу торговельних підприємств. Такий імпорт товарів здійснюють оптові, оптово-посередницькі та роздрібні торговельні підприємства України.

За даними Держкомстату України загальний обсяг імпортованих товарів споживчого призначення, що були реалізовані через торгову мережу підприємств, зріс з 12,9 млрд. грн. у 2003 році до 42,5 млрд грн у 2006 році або у 3,3 рази [2, с. 283,285]. Темпи цього зростання були значно вищими ніж темпи зростання імпорту всіх видів товарів в Україну за відповідний період.

В той же час слід зазначити, що темпи імпорту товарів споживчого призначення в Україну за цей період були вищими у порівнянні із обсягом виробництва цих товарів національними товаровиробниками. Внаслідок таких тенденцій частка імпортованих споживчих товарів в товарообороті торговельних підприємств України зросла в цьому періоді з 26,0% у 2003 році до 32,7% у 2006 році [2, с. 285].

Таблиця 6

Динаміка структури імпорту в Україну товарів у відповідності з Міжнародною стандартною торговою класифікацією (МСТК) за 2003 – 2007 роки *)

| Код МСТК | Назва групи за МСТК | Роки | | | | | ріку до року |
|-------------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|--------------|
| | | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | |
| 01 | Харчові продукти та живі тварини, напої, тютюнові вироби | 2014,9 | 1682,3 | 2347,6 | 2771,2 | 3484,3 | 172,9 |
| 02 | Нехарчова сировина за винятком палива | 916,7 | 1071,0 | 1407,8 | 1350,9 | 1937,5 | 211,4 |
| 03 | Мінеральне паливо, паливно – мастильні матеріали | 7854,3 | 10159,1 | 10657,0 | 12707,8 | 15919,4 | 202,7 |
| 04 | Масла тваринного та рослинного походження, жир і віск | 84,4 | 118,7 | 169,3 | 143,2 | 305,0 | 361,4 |
| 05 | Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 2347,0 | 3033,1 | 4234,4 | 5398,7 | 7361,9 | 313,7 |
| 06 | Товари промислового виробництва, в основному класифіковані за матеріалами | 3118,4 | 3941,9 | 5282,6 | 6685,9 | 9040,3 | 289,9 |
| 07 | Машинне та транспортне обладнання | 5047,9 | 6708,3 | 9042,9 | 12365,1 | 17913,4 | 354,9 |
| 08 | Змішані промислові статті | 983,0 | 1162,7 | 1953,7 | 2363,1 | 2912,6 | 296,3 |
| 09 | Товари, які не підлягають класифікації за МСТК (ВІТС) | 653,5 | 1119,7 | 1041,0 | 1252,7 | 1743,6 | 266,8 |
| Всього по Україні | | 23020,1 | 28996,8 | 36136,3 | 45038,6 | 60618,0 | 263,3 |

*) Таблиця складена авторами Держкомстату України за відповідні роки [1, с 87]

В загальному обсязі імпорту товарів споживчого призначення, що були реалізовані через торгову мережу підприємств України, основну частку становлять непродовольчі товари. Обсяг таких товарів збільшився з 10,7 млрд грн у 2003 році до 36,0 млрд грн у 2006 році, в той час як обсяг імпортованих продовольчих товарів споживчого призначення-відповідно з 2,2 до 6,5 млрд грн [2, с. 283, 285].

Розглянемо детально товарну структуру імпорту споживчих товарів за даними про їх реалізацію через торгову мережу підприємств України. По групі продовольчих товарів динаміка цієї структури за 2003 – 2006 роки характеризується даними таблиці 7.

Таблиця 7

Динаміка товарної структури імпортованих продовольчих споживчих товарів, що реалізовані через торгову мережу підприємств України за 2003 – 2006 роки *)

| Групитоварів | 2003 рік | | 2006 рік | | рікудороку |
|--|----------------------------|----------|----------------------------|----------|------------|
| | Обсяг реалізації млн. грн. | Частка % | Обсяг реалізації млн. грн. | Частка % | |
| 1. М'ясо та продукти м'ясні | 98,5 | 4,7 | 291,1 | 4,5 | 295 |
| 2. Риба та рибопродукти | 151,3 | 6,9 | 460,2 | 7,1 | 304 |
| 3. Консерви овочеві та фруктово-ягідні | 67,5 | 3,1 | 208,6 | 3,2 | 309 |
| 4. Жири тваринні і рослинні | 27,5 | 1,2 | 77,9 | 1,2 | 283 |
| 5. Сир | 32,7 | 1,5 | 100,1 | 1,5 | 306 |
| 6. Кондитерські вироби | 116,8 | 5,3 | 361,3 | 5,5 | 309 |
| 7. Чай | 72,4 | 3,3 | 163,6 | 2,5 | 226 |
| 8. Кава | 134,8 | 6,1 | 400,9 | 6,2 | 297 |
| 9. Боршно, крупи, макаронні вироби | 35,0 | 1,6 | 106,0 | 1,6 | 303 |
| 10. Картопля | 13,7 | 0,6 | 20,6 | 0,3 | 150 |
| 11. Овочі | 14,9 | 0,7 | 70,3 | 1,1 | 472 |
| 12. Плоди, ягоди, фрукти | 98,2 | 4,5 | 431,0 | 6,6 | 439 |
| 13. Інші продовольчі товари | 1340,8 | 60,5 | 3820,5 | 58,7 | 285 |
| Разом продовольчі товари | 2204,1 | 100 | 6512,1 | 100 | 295 |

*) Таблиця складена за даними збірника «Статистичний щорічник України за 2006 рік» [2, с. 283, 285].

З нижче наведених даних можна побачити, що найбільш високі темпи динаміки імпорту споживчих продовольчих товарів, що реалізовані через торгову мережу підприємств України, були притаманні в періоді, що розглядається таким їх групам, як овочі, плоди, фрукти, ягоди, кондитерські вироби, сир, риба і рибопродукти та консерви овочеві та фруктово-ягідні. Внаслідок такої позитивної динаміки частка таких груп товарів у загальному обсязі імпортованих продовольчих товарів суттєво зросла.

Значно нижчими темпами на протязі періоду, що розглядається зростав імпорт в Україну таких груп продовольчих товарів, призначених для реалізації через торгову мережу підприємств, як картопля, жири тваринні та рослинні, м'ясо і м'ясопродукти, чай-в загальному обсязі імпортованих продовольчих товарів частка цих груп товарів знизилась.

У складі інших продовольчих товарів, що імпортуються в Україну, значну питому вагу посідають алкогольні напої, пиво та тютюнові вироби – їх частка у загальному обсязі практично не змінилась.

Аналогічним чином розглянемо товарну структуру імпорту непродовольчих споживчих товарів (табл. 8).

Таблиця 8

Динаміка товарної структури імпортованих непродовольчих споживчих товарів, що реалізовані через торговельну мережу підприємств України за 2003 – 2006 роки *)

| Групитоварів | 2003 рік | | 2006 рік | | ріквдороку |
|--|----------------------------|----------|----------------------------|----------|------------|
| | Обсяг реалізації, млн грн. | Частка % | Обсяг реалізації, млн грн. | Частка % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Одяг та білизна | 304,1 | 2,8 | 1065,2 | 2,9 | 350 |
| 2. Трикотаж | 153,3 | 1,4 | 372,2 | 1,0 | 243 |
| 3. Взуття | 266,3 | 2,5 | 880,4 | 2,4 | 331 |
| 4. Засоби для миття, чищення та догляду | 307,1 | 2,9 | 892,4 | 2,5 | 291 |
| 5. Парфумерно-косметичні товари | 401,1 | 3,7 | 1527,4 | 4,2 | 381 |
| 6. Товари культурно-побутового та господарського призначення | 3279,0 | 30,7 | 11441,4 | 31,8 | 349 |
| 7. Будівельні матеріали | 527,2 | 4,9 | 1515,4 | 4,2 | 287 |
| 8. Фармацевтичні товари | 1501,7 | 14,0 | 3294,7 | 9,1 | 219 |
| 9. Інші непродовольчі товари | 3958,9 | 37,1 | 15021,9 | 41,9 | 380 |
| Разом непродовольчі товари | 10698,1 | 100 | 36011,0 | 100 | 337 |

*) Таблиця складена за даними збірника «Статистичний щорічник України за 2006 рік» [2, с. 283 – 286].

В групі імпортованих споживчих непродовольчих товарів, що реалізовані через торгову мережу підприємств України найбільш високу питому вагу посідають товари культурно-побутового господарського призначення, а також фармацевтичні товари-їх частка становила на кінець розглядуваного періоду понад 40%.

Найбільша динаміка серед імпортованих споживчих товарів, що розглядаються була притаманна товарам притаманна товарам парфумерно-косметичної групи та автомобілям (у складі інших непродовольчих товарів).

Висновки. На основі проведеного аналізу стану імпорту споживчих товарів в Україну за відповідний період часу, варто ще раз підкреслити безперечне зростання обсягів імпорту споживчих товарів як продовольчого, так і непродовольчого характеру. Крім того, варто відмітити позитивну динаміку диверсифікації контрагентів України.

Література

1. Зовнішня торгівля України товарами і послугами у 2007 році.-К.:Держкомстат України, 2008.-170 с.
2. Статистичний щорічник України щорічник України за2006 рік.-К. Держкомстат України, 2007.-552с.

Надійшла 04.09.2008 р.

УДК 338.246(477)

В. В. ПУХАЛЬСЬКИЙ, Н. М. НОВІЦЬКА
Хмельницький національний університет

РОЗРОБКА НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто сутність економічної безпеки та запропоновано основні напрями забезпечення економічної безпеки національної економіки України від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Вступ. На сучасному етапі розвитку світових економічних процесів та міжнародних відносин між країнами світової спільноти проблема безпеки постає особливо гостро. Серед найважливіших проблем безпеки, які повинні вирішуватися сьогодні, особливе місце посідає проблема забезпечення саме економічної безпеки держави.

Питання економічної безпеки почало розглядатися представниками вітчизняної економічної науки порівняно недавно. Чинником виникнення та постійного посилення уваги до цієї проблеми є криза української економіки, яка охопила практично усі сфери національної економіки і стала суттєвою перешкодою на шляху до забезпечення сталого розвитку економічних відносин та суспільства. Тому саме питання забезпечення економічної безпеки України зараз розглядається як один із найважливіших національних пріоритетів. Проте проблеми економічної безпеки не можуть бути вирішені самі по собі і вимагають посиленої уваги представників владних структур, науковців та широкої громадськості. Необхідно зазначити, що в останні роки в Україні дане питання докладно вивчається провідними науковцями і завдяки цьому відбувається процес систематизації та концептуалізації цього поняття як наукової категорії. Значний внесок у даний процес зробили ґрунтовні наукові роботи В.І. Мунтіяна, О.І. Барановського, В.М. Нижника. В даних працях висвітлено проблематику економічної безпеки, розробку та реалізацію економічної політики спрямовану на захист та розвиток національних економічних інтересів.

Дослідження останніх публікацій. У монографії В.І. Мунтіяна здійснене системне наукове дослідження проблеми економічної безпеки України як провідної складової національної безпеки в усьому комплексі питань, пов'язаних із визначенням її чинників, поточного стану та напрямків забезпечення на усіх рівнях [4].

В науковій праці О.І. Барановського увагу зосереджено на фінансовій безпеці як одній з найважливіших складових економічної безпеки. Фінансова безпека розглядається як складна багаторівнева система, що охоплює проблеми грошового обігу та інфляції, обігу валютних коштів, заборгованості держави, бюджетної безпеки, інвестиційної діяльності [2].

В навчальному посібнику професора В.М. Нижника розглянуто основи розвитку економічної дипломатії, її новаций ний характер і завдання на сучасному етапі міжнародних відносин виходячи із геополітичних та євроінтеграційних процесів [5].

Постановка завдання. Узагальнення думок експертів щодо джерел виникнення загроз економічній безпеці дає змогу стверджувати, що головна загроза полягає у відсутності цілеспрямованої політики державного регулювання економічними процесами в контексті реалізації проголошених стратегій соціально-економічного розвитку країни. Отже основним завданням у статті виступає розробка та обґрунтування фундаментальних напрямів забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи,

суспільства та держави. Відповідно до даного визначення виділяють такі головні критерії оцінки стану економічної безпеки держави в її внутрішньому та зовнішньому аспектах:

- економічна незалежність, яка полягає в можливості здійснення державного контролю над національними ресурсами та спроможністю використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення участі у міжнародному поділі праці;

- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає ефективне функціонування елементів економічної системи, захист законнонабутої власності та створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, вести ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Забезпечення економічної безпеки України є найважливішою функцією держави і справою не лише управлінських та контролюючих органів, а і всього українського народу. Здатність держави на власний розсуд здійснювати економічну політику в інтересах виключно власних громадян і визначає рівень забезпечення її економічної безпеки. Забезпечення економічної безпеки України є проблемою складною і вирішити її в сучасних умовах досить важко. Необхідно, в першу чергу, визначити в чому полягає основна причина незадовільного забезпечення економічної безпеки в Україні. Для цього розглянемо національні інтереси і згідно цього намітимо основні пріоритети покращення економічної безпеки.

Важливим для України є обстоювання національних економічних інтересів у фінансовій, банківській та грошовій площинах. У цій площині необхідно вирішити головне завдання – зміцнити грошову і банківську систему. Це можливо зробити встановивши обмеження на емісію гривні, так як це призводить до девальвації національної валюти, яка в свою чергу створює передумови для інфляції.

Для України проблема економічної безпеки загострюється у зв'язку із інтеграцією у світову економічну систему. Для нашої країни головним національним інтересом є сталий розвиток економіки та забезпечення добробуту громадян. Саме забезпечення економічної безпеки є найважливішою функцією держави, реалізація якої покликана посилювати позиції в міжнародному співтоваристві. Національна безпека України як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз - необхідна умова збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей. Міри та механізми економічної політики України повинні бути направленими на забезпечення економічної безпеки, як на внутрішньому та зовнішніх рівнях.

Для досягнення належного рівня економічної безпеки України, потрібно усвідомити важливість цієї проблеми. Важливими факторами забезпечення економічної безпеки виступають моніторинг та прогнозування загроз. Моніторинг має велике значення для такого рівня розвитку економіки, який зараз спостерігається в нашій державі, тому що він являє собою оперативну інформаційно-аналітичну систему спостережень за динамікою показників економічної безпеки. Потрібно здійснювати моніторинг внутрішніх та зовнішніх загроз економічним інтересам суспільства та Україні в цілому за допомогою створення інформаційної бази.

Для того, щоб уможливити реалізацію державної стратегії забезпечення економічної безпеки, слід розробити кількісні та якісні параметри стану економіки. При розробці кількісних параметрів потрібно звертати увагу на те, що показники повинні відображати не лише економіку держави в цілому, але також відображати стан економіки кожного її регіону.

З метою забезпечення економічної безпеки України необхідно здійснити комплекс заходів. На нашу думку, необхідно змінити економічну програму за такими основними напрямками:

- необхідно дотримуватися вимог економічних законів, і насамперед – вартості, грошового обігу, пропорціональності, одержавлення економіки, та ін. Порушення вимог закону вартості призвело до величезного дисбалансу цін між промисловістю і сільським господарством, а це в свою чергу призвело до значного руйнування аграрного сектора.

- стимулювати платоспроможний попит населення за рахунок підвищення заробітної плати.

- сформувати належний інвестиційний клімат.

- розбити наукообґрунтовану промислову політику. Відсутність дійової промислової політики унеможливить падіння виробництва, проведення назрілої структурної перебудови господарського комплексу, розв'язання проблем вдосконалення управління його галузями, підтримання незалежного рівня обороноздатності держави, розвиток інтеграційних і коопераційних процесів, вихід з енергетичної кризи, збереження науково-технічного потенціалу, запобігання дальшому руйнуванню навколишнього середовища, підвищення добробуту населення.

- посилити роль держави у банківській системі шляхом створення державних спеціалізованих банків (земельних, інвестиційних та ін.), помітного здешевлення на цій основі кредитів, їх направлення для структурної перебудови та вирішення інших проблем.

Основними пріоритетами економічної безпеки на сучасному етапі мають стати наступні принципи:

- формування ефективної структури економіки;

- створення умов для стійкого економічного зростання;

- реалізація ефективної інвестиційної та інноваційної політики.

Для забезпечення ефективної системи національної безпеки України необхідно подолати, в першу

чергу, проблеми на національному рівні і вийти на якісно новий етап розвитку економічних відносин. В період економічного зростання загостряться проблеми, які впливатимуть не лише на економічні аспекти національної безпеки. Тому мають вживатися цілеспрямовані заходи щодо пом'якшення соціальних наслідків безробіття у зв'язку з несприятливими прогнозами розвитку ситуації в демографічній сфері та на ринку праці. Неодмінною умовою вирішення цієї проблеми є збільшення інвестицій в людський потенціал.

Заходи по зниженню енергомісткості продукції вітчизняної економіки слід розглядати у контексті вирішення одного із стратегічних завдань – зниження залежності України від імпорту енергоносіїв, особливо з огляду на постійне зростання світових цін.

У цей же період прогнозується виникнення зовсім нової для України проблеми – регулювання притоку прямих іноземних інвестицій в національну економіку, який має збільшитися внаслідок економічного зростання. До її вирішення слід готуватися заздалегідь, з тим щоб не постраждали національні економічні інтереси та щоб національний фінансовий капітал не виявився незадіяним в національній економіці.

Також у найближчий необхідно завершити створення політико-правових та адміністративно-управлінських засад ефективно функціонуючої системи забезпечення економічної безпеки, здатної адекватно реагувати на виклики і загрози, що існують і виникатимуть.

Визначальним у проведенні економічних реформ повинно стати поєднання прагматичної політики захисту національних інтересів з конструктивним курсом на зростання добробуту широких верств населення країни. Матеріальною основою цього процесу має бути відродження та прискорений розвиток перспективних секторів національної економіки за наявності конструктивних програм реструктуризації господарського комплексу країни.

Слід також зазначити, що досягнення економічної безпеки залежить не лише від правильно проведеної економічних чинників, а і від таких аспектів, як фінансовий, енергетичні, соціальний, екологічний, науково-технологічний та зовнішньоекономічний.

Зміцнення фінансової системи України є запорукою стабільного розвитку економіки в цілому. Тому необхідно спрямовувати існуючі фінансові потоки у розвиток тих сфер економіки, які, по-перше, забезпечують економічне зростання за рахунок переважаючого використання відтворюваних ресурсів та наукоємних процесів, а по-друге, спроможні реалізувати сукупність притаманних економіці України об'єктивних конкурентних переваг. Поряд з цим необхідно усувати недоліки в управлінні грошовою сферою і забезпечення протидії та тінізації грошового обігу.

Забезпечення розвитку науково-технологічного потенціалу держави як основи її сталого економічного зростання має стати одним із пріоритетних напрямів державної політики національної безпеки України. Серед основних чинників катастрофічної ситуації в науково-технологічній сфері слід виділити відсутність у суспільства і його політичної еліти усвідомлення сучасної ролі науки як основи економічного відродження України. Докорінна зміна ситуації в науково-технологічній сфері держави можлива лише за умов дотримання вимог існуючих нормативно-правових актів, що регулюють наукову діяльність, удосконалення законодавства і системи управління наукою, створення сприятливих умов для використання власного науково-технічного потенціалу, розвитку і технологічного оновлення вітчизняного виробництва, утвердження в суспільстві інноваційної ідеології і усвідомлення винятково важливої ролі науки, новітніх технологій та інформатизації для сучасного і майбутнього України.

Поряд з цим звернемо увагу на зовнішньоекономічні аспекти національної безпеки. Зовнішньоекономічна безпека полягає у спроможності держави протистояти впливу негативних зовнішніх економічних чинників і мінімізувати заподіяні ними збитки, забезпечувати відповідність зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам. Так, зокрема, потребує активних дій реалізація відносин стратегічного партнерства України та Російської Федерації на засадах прагматизму і врахування національних інтересів як на рівні держав, так і на рівні суб'єктів підприємницької діяльності.

Пріоритетним напрямом має стати прийняття обґрунтованої стратегії щодо імпорту, що сприятиме його перетворенню на дієвий фактор технологічної реконструкції вітчизняної промисловості. Диверсифікована митна і тарифна політика має узгоджуватися з інтересами національної промисловості, конкретних виробників високотехнологічної експортної продукції.

Важливим завданням забезпечення економічної безпеки держави є створення умов для реалізації гео економічного потенціалу України, інтеграції національної транспортної системи до мережі міжнародних транспортно-комунікаційних коридорів, між Європою та Азією. Необхідно звернути увагу на виконання в повному обсязі завдання утвердження України як транзитної держави. Передусім потребують вирішення питання забезпечення конкурентоспроможності транзитних послуг в Україні та залучення додаткових транзитних вантажопотоків. Реалізація цих завдань передбачає насамперед приведення національного законодавства у сфері транзиту у відповідність з міжнародними транспортними угодами і конвенціями, зняття технічних бар'єрів на шляху переміщення вантажопотоків міжнародними транспортними коридорами, тарифно-цінове та податкове стимулювання транзиту, створення системи обліку, аналізу та прогнозування транзитних перевезень територією України, відповідний розвиток матеріально-технічного та інформаційного забезпечення.

Висновки. Сьогодні загострюється надзвичайно важливе питання забезпечення економічної безпеки України, що вимагає посиленої уваги представників владних структур, громадських і політичних рухів, науковців, широких кіл громадськості. Забезпечення економічної безпеки є гарантом державної незалежності

України, умовою поступового розвитку держави. Держава повинна використовувати ефективні економічні важелі, щоб забезпечувати національні економічні інтереси, а також сприяти розвитку інституціональних секторів ринкової економіки. Для цього необхідно сформувати цілісну систему національних інтересів та засобів їх відстоювання, як одну із найважливіших умов подальшого існування та розвитку держави.

Література

1. Основи економічної безпеки Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я., Черв'яков І.М.: Підручник для вищих навч. закл. / МВС України Національний ун-т внутрішніх справ. – Х. : Видавництво Національного ун-ту внутрішніх справ, 2003. – 236 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Белов О.Ф. Економічна безпека України: пріоритети та механізми забезпечення: // Матеріали конф.: „Поглиблення ринкових реформ та стратегій економічного розвитку України до 2010 року”: Т.1. Ч.П.-К., 1999. - С. 121-128.
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
5. Нижник В.М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: Навчальний посібник. – Хмельницький ХНУ, 2007. – 299 с.

Надійшла 04.09.2008 р.

УДК 338.43:332.12

А. В. КОРЮГІН

Хмельницький університет управління та права

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АПК РЕГІОНУ

Розглянуто основні фактори формування механізму стимулювання розвитку АПК регіону. Запропоновано основні напрями стимулювання агропромислового виробництва з урахуванням приєднання України до СОТ.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковим чи пріоритетними завданнями. Становлення і розвиток ринкових відносин в АПК є закономірним і об'єктивним процесом реалізації економічної реформи і формування в перспективі ринкової економіки. Поширеним в сучасній економічній літературі є твердження про те, що ефективність розвитку економіки, політична і соціальна стабільність у суспільстві безпосередньо залежать від тих умов, в яких працює і розвивається агропромислове виробництво.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язування даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Серед останніх публікацій, присвячених проблемі вдосконалення механізмів розвитку АПК регіону, слід виділити публікації українських науковців-аграрників: М.Я. Дем'яненко, М.Ф. Кропивко, О.В. Ульяновко, Є. А. Фірсова, В.М. Якубіва та інших. Проте дані автори розглядають або теоретичні засади удосконалення механізмів стимулювання розвитку АПК регіону або окремі їх складові.

Проте подальших досліджень потребує дослідження механізмів стимулювання розвитку АПК на регіональному рівні як комплексної системи низки заходів з урахуванням сучасних тенденцій в національній економіці та вступу України в СОТ.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на вище зазначене, в науковій статті поставлено наступні завдання: розглянути основні фактори формування механізму стимулювання розвитку АПК регіону; визначити основні напрями стимулювання розвитку АПК на державному та регіональному рівнях; визначити пріоритетні напрями стимулювання агропромислового виробництва регіону з урахуванням вимог СОТ щодо здійснення аграрної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих результатів.

При формуванні механізму стимулювання розвитку регіонального АПК повинні враховуватись такі фактори:

- роль, завдання і функції АПК в розвитку національної економіки;
- політика держави стосовно розвитку АПК в умовах перехідної економіки;
- фінансово-економічний, майновий та соціальний стан комплексу;
- розвиток ринкових відносин, включаючи процеси приватизації землі і майна;
- галузеві особливості виробничо-господарської діяльності основних напрямків сільськогосподарського виробництва, сфери послуг сільському господарству та переробній промисловості на базі сільськогосподарської сировини продукції;
- перспективи структурної перебудови АПК відповідно до змін земельних, майнових та інших аспектів економічних відносин.

В той же час забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств і підвищення ефективності їхньої діяльності потребують мобілізації зусиль усіх зацікавлених сторін таких відносин (держави, селян, підприємців), спрямованих на оптимізацію умов функціонування агровиробників у регіоні. У цьому зв'язку необхідно розглянути зовнішні фактори, які є об'єктивними і суб'єкт господарювання практично не може вплинути на них з метою їхньої зміни чи переорієнтації. Єдиним способом співпраці та співіснування АПК регіону із зовнішнім середовищем є пристосування до нього.

Основними зовнішніми факторами слід визначити наступні:

- 1) нормативно-правова сфера, яка через сукупність законів, постанов, положень, актів та указів регулює діяльність і встановлює юридичні обмеження й можливості, права та обов'язки агровиробника;
- 2) аграрний ринок і його інфраструктура, що є забезпечувальним фактором для сільськогосподарських підприємств, оскільки сприяє збуту виробленої продукції;
- 3) фінансова сфера, що охоплює коло державних (податкова інспекція, державні страхові компанії і т.д.) та комерційних (банки й інші фінансові організації) установ, з якими співпрацюють агровиробники в процесі створення та розподілу фінансових ресурсів;
- 4) інвестиційна сфера, утворена сукупністю наявних і потенційних інвесторів та взаємовідносини між ними;
- 5) постачальницька сфера, яка є однією з визначальних умов функціонування суб'єкта господарювання на селі, оскільки забезпечує вхідні параметри виробництва;
- 6) переробна сфера — наступна за сільським господарством ланка у процесі створення кінцевого продукту (м'ясних, олійно-жирових, молочних, хлібобулочних виробів);
- 7) державна аграрна політика, спрямована на державне регулювання, контроль і сприяння діяльності агровиробника.

Названі вище суб'єкти економіки є основними чинниками, що забезпечують умови для функціонування та розвитку сільськогосподарських структур. Такі суб'єкти, будучи складними системами зі значною кількістю елементів і взаємозв'язків, впливають на процес становлення агропромислового комплексу.

Слід зазначити, що в сучасних умовах механізм стимулювання регіонального АПК, на нашу думку, повинен включати дві важливі складові:

- 1) напрями стимулювання розвитку регіонального АПК на рівні держави;
- 2) регіональна система стимулювання розвитку АПК.

Систему державних стимулів розвитку АПК регіону в сучасних умовах повинні складати: інвестиційно-інноваційна, цінова, фінансово-бюджетна, податкова, зовнішньоекономічна політика.

Першим напрямом виступає інвестиційно-інноваційна політика, яка включає в себе стимулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій, поширення лізингових відносин, підтримку інноваційних програм та процесів в АПК.

Наступним напрямом державного механізму виступає цінова політика. Слід зазначити, що в умовах ринкової економіки ціни на продукцію АПК не повинні бути повністю неконтрольованими, що спостерігалось протягом 90-х років і призвело до цінового диспаритету. Держава повинна розв'язати проблему паритетності шляхом антимонопольного регулювання цін на матеріально-технічні ресурси, енергоносії та сервісні послуги для АПК. Також доцільно підтримувати сільськогосподарських виробників шляхом впровадження заставних цін для забезпечення простого відтворення у сільськогосподарських галузях. Безперечно, що виробники, виконавши регіональне та державне замовлення, залишок продукції можуть реалізовувати за ринковими цінами. Ціни на закупку залишків аграрної продукції повинні встановлюватись ринком, і держава тут вже виступає як конкурент посередникам, пропонуючи свої вигідні умови для виробників, проте чого не відбувається у реальній дійсності. При стабілізації економічних процесів в АПК та створенні умов для розширеного відтворення повинен відбутися перехід до встановлення еквівалентних цін та підтримки малозабезпечених верств споживачів продовольчих товарів з метою збільшення попиту на продовольчі товари.

В умовах вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) повинна поступово відбутись трансформація державною фінансово-бюджетної підтримки АПК. Згідно з одним підходом державне регулювання процесу формування й використання фінансових ресурсів аграрного сектора повинно ґрунтуватись на повній адаптації аграрної галузі до ринкових умов господарювання (адаптація до ринкових відсоткових ставок, розвиток фінансових інститутів) з відмовою від прямої підтримки держави шляхом одержання дотацій і надання пільг по сплаті податків [4, с. 74-75]. Інші науковці вказують, що Всесвітня торговельна організація висуває вимоги про зменшення сум субвенцій на безпосередню фінансову підтримку рослинництва або тваринництва, на здешевлення кредитів комерційних банків і інші заходи («жовтий кошик»). Це підвищує відповідальність підприємств за ефективне використання коштів, які виділяються на дані цілі. Але разом з тим може бути збільшена сума субвенцій на селекцію в рослинництві й тваринництві, науково-дослідну роботу, боротьбу із сільськогосподарськими шкідниками й хворобами й інші заходи («зелений кошик»). Ці субвенції сприяють використанню досягнень науково-технічного прогресу в сільськогосподарському виробництві [5, с.36]. На нашу думку в сучасних умовах державне фінансове стимулювання повинно поступово узгоджуватись з вимогами СОТ, проте перехід від «жовтого» до «зеленого» кошика повинен бути поступовим та виваженим.

Податкова система повинна сприяти розвитку АПК шляхом надання пільг. Щодо

сільськогосподарських підприємств, то вони сьогодні сплачують фіксований сільськогосподарський податок. Як зазначає академік М.Я. Дем'яненко, запровадження цього податку мало на меті зниження реального податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників, а також спрощення нарахування та обчислення податку та ряд інших. В той же час запровадження єдиного податку не відповідає системному підходу щодо формування податкової системи, порушується рівність умов та податкова система аграрного сектора АПК перетворюється на окрему специфічну підсистему в межах національної податкової системи. Тому, на думку науковця, система оподаткування сільськогосподарських товаровиробників як підсистема загальнодержавного оподаткування має включати наступні відносно самостійні блоки: оподаткування землі та земельних відносин, майнові податки, податки на доходи, соціальні податки (платежі), плата за державні послуги і компенсації, платежі, непрямі податки, місцеві податки, спеціальні податкові режими. Але запроваджувати дану систему в аграрний сектор слід не зразу і не в повному обсязі, а поетапно, блоками, по мірі створення (виникнення) у суб'єктів господарювання відповідних об'єктів оподаткування, а отже, й об'єктивної можливості сплати ними таких податків [1, с. 24].

В свою чергу, для переробних підприємств слід також розробити спеціальне оподаткування для зменшення вилучення коштів з метою оновлення основних фондів, в першу чергу обладнання. На нашу думку, тут можливо запровадити спеціальний режим для тих переробних підприємств, у яких обсяги реалізації продукції, виготовленої із використанням сільськогосподарської сировини, становитимуть більше, ніж 50 відсотків валового доходу. Другим варіантом є оподаткування переробних підприємств при загальноприйнятій системі оподаткування з певними особливостями. Так, при нарахуванні податку з прибутку переробних підприємств доцільно передбачити окремих механізм оподаткування прибутку, одержаного від реалізації промислової продукції, в собівартості виробництва якої є сільськогосподарська сировина, закуплена в товаровиробників. В цьому випадку оподатковуваний прибуток має зменшуватись на суму затрат, понесених при закупівлі сільськогосподарської продукції, що включена до собівартості промислової [3, с. 196-198].

Система зовнішньоекономічної ланки спрямовується на захист вітчизняного товаровиробника. Важливим елементом захисту є митні збори на ту продукцію та технології, які держава або регіон здатні виробляти самі. Держава як суб'єкт на світовому ринку повинна сприяти експортній діяльності комплексу шляхом пошуку ринків збуту та сприяння у виході продукції комплексу на світові ринки, укладання довгострокових договорів із споживачами продукції АПК в інших країнах.

Регіональна система стимулювання АПК повинна сприяти інтеграції зусиль сільськогосподарських товаровиробників з промисловцями, котрі спеціалізуються на переробці сільськогосподарської сировини в кінцеву продукцію споживання. На нашу думку, основними напрямками такої системи повинні бути фінансово-бюджетна підтримка, інфраструктурне та науково-інформаційне забезпечення, інвестиційно-кредитна політика. Зокрема, на рівні регіону, слід підтримувати виробництво екологічно чистої продукції шляхом надання спеціальних дотацій подібно до політики розвинутих країн, фінансування виробництва сільськогосподарської продукції під регіональне замовлення. Крім цього політика щодо екологізації регіонального агропромислового виробництва буде спрямована на такі заходи:

- 1) здійснення з урахуванням екологічних чинників, вимог і критеріїв реконструкції підприємств-забруднювачів у межах реструктуризації АПК;
- 2) забезпечення захисту навколишнього природного середовища в АПК, включаючи заходи з підвищення родючості ґрунтів, а також проведення робіт по знешкодженню й утилізації відходів агропромислового виробництва на основі чіткої регіональної агроекологічної політики;
- 3) формування регіональних організаційно-економічних механізмів щодо охорони навколишнього середовища.

Для цього необхідно: розробляти нові та вдосконалювати чинні законодавчі акти, системи екологічних вимог, обмежень і регламентацій режимів природокористування з метою їх адаптації до ринкових умов; цілеспрямовано та послідовно переходити на міжнародні екологічні стандарти якості навколишнього середовища, застосовуваних технологічних процесів, технічних засобів і вироблюваної продукції, проводити їх обов'язкову екологічну сертифікацію; обов'язково здійснювати екологічну експертизу та економіко-екологічну оцінку всіх господарських проектів, технологічних рішень тощо.

Тому ефективність політики щодо стимулювання розвитку АПК регіону буде визначатись з урахуванням екологічних чинників, стандартів, вимог та критеріїв. Якими б соціально й економічно важливими не були ті чи інші проекти, види підприємницької діяльності тощо, вони повинні обов'язково узгоджуватись з екологічними вимогами. Тоді створяться передумови для формування екологобезпечного матеріально-технічного базису суспільного виробництва, сталого соціально-економічного розвитку регіонів та країни в цілому.

У регіональному аспекті слід перенести інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва з індустріально розвинутих і урбанізованих, насамперед приміських районів до тих, які дотепер вважаються менш розвинутими. Інакше кажучи, йдеться про розробку схем оптимального поєднання природних, екологічних техніко-технологічних, економічних і соціальних умов з метою організації у сільських районах, віддалених від великих міст та індустріальних центрів, виробництва екологічно чистої аграрної продукції з відносно низькими затратами матеріально-технічних ресурсів, мінеральних добрив. В результаті ці райони забезпечуватимуть випуск конкурентоспроможної аграрної продукції без шкідливих домішок і залишків

штучних хімікатів тощо.

Інфраструктурне забезпечення повинно сприяти реалізації продукції товаровиробниками та задоволенню їх виробничих потреб. Для нормального функціонування сільськогосподарських товаровиробників у ринковій економіці має бути сформована потужна інфраструктура – організаційно-технічна сфера. Мова йде про створення сільськогосподарських кооперативів з надання різних послуг, в тому числі маркетингових, закупівельних, збутових, обслуговуючих, постачальницьких, переробних, страхування. Важливо також сформувати торговельну інфраструктуру на рівні районів з метою залучення сировини на переробні підприємства від особистих господарств населення.

Науково-консультаційний напрям регулювання повинен розробляти комплексні та цільові програми розвитку АПК регіону Також необхідно відслідковувати показники розвитку тестових (базових) господарств і проведення вибіркового опитувань і спостережень, налагодити широке розповсюдження системи прогнозів ринкових і виробничих ситуацій. Для одержання системи науково обґрунтованих нормативів та прогнозів, що враховують природні можливості земель і потенційні можливості технологій, потрібно задіяти потенціал науково-дослідних установ та нормативних станцій [2, с. 26]. Для визначення орієнтирів, яких досягли інші країни, і заходів щодо розвитку аграрного сектора — організувати збір та систематизацію інформації на основі публікацій, пошуку першоджерел представництвами України за кордоном, у тому числі й через діяльність спеціально створеного Інституту агроінформації та його регіональних центрів. Елементи системи соціально-економічного моніторингу мають будуватися на використанні Інтернет, баз даних, банків економічно-математичних моделей та обслуговуючих програмних модулів для одержання результатів аналізів і прогнозів для оперативної підготовки виважених управлінських рішень.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі

Отже в цілому слід зазначити наступне:

По-перше, на формування механізмів стимулювання розвитку АПК регіону здійснюють вплив низка факторів зовнішнього середовища, які визначають їх особливості.

По-друге, державна фінансово-бюджетна підтримка АПК відповідно до вимог СОТ повинна переорієнтуватись на науково-дослідні розробки, впровадження інновацій та стимулювання виробництва екологічної продукції. В той же час податкова політика потребує подальшого вдосконалення з урахуванням особливостей підприємств.

По-третє, регіональна система стимулювання АПК повинна включати такі основні напрями як фінансово-бюджетна підтримка, інфраструктурне та науково-інформаційне забезпечення, яке повинно сформувати регіональні центри з надання необхідної агроінформації. При цьому з урахуванням вимог СОТ значну вагу слід приділити удосконаленню політики екологізації виробництва та розробці відповідних програм

В цілому слід зазначити, що механізм стимулювання розвитку АПК регіону повинен оперувати як адміністративними, так і економічними методами. Адміністративні методи повинні бути присутніми на рівні державного регулювання АПК, це, зокрема, податкова політика та антимонопольне регулювання. Водночас чільне місце належить і економічним методам, серед яких слід виділити фінансову підтримку, форми та методи якої будуть трансформуватись відповідно до вимог СОТ щодо аграрної політики, що і буде перспективами подальших досліджень.

Література

1. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва // Економіка АПК. – 2008. -№2. – С. 17-25.
2. Кропивко М.Ф. Удосконалення системи державного і регіонального управління соціально-спрямованим агропромисловим виробництвом // Економіка АПК. –2008. -№2. – С. 25-30.
3. Синчак В.П., Корюгін А.В. Фінансово-податкове регулювання АПК // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2002. - № 3 – С. 191-202.
4. Ульянченко О.В. Формування ефективного механізму управління фінансовими ресурсами АПК // Економіка АПК. – 2008. - №1. – С. 71-75.
5. Фирсов Е.А. Об экономических основах аграрной политики // Економіка АПК. – 2008. - №3. – С. 24-38.
6. Якубів В. М. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування сільськогосподарських товаровиробників // Економіка АПК. –2008. -№3. – С. 49-55.

Надійшла 14.09.2008 р.

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В статті аналізується динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України по кожній країні зокрема. Здійснено порівняння обсягу отриманих інвестицій з потребами економіки України. Визначено причини недостатньої активності іноземних інвесторів, а також умови активізації зарубіжних капіталовкладників в інвестиційний процес в Україні.

Актуальність теми. Розв'язання проблеми входження національної економіки України у світову економіку вимагає залучення значних обсягів іноземних інвестицій. За оцінками спеціалістів для створення повноцінної експортно орієнтованої економіки Україні необхідно 40-50 млрд доларів США [1, с.5]. Внутрішні можливості інвестування наразі обмежені і залежать від загальноекономічної ситуації в Україні, яка сьогодні негативно впливає на інвестиційні процеси. Незважаючи на те, що протягом декількох останніх років спостерігається ріст зовнішніх інвестицій, обсяг прямих іноземних інвестицій не відповідає потребам України.

Потенційно Україна може бути однією з провідних країн прикладання прямих та портфельних іноземних інвестицій. Цьому сприяє її великий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоча і не надто розвиненої. Проте притоку в інвестиційну сферу іноземного капіталу перешкоджає відсутність стабільного податкового, земельного законодавства, політична нестабільність, інфляція, корупція, сильний державний контроль над економікою, занадто довгі процедури одержання необхідних договорів, відсутність достатньої інформації про стратегії підприємства, фінансову політику, недосконалість законодавства тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зробили такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як Бланк І.А., Крупка М. І., Борщ Л. М., Герасимова С. В., Черваньов Д. М., Нейкова Л. І., Дука А. П. [2, с. 192-207]. Однак зміна тенденцій на ринку, що особливо посилюється в умовах глобальних процесів, вимагає нових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Іноземні інвестиції відіграють значну роль в розвитку будь-якої країни незалежно від рівня її економічного розвитку. Важливість іноземних інвестицій зросла починаючи з 80-90 років, коли їх почали розглядати, як один із основних засобів інтеграції національної економіки у світове господарство на основі перенесення виробничих потужностей, переказу капіталу, передачі технологій, управлінського досвіду, інновацій у приймаючу країну.

У 2008 році прямі іноземні інвестиції збільшились на 28592,5 млн грн, порівнюючи з 1996 роком, тобто зросли у 32 рази. Спостерігається стабільна тенденція до зростання прямих іноземних інвестицій з 2000 року. Темпи їх зростання становили до попереднього року: у 2001 році 432,0%, 2002 – 117,6%, 2003 – 120,1%, 2004 – 124,2%, 2005 – 133,2%, 2006 – 181,0%, 2007 – 132,0%, 2008 – 136,5% (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіку України (на початок року, млн. дол. США)

| | 1996 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Обсяг інвестицій | 896,9 | 3875,0 | 4555,3 | 5471,8 | 6794,4 | 9097,0 | 16375,2 | 21607,3 | 29489,4 |
| До попереднього року, % | - | 432,0 | 117,6 | 120,1 | 124,2 | 133,2 | 181,0 | 132,0 | 136,5 |

Розраховано за даними: Статистичний щорічник країни за 2005 рік [3].

Україна у цифрах у 2007 році: Статистичний збірник [4].

Проведено статистичний аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в економіку України по кожній країні-інвестору зокрема (табл. 2).

Аналіз даних, наведених в табл. 2, показав, що головними інвесторами України протягом 1996-2008 були Німеччина, питома вага вкладених нею інвестицій в економіку України складала у 2006 році 33,6 % загального обсягу інвестицій, а в 2007, 2008 рр. – 20,1%; Кіпр – загальний обсяг його інвестицій в 2007 і 2008 рр. складав 20,1%; Нідерланди – в 2007-2008 рр. його інвестиції склали 8,5 % до загального обсягу; Об'єднане Королівство – в 2007-2008 рр. – 6,7% загального обсягу інвестицій; Російська Федерація – в 2007-2008 рр. – 5%; США – 4,9%. Позитивною рисою є співпраця держави з переліченими вище країнами.

В регіональному аспекті в деяких областях України спостерігається як приріст, так і зниження іноземних інвестицій. Найбільшу питому вагу прямих іноземних інвестицій на кінець 2007 р. склали в економіку м. Києва 32,2%, Дніпропетровську обл. – 9,9%, Харківську обл. – 4,3%, Київську обл. – 3,7%, Одеську – 3%, Автономну Республіку Крим – 2,5% [4, с. 147]. Аналіз свідчить, що за даними Міністерства аграрної політики найбільше прямих інвестицій в харчову промисловість надійшло за період з 1992 до м. Києва 80,83 млн доларів США, Київської області – 251, Донецької – 53,3, Чернігівської – 44,27, Львівської – 43,66, Черкаської – 41,89,

Миколаївської – 30,15, Харківської – 4,25, Одеської області – 4,03 млн доларів США [8].

Основними інвесторами в харчову промисловість України є: Нідерланди – 274 млн доларів США, США – 86,3, Швейцарія – 67,6, Великобританія – 7,5, Кіпр – 5,9, Німеччина – 4,1 млн доларів США [8].

Таблиця 2

Динаміка іноземних інвестицій в економіку України по країнах-інвесторах

| | 1996 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-----------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Всього | 896,9 | 3875,0 | 4555,3 | 5471,8 | 6794,4 | 9047,0 | 16375,2 | 21607,8 | 29489,4 |
| Німеччина | 156,9 | 240,9 | 250,5 | 317,7 | 421,6 | 653,7 | 5505,5 | 5578,1 | 5917,9 |
| % в заг. обсязі | 17,5 | 6,2 | 5,5 | 5,8 | 6,6 | 7,2 | 33,6 | 20,1 | 20,1 |
| Кіпр | 51,5 | 377,7 | 493,0 | 672,1 | 901,9 | 1101,4 | 1562,0 | 3187,5 | 5941,8 |
| % в заг. обсязі | 5,7 | 9,7 | 10,8 | 12,3 | 13,3 | 12,2 | 9,5 | 20,1 | 20,1 |
| Австрія | 16,4 | 124,5 | 144,4 | 214,3 | 252,4 | 361,1 | 1423,6 | 1633,8 | 2075,2 |
| % в заг. обсязі | 1,8 | 3,2 | 3,2 | 3,9 | 3,7 | 4 | 8,7 | 7 | 7 |
| США | 183,3 | 639,5 | 777,5 | 890,6 | 1060,2 | 1190,6 | 1374,1 | 1396,8 | 1436,8 |
| % в заг. обсязі | 20,4 | 16,5 | 17,1 | 16,2 | 15,6 | 13,2 | 8,4 | 4,9 | 4,9 |
| Об'єднане Королівство | 53,9 | 312,0 | 414,2 | 534,0 | 701,2 | 955,4 | 1155,3 | 1563,4 | 1968,8 |
| % в заг. обсязі | 6,0 | 8,1 | 9,1 | 9,8 | 10,3 | 10,5 | 7,1 | 6,7 | 6,7 |
| Російська Федерація | 50,0 | 286,6 | 315,5 | 323,2 | 388,6 | 720,8 | 799,7 | 1002,1 | 1462,2 |
| % в заг. обсязі | 5,6 | 7,4 | 6,9 | 5,9 | 5,7 | 8 | 4,9 | 5 | 5 |
| Нідерланди | 46,5 | 362,2 | 374,1 | 396,3 | 459,9 | 637,2 | 721,8 | 1533,8 | 2511,2 |
| % в заг. обсязі | 5,2 | 9,3 | 8,2 | 7,2 | 6,8 | 7,0 | 4,4 | 8,5 | 8,5 |
| Віргінські о-ви, Британські | 5,0 | 192,8 | 275,2 | 346,1 | 367,5 | 582,2 | 688,7 | 806,2 | 1045,7 |
| % в заг. обсязі | 0,6 | 4,9 | 6,0 | 6,3 | 5,4 | 6,4 | 4,2 | 3,5 | 3,5 |
| Швейцарія | 38,4 | 163,3 | 224,0 | 272,2 | 321,6 | 442,3 | 445,9 | 566,5 | 583,8 |
| % в заг. обсязі | 4,3 | 4,2 | 4,9 | 5,0 | 4,7 | 4,9 | 2,7 | 2 | 2 |
| Польща | 20,5 | 62,8 | 69,3 | 98,1 | 152,7 | 194,7 | 224,0 | 394,6 | 670,5 |
| % в заг. обсязі | 2,3 | 1,6 | 1,5 | 1,8 | 2,2 | 2,2 | 1,4 | 2,3 | 2,2 |
| Угорщина | 20,0 | 51,9 | 58,3 | 79,8 | 28,7 | 177,3 | 191,1 | 379 | 400,9 |
| % в заг. обсязі | 2,2 | 1,3 | 1,3 | 1,5 | 2,0 | 2,0 | 1,2 | 1,4 | 1,4 |
| Корея, респ. | 0,1 | 70,4 | 174 | 172,1 | 172,4 | 172,4 | 172,2 | 167,2 | 167,6 |
| % в заг. обсязі | - | 4,4 | 3,7 | 3,1 | 2,5 | 1,9 | 1,1 | 0,6 | 0,6 |
| Швеція | 19,1 | 77,1 | 89,2 | 90,4 | 103,1 | 120,3 | 133,9 | 137,3 | 1006,6 |
| % в заг. обсязі | 2,1 | 2,0 | 2,0 | 1,7 | 1,5 | 1,3 | 0,8 | 3,4 | 3,4 |
| Данія | 3,7 | 11,1 | 17,2 | 35,5 | 73,8 | 106,0 | 130,0 | 142,6 | 181,2 |
| % в заг. обсязі | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,6 | 1,1 | 1,2 | 0,8 | 0,6 | 0,6 |
| Канада | 19,4 | 57,5 | 52,5 | 62,5 | 79,8 | 117,8 | 124,6 | 169,6 | 178,6 |
| % в заг. обсязі | 2,2 | 1,5 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,3 | 0,7 | 0,6 | 0,6 |
| Італія | 19,2 | 72,2 | 81,1 | 86,5 | 94,9 | 103,1 | 117,6 | 132,9 | 150,4 |
| % в заг. обсязі | 2,2 | 1,9 | 1,8 | 1,6 | 1,4 | 1,4 | 1,2 | 0,7 | 0,5 |
| Інші країни | 193,0 | 672,5 | 748,9 | 880,7 | 1084 | 1411 | 605,2 | 2824 | 3790,2 |
| % в заг. обсязі | 21,5 | 19,9 | 16,4 | 16,1 | 16,0 | 15,5 | 9,8 | 12,8 | 12,9 |

Розраховано за даними: Статистичний щорічник країни за 2005 рік [3].

Україна у цифрах у 2007 році: Статистичний збірник [4].

Великий інтерес у відношенні вкладання капіталу викликають у інвесторів такі галузі економіки, як харчова промисловість, торгівля, машинобудування і металообробка, фінансово-кредитна сфера, будівництво і промисловість будівельних матеріалів, хімічна і нафтохімічна промисловість [4].

Досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення іноземних інвестицій. Для України, як і для інших постсоціалістичних країн, існує ряд перешкод на шляху здійснення цього процесу. До них можна віднести: відсутність відповідного інвестиційного клімату в країні, недосконалість ринкового механізму економіки, нестабільність політичної ситуації, низький рівень ділової і професійної кваліфікації підприємців, недостатньо привабливі інвестиційні проекти і водночас нестача зацікавлених проектів, тяжкий податковий тягар, відсутність діючої системи страхування інвестицій, високий рівень інфляції, надмірна монополізація економіки, відсутність приватної власності на землю [5, с. 137-207].

Разом з тим, незважаючи на суттєві, в основному, перепони існують і навіть активно діють налагоджені механізми як створення нових виробництв, так і розширення діючих. Слабкий рівень інвестиційної активності як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів пояснюється не стільки перепонами на шляху інвестиційного процесу, як несприятливими умовами для прибуткової діяльності більшості сфер і галузей. Але в тих напрямках, де є певна можливість отримувати прибуток, вітчизняний та іноземний капітал виявляє досить значну активність. Зокрема, найбільш привабливими для інвестування є такі високорентабельні галузі промисловості, як кондитерська, олійно-жирова, тютюнова та промисловість безалкогольних напоїв [5, с. 255-277].

Оцінка інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності показує, що найбільше інвестицій у 2007 році надходили в розвиток промисловості України – 27,6%, в переробну промисловість –

23,5%. Значні обсяги приросту іноземного капіталу в 2007 році спостерігалися в організаціях, що здійснюють фінансову діяльність – 16,3%, транспорт і зв'язок – 4,3% загального обсягу прямих іноземних інвестицій [4, с. 145]. При цьому ігнорувались соціально-економічні потреби населення. Обсяг вкладу в освіту в 2005 р. складав 0,2 %, охорону здоров'я – 1,1 % [3].

Глибокі структурні перетворення, що здійснюються в Україні, вимагають відповідних нагромаджень, створити які підприємства не можуть. Загальна потреба в інвестиційних ресурсах складає 40 млрд дол. США [1, с.5]. Питома вага капітальних вкладів зменшилася з 22,7% в 1990 році до 15,1% в 1995 році, 2005 – 10,6%, 2006 – 15,0 %. Вище наведені дані розраховано за даними статистичних збірників України за 2005, 2007 роки [3, 4].

Така динаміка об'єктивно впливає на тривалість періоду відродження нормально функціонуючої економіки і потребує поживлення інвестиційної активності, що можливо в разі наявності певних інвестиційних ресурсів. Аналіз інвестиційних ресурсів за джерелами фінансування показує, що найбільшу питому вагу в них складають власні кошти підприємства 57,4%, кошти державних та місцевих бюджетів – 9,7%, кредити банків та інших позик – 14,8%, кошти іноземних інвесторів – 5% [3].

Звичайно, лише внутрішні нагромадження є основним джерелом коштів для структурних змін у матеріальному виробництві, яке забезпечить стабілізацію та зростання його обсягів.

Разом з тим, Україна дуже зацікавлена у притоці прямих іноземних інвестицій, оскільки вони не збільшують зовнішній борг (а навпаки, сприяють одержанню коштів для його погашення), забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, слугують джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарського досвіду.

Іноземний капітал може мати доступ майже у всі сфери економіки без шкоди для національних інтересів. Галузеві обмеження повинні поширюватися тільки на притік прямих іноземних інвестицій у галузі пов'язаній з безпосередньою експлуатацією природних ресурсів, виробничу інфраструктуру (енергомережі, дороги), телекомунікаційний та супутниковий зв'язок тощо. Зарубіжний капітал у формі підприємств із 100 % іноземною участю доцільно залучати у виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, виробництво будівельних матеріалів, будівництво, випуск товарів народного споживання, розвиток ділової інфраструктури.

Висновки. Для значного покращення інвестиційної активності внутрішніх засобів у нас недостатньо і тому великі надії покладаємо на зарубіжних капіталовкладників. Проте іноземний інвестор погоджується вкладати кошти на певних умовах:

- створення системи реєстрації бізнесу у вигляді одно етапного процесу;
- удосконалення системи оподаткування;
- впровадження економічного механізму, страхування ризиків внутрішніх іноземних інвестицій;
- зняття обмежень на придбання та лізинг комерційної нерухомості, землі та житла;
- зменшення кількості контрольних органів, ліквідація незапланованих перевірок;
- припинення практики ліквідації підприємств державними органами, якщо вони не створюють прямої загрози безпеці, здоров'ю людей, землі та житла;
- прийняття Закону „Про фонд державного майна”;
- проведення адміністративної реформи;
- лібералізація валютних операцій, у тому числі відміна усіх обмежень, що стосуються використання іноземної валюти, отриманої від зовнішньо-торгівельних операцій.

Література

1. Шпек Р. Іноземні інвестиції в Україні // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 62. – 2 квітня. – С. 5.
2. Дука А. П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. – К.: Коравелла, 2007. – 424 с.
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 667 с.
4. Україна у цифрах у 2007 році / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 258 с.
5. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. – К.: Тов-во “Знання”, КОО. 2002. – 318 с.
6. Борщ Л. М., Герасимова С. В. Інвестування (теорія і практика). – К.: Тов-во “Знання”, КОО. 2007. – 658 с.
7. Черваньов Д. М., Нейкова Л. І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Тов-во “Знання”, КОО, 1999. –121с.
8. Офіційний сайт міністерства аграрної політики // <http://www.minagro.kiev.ua>

Надійшла 02.09.2008 р.

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНЕ НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На основі аналізу управління промисловим виробництвом на Хмельниччині запропоновано використовувати економіко-екологічні нормативи та нормативи екологічної ціни продукції, дотримання яких з боку виробничих економічних систем дозволить створювати фонди екологосмкості продукції для відшкодування збитків, заподіяних природі, від виробничої діяльності.

Постановка проблеми і аналіз останніх досліджень та публікацій. В основі макроекономічного управління екобезпекою країни у найближчий час мають стати наступні напрями: визначення на рівні виробничих систем найгостріших поточних завдань і довгострокових пріоритетів екологічної безпеки та охорони навколишнього природного середовища; вдосконалення відповідної законодавчо-правової бази, застосування економічних інструментів для відтворення та раціонального використання природних ресурсів; формування збалансованої системи природокористування екологізації технологій у промисловому виробництві, енергетиці, будівництві, агропромислового комплексу, на транспорті; розробка і дотримання екологічних нормативів як системи для управління ефективністю виробництва.

Дослідженням проблем екобезпеки економічних систем присвятили свої праці В. Вернадський, С. Злупко, С. Подолинський [1, 2]. У багатьох опублікованих роботах, присвячених дослідженню проблем економіки і оточуючого середовища, ставляться питання визначення плати за забруднення ресурсів навколишнього середовища. Свій значний внесок у розвиток сучасних еколого-економічних систем, їх порівняльний аналіз та визначення критеріїв ефективності зробив І. Грабинський. Він пропонує визначати вартість забруднення ресурсів навколишнього середовища двома способами: виходячи з величини плати (податку) на одиницю забруднення та затрат на усунення одиниці забруднення [1].

На думку В. Лексина та Л. Мельник [2], за нанесені збитки від відмов технічних систем потрібно вводити плату, яка б за викиди у межах еколого-економічних нормативів здійснювалась за рахунок собівартості продукції, а за наднормативні-за рахунок прибутків підприємств і організацій. Розмір плати за забруднення оточуючого середовища, вважають вчені, повинен зменшуватися на величину витрат на розробку природоохоронних заходів.

Управлінням нормативного природокористування Мінекобезпеки України та Українським науковим центром технічної екології у якості екологічних нормативів розроблені списки гранично допустимих концентрацій (ГДК) та орієнтовних безпечних рівнів дії (ОБРД) забруднених речовин в атмосферному повітрі виробничих систем. Перелік включає дані про ГДК і ОБРД, що діють на території України, і мають вигляд таблиць з вказівкою їх максимальної разової та добової норм. Серед решти нормативів у їх якості використовуються і платежі за користування надрами.

При одночасній присутності в атмосферному повітрі декількох речовин, які володіють сумарною дією, допустимі їх концентрації розраховуються за формулою коефіцієнта комбінованої дії (K_{KD}):

$$\frac{K_1^{\Phi}}{K_1^H} + \frac{K_2^{\Phi}}{K_2^H} + \dots + \frac{K_n^{\Phi}}{K_n^H} = K_{KD}, \quad (1)$$

де K_1, K_2, \dots, K_n – фактична концентрація речовин в атмосферному повітрі;

$K_1^H, K_2^H, \dots, K_n^H$ – нормативні концентрації цих речовин.

Граничнодопустимі концентрації пестицидів у ґрунтах наступні: агелону – 0,15 мг/кг, гептихлору – 0,05 мг/кг, гетерофону – 0,05 мг/кг, гліфосату – 0,5 мг/кг, валексону – 1,0 мг/кг, базудину – 0,1 мг/кг та інших. Відповідно до листа Міністерства охорони навколишнього середовища України від 1.01.1991 р. визначені, як екологічні нормативи, гранично допустимі концентрації хімічних речовин у ґрунтах і допустимі рівні їх вмісту за показниками шкідливості – у рухливих формах: мідь – 3 мг/кг ґрунту з урахуванням фону; нікель – 4 мг/кг; цинк – 23,0; фтор – 2,8; хром – 6,0 мг/кг; у водорозчинних формах: сурма – 4,5 мг/кг; марганець – 1500; ванадій – 150 мг/кг; бензол – 0,3; толуол – 0,3; ртуть – 2,1 мг/кг. Сумарним ефектом володіють: двоокис азоту, гексен.

На сьогодні узагальнено перелік гранично-допустимих концентрацій шкідливих речовин у воді об'єктів, які використовуються для рибогосподарських цілей. Даний перелік на 33 сторінках включає лімітовані показники шкідливості: токсикологічні, рибогосподарські.

Поряд із зазначеними використовуються екологічні нормативи короткоживучих (КЖН) нуклідів, довгоживучих нуклідів (ДЖН) та інертних радіоактивних газів (ІРГ) для контролю за станом на атомних електростанціях. До КЖН відносяться: вуглець з періодом дії 20 год 38 хв, Na_{24} – 15 год, Ca_{47} – 4,53 доби; до ДЖН – цезій – 30 років, стронцій – 27 років; до ІРГ – неон, криптон та інші. На ці речовини введені такі допустимі норми ГДВ (гранично-допустимих викидів) – 500 K_i /добу, ДЖН – 0,015 K_i /добу, КЖН – 0,2

K_i /добу.

Викладення основного матеріалу дослідження. На території Хмельниччини розміщено біля 40 потенційно небезпечних виробничих об'єктів, з яких: 1 радіаційно-небезпечний – атомна електростанція (в зоні знаходяться 120 населених пунктів зі 150 тис. чол. населення); 13 хімічно-небезпечних, 28 вибухово- і пожежо-небезпечних та 4 гідродинамічних джерел безпеки. Кількість населення, що проживає в зонах можливого ураження сильнодіючими отруйними речовинами (СДОР), – 55 тис. чоловік. По території Хмельницької області проходять магістральні нафтопроводи "Дружба", "Куйбишев–Захід" загальною протяжністю 100 км, газопроводи "Союз", "Прогрес", "Уренгой–Ужгород", "Київ–Захід", "Дашава–Київ". В результаті зруйновано великі площі родючих земель, порушено стан водних ресурсів.

У 18 річках Хмельниччини зафіксовано перевищення граничнодопустимих концентрацій вмісту органічних речовин у 3-4 рази. Перевищення ГДК вмісту нафтопродуктів виявлено в річках північного регіону області (у 1,3-3 рази); зареєстровано надмірний вміст заліза в усіх річках – перевищення по цьому показнику складають 1,2-12,8 ГДК. Вміст міді в р. Південний Буг перевищує ГДК у 4 рази. За нашими дослідженнями можна зробити висновок, що найбільш забрудненими є річки північного регіону Хмельниччини. Держуправлінням екобезпеки в області десяти підприємствам виставлені штрафні санкції за стічні води з перевищенням норм.

Найнебезпечнішими виробничими об'єктами в області є Хмельницька АЕС та 20 підприємств, що здійснюють діяльність з джерелами іонізуючого випромінювання (ДІВ). Лише 5 виробничих підприємств області отримали ліцензії на здійснення діяльності з ДІВ. Перевірками з дотриманням нормативів радіаційної безпеки встановлено ряд порушень, зокрема: прострочення термінів використання, експлуатації та зберігання радіоізотопних приладів, невирішеність питань утилізації радіоактивних відходів, відсутність на підприємствах страхових договорів і фондів, що передбачають відшкодування збитків від можливих радіаційних аварій, недостатній рівень готовності до їх ліквідації. У цих умовах невідкладною частиною стабільного зростання економічного потенціалу як держави в цілому, так і кожного її регіону, є мінерально-сировинна база, захист від забруднення якої і раціональне використання повинно стати в центрі уваги владних структур.

Останнім часом вміст радіонуклідів цезію-137 у пробах води річок Дністер, Південний Буг, Случ становив $0,17 \times 10^{-2}$ - $1,4 \times 10^{-2}$ Бк/л при допустимому нормативі 2 Бк/л для питної води. Максимальні рівні вмісту радіонуклідів в атмосферних опадах і аерозолях були значно нижчими гранично допустимих концентрацій і становили, відповідно, 4,3 Бк/м² і 22×10^{-5} Бк/м³. Гама-фон у зоні розташування ХАЕС та у 30-кілометровій зоні становив 8-14 мкР/год.

На природоохоронні заходи в Хмельницькій області за перше півріччя 2008 р. було направлено майже 0,5 млн грн, у тому числі 0,1 млн грн за рахунок коштів Державного фонду охорони навколишнього природного середовища. За рахунок цих коштів продовжувалося будівництво мулових майданчиків Хмельницьких міських очисних споруд: реконструкція очисних споруд у Славуті, Чемерівцях, Теофіполі, Городку; каналізаційних мереж у Летичеві, Деражні.

За непростих економічних умов, що склалися з впровадженням природоохоронних заходів, дієвим важелем підтримання екологічної рівноваги на території області було здійснення державного екологічного контролю, нормування природокористування і впливу господарської діяльності на довкілля, інформаційно-просвітницька робота тощо. Упродовж першого півріччя 2008 року підрозділами державного екологічного контролю Держуправління здійснено перевірку 1770 підприємств, організацій та інших об'єктів різних форм власності, 7068 одиниць автотранспорту, виявлено 1889 порушень природоохоронного законодавства, винесено 2320 постанов про притягнення до адмінвідповідальності. Більше минулорічного, 228 проти 166, заявлено позовів на відшкодування завданих природі збитків – 74, 58 – передано на розгляд органам прокурорського нагляду, – по 28 порушувалися кримінальні справи. Застосовувався і такий засіб адміністративного впливу, як призупинення діяльності підприємств, цехів, ліній тощо.

Упродовж першого півріччя 2008 року доведено нормативи викидів шкідливих речовин в атмосферу 135, на спецводокористування 228, на розміщення відходів 211 підприємствам, організаціям та установам області, що значно більше попереднього року. За попередніми даними, загальна сума зборів за забруднення довкілля склала 1524,5 тис грн, з яких 762,2 тис. грн. надійшло до обласного, 457,3 тис. грн – до Державного, 304,9 тис. грн – до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища. Розглянуто 77 проектних матеріалів будівництва та реконструкції об'єктів підвищеної екобезпеки.

Через те, для зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище мають бути встановлені з боку держави і дотримані з боку виробничих систем економіко-екологічні нормативи. До економіко-екологічних нормативів відносяться нараховані суми зборів, які сплачуються за: викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними і пересувними джерелами забруднення; скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів. Нормативна база, у розробці якої приймала участь автор, встановлюється як фіксовані суми за одиницю основних забруднюючих речовин і розміщених відходів.

Економіко-екологічні нормативи повинні ґрунтуватися на визначенні плати за забруднення навколишнього середовища або включення частки витрат при створенні продукту для відшкодування збитків. Економіко-екологічне нормування, спрямоване на охорону оточуючого середовища, повинно знаходити конкретний вираз у певних нормативах, які б можна було використовувати на макро-, мезо- і

мікроекономічному рівнях для оцінки роботи підприємств як джерела забруднення середовища та для прогнозування стратегії соціально-економічного розвитку.

Для повноти оцінки роботи промислових підприємств економіко-екологічні нормативи слід поділяти на кількісні та якісні. Перші повинні характеризувати кількісну сторону забруднення оточуючого середовища і нанесені при цьому збитки народному господарству; другі – якість технічних систем і технологічних процесів з урахуванням рівня забруднення природи. При прогнозуванні за допомогою кількісних і якісних нормативів можна буде визначити, як повинні використовуватися технічні системи з метою запобігання забрудненню оточуючого середовища, а при аналізі роботи за оцінкою відхилень – як використовувались ці технічні системи.

Отже, виникає необхідність обліку економіко-екологічних нормативів, пов'язаних з негативною дією на природу минулих процесів виробництва ресурсів, які використовуються. Такі показники, на думку авторів [2], віднесені до одиниці ресурсу, слід назвати екологічною ціною продукції (ресурсу, послуги, роботи). Вони характеризують своєрідну екологоємність продукції, сумарні екологічні витрати суспільства, пов'язані з використанням природного середовища при виробництві і споживанні одиниці даної продукції.

Втрати частини національного доходу, яку б отримало суспільство при альтернативному використанні природних ресурсів, і величину економічних збитків на стадіях виробництва і споживання продукції слід віднести до економічних витрат. Показник екологічної ціни може умовно поділятися на показник природоємності і збитковості (збитки від забруднення середовища). Норматив екологоємності продукції може бути представлений сумою:

$$H_{EC} = H_{EC}^B + H_{EC}^C + H_{EC}^V, \quad (2)$$

де H_{EC}^B , H_{EC}^C , H_{EC}^V – нормативи екологічної ціни виготовлення продукції, її споживання чи експлуатації та утилізації.

Слід враховувати, поряд з наскрізними нормативами екологічної ціни складові продукції по окремих стадіях проходження її у життєвому циклі. Середня величина нормативу екологічної ціни продукції – це середньозважене значення екологічних витрат від дії на природне середовище на всіх стадіях виробництва, споживання і утилізації. Вихідною базою при визначенні нормативів екологічної ціни (природоємності та збитковості) повинні стати існуючі методики економічної оцінки природних ресурсів і визначення економічних збитків від поточних процесів забруднення середовища.

Розроблена система встановлення нормативних зборів за забруднення навколишнього природного середовища дозволить формувати місцеві фонди охорони природи і спрямовувати кошти підприємств на відшкодування збитків, нанесених природі.

Висновки і перспективи дослідження. Розробка і впровадження економіко-екологічних нормативів для організації обліку, аналізу і прогнозування розвитку промислового виробництва та підвищення його конкурентоспроможності є нагальною потребою сьогодення. Концептуальними є наступні положення і перспективи:

- оцінка забруднення оточуючого середовища при роботі підприємств повинна проводитися на основі затраченої енергії на одиницю трудомісткості;
- економічні оцінки природних ресурсів і показники економічних збитків від поточних процесів забруднення середовища мають передбачати облік регіональних особливостей конкретного виробництва;
- для характеристики забруднення оточуючого середовища слід враховувати продуктивність (цеху, підприємства, галузі);
- економіко-екологічний норматив забруднення має характеризуватися якомога ширшим спектром показників, які визначають процес виробництва продукції з метою підвищення ефективності його використання у нормуванні, аналізі, виявленні причин забруднення навколишнього середовища;
- ступінь забруднення оточуючого середовища слід визначати, виходячи з витрат на виробництво енергії для створення одиниці продукції.

Література

1. Грабинський І.М. Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз. – Львів: ЛДУ, 1997 – 238 с.
2. Лексин В.Н., Мельник Л.Г. Экономический анализ экологических издержек промышленного производства: методы расчёта характерных загрязнений природных сред. – М.: Экономика, 1986. – 120 с.
3. Довідник з питань економіки та фінансування природокористування і природоохоронної діяльності. – К.: Вид-во «Геопринт», 2000. – 411 с.
4. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. – Суми, 1999. – 421 с.

Надійшла 02.09.2008 р.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ЯК СПОСІБ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В статті розглянуті диверсифіковані корпоративні об'єднання як об'єкти дослідження теорії розвитку. Виявлені основні особливості таких корпоративних об'єднань та описано системний підхід, врахування якого необхідно при розробці оцінки ефективності розвитку корпоративних об'єднань в харчовій промисловості.

Сучасна ситуація в економіці України характеризується пошуком найбільш ефективних організаційно-економічних форм співробітництва. Тенденція концентрації капіталу, з одного боку, і вузькість економічного поля в галузях національної економіки, з іншого, примушують різні господарюючі суб'єкти об'єднуватися для розширення сфери діяльності, що вимагає залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів. Необхідність реалізації масштабних і дорогих проектів, ускладнення продукції, що випускається, впровадження сучасних наукомістких технологій вимагає істотних інвестиційних витрат, для чого потрібна концентрація необхідного обсягу капітальних ресурсів. Природно, використання нових технологій для виробництва сучасної продукції не є самоціллю, а служить лише способом здобуття додаткових прибутків за рахунок виходу на нові ринки збуту з продукцією, що вигідно відрізняється від продукції конкурентів.

Економічні перетворення досягли такого рівня, коли склалися умови для розвитку корпоративних форм управління і організації бізнесу. Саме тому для країни стали актуальними проблеми підвищення ефективності управління діяльністю корпорації на користь власників.

У вітчизняній економічній науці останнім часом для опису багатогалузевих виробничих комплексів використовуються різні терміни і поняття. Зокрема, в законодавстві використовується термін "фінансово-промислова група"[8]. Ю.В.Якутін пропонує використовувати термін "інтегрована корпоративна структура"[4], існує безліч інших термінів. Проте всі вони мають окремі недоліки. Зокрема, "фінансово-промислова" штучно обмежує галузі діяльності підприємств, що входять до групи. Поняття "інтегрована структура" не дає відповіді на питання про тип інтеграції: вертикальна або горизонтальна інтеграція має місце. В зв'язку з цим логічним представляється використання терміну "диверсифіковане корпоративне об'єднання", який дозволить достатньо чітко врахувати специфіку даного типу структур.

Диверсифіковане корпоративне об'єднання - інтегроване підприємницьке середовище, в якому в рамках загальної стратегії і з використанням єдиного фінансового і інформаційного потоку діє горизонтально інтегрована сукупність вертикально інтегрованих бізнесів. Це пояснюється тим, що з одного боку, вертикально інтегрований бізнес - це технологічні ланцюжки по виробництву певного продукту (роботи, послуги), з іншого - в рамках об'єднання таких технологічних ланцюжків існує чіткий взаємозв'язок на організаційному і інформаційному рівнях, а всі технологічні ланцюжки діють в рамках єдиного плану.

Термін «диверсифікація» означає проникнення фірм в галузі, що не мають прямого виробничого зв'язку або функціональної залежності від основної галузі їх діяльності. Диверсифікація пов'язана з процесом концентрації виробництва на міжгалузевому рівні і структурною перебудовою господарства. У широкому сенсі - поширення господарської діяльності на нові сфери (розширення номенклатури продукції, видів послуг, що надаються, і т. п.) [10].

Корпорація - широко поширена в країнах з розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, що передбачає пайову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних найманих керівників (менеджерів) [11]. Тобто, виходить, що диверсифіковане корпоративне об'єднання має складну організаційну структуру, що обумовлює необхідність проведення комплексних досліджень для розробки стратегії і обґрунтування ухвалення рішень. Дана проблема особливо актуальна в умовах конкурентної боротьби за кінцевого споживача і за інвестиції.

Диверсифікація в рамках глобальної стратегії корпорацій пройшла складний шлях розвитку, змінюючись під впливом зовнішніх обставин і внутрішньофірмових критеріїв. Еволюція відповідного процесу є довгим шляхом від маніпулювання набором товарів до маніпулювання набором країн. Історію такої еволюції умовно можна розділити на чотири етапи: епоху масового виробництва (створення товарних ринків), епоху масового збуту (галузеві ринки, а пізніше національні ринки), постіндустріальне суспільство (регіональні ринки, ефект мультиплікації на світовому ринку) та епоху інформаційних та комп'ютерних технологій (світовий ринок). На кожному з них відбувалося становлення таких основних елементів: товарний набір; галузевий набір; набір галузей і сфер діяльності; набір країн.

Кожен наступний етап був кроком в досягненні власних цілей виробництва і відрізнявся зміною стратегічних пріоритетів в розвитку підприємницької діяльності. Як показав аналіз сучасних світових тенденцій диверсифікації, існує ряд мотивів і цілей, які найчастіше виступають стимулами для розширення масштабів діяльності:

- техніко-технологічні мотиви переслідують такі цілі - бажання максимально завантажити виробничі потужності, альтернативні варіанти використання сировини, матеріалів, технологій;
- економічні мотиви передбачають досягнення наступних цілей - перенакопичення капіталу в традиційних галузях виробництва та пошук нових сфер вкладення капіталу, розширення частки ринку, отримання синергетичного ефекту, економія на масштабі;
- фінансові мотиви переслідують такі цілі - розподіл ринків між більшим обсягом виробництва, фінансова стабільність;
- соціальні мотиви переслідують такі цілі - збереження кадрів, створення нових робочих місць, задоволення інших потреб та розвиток інновацій;
- стратегічні мотиви передбачають досягнення наступних цілей - адаптація до кон'юктури ринку та протидія її коливанням, страхування майбутнього проекту.

Диверсифікація виробництва і підприємницької діяльності, як інструмент усунення диспропорцій відтворення і перерозподілу ресурсів, переслідує, як правило, різні цілі і визначає напрями реструктуризації корпорацій і економіки загалом. Найбільш відчутний розвиток диверсифікація отримала в більшості країн в середині 50-х рр. ХХ ст., коли вперше дало про себе відносно вичерпання внутрішніх джерел зростання ефективності виробництва. Диверсифікація як елемент стратегії розвитку в епоху масового споживання стала головним предметом обговорення, що пов'язано, з одного боку, з помітним зниженням темпів росту порівняно з попередніми етапами, а з іншого - прагненням комерційних організацій втриматися в умовах нерівномірного економічного і політичного розвитку країн.

Суттєва трансформація економічних, соціальних і науково-технічних умов діяльності корпорацій докорінним чином змінила вимоги до управління основними бізнес-процесам. Загострення боротьби на світових ринках, уповільнення економічного росту і технічного прогресу зажадали перетворення структури діяльності, для якої стало недостатнім придбання передової техніки і технології, результатів наукових досліджень і перерозподіл їх відповідно до теорії інтернаціоналізації. Цим багато в чому пояснюється той факт, що диверсифікація стала найбільш поширеною формою концентрації капіталу. Причини переорієнтації корпорацій на стратегічні питання, на думку Р. Кунца, не можна однозначно тлумачити. Окремі автори висувають ряд найбільш поширених обґрунтувань: визначальний асортимент і номенклатуру продукції, що випускається; необхідність розширення сфер застосування капіталу. Дані твердження є справедливими. По-перше, цілі диверсифікації виробництва безпосередньо залежать від фінансового стану і виробничих можливостей корпорації і, по-друге, привабливість галузей для конкретної корпорації різна в короткостроковому і довгостроковому періодах. Так, фінансові можливості збиткових, сталих і могутніх корпорацій переслідують різні стратегії: від "просто вижити" до "утворити стратегічний альянс". Зокрема, виділення коштів на соціальні цілі і благодійну діяльність засвідчує, що економічні інтереси суб'єктів діяльності в основному задоволені і пріоритети зміщуються у бік формування доброго імені і бренду корпорації.

Інтенсифікація створення інтегрованих корпоративних структур зумовила увагу урядових кіл, науково-дослідних центрів, громадських організацій підприємців до проблем оцінки діяльності таких структур. Можна заключити, що інтеграція підприємств є спосіб подолання "замикаючих ефектів", інакше кажучи, недоліків в діяльності окремих підприємств, які можна виключити при спільній скоординованій роботі. Серед таких недоліків можна виділити:

- дефіцит оборотних коштів в одній з ланок технологічного ланцюжка;
- дефіцит координації дій при виробничій кооперації;
- зниження економічної активності унаслідок тягаря комерційних ризиків;
- ускладнення виходу на державні регулюючі структури.

Таким чином, приходимо до переконання про те, що ефект "синергії" (економії на масштабі) є явно позитивною характеристикою, властивою диверсифікованим корпоративним об'єднанням. Методологічний підхід з позиції "замикаючих ефектів" може бути плідний як з погляду виявлення причин ефективності (або неефективності) груп, так і для організації самостійних цільових аналізів. Також необхідно пам'ятати, що ефективність корпоративних об'єднань потрібно розглядати з довготривалих позицій. Варто погодитися з тим, що горизонт аналізу діяльності крупних інтегрованих структур не може бути дуже вузьким. Реалізація потенційних синергетичних ефектів вимагає кропіткої і довготривалої роботи з налагодження нових і складних внутрішньокорпоративних зв'язків. Слід взяти до уваги і той факт, що довготривала ефективність визначається не тільки умінням забезпечити стабільно високі темпи реалізації продукції і отримання прибутків, але і використовувати ці ресурси для нових виробничих досягнень.

Отже, при диверсифікації досягається ефект економії на масштабі. Розглянемо його докладніше. Розглянемо процес злиття і ефект економії на масштабі з урахуванням вітчизняної дійсності. При цьому злиття розуміється як процес організаційно-економічного об'єднання двох систем управління корпораціями, елементами яких є вузли (модулі) управління. Основним критерій злиття забезпечується системою наступних умов: якщо в одній корпорації модуль відсутній, то використовується модуль іншої корпорації та якщо, в обох корпораціях присутні аналогічні модулі, то використовується більш ефективний модуль. Використання модуля в принципі диктується критерієм ефективності корпорації-результату.

В результаті реалізації описаного механізму злиття з'являється вищезазначений ефект економії на

масштабі, який полягає в тому, що відбувається скорочення сукупних витрат на функціонування корпорації-результату (корпорація, яка вступає в процес злиття з іншою корпорацією) в порівнянні з сумою витрат корпорацій-джерел (єдина корпорація, що виходить в результаті злиття), при збільшенні виручки від реалізації. Окрім витрат, скорочуються ресурси, за рахунок елімінування внутрішніх статей. Зокрема, скорочується взаємна дебіторська і кредиторська заборгованості.

Також при об'єднанні корпорацій змінюється обсяг потреб в ресурсах, а також його ринкова позиція, в зв'язку з цим менеджменту диверсифікованого корпоративного об'єднання необхідно оцінювати обсяг ресурсів, які воно може залучити для реалізації проектів. Для цього може використовуватися балансова модель фінансування діяльності корпорації. Розглянемо її докладніше.

Фінансова активність диверсифікованого корпоративного об'єднання визначається, перш за передусім, обсягами коштів які воно може привернути в свою діяльність. В зв'язку з цим, на нашу думку, представляється необхідним виділити такі поняття як:

- інвестиційні ресурси диверсифікованого корпоративного об'єднання - це кошти, які є у розпорядженні об'єднання;
- інвестиційний потенціал - ресурси, які воно може мобілізувати на фінансовому ринку;
- інвестиційні потреби - обсяг коштів, необхідний всім учасникам об'єднання для здійснення єдиної комплексної інвестиційної програми;
- інвестиційна програма - розроблена в рамках економічної стратегії об'єднання програма, що включає напрями, терміни і обсяги інвестицій всіх учасниках;
- потреба в інвестиційних ресурсах - різниця між його інвестиційними потребами і інвестиційними ресурсами.

Якщо потреба в інвестиційних ресурсах більша за інвестиційні ресурси всіх підприємств корпорації та менша за їх інвестиційний потенціал, то ситуація для здійснення інвестиційної програми сприятлива. Різниця ж між інвестиційним потенціалом та потребою корпоративного об'єднання в інвестиційних ресурсах може розглядатися як мобільний резерв чи страховий запас об'єднання.

На мою думку, такий підхід є найбільш доцільним з погляду стратегічного управління диверсифікацією. Аргументи на користь такої тези наступні: по-перше, не зважаючи на всі розрахунки заздалегідь не відомо, успішним буде новий напрям бізнесу в рамках корпоративного об'єднання або його спіткає невдача; по-друге, для розвитку бізнесу у будь-який момент можуть виникнути потреби в додаткових ресурсах, в такій ситуації, на думку багатьох фахівців, ефективним є використання фінансового важеля, основою створення якого може стати страховий запас об'єднання.

Крім того з'являється можливість маневру інвестиційними ресурсами і балансова модель фінансування діяльності корпорації декілька ускладнюється. Зокрема, відбувається часткове елімінування показників інвестиційних потреб одних бізнес-процесів корпорації і страхового запасу інших. В цьому випадку знижуються консолідовані інвестиційні потреби корпорації, тобто знижується важливість проблеми забезпечення її консолідованої надійності і інвестиційної привабливості. При цьому необхідно відзначити, що сукупний дохід диверсифікованого корпоративного об'єднання не змінюється, що дозволяє покращувати значення показників спільної ліквідності і платоспроможності за рахунок ефективнішого використання власних фінансових ресурсів корпорації.

В сучасній Україні відбулися суттєві зміни в системі управління, розпочав формування якісно новий менеджмент, про що говорять багато провідних економістів і аналітиків [9]. У вітчизняній промисловості і в інших галузях економіки сформувалися різні передумови диверсифікації діяльності. Тому в Україні спостерігається не еволюційний характер розвитку даного явища, що мало місце в світовій практиці, а навпаки, диверсифікація здійснюється одночасно на різних етапах, наприклад, не тільки виробництво товару на ринку, але і формування ринку.

За допомогою постійного переливу ресурсів і їх перерозподілу між різними галузями бізнесу залежно від пониження і підвищення норми прибутку інвестований капітал обумовлює таке співвідношення між попитом і пропозицією, що завжди існує прагнення розвивати галузі з високою рентабельністю і гальмувати з низькою. В ході цього досягається не просто рівновага між попитом на товари і пропозицією, а суттєва рівновага між виробничим потенціалом кожної галузі і потребами в продукції, що виробляється цією галуззю. Звідси можна зробити висновок, важливий як для визначення напрямів реструктуризації економіки, так і для розподілу ресурсів: рівень потреб зворотно пропорційний рівню виробничого потенціалу галузі, що задовольняє цю потребу. Таким чином, найбільш адекватною реакцією на глобалізацію економіки являється диверсифікація бізнесу і створення подібних корпоративних об'єднань.

Всі вищепераховані чинники переконливо підтверджують обґрунтованість, своєчасність і актуальність розвитку і створення диверсифікованих корпоративних об'єднань. Також, кажучи про функціонування даних форм організації економічної діяльності, не можна забувати про особливу роль державних структур в процесі встановлення сприятливого економічного клімату всередині держави.

Література

1. Дементьев В. Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие// Экономика Украины. -2004. -№

2. - С.41-47.

2. Немченко Г. и др. диверсификация производства: цели и направления деятельности. - М.: Проблемы теории и практики управления №1, 2002 г.

3. Орлов Д., Котилко В. Стратегия развития корпоративных структур. - Харьков.: Обозреватель. -2000. - № 8.

4. Якутии Ю. В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. К.: «Научно-информационный виробнично-комерційний центр «Альт», 2006. - 54 с.

5. Gort M. Diversification and integration in American industry. - Princeton, Princeton University Press, 1962.

6. Yoshinara E., Sakuma A., Itami K. (Стратегия диверсификации на японском предприятии). - Токуо, Nipon Keirai, 1979.

7. Большой Энциклопедический Словарь, CD-ROM.

8. Большой коммерческий словарь. - М.: 1996. – С. 132.

9. Gort M. Diversification and integration in American industry. - Princeton, Princeton University Press, 1962.

10. Yoshinara E., Sakuma A., Itami K. (Стратегия диверсификации на японском предприятии). - Токуо, Nipon Keirai, 1979.

11. Кунц Р. Стратегия диверсификации и успех предприятия. - Проблемы теории и практики управления. - 2004. - №1. - С.96-100.

12. Проблеми корпоративного управління в Україні/ З.Шершньов // Економічні реформи сьогодні. - 2000. -№33. -С. 3-16.

Надійшла 04.09.2008 р.

УДК 314.5(447)

С. В. МАТУСЯК

Хмельницький національний університет

ПОНЯТІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Обґрунтовано застосування категорій понятійного апарату стратегій соціального розвитку регіональних економічних систем. Визначено мету, об'єкт застосування та трактування запропонованих категорій. Запропоновано систематизацію видів територій у системі стратегій соціально-економічного розвитку

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Поряд з традиційною увагою до соціального забезпечення та соціальних гарантій, що набули розповсюдження за останні п'ятнадцять років, на рівні наукових досліджень та управління відчувається гостра нестача методологічного забезпечення та опрацьованих стратегічних рішень. Очевидність прогалин у науково-методичному забезпеченні простежується вже на рівні застосування понятійно-категорійного апарату. З іншої сторони, соціальне забезпечення набуває характеру поточного забезпечення потреб населення та надання мінімальних соціальних гарантій. З точки зору транзитивного періоду, на якому домінуюча роль реформування економіки, та прояв кризових явищ у всіх її сферах супроводжуються недостатніми доходами бюджету та обмеженням фінансуванням соціальних виплат такий підхід є достатньо обґрунтованим. Проте економічне поновлення, перманентне піднесення та зростання економіки протягом останніх восьми років не стали підставою для зміни політики в області соціального забезпечення.

Критичний аналіз свідчить про потребу переходу на вищий рівень соціальної політики, яка в межах наукових гіпотез трактується як соціальний розвиток, і в силу: по-перше, зміщення запропонованої до дослідження проблеми на регіональний рівень; по-друге, потреби відтворення соціальних гарантій, що генеруються економічною системою, а не діями уряду та державних органів, – соціальний розвиток регіональних економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові системні категорії та терміни соціального розвитку регіональних економічних систем знайшли відображення у працях вітчизняних економістів та географів Е.Б. Алаєва, П.М. Алам'єва, М.Т. Агафонова, М.М. Баранського, В.К. Бугаєва, Б.М. Вінярського, П.В. Волобоє, І.О. Горленка, М.І. Долішнього, Р.Н. Думанського, Я.І. Жупанського, Ф.Д. Заставного, В.Г. Ізарда, С.І. Іщука, Т.М. Калашнікової, В.В. Кістанової, М.М. Колосовського, П.О. Масляка, М.Ж. Месаровича, В.П. Нагірної, М.М. Паламарчука, В.Д. Пістуна, В.А. Поповкіна, В.П. Руденка, Я.В. Регульського, Є.Д. Силаєва, А.В. Степаненка, Д.М. Стеценка, О.І. Шаблія, М.Д. Шаригіна, А.Т. Хрущова, Л.Г. Чергова та ін. Очевидною причиною застосування запропонованих цими авторами категорій є їх основоположний характер у розробці територіальних економічних систем, хоча наявні трактування потребують корегування та модернізації у системі змін механізму суспільного та економічного розвитку територій та їх орієнтації на обґрунтування понятійно-методологічного забезпечення управління територіальним розвитком у командно-адміністративній системі управління.

Невирішені частини проблеми. Розроблений понятійно-методологічний апарат орієнтований у першу

чергу на соціальне забезпечення як складову соціальної політики. Архаїчний характер розроблених категорій неспроможний повною мірою описати актуальність обраної проблематики дослідження, забезпечити дослідження сучасних викликів та запропонувати теоретичне обґрунтування формування стратегії соціального розвитку регіональних економічних систем. Потреба переходу на вищий рівень розвитку соціальної політики, який би передбачав перетворення системи соціальних гарантій, забезпечених державою у систему комплексного соціального розвитку генеровану економікою регіону, вимагає систематизацію наявного та розробку нового понятійно-методологічного апарату, що детермінує з актуальними викликами розвитку держави.

Постановка завдання. Визначити понятійно-методологічні засади формування стратегії соціального розвитку регіональних економічних систем.

Основний матеріал дослідження. Характерною рисою сучасного соціального розвитку регіональних систем є відносне вирівнювання їх економічного потенціалу на фоні інтеграції у світові економічні процеси, що на найвищому рівні відбувається у формі поглиблення участі регіонів у глобальних економічних зв'язках. Для країн орієнтованих у минулому на командно-адміністративні методи господарювання до глобальних кон'юнктурних зрушень регіонального розвитку додається лібералізація господарської системи, методів та підходів до соціального забезпечення та регулювання, відкриття енергетичних, товарних, фінансово-банківських та трудових ринків, зростання транзитного статусу та підвищення ефективності використання наявного природно-ресурсного та людського потенціалів.

Очевидно з причин відсутності досвіду формування стратегій соціального розвитку регіональних економічних систем в умовах поглиблення глобалізації, а також не сформованості адекватних підходів до стратегій соціального розвитку транзитивних економічних систем, обрана наукова проблема набуває особливого статусу з числа найбільш актуальних, що поряд із застосуванням традиційного науково-дослідного інструментарію вимагає вироблення особливих, адекватних до кон'юнктурних змін, стратегічних рішень.

Головним критерієм обґрунтування розвитку територій є комплексність (табл. 1).

Таблиця 1

Основні поняття та категорії методологічного забезпечення реалізації стратегії розвитку територіальних економічних систем

| Категорія | Характеристика | Закони |
|--|---|--|
| Суспільний поділ праці | Поділ праці між товаровиробниками, сприяє утворенню виробництв, галузей, галузева диференціація, територіальна спеціалізація | Неухильного підвищення продуктивності праці, територіальної спеціалізації, територіальної комплексності |
| Суспільна інтеграція праці | | |
| Територіальний поділ праці | Просторова форма суспільного поділу праці на основі забезпечення суспільних та природних чинників | |
| Територіальна інтеграція праці | На основі обміну результатами праці, розрив між місцем виробництва та споживання, основа формування територіально-виробничих комплексів та територіальних соціально-економічних комплексів | |
| Територіальна спеціалізація | На основі порівняльної переваги за рахунок природних та суспільних чинників, відображає відносини з іншими регіонами через вивіз продукції та міжрегіональний обмін нею | |
| Територіальна комплексність | Розвиток галузей обслуговування виробництва основної спеціалізації, види комплексності: елементарна, галузева, компактно-територіальна, районно-територіальна, функціональна | |
| Регіональна і локальна комплексність: | Зв'язки на основі спільності економіко-географічного положення, інфраструктури, поєднання виробництв на базі елементарного і галузевого типів комплексності з виробництвами що сприяють використанню ресурсів невеликої території | Територіальної інтеграції праці, територіального поділу праці, суспільної інтеграції праці, вартості, територіальної агломерації |
| - галузевий поділ праці | | |
| - спеціалізація і кооперування | | |
| - комбінування і концентрації виробництва | | |
| Соціально-економічна територіальна комплексність: | | |
| - загальнодержавна | | |
| - регіональна | | |
| - локальна | | |
| - мікрорайонна | | |
| - компактна | | |
| Територіальна соціально-економічна спільність | Сукупність продуктивних сил на певній території | |
| Комплексний розвиток регіонів (територій) | Створення теорії виробничо-територіальних комплексів, обґрунтування раціональних форм територіальної організації виробництва, послуг, населення, інфраструктури. Дослідження виробничої і невиробничої сфер, природи і економіки | |
| Економічний ефект розвитку регіональних економічних систем | Досягається при збереженні таких умов: 1) комплексної переробки родовищ, використання сировини та різних видів енергії, 2) максимальному використанню відходів, доцільному з техніко-економічної точки зору, 3) комплексному використанні трудових ресурсів, 4) районній організації енергетики, 5) комбінуванні і кооперуванні підприємств, що базуються на спільному використанні сировини та енергії, використанні відходів, спільності технологічних процесів, 6) комплексної організації обслуговуючих засобів, транспортних ліній, каналізації, водопроводу тощо, а також підприємств соціальної інфраструктури | Вартості |

На основі аналізу понятійного апарату комплексного розвитку територій можна зробити такі висновки:

1. В більшості випадків комплексний розвиток територій трактується як комплексний розвиток виробництва. Звичайно, якщо припустити, що виробництво у широкому розумінні охоплює безпосередньо виробництво і сферу послуг, то такі визначення є більш глибокими, проте не враховують пріоритети розвитку держави, суспільства та економіки, найвищим рівнем яких є розвиток людини.

2. Головною ознакою економічного району виступає комплексний розвиток господарства. При цьому відмінності, що формуються через адміністративний поділ, ментальність спільноти, потенціал, як правило ігноруються.

3. Комплексний розвиток району трактується, як тісно пов'язаний з територіальною спеціалізацією та не враховує тенденції реіндустріалізації та зміни спеціалізації в системі глобальних відносин та реформування економіки.

4. Основні ознаки комплексного розвитку – це: а) тісний взаємозв'язок всіх галузей; б) пропорційність всіх галузей і підрайонів; в) раціональне використання всієї різноманітності місцевих умов і ресурсів для забезпечення потреб населення регіону; г) ефективний поділ праці; д) досягнення найвищої ефективності виробництва і продуктивності суспільної праці. На наш погляд, за дотримання таких критеріїв жодне територіальне утворення чи місцевість не можуть бути охарактеризовані, як регіональна економічна система, оскільки фактично міжгалузевий зв'язок та взаємодія при командно-адміністративній системі господарювання, основні елементи економічної організації якої на регіональному рівні не реорганізовані, знаходились на низькому рівні, пропорційність галузей та районів залишалась нераціональною, місцеві ресурси не використовувались через низьку ефективність, ефективний поділ праці відсутній, наявні неефективність виробництва та непродуктивна праця.

5. Не знайшов достатнього відображення соціальний аспект розвитку районів. Зокрема не розкривається сутність соціального розвитку, його ознаки, взаємозв'язок з економічним розвитком. Соціальний розвиток, згідно запропонованих положень, виступає областю регулювання підпорядкованою розвитку продуктивних сил, що суперечить завданням і принципам розвитку соціально-орієнтованої держави.

Очевидно, з цієї причини, запропоновані положення та понятійний апарат знайшли своє застосування виключно у командно-адміністративних економіках, хоча після певної модернізації в сторону посилення соціальних і економічних процесів, за участю І.О. Горленка, А.В. Степаненка, М.Д. Пістуна, С.І. Іщука, М.І. Фащевського та ін. застосовуються і в Україні.

З огляду на архаїчний характер та обмежене застосування охарактеризованих вище категорій, на наш погляд доцільно окреслити основоположні категорії, серед яких: територія, соціальний розвиток, регіональна економічна система, стратегія соціального розвитку регіональних економічних систем.

Традиційно територія, як дослідницька категорія, вживається для позначення частини земної суші, яка характеризується єдністю: політико-адміністративною (територія країни, сукупності країн, адміністративних областей, районів тощо); економічно (територія інтегральних економічних і галузевих районів); природно-географічною (лісостеп, гори тощо) [1, с. 160-162]. Основними ознаками території є: місцезнаходження, форма, розміри, протяжність, ресурсозабезпеченість. З цієї точки зору, територія виступає вмістилищем ресурсів, природною основою економічної діяльності та соціального розвитку. На наш погляд, у такому трактуванні території наближається до поняття регіон та район.

Звертаючись до словосполучення соціально-економічний, зазначимо, що економіка досліджує закономірності суспільного виробництва як сукупності продуктивних сил і господарських відносин. Тому під терміном "економічний" слід розуміти складові суспільного виробництва та господарських відносин, що визначають інтенсивність господарських відносин та використання ресурсного потенціалу. Формування останнього у свою чергу також виступає елементом економічних відносин. У свою чергу, звертаючись до антології поняття "соціальний" у контексті досліджуваної наукової проблеми відзначимо його, як похідний від слова "соціум" – людина, тобто пов'язаний з людською діяльністю, формуванням системи відносин на економічному, політичному, культурному, організаційному та інших рівнях.

Оскільки основним стимулом поведінки виступають матеріальні умови, а в них головна роль відводиться способу відтворення матеріальних благ, слід констатувати, що категорія "соціальний" та "економічний" по суті набувають статусу складових характеристики спільного явища, що у сукупності позначають співвідношення елементів суспільних взаємин та продуктивних сил, що їх забезпечують (табл. 2).

Інша складова категорія дослідження – "регіональна економічна система" на наш погляд ґрунтується на понятті економічної системи, тобто сукупності економічних елементів, що у процесі взаємодії відтворюють самодостатній механізм для врівноваженого збалансованого розвитку. У свою чергу, регіональною слід вважати економічну систему обмежену адміністративними кордонами регіону. Логічно вірне трактування вказаної категорії на практиці ускладнюється інтеграцією регіонів у економічну систему держави, в результаті еволюційного розвитку якої самодостатність втрачається, і економічна система регіону набуває спеціалізації в межах економічної системи держави. За інтеграції регіону у світову економічну систему відбувається його респеціалізація та перетворення у складову світової економіки. Очевидно, саме це визначає економічні перетворення у регіональних економічних системах на сучасному етапі, охарактеризованому терміном глобалізація.

З огляду на зазначені поняття та категорії, соціальний розвиток регіональних економічних систем слід

трактувати, як взаємопов'язаний розвиток господарства, демографічної та економічної сфер на основі найбільш доцільного використання природного, економічного і соціального потенціалів, що забезпечує задоволення місцевих потреб та ефективну інтегрованість території у цілісну загальнодержавну чи загальносвітову систему.

Стратегією соціального розвитку регіональних економічних систем, як формою задання довготривалих орієнтирів, слід вважати вироблення ключових характеристик механізму організації соціального розвитку регіональних економічних систем у перспективі. У свою чергу практика реалізації стратегій показує існування як загальних стратегій, що розглядаються нами як ключова категорія дослідження, так і стратегій нижчого рівня спрямованих на досягнення завдань поточної економічної політики в регіоні, реформування галузей економіки та сфер регіонального розвитку, усунення наслідків лагових затримок тощо, які слід віднести до групи функціональних чи поточних стратегій. Оскільки функціональні стратегії підпорядковані загальній стратегії, формою реалізації останньої є саме функціональні стратегії конкретизовані через інструменти поточного управління.

Таблиця 2

Основні категорії реалізації стратегії соціального розвитку регіональних економічних систем та механізмів їх реалізації

| Категорія | Об'єкт застосування | Мета застосування | Трактування |
|--|---|---|--|
| Територія | Частина земної суші | Позначення меж регіональної економічної системи | Частина земної суші, яка характеризується політико-адміністративною, економічною та природно-географічною єдністю |
| Соціально-економічний | Позначення закономірності суспільного виробництва | Характеристика розвитку території пов'язана з діяльністю людини | Співвідношення елементів суспільних взаємин та продуктивних сил, що їх забезпечують |
| Регіональна економічна система | Комплекс об'єднаних економічних ланок регіону | Позначення особливостей формування регіональної економіки | Взаємоузгоджені ланки суспільного виробництва на певній території |
| Соціальний розвиток регіональних економічних систем | Рівень (масштаби, ефективність) економічного розвитку регіону | Характеристика забезпечення відтворення середовища життєдіяльності людини | Взаємопов'язаний розвиток господарства, демографічної та економічної сфер на основі найбільш доцільного використання природного, економічного і соціального потенціалів, що забезпечує задоволення місцевих потреб та ефективну інтегрованість території у цілісну загальнодержавну чи загальносвітову систему |
| Стратегія соціального розвитку регіональних економічних систем | Ключові напрямки розвитку регіональної економічної системи | Визначення ключових орієнтирів перспективного розвитку | Визначення ключових характеристик механізму організації соціального розвитку регіональних економічних систем у перспективі |

За критерієм форм розвитку регіональні економічні системи поділяються на утворені еволюційно та шляхом цілеспрямованого регуляторного чи управлінського впливу. Попри різний характер функціонування, здатність подолати кризові явища, інтегруватись у світову економіку, з часом еволюційно утворена регіональна економічна система в силу вимушеного характеру регуляторного втручання набуває ознак керованості. Остання носить штучний характер і за умов ігнорування законів та закономірностей еволюційного розвитку призводить до появи передумов для перманентних, а на наступних етапах – системних криз.

Найбільш раціональним способом подолання такого роду наслідків розвитку регіональних економічних систем є їх функціонування на стратегічній основі, де зокрема регуляторні та управлінські інструменти перетворюються на стратегії. З огляду на це, стратегією соціального розвитку регіональних економічних систем слід вважати ключові характеристики механізму їх організації у перспективі.

На наступному етапі дослідження, з метою конкретизації теоретичних засад, визначимо види територій, регіональних економічних систем та стратегій соціального розвитку регіональних економічних систем згідно класифікаційних ознак обраних відповідно до мети та завдань роботи.

З числа видів територій за критерієм рівня економічного розвитку слід виділити економічно розвинені, середнього рівня розвитку та депресивні (рис. 1).

За критерієм галузевої орієнтації, з точки зору стратегії соціального розвитку регіональних економічних систем, доцільно виділити промислові, аграрні, туристично-рекреаційні, кредитно-фінансові регіони та державного управління. Очевидно, що поряд з розвиненими другорядними сферами, домінуюча

галузь визначає потенціал соціального розвитку, тому тут закономірним є використання нетрадиційних підходів до визначення галузевої орієнтації на основі механізму організації економіки регіону.

За місцем розташування традиційно виділяють столичний, прикордонні, приморські, центральні, транзитні та інші регіони. Аналогічно за критерієм розвитку інфраструктури виділяють розвинені та нерозвинені регіони.

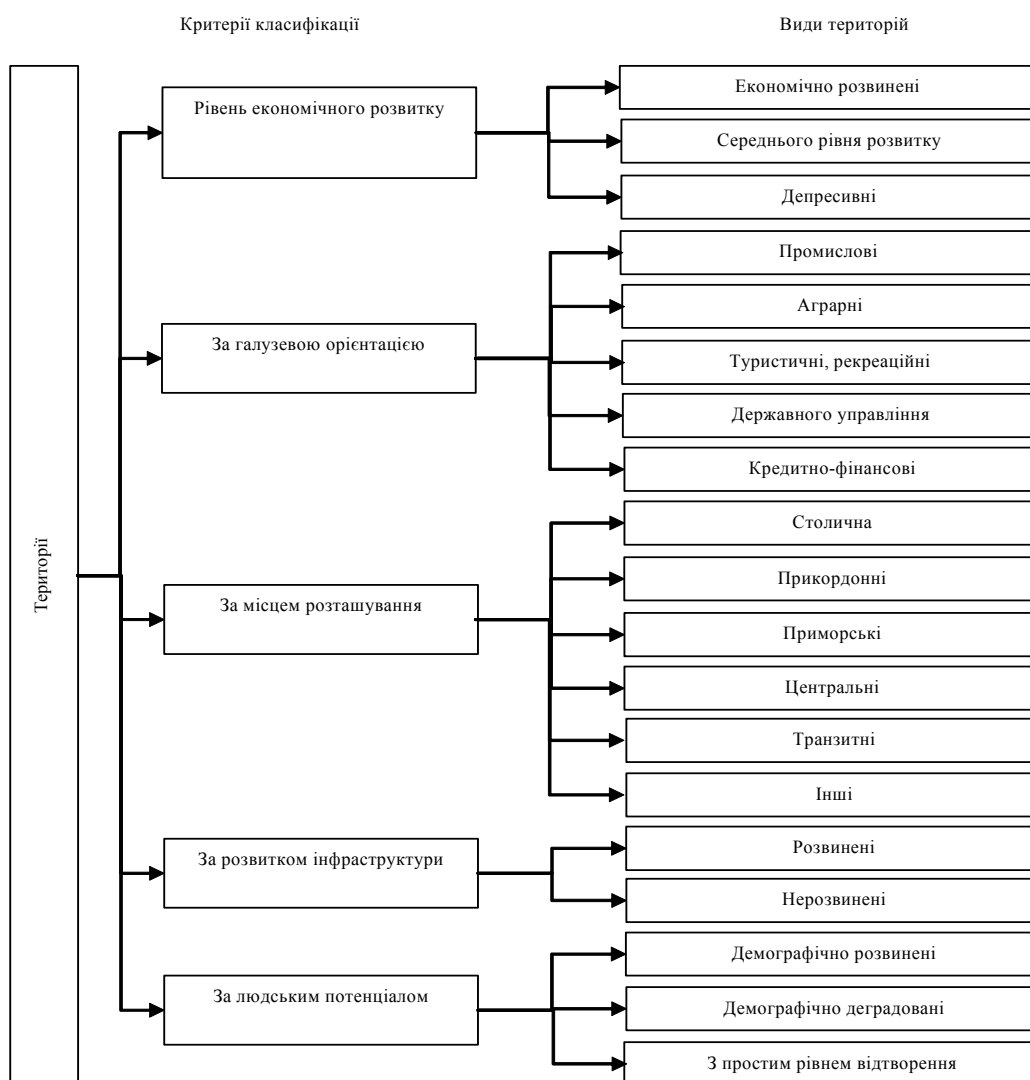


Рис. 1. Види територій у системі стратегій соціально-економічного розвитку

Загалом, будь-яка економічна система в своїй організації містить потреби людини, а з іншої сторони забезпечується самою людиною, що робить вагомим демографічний чинник соціально-економічного розвитку. На цьому етапі дослідження ми виходимо з гіпотетичної переваги високого рівня демографічного розвитку для реалізації соціальних стратегій. За критерієм людського потенціалу слід виділити демографічно розвинені, деградовані та регіони простого відтворення.

Зрештою у процесі дослідження слід зважати на той факт, що стратегія та спосіб її реалізації визначаються або чітко пов'язані з видами територій для яких вони передбачені. Світова практика констатує існування цілого ряду принципів які визначаються тенденцією розвитку регіонів:

– чільне місце в процесі сталого розвитку регіонів займає людина, бо саме на задоволення її потреб повинні вирішуватись питання охорони здоров'я, організації транспортного сполучення, зв'язку, мережі магазинів, банків, шкіл та забруднення навколишнього середовища;

– половина населення світу проживає у містах. Перевага міського населення спостерігається у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються;

– поряд з проблемою швидкого зростання населення постало питання зменшення темпів економічного розвитку, що призвело до зменшення робочих місць, а отже, і до зростання безробіття та неможливості забезпечити основні потреби громадян;

– постала проблема перенаселеності в країнах, що розвиваються, внаслідок швидкого зростання кількості населення мегаполісів, особливо за рахунок переселення молоді з сільських районів;

– спостерігається взаємозв'язок міських та сільських районів у всіх сферах: економічній, соціальній та екологічній. Великі, середні та малі міста є генераторами опосередкованого зростання соціально-економічного

рівня;

– з боку громадських організацій більше уваги приділяється проблемам охорони навколишнього середовища та екологізації виробництва. Але існує тенденція перенесення екологічно шкідливих виробництв з розвинутих регіонів до депресивних;

– процес урбанізації призвів до концентрації населення в міських агломераціях, які простягаються за межі адміністративних границь міст, охоплюють дві та більше адміністративних одиниць, мають місцеві органи влади з різними можливостями та пріоритетами і страждають від неможливості координації своїх дій;

– роль великих та середніх міст у світі починає зростати, оскільки вони долучаються до процесу глобалізації вже на рівні місцевих органів влади, громад та окремих підприємств;

– на рівні регіонів посилюється децентралізація управління містами як інструмент активізації діяльності місцевих органів влади;

– посилюється роль місцевих органів влади, що здійснюють функції налагодження зв'язків та встановлення більш тісних партнерських відносин між регіонами що призводить до посилення розвитку окремих населених пунктів.

На рівні вироблених концепцій сталий розвиток регіону сьогодні передбачає [2]:

– здатність до саморозвитку і прогресу, тобто забезпечення сталого зростання виробництва, створення надійних умов та гарантій для підприємницької діяльності, формування сприятливого клімату для інвестицій і інновацій;

– раціональне використання природних ресурсів і збереження екологічної рівноваги;

– стабільне зростання якості життя населення;

– підвищення ефективності механізму взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з метою узгодження інтересів загальнодержавного і регіонального розвитку;

– реалізацію державного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів;

– здійснення переходу до державного стратегічного програмування розвитку регіонів і взаємоузгодженої розробки стратегій розвитку регіонів органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади;

– розмежування функцій і повноважень центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

– впровадження механізму концентрації та оптимізації потоків державних ресурсів, які спрямовуються в регіони у вигляді поточного фінансування державних установ, капітальних вкладень головними розпорядниками коштів державного бюджету з метою досягнення їх більш ефективного використання при вирішенні проблем регіонального розвитку;

– оптимізацію мережі та створення умов для підвищення ефективності функціонування спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку;

– посилення ролі місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування в консолідації зусиль щодо створення в регіонах сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, вирішення проблем зайнятості населення.

Попри попереднє хаотичне сприйняття тенденцій соціально-економічного розвитку та критеріїв сталого розвитку регіонів основоположні характеристики стратегій та методів їх реалізації визначаються елементами соціально-економічної регіональної політики.

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Результати проведеного аналізу засвідчили необхідність поєднання категорій методичного забезпечення реалізації стратегій соціально-економічного розвитку регіональних економічних систем та категорій методологічного забезпечення їх реалізації, серед яких особливу роль відведено поняттям регіональна і локальна комплексність, соціально-економічна територіальна комплексність, територіальна соціально-економічна спільність, комплексний розвиток територій, економічний ефект розвитку регіональних економічних систем, в основі обґрунтування яких лежать такі поняття, як суспільний поділ праці, суспільна інтеграція праці, територіальний поділ праці, територіальна інтеграція праці, територіальна спеціалізація та комплексність.

Кожна із запропонованих категорій характеризується метою та об'єктом застосування, а також трактуванням у системі соціально-економічних зв'язків та відносин, видів територій у системі стратегій соціально-економічного розвитку.

Література

1. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: Збірник тез; Третя міжнародна науко-практична конференція молодих вчених. Ч. 2 / Відп. за вип. Монастирський Г.Л. - Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 640 с.

2. Грішнова О., Романюк М. Соціальний розвиток у стратегії безкризового економічного зростання України // Вісник Тернопільського державного економічного університету. - Тернопіль. - 2007. - №5. - С. 218-222.

Надійшла 04.09.2008 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У результаті виконаного аналізу встановлено, що платоспроможність та інвестиційну привабливість вугледобувних підприємств доцільно оцінювати на основі їх диференціації за виділеними групами. Кількісно встановлено чинники, що є домінуючими для вугледобувних підприємств різних груп платоспроможності та інвестиційної привабливості.

Збільшення темпів зростання економіки України і стабілізація її сталого розвитку багато в чому визначається ефективністю діяльності паливно-енергетичного комплексу. Вугільна промисловість посідає в ньому провідне місце. Необхідно відзначити, що через багато причин у даний час вона перебуває в складному економічному становищі.

Вугільна галузь також є однією з найбільш капіталоємних, тому потребує значних капітальних інвестицій для відтворення основних фондів підприємств і введення нових потужностей замість тих, що вибувають. Необхідність зростання інвестиційної активності в Україні, підвищення ефективності роботи вітчизняних та іноземних інвесторів потребують вирішення проблеми пошуку нових шляхів і підходів до формування державної політики у сферах організації управління, планування і регулювання інвестиційної діяльності. У сформованій економічній ситуації важливо визначити, за допомогою яких структур, якими методами й у якому обсязі необхідно сконцентрувати кошти, щоб забезпечити здійснення інвестиційної та інноваційної політики у вугільній галузі.

Амоша А.І. [1] відзначає, що концептуальною основою забезпечення стабільності функціонування вугільних підприємств має стати науково обґрунтована інтеграційна інвестиційна стратегія, що охоплює весь відтворювальний цикл. Перехід до сталого розвитку припускає забезпечення скоординованості дій при вирішенні проблем інноваційно-інвестиційного розвитку вугільної галузі в рамках інституціональних і структурних перетворень. Павленко І.І. в роботі [2] також визначає основні напрями інтеграційної інвестиційної стратегії вугледобувних підприємств. Аналіз робіт [3-6] показав, що проблема визначення інвестиційної привабливості вугільних шахт і пошуку методів її підвищення є дуже актуальною. У той же час вона залишається невирішеною і з цього часу.

Таким чином, **ціллю статті** було науково обґрунтоване визначення чинників, що здійснюють вплив на інвестиційну привабливість вугледобувних підприємств.

Для визначення ступеню впливу на обсяг видобутку вугілля по шахтах різних груп інвестиційної привабливості було використано 21 змінну, які цілком описують їх техніко-економічне становище (див. табл. 1).

Таблиця 1

Змінні, що були використані для побудови моделі прогнозування обсягу видобутку вугілля

| Позначення показника | Одиниця вимірювання | Найменування показника |
|----------------------|---------------------|--|
| DUO | т/рік | Загальний видобуток вугілля по шахті |
| SP | грн. | Повна собівартість видобутку 1 т вугілля |
| OC | грн. | Оптова ціна 1 т вугілля |
| RP | тис. грн./рік | Результат від виробництва товарної вугільної продукції |
| ZP | грн. | Середньомісячна зарплата всього персоналу |
| PTD | т/міс. | Продуктивність праці робочих з видобутку вугілля |
| PTG | т/міс. | Продуктивність праці ГРОЗ |
| CHS | чол. | Чисельність промислово-виробничого персоналу |
| CHP | чол. | Чисельність робочих на підготовчих роботах |
| CHO | чол. | Чисельність робочих на очисних роботах |
| SMP | м | Середньодинамічна потужність пласта |
| UPP | градусів | Середній кут падіння пластів |
| PM | тис. т/рік | Виробнича потужність шахти |
| DOZ | т/рік | Видобуток вугілля з діючих очисних забоїв |
| ZOD | забоїв | Середньодіюча кількість очисних забоїв |
| ZOV | забоїв | Кількість очисних забоїв на викидонебезпечних пластах |
| UD | % | Рівень з КМЗ (комплексно-механізованих забоїв) видобутку |
| LOZ | пог. м | Сумарна довжина ліній очисних забоїв |
| NPZ | забоїв | Середньодіюча кількість підготовчих забоїв |
| UP | % | Рівень проведення виробок комбайнами |
| SPZ | кв. м | Загальна площа виїмки вугілля в підготовчих забоях |

Нижче наведені результати обчислення найбільш значущих факторів, що здійснюють вплив на інвестиційну привабливість шахт різних груп. Їх обчислення виконувалось на основі методу головних компонентів.

Встановлення найбільш значущих чинників для шахт першої групи інвестиційної привабливості. Згідно з алгоритмом реалізації факторного аналізу спочатку для шахт першої групи інвестиційної привабливості визначено оптимальну кількість чинників. Ці розрахунки виконувались на основі графіку кам'янистого осипу, що є основним критерієм для визначення оптимальної кількості чинників. З цього графіку стало зрозуміло, що власні значення змінюються поступово і не так значно, як в побудованому аналогічному графіку кам'янистого осипу для повної вибірки, представленої всіма вугледобувними підприємствами Мінвуглепрому України. Це свідчить про вищу складність процесу формування платоспроможності для інвестиційної привабливості у великих комплексно-механізованих вугледобувних підприємств. З графіка випливає, що осип починається при значеннях чотирьох і п'яти чинників. Тому встановлення значущих чинників виконувалося окремо для чотирьох- і п'ятифакторного розв'язання. Виконане п'ятифакторне рішення показало низьку ефективність одержаних результатів, про що свідчить відсутність набору значущих змінних при формуванні чинників. Через це до подальшого дослідження шахт першої групи інвестиційної привабливості було прийнято чотирьохфакторне рішення. Оскільки дані чинники неможливо інтерпретувати, черговим етапом дослідження виявилось обертання осей. Остаточні результати розрахунків факторних навантажень було отримано після виконання процедури обертання. Надамо економічну інтерпретацію одержаних у таблиці результатів обчислення факторних навантажень після обертання осей. Перший чинник «Чисельність працівників підприємства» визначається такими змінними:

- 1) чисельність промислово-виробничого персоналу (**CHS**);
- 2) чисельність робочих на підготовчих роботах (**CHP**);
- 3) чисельність робочих на очисних роботах (**CHO**);
- 4) виробнича потужність шахти (**PM**);
- 5) сумарна довжина лінії очисних забоїв (**LOZ**);
- 6) середньодіюча кількість очисних забоїв (**ZOD**).

До даного чинника входять не тільки безпосередні показники чисельності працівників підприємства (**CHS**, **CHP**, **CHO**), але і змінні, під впливом яких формуються вказані параметри чисельності (**PM**, **LOZ**, **ZOD**). Цей факт має свою логічну інтерпретацію. Вона полягає в тому, що показники чисельності співробітників підприємства не можуть формуватися самі по собі і збільшення чисельності не може безпосередньо привести до збільшення платоспроможності підприємства. При цьому логічно, що зміна чисельності працівників підприємства має відбуватися пропорційно значенням змінних технічного характеру, включених до даного чинника. Тут легко простежуються закономірності того, що чисельність промислово-виробничого персоналу (**CHS**) знаходиться у безпосередній залежності від виробничої потужності шахти (**PM**); чисельність робочих на підготовчих роботах (**CHP**) визначається сумарною довжиною лінії очисних забоїв (**LOZ**); а чисельність робочих на очисних роботах (**CHO**) безпосередньо залежить від середньодіючої кількості очисних забоїв (**ZOD**).

Другий чинник «Рівень платоспроможності» визначається такими змінними:

- 1) повна собівартість видобутку 1 т вугілля (**SP**);
- 2) оптова ціна 1 т вугілля (**OC**);
- 3) середньодинамічна потужність пласта (**SMP**);
- 4) кількість очисних забоїв на викидонебезпечних пластах (**ZOV**).

До даного чинника, крім двох суто економічних змінних (**SP**, **OS**), також включено дві технічні змінні (**SMP**, **ZOV**), які є найбільш значущими при характеристиці платоспроможності підприємства. Так, збільшення значення середньодинамічної потужності пластів і кількості очисних забоїв на викидонебезпечних пластах безпосередньо впливають на величину обсягу видобутку вугілля, а також і на величину прибутку підприємства.

Третій чинник «Обсяг видобутку» визначається такими змінними:

- 1) загальний видобуток вугілля по шахті (**DUO**);
- 2) результат від виробництва товарної вугільної продукції (**RP**);
- 3) продуктивність праці робочих з видобутку вугілля (**PTD**);
- 4) продуктивність праці ГРОЗ (**PTG**);
- 5) видобуток вугілля з діючих очисних забоїв (**DOZ**);
- 6) середньодіюча кількість підготовчих забоїв (**NPZ**);
- 7) загальна площа виїмки вугілля в підготовчих забоях (**SPZ**).

Надамо коротку характеристику змінним, які утворюють чинник «Обсяг видобутку». Частина змінних у даному чиннику безпосередньо впливає. До таких слід віднести змінні (**DUO**, **PTD**, **PTG**, **DOZ**). Наявність змінної «Результат виробництва товарної вугільної продукції» (**RP**) у чиннику «Обсяг видобутку» пояснюється її тісним кореляційним зв'язком з обсягом видобутку вугілля. Інші змінні (**NPZ**, **SPZ**) в даному чиннику можна охарактеризувати як непрямі, вони не забезпечують видобутку вугілля, але опосередковано впливають на його формування. Пояснити наявність вказаних змінних у чиннику «Обсяг видобутку» можна, охарактеризувавши властивість циклічності ведення очисних і підготовчих робіт на великих комплексно-механізованих шахтах.

Воно полягає в тому, що на аналізованих крупних підприємствах очисні та підготовчі роботи безпосередньо залежать один від одного, оскільки ці шахти володіють значними запасами вугілля, і ними своєчасно готуються до експлуатації нові очисні забої замість тих, що вибувають.

Четвертий чинник «Гірничо-геологічні умови» визначається двома змінними:

- 1) середній кут падіння пластів (UPP);
- 2) рівень проведення виробок комбайнами (UP).

Наявність змінної «рівень проведення виробок комбайнами» (UP) у чиннику гірничо-геологічних умов, на перший погляд, може здатися не зовсім обґрунтованим. Проте це є цілком закономірним процесом, якщо згадати, що ми розглядаємо шахти першої групи інвестиційної привабливості. Це означає, що аналізовані шахти не мають фінансових ускладнень, які виражаються в придбанні прохідницької техніки, і її застосування обмежується умовами використання комбайнової проходки виробок. До таких умов, перш за все, слід віднести міцність порід, за якими здійснюються виробки, а також стійкість порід кривлі і ґрунту, що належить безпосередньо до характеристики гірничо-геологічних умов.

Таким чином, виконаний аналіз дозволив встановити, що на формування платоспроможності та інвестиційної привабливості шахт першої групи найбільше впливають чотири чинники:

- 1) чисельність працівників підприємства;
- 2) рівень платоспроможності;
- 3) обсяг видобутку вугілля;
- 4) гірничо-геологічні умови.

На рис. 1 і 2 зображено графічні результати обчислення головних компонент після виконаного обертання методом «варімакс нормалізований».

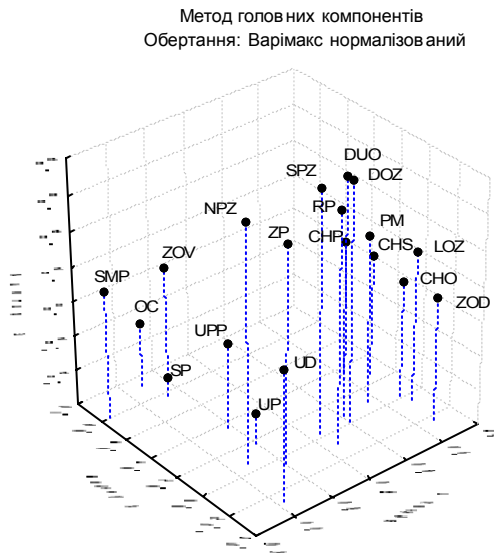


Рис. 1. Факторне розв'язання задачі після обертання осей для шахт першої групи інвестиційної привабливості (представлено чинники 1, 2, 3)

Встановлення найбільш значущих чинників для шахт другої групи інвестиційної привабливості.

За аналогічним принципом (як і для шахт першої групи) було визначено найбільш значущі чинники для шахт другої групи інвестиційної привабливості на основі графіку кам'янистого осипу для цієї групи шахт було встановлено, що в точках з координатами 2 і 3 осипання сповільнюється найістотніше. Згідно з критерієм кам'янистого осипу розглянемо незалежно один від одного два рішення: у просторі розмірності 3 і просторі розмірності 2 і оберемо з них більш відповідне.

Дослідження трьохфакторного рішення для шахт другої групи інвестиційної привабливості дозволило встановити, що виділення не двох, а трьох головних чинників дозволяє пояснити 56,122 % загальної дисперсії (при цьому третій чинник пояснює 8,746 % загальної дисперсії). Проте трьохфакторне рішення, на відміну від двофакторного, не дозволяє кількісно визначити статистично значущі змінні для третього чинника. Це підтверджує доцільність використання двофакторного розв'язання задачі, опис суті якого представимо детальніше. У табл. 2 надано результати обчислення власних значень для двофакторного розв'язання задачі.

Таблиця 2

Результати обчислення власних значень при двофакторному розв'язанні задачі для шахт другої групи інвестиційної привабливості

| Чинник | Eigenvalue | % Total variance | Cumulative Eigenvalue | Cumulative % |
|--------|------------|------------------|-----------------------|--------------|
| 1 | 7,261970 | 34,58081 | 7,261970 | 34,58081 |
| 2 | 2,686902 | 12,79477 | 9,948872 | 47,37558 |

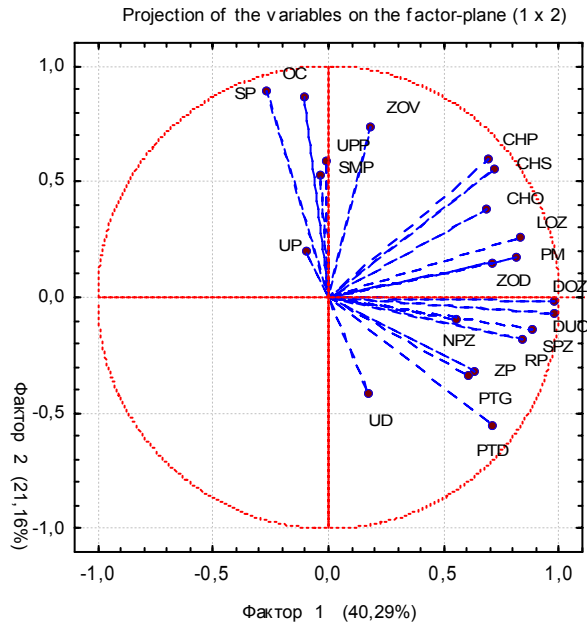


Рис. 2. Проекції змінних на фактор-плані для першого і другого чинників (аналіз виконаний для шахти першої групи інвестиційної привабливості)

З наведеної таблиці видно, що кумулятивний відсоток поясненої дисперсії при двофакторному розв'язанні задачі складає 47,38%.

З результатів розрахунку факторних навантажень, що містяться у таблиці, випливає, що для шахт другої групи визначено два чинники, що найбільше впливають на їх платоспроможність та інвестиційну привабливість.

Першим, найбільш значущим чинником, яким пояснюється 34,58% загальної дисперсії, є «Обсяг видобутку». Як видно з результатів таблиці, цей чинник формується на основі таких змінних:

- 1) загальний видобуток вугілля по шахті (**DUO**);
- 2) продуктивність праці робітників з видобутку вугілля (**PTD**);
- 3) продуктивність праці ГРОЗ (**PTG**);
- 4) видобуток вугілля з діючих очисних забоїв (**DOZ**).

Відзначимо, що кожна із змінних, що формують чинник, безпосередньо впливає на рівень обсягу видобутку вугілля по шахті.

Другий знайдений чинник, який пояснює 12,79% загальної дисперсії, однозначно можна інтерпретувати як «Співвідношення чисельності працівників підприємства на основних виробничих процесах». Він визначається змінними:

- 1) чисельність промислово-виробничого персоналу (**CHS**);
- 2) чисельність робочих на підготовчих роботах (**CHP**);
- 3) чисельність робочих на очисних роботах (**CHO**).

Нижче на рис. 3 і 4 зображено візуальну інтерпретацію одержаного рішення.

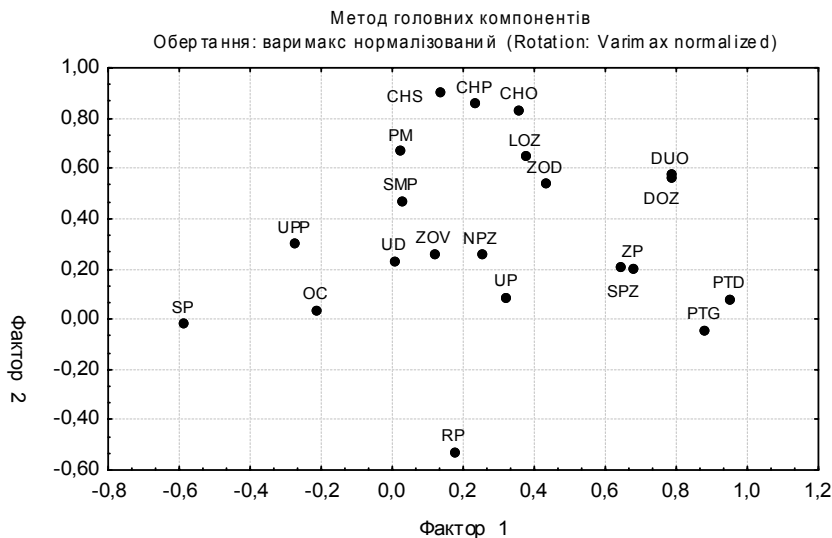


Рис. 3. Факторне розв'язання задачі для шахт другої групи інвестиційної привабливості

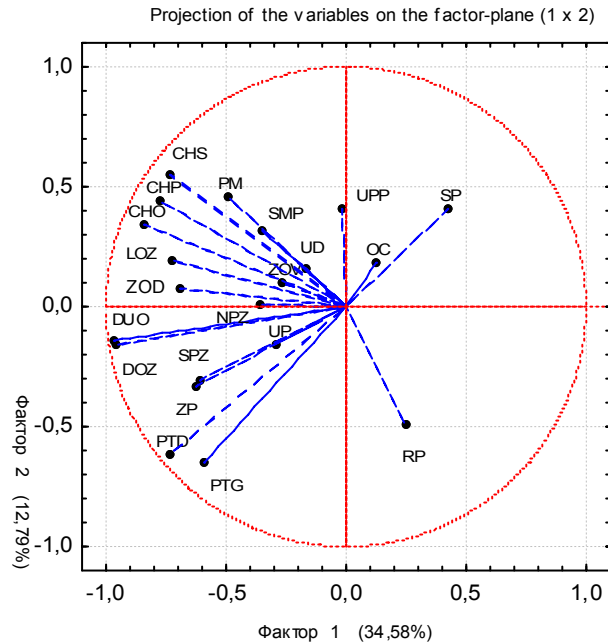


Рис. 4. Проекції змінних на фактор-плані для шахт другої групи інвестиційної привабливості

Встановлення найбільш значущих чинників для шахт третьої групи інвестиційної привабливості. Завершальним етапом дослідження стало виявлення чинників, що впливають на платоспроможність шахт третьої групи, тобто найбільш витратних вугледобувних підприємств галузі, собівартість видобутку вугілля на яких значно перевищує оптову ціну його реалізації.

Графік кам'янистого осипу в даному випадку показує, що шести чинникам відповідають власні значення, великі одиниці, проте істотний перегин (осип) спостерігається при значенні чинників, рівному двом. Тому проаналізовано дво- і трьохфакторне розв'язання задачі. Як показало дослідження, трьохфакторне рішення виявилось менш прийнятним. Його результати дозволяють констатувати, що виділення не двох, а трьох головних чинників дозволяє пояснити 60,123% загальної дисперсії (третій чинник пояснює 9,576% загальної дисперсії). Проте таке рішення не дає можливості кількісно визначити значущі змінні для третього чинника, який був представлений всього однією значущою змінною «Загальна площа виїмки вугілля в підготовчих забоях» (SPZ). З результатів розрахунку факторних навантажень зроблено висновок про те, що для шахт третьої групи можна виділити два найбільш значущих чинники, таких, що впливають на їх платоспроможність. Перший чинник «Обсяг видобутку», утворений такими змінними:

- 1) загальний видобуток вугілля по шахті (DUO);
- 2) продуктивність праці робітників з видобутку вугілля (PTD);
- 3) продуктивність праці ГРОЗ (PTG);
- 4) чисельність промислово-виробничого персоналу (CHS);
- 5) чисельність робітників на очисних роботах (CHO);
- 6) видобуток вугілля з діючих очисних забоїв (DOZ).

Наявність у чиннику «Обсяг видобутку» таких змінних, як «Чисельність промислово-виробничого персоналу» (CHS) і «Чисельність робітників на очисних роботах» (CHO), можна пояснити одночасною присутністю в даному чиннику змінних «Продуктивність праці ГРОЗ» (PTG) і «Видобуток вугілля з діючих очисних забоїв» (DOZ), які мають прямий взаємозв'язок. Цей же зв'язок підтверджується і одержаним статистичним рішенням.

Другий чинник «Гірничо-геологічні умови» представлений двома змінними:

- 1) середній кут падіння пластів (UPP);
- 2) кількість очисних забоїв на викидонебезпечних пластах (ZOV).

Друга змінна в даному чиннику характеризує категорію шахти щодо викидонебезпеки.

Вплив другого чинника на платоспроможність шахт аналізованої групи підкреслює факт, що практично для всіх таких підприємств властиві складні гірничо-геологічні умови розробки родовища.

Таким чином, результати дослідження дозволяють стверджувати, що на платоспроможність шахт третьої групи найбільш істотно впливають два чинники:

- обсяг видобутку вугілля;
- гірничо-геологічні умови.

Відзначимо, що на рівень платоспроможності шахт даної групи так само впливає і цілий ряд інших чинників (на підставі критерію кам'янистого осипу було встановлено 6 значущих чинників з власними значеннями більше 1). Але внесок інших чинників стосовно загальної поясненої дисперсії виявився низьким, і виконаний аналіз не дозволив встановити значущих змінних, які утворюють ці чинники.

На рис. 5 і 6 зображено графіки факторних навантажень і проєкції змінних на фактор-плані відповідно, які характеризують результати одержаного рішення.

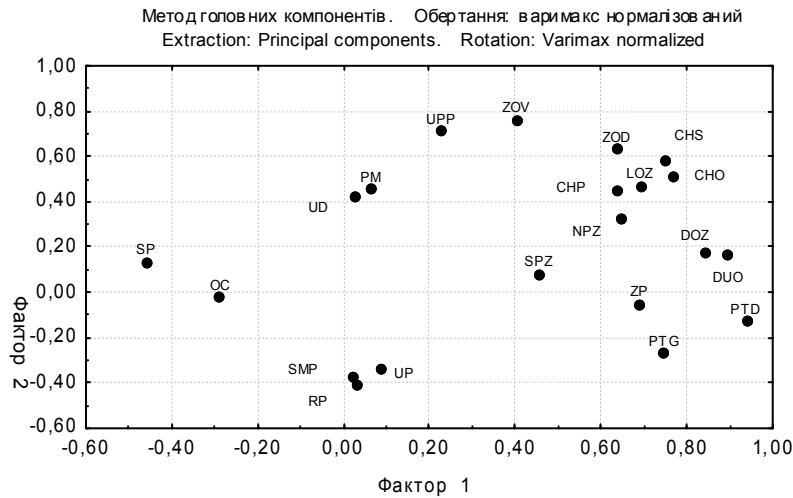


Рис. 5. Графік факторних навантажень при розв’язанні задачі для шахт третьої групи інвестиційної привабливості

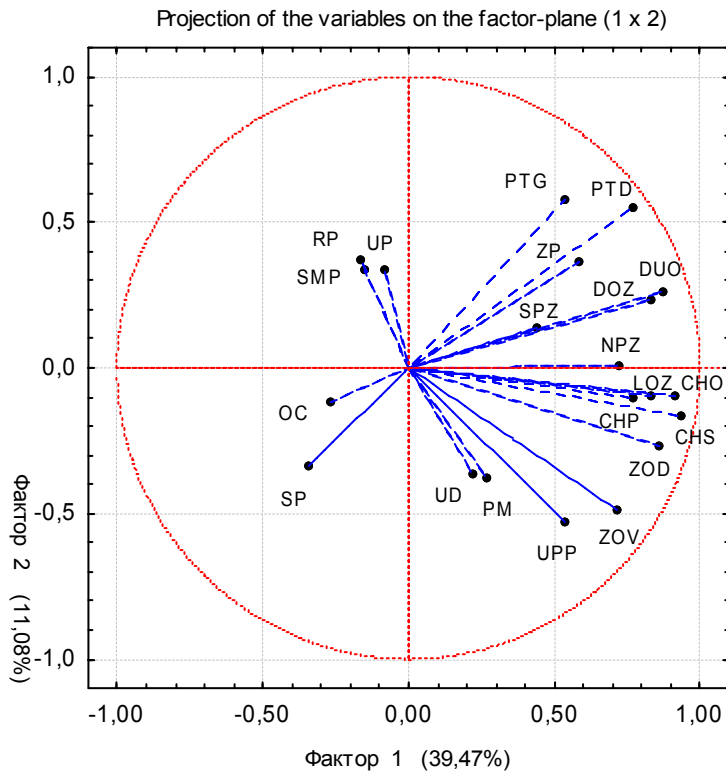


Рис. 6. Проєкції змінних на фактор-плані для шахт третьої групи інвестиційної привабливості (для двофакторного розв’язання задачі)

Висновки. Підбиваючи підсумок, можна констатувати, що на рівень платоспроможності та інвестиційної привабливості шахт кожної з груп впливають різні чинники. Їх номенклатура і характер впливу встановлено в результаті здійсненого аналізу. Для шахт різних груп вони відрізняються між собою як за тими, що входять до чинників виробництва змінними, так і за змістовною сутністю їх економічного значення. При цьому загальним чинником, що формує платоспроможність та інвестиційну привабливість підприємств усіх груп, є «Обсяг видобутку вугілля».

Це найбільш значущий чинник виробництва, оскільки саме ним визначаються практично всі релевантні економічні показники виробництва: рівень умовно-постійних і змінних витрат, собівартість видобутку вугілля, обсяг товарної продукції підприємства, рентабельність продукції і шахти в цілому, продуктивність праці гірників очисного забою і робітників з видобутку вугілля.

Встановлені для різних груп вугледобувних підприємств чинники виробництва найбільше впливають на рівень інвестиційної привабливості. Отже, з урахуванням саме їх і має формуватися стратегія розвитку шахти. У цьому плані результати здійсненого дослідження доцільно використовувати як основу

методологічних положень для пошуку напрямів стратегічного розвитку вугледобувних підприємств. Наприклад, шахті для реалізації завдання переходу з однієї групи до іншої доцільно враховувати особливості чинників, що впливають на платоспроможність шахт вищої групи інвестиційної привабливості.

Таким чином, запропонованим у даному дослідженні підходом до аналізу ефективності діяльності вугледобувних підприємств можна вважати так звану концепцію стратегічних груп. Стратегічну групу можна охарактеризувати як достатньо велику кількість вугледобувних підприємств, що мають певні схожі характеристики щодо ступеня інтенсивності розвитку відтворювальних процесів, рівня економічного і виробничого потенціалу, організаційної структури виробництва тощо. Виходячи із зазначеного, стратегічна група є сукупністю вугледобувних підприємств, що чітко виділяються на тлі інших одиниць шахтного фонду України. Такий сектор включає різні підприємства, сформовані за однотипними стратегіями, яких вони мають дотримувати для забезпечення стабільності розвитку всіх основних процесів вуглевидобутку.

Уявлення про стратегічні групи, що існують у вугільній галузі, рівною мірою є корисним інструментарієм як для Міністерства вугільної промисловості, так і для шахт, що діють у ньому. Наприклад, якщо яка-небудь шахта прагне до зміни свого стратегічного положення, вона має заздалегідь ознайомитися з фундаментальними проблемами, з якими їй доведеться зіткнутися при розробці прийнятного плану дій. Це знання може виявитися корисним також для шахт, що мають намір проникнути з однієї групи платоспроможності та інвестиційної привабливості до іншої, вищої. Для цього підприємство має орієнтуватися на інші специфічні вимоги та акцентувати увагу на розвитку чинників, що найбільше впливають на шахти іншої групи. Дослідження результатів може допомогти глибше зрозуміти структуру стратегічних груп вугільної галузі.

Література

1. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Байсаров Л.Ю. Реализация концептуальных положений доктрины инвестирования предприятий угольной промышленности // Уголь Украины. -2001.-№8.-С. 9-13.
2. Павленко І.І., Трифонова О.В. Вугільна шахта як об'єкт інвестиційної привабливості // Академічний огляд. – 2006. – №1. – С. 72 - 79.
3. Пивняк Г.Г., Салли В.И., Байсаров Л.В. Инвестиции в угольную промышленность: реальность и прогнозы // Уголь Украины. - 2003. - №5. – С.6-10.
4. Родина О.Г. Оценка интеграционного потенциала угольной отрасли в аспекте устойчивого экономического развития // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 69. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – С. 96-100.
5. Ляшенко О.Ф. Оцінка можливостей з видобутку вугілля діючих шахт і розрізів // Уголь України. – 2005. – №11. – С. 14 – 16.
6. Рассуждай Л.Н., Братков Е.Н. Методология формирования экономической стратегии угледобывающего предприятия // Экономика промышленности. – 2005. – №3. – С. 136 – 142.

Надійшла 11.09.2008 р.

УДК 330.101.541

В. В. ПОПОВА

Державна академія статистики, обліку і аудиту, м. Київ

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Економічне зростання створює основу стабільного тривалого розвитку за умови наявності прямого зв'язку інвестиційного процесу з науково-технічним удосконаленням виробництва. Якщо підйом економіки спричинений інвестиціями в інновації, то здійснюється стимулювання вторинного розширення інвестиційного потоку (ефект мультиплікатора) та збільшення доходів (ефект акселератора). Внаслідок сумісної позитивної дії мультиплікатора та акселератора нарощується маса основного капіталу, що гарантує об'єктивні передумови тривалого зростання добробуту суспільства.

Нарощування інвестицій позитивно впливає на макроекономічну динаміку лише за дотримання певних принципів, порушення яких спричиняє дисбаланс між попитом і пропозицією, призводить до інфляції та провокує спад ділової активності. Саме принципами організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми визначаються **властивості інвестиційного процесу**.

Найбільш важливою є достатність **інвестиційних ресурсів**, нестача яких може бути обумовлена відсутністю стимулів до інвестиційної діяльності. Наслідком недостатньої кількості інвестиційних ресурсів буде скорочення виробництва, підвищення цін на продукцію, зменшення споживання, розгортання спіралі інфляції та безробіття. Менш помітною властивістю є **спрямованість потоків інвестиційних ресурсів** на ті чи інші види економічної діяльності або галузі промисловості, що формує відповідну модель розвитку національної економіки. Деформація розподілу інвестиційних ресурсів між видами економічної діяльності

спричиняє кризи дефіциту і надвиробництва, суперечності якої, за недосконалих механізмів ринкового регулювання, формують відповідні проблеми в розвитку національної макросистеми.

Аналіз останніх досліджень. Широке пояснення ролі інвестицій в економічному зростанні і розвитку дає Е. Хансен в роботі «Економічні цикли і національний дохід» [1]. Опираючись на висловлення Р.Ф.Харрода і Є.Домара [2], він досліджує питання впливу капіталовкладень на рівномірність зростання національного доходу і підтверджує необхідність пошуку взаємозв'язку пропорцій розподілу факторів і перспектив розвитку. Особливості інвестиційного процесу в українській економіці досліджуються в роботах І.Бланка [3], В.Гейця [4], Б.Губського [5], Б.Кваснюка [6], С.Піріжкова, А. Сухорукова [7] та ін.

Саме по собі нарощування інвестицій в матеріально-технічну базу виробництва ще не є незаперечною передумовою позитивного економічного зростання і розвитку. Абсолютний чи відносний розмір інвестиційного потоку, спрямованого на нарощування кількості засобів виробництва, супроводжується інтенсивним збільшенням доходу лише в частині його впливу на ефективність факторних комбінацій [1]. Нарощування капіталу за незмінного рівня технологій означає скорочення витрат на кінцеве споживання інвестуванням у зниження ефективності виробництва, що супроводжується падінням результативності національної макросистеми [1].

Статистичним дослідженням інвестиційного процесу на макрорівні оцінюється вплив на розвиток національної макросистеми механізмів регулювання технологічного рівня інституційно-господарського спектру формування ВВП [1].

Метою даної статті є статистичне дослідження властивостей інвестиційного процесу в національній економіці, їх кількісна оцінка та спрямованість на розвиток національної макросистеми.

Виклад основного матеріалу. У загальному випадку валове нагромадження основного капіталу виправдовується поліпшенням якісних показників його використання. Прояв даного положення визначається шляхом дослідження взаємозв'язку зміни вартості основних засобів з їх фондовіддачею, продуктивністю та фондоозброєністю праці (табл. 1). Розрахунки, виконані у єдиних цінах 2006 р., дають суперечливу картину макроекономічних зрушень в українській економіці. Показники збільшення вартості основних засобів (+36,76%) та основних виробничих засобів (+30,81%) різко суперечать, а зменшення обсягів виробленої продукції (-10,82%) цілком відповідає свідченням вітчизняних науковців про катастрофічний знос засобів виробництва [1, с. 182]. Зростання продуктивності праці (+9,43%) закономірно не пов'язане зі значним підвищенням її фондоозброєності (+60,62%) і скороченням фондовіддачі (-31,87%). Погіршення якості використання факторів праці та капіталу також суперечить прямому взаємозв'язку темпів зміни ВВП та інвестицій в основний капітал. Такі зміни якісної структури нарощування маси основного капіталу в Україні вказують на суттєві порушення в інвестиційному процесі на макрорівні.

Таблиця 1

Якісні зміни використання основного капіталу в Україні*

| Показник | 1990 р. | 2006 р. | Відхилення, % |
|---|---------|---------|---------------|
| Основні засоби, млрд. грн. | 1028 | 1406 | 36,76 |
| Основні виробничі засоби, млрд. грн. | 688 | 900 | 30,81 |
| Об'єм виробленої продукції, млрд. грн. | 1326 | 1182 | -10,82 |
| Продуктивність праці, грн. / працівника | 52187 | 57110 | 9,43 |
| Фондоозброєність, грн. / працівника | 27068 | 43477 | 60,62 |
| Фондовіддача, грн./грн. | 1,93 | 1,31 | -31,87 |

* Розраховано автором в єдиних цінах 2006 р.

Підлягають перевірці статистичним оцінюванням певні загальнотеоретичні припущення з приводу витоків окреслених явищ. Валове нагромадження основного капіталу в Україні 1990-2006 рр. значно збільшило вартість основних засобів, але низька частка чистих інвестицій спричинила економічно невиправдане зростання фондоозброєності і падіння фондовіддачі. Скорочення чисельності працюючих за відсутності передумов підвищення продуктивності праці супроводжується падінням обсягів виробленої продукції. Розвиток української економіки стримується не стільки недостатніми обсягами інвестування (на значний потенціал нарощування яких вказують високі темпи зростання ВВП), скільки недосконалістю ринкових механізмів регулювання інвестиційного процесу.

Кількісна оцінка інвестиційних ресурсів на макрорівні визначається зіставленням з економічно доцільними розмірами інвестиційних потоків і передбачає наступну послідовність:

1. Визначення економічно доцільних капіталовкладень, розмір яких залежить від темпу приросту випуску продукції і коефіцієнту капіталу як співвідношення вартості основних засобів і ВВП [1, глава 23]. На основі цих коефіцієнтів розраховуються виправдані за існуючих умов господарювання «граничні капіталовкладення»: $g \times \epsilon = I / y$, де g – річний темп приросту випуску продукції; I – інвестиції (капіталовкладення); y – ВВП; ϵ – коефіцієнт капіталу як співвідношення вартості основних засобів (K) і ВВП (y): $\epsilon = K / y$. Коефіцієнт капіталу відображає пропорції основного капіталу і ВВП, які найкраще відповідають існуючим методам виробництва.

2. Зіставлення гранично припустимих інвестицій з фактичними. Якщо розмір розрахункових граничних

капіталовкладень більше фактичних, це означає, що споживається потенціал майбутнього розвитку. Перевищення фактичних капіталовкладень над граничними означає зневагу сьогоdnішніми інтересами (потребами) на користь майбутніх.

3. Розрахунок на основі показника гранично припустимих капіталовкладень економічно доцільного (за наявного рівня науково-технічного прогресу) розміру накопичення основних засобів при технічно обгрунтованому коефіцієнті їх зносу (вибуття).

4. Зіставлення фактичного розміру накопичених основних засобів з економічно доцільними. Наявність і характер «коридору розриву» вказує на динаміку відхилення розмірів інвестиційних потоків.

5. Розрахунок показників, що характеризують ефективність використання основних засобів-фондомісткості і фондівіддачі, аналіз «коридору розриву» між фактичними показниками ефективності використання основних фондів і теоретично обгрутованими.

6. Підсумкова діагностика інвестиційного процесу з встановленням перспектив його впливу на результативність організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми.

7. Розробка заходів з корегування архітекtonіки організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми на технологічному рівні інституційно-господарського спектру формування ВВП.

Апробація методики на фактичних статистичних даних демонструє особливості динаміки інвестиційного процесу в Україні. Порівнянність умов господарювання за різних часових періодів досягається шляхом перерахунку відповідних параметрів до єдиних цін останнього року дослідження. Економічно доцільні капіталовкладення розраховуються з врахуванням темпів зміни обсягів випуску продукції і коефіцієнту капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок гранично припустимих валових нагромаджень основного капіталу в Україні*

| Рік | □, % | g, % | g x ε, % | g x ε x y, млрд. грн. |
|------|------|--------|----------|-----------------------|
| 1990 | 0,86 | -3,40 | -2,92 | -23,38 |
| 1991 | 1,00 | -8,70 | -8,73 | -63,90 |
| 1992 | 1,36 | -9,90 | -13,46 | -88,74 |
| 1993 | 1,76 | -14,20 | -24,95 | -141,14 |
| 1994 | 1,91 | -22,90 | -43,82 | -191,15 |
| 1995 | 1,89 | -12,20 | -23,03 | -88,21 |
| 1996 | 2,01 | -10,00 | -20,10 | -69,30 |
| 1997 | 2,02 | -3,00 | -6,07 | -20,31 |
| 1998 | 2,22 | -1,90 | -4,22 | -13,85 |
| 1999 | 2,23 | -0,20 | -0,45 | -1,46 |
| 2000 | 2,09 | 5,90 | 12,36 | 42,84 |
| 2001 | 2,03 | 9,20 | 18,63 | 70,54 |
| 2002 | 1,98 | 5,20 | 10,31 | 41,06 |
| 2003 | 1,86 | 9,60 | 17,83 | 77,82 |
| 2004 | 1,72 | 12,10 | 20,85 | 102,03 |
| 2005 | 1,72 | 2,60 | 4,47 | 22,44 |
| 2006 | 1,67 | 7,10 | 11,88 | 63,90 |

* Розраховано за даними Статистичних щорічників

Значні зміни коефіцієнту капіталу (зростання з 0,86 у 1990 р. до 2,23 у 1999 р., а потім зниження до 1,67 у 2006 р.) вказують на відсутність сталої залежності між випуском продукції і задіяним основним капіталом. Спонтанні сплески і падіння коефіцієнту капіталу є узагальнюючим підтвердженням недосконалості державних і ринкових механізмів регулювання. Спрямованості методики дослідження на визначення чинників прогресивного розвитку в даному конкретному випадку перешкоджають об'єктивні обставини деструктивного впливу, пов'язаного зі специфікою стадії становлення організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми. Дається взнаки вплив на коефіцієнт капіталу зниження ВВП майже у 2,5 рази та значної кількості накопичених основних виробничих фондів, достовірність методики переоцінки яких викликає певні сумніви у вітчизняних наукових колах [6, с. 344]. З загальнотеоретичної точки зору, відносно скорочення валового нагромадження основного капіталу означає суттєве покращення його використання за нарощування складових результативності з відповідним зростанням ВВП. Приклад високорозвинених країн показує, що при цьому спостерігається зниження коефіцієнту капіталу. В Україні 1990–1999 рр. навпаки, спостерігається суттєве зростання коефіцієнту капіталу на тлі скорочення ВВП, тому зменшення накопичених основних виробничих фондів вказує на наявність некерованого процесу загального економічного спаду.

Розрахунки «граничних капіталовкладень» (табл. 2) показують, що тенденція до скорочення кількості накопичених основних виробничих фондів у 1990-1999 рр. має закономірний характер «вимушеного циклу» Дж. Р.Хікса, в межах якого скорочуються обсяги випуску продукції, зменшуються інвестиції та відбувається

депресивний рух економіки в цілому. Модельне зіставлення розрахункових даних динаміки валового нагромадження основного капіталу з фактичними у 2000-2006 рр. вказують на поживлення національної економіки (табл. 3). Стабільне зменшення коефіцієнту капіталу на тлі позитивних змін ВВП означає появу відповідних залежностей між кількістю накопичених основних виробничих фондів і обсягами виробленої продукції, що є ознакою прояву певної керованості.

Таблиця 3

Динаміка змін фактичного і розрахункового валового нагромадження основного виробничого капіталу в цінах 2006 р., млрд. грн.*

| Рік | Валове нагромадження основного капіталу | | Різниця фактичного і розрахункового показників | Зіставлення фактичного і розрахункового показників |
|------|---|----------------|--|--|
| | - фактичне | - розрахункове | | |
| 1990 | 180,74 | -23,38 | 204,12 | -7,73 |
| 1991 | 167,91 | -63,90 | 231,81 | -2,63 |
| 1992 | 105,95 | -88,74 | 194,69 | -1,19 |
| 1993 | 94,93 | -141,14 | 236,07 | -0,67 |
| 1994 | 73,57 | -191,15 | 264,72 | -0,38 |
| 1995 | 52,60 | -88,21 | 140,82 | -0,60 |
| 1996 | 41,03 | -69,30 | 110,33 | -0,59 |
| 1997 | 37,42 | -20,31 | 57,73 | -1,84 |
| 1998 | 39,70 | -13,85 | 53,55 | -2,87 |
| 1999 | 40,85 | -1,46 | 42,32 | -27,94 |
| 2000 | 46,74 | 42,84 | 3,89 | 1,09 |
| 2001 | 56,46 | 70,54 | -14,08 | 0,80 |
| 2002 | 61,48 | 41,06 | 20,42 | 1,50 |
| 2003 | 80,73 | 77,82 | 2,91 | 1,04 |
| 2004 | 103,33 | 102,03 | 1,30 | 1,01 |
| 2005 | 105,29 | 22,44 | 82,85 | 4,69 |
| 2006 | 125,30 | 63,90 | 61,40 | 1,96 |

* Розраховано за даними Статистичних щорічників

Стохастична динаміка різниці між фактичним і розрахунковим валовим нагромадженням основного капіталу демонструє стихійний вплив на інвестиційну політику цього періоду недосконалих ринкових регуляторів. Метою становлення організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми України є спрямування інституціонально-господарських складових на підтримку коефіцієнту капіталу на досягнутому, цілком прийнятному з огляду на досвід світової практики, рівні. Показником оптимізації витрат капіталу є стабільне скорочення коридору розриву між фактичними і розрахунковими показниками валового нагромадження основного виробничого капіталу, що і спостерігається в Україні останніх років (рис. 1). Методика оцінювання інвестиційного процесу на макрорівні, виконана на основі розрахунку коефіцієнту капіталу з врахуванням фактичних темпів зміни ВВП та накопиченої вартості основних фондів, дає узагальнене уявлення про використання основного виробничого капіталу в Україні. Перехід до нових принципів побудови організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми не завершено, мабуть тому зіставлення наявної динаміки коридору розриву між фактичним і розрахунковим валовим нагромадженням основного виробничого капіталу в Україні і останніх років СРСР демонструє наявність певних аналогій.

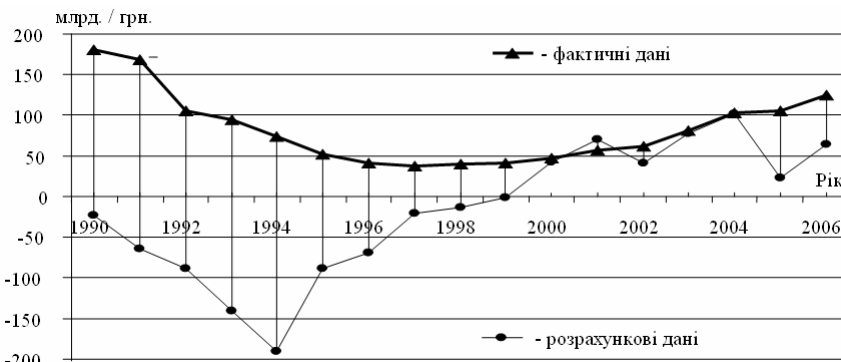


Рис. 1. Коридор розриву валового нагромадженням основного виробничого капіталу в Україні

Моделювання інвестиційного процесу в СРСР показало перевищення вартості капіталовкладень розрахункової гранично припустимої величини від 5,3 разів у 1963 р. до 1,75 рази у 1965 р. (табл. 4). Постійне

багаторазове перевищення розміру капіталовкладень над економічно виправданим їх рівнем впродовж 30 років, було вимушеним виключно з-за неефективного використання факторів праці і капіталу. Довготривала підтримка такого стану інвестиційного процесу була результатом дії організаційно-економічного механізму з повною державною монополією на управління факторними комбінаціями («командне регулювання» в межах I-го рівня інституціонально-господарського спектру формування ВВП) і можлива тільки за наявності значних надлишків природних ресурсів.

Впродовж 30 років коефіцієнт капіталу зріс у 1,66 рази. Це означає, що накопичення основних засобів здійснювалось більш високими темпами, ніж зростання результатів від їх використання, або капіталовкладення вилучались з НД, нагромаджувались у вигляді основних засобів, але не призводили до його зростання.

Коефіцієнт капіталу показує необхідне зростання розмірів основного капіталу, яке потрібне при існуючих методах виробництва. Капіталовкладення були спрямовані на розширення існуючих методів виробництва і технологій виготовлення продукції, але не на їх вдосконалення. Графічне зображення фактичних і теоретичних даних показує їх зростання зі збільшенням коридору розриву (рис. 2).

Таблиця 4

Розрахунок гранично припустимого розміру капіталовкладень в СРСР*

| Рік | \square , % | g, % | g x ϵ , % | g x ϵ x y, млрд. руб. |
|------|---------------|------|--------------------|--------------------------------|
| 1961 | 1,7005 | 4,77 | 8,12 | 12,291 |
| 1962 | 1,7508 | 8,88 | 15,55 | 25,184 |
| 1963 | 1,7950 | 3,42 | 6,14 | 10,590 |
| 1964 | 1,8341 | 4,58 | 8,40 | 15,371 |
| 1965 | 1,8689 | 9,98 | 18,64 | 36,076 |
| 1966 | 1,9111 | 8,56 | 16,36 | 33,935 |
| 1967 | 1,9116 | 7,89 | 15,08 | 33,997 |
| 1968 | 1,9082 | 7,31 | 13,95 | 34,050 |
| 1969 | 1,9110 | 6,81 | 13,02 | 34,095 |
| 1970 | 1,8488 | 6,38 | 11,79 | 34,135 |
| 1971 | 1,9350 | 7,13 | 13,79 | 42,058 |
| 1972 | 2,0573 | 6,65 | 13,69 | 42,917 |
| 1973 | 2,0788 | 6,24 | 12,97 | 43,669 |
| 1974 | 2,1330 | 5,87 | 12,52 | 44,332 |
| 1975 | 2,2297 | 5,55 | 12,37 | 44,922 |
| 1976 | 2,2721 | 5,16 | 11,73 | 44,809 |
| 1977 | 2,3003 | 4,82 | 11,09 | 44,994 |
| 1978 | 2,3795 | 4,60 | 10,95 | 46,252 |
| 1979 | 2,4362 | 2,90 | 7,07 | 31,279 |
| 1980 | 2,4881 | 3,87 | 9,63 | 44,503 |
| 1981 | 2,5415 | 5,65 | 14,37 | 69,751 |
| 1982 | 2,5900 | 5,35 | 13,86 | 70,503 |
| 1983 | 2,6343 | 5,08 | 13,38 | 71,179 |
| 1984 | 2,6749 | 4,83 | 12,93 | 71,789 |
| 1985 | 2,7122 | 4,61 | 12,51 | 72,342 |
| 1986 | 2,8107 | 3,03 | 8,53 | 50,103 |
| 1987 | 2,8869 | 2,73 | 7,90 | 47,342 |
| 1988 | 2,8678 | 4,10 | 11,75 | 74,089 |
| 1989 | 2,8232 | 4,52 | 12,77 | 86,058 |
| 1990 | 2,8261 | 2,38 | 6,74 | 47,202 |

*Розраховано за даними статистичних щорічників «Народное хозяйство СССР» відповідних років



Рис. 2. Коридор розриву капіталовкладень в СРСР

Ефективність використання основних засобів впродовж 30 років знизилась у 1,52 рази. Кореляційний аналіз між темпами приросту капіталовкладень і віддачею основних засобів показує зворотну, майже функціональну, залежність (коефіцієнт кореляції дорівнює $-0,974$), що вказує на парадокс, коли нарощування капіталовкладень спричиняє зниження ефективності використання основних засобів.

Зіставимо фактичний рівень віддачі від використання основних засобів з теоретичним, розрахованим за умови, що розмір вкладень співвідноситься з темпом зростання ВВП (НД) і коефіцієнтом капіталу. Для цього скористаємось теоретичними показниками капіталовкладень, відповідними існуючому темпу зміни ВВП (НД) і коефіцієнтом капіталу, при коефіцієнті зносу (вибуття) основних засобів на рівні 8%. Щорічне перевищення вартості основних засобів над економічно виправданою їх величиною склало в середньому 43,5 млрд. крб. На початку періоду надлишок становив 15% від наявної вартості (333,7 і 283,52), а в кінці періоду – вже 68% (1337,77 і 1980,0). Розрив між фактичними і теоретичними (гранично припустимими) капіталовкладеннями призвів і до суттєвого розриву у вартості основних засобів. Результатом введення додаткових основних засобів є зниження віддачі від їх використання (табл. 5).

Таблиця 5

Вплив капіталовкладень на віддачу основних засобів

| Рік | Фактична віддача | Розрахункова віддача | Різниця віддачі фактичної і розрахункової | Зіставлення віддачі фактичної і розрахункової |
|------|------------------|----------------------|---|---|
| 1962 | 1,340 | 1,521 | -0,181 | 0,8810 |
| 1963 | 1,270 | 1,544 | -0,274 | 0,8225 |
| 1964 | 1,225 | 1,674 | -0,449 | 0,7317 |
| 1965 | 1,250 | 1,871 | -0,621 | 0,6681 |
| 1966 | 1,238 | 1,909 | -0,671 | 0,6487 |
| 1967 | 1,228 | 1,965 | -0,736 | 0,6251 |
| 1968 | 1,220 | 2,022 | -0,802 | 0,6033 |
| 1969 | 1,212 | 2,080 | -0,868 | 0,5828 |
| 1970 | 1,206 | 2,140 | -0,934 | 0,5636 |
| 1971 | 1,172 | 2,224 | -1,052 | 0,5268 |
| 1972 | 1,143 | 2,256 | -1,113 | 0,5066 |
| 1973 | 1,119 | 2,288 | -1,169 | 0,4890 |
| 1974 | 1,099 | 2,321 | -1,222 | 0,4734 |
| 1975 | 1,081 | 2,353 | -1,273 | 0,4592 |
| 1976 | 1,061 | 2,385 | -1,324 | 0,4448 |
| 1977 | 1,034 | 2,419 | -1,385 | 0,4276 |
| 1978 | 1,004 | 2,456 | -1,452 | 0,4089 |
| 1979 | 0,964 | 2,453 | -1,489 | 0,3929 |
| 1980 | 0,938 | 2,563 | -1,625 | 0,3661 |
| 1981 | 0,924 | 2,645 | -1,721 | 0,3494 |
| 1982 | 0,912 | 2,590 | -1,679 | 0,3519 |
| 1983 | 0,901 | 2,551 | -1,651 | 0,3530 |
| 1984 | 0,891 | 2,525 | -1,634 | 0,3527 |
| 1985 | 0,882 | 2,509 | -1,627 | 0,3515 |
| 1986 | 0,864 | 2,468 | -1,605 | 0,3499 |
| 1987 | 0,846 | 2,520 | -1,674 | 0,3358 |
| 1988 | 0,843 | 2,620 | -1,777 | 0,3218 |
| 1989 | 0,838 | 2,624 | -1,786 | 0,3194 |
| 1990 | 0,824 | 2,541 | -1,717 | 0,3244 |

Зміни у теоретично розрахованій вартості основних засобів, відповідно, відбилися б і на віддачі від їх використання – замість зниження у 1,63 рази впродовж майже 30-річного періоду (з 1,34 у 1962 р. до 0,824 у 1990 р.) вона могла б зрости до 2,5-2,6 рублів на 1 крб основних засобів (рис. 3). Віддача могла б бути більш, ніж у 3 рази вищою – 2,541 руб., замість фактичної – 0,824 руб. Зіставлення динаміки зміни фактичної і теоретично розрахованої величини говорить про те, що «коридор розриву» мав стійку тенденцію до розширення. При цьому лінія фактичних показників має негативний нахил з перетином граничного значення ефективності віддачі у 1978 р.

Оцінювання гранично припустимого розміру інвестиційного потоку за ступенем його впливу на темп приросту національного доходу і коефіцієнту капіталу показало, що за існуючих умов він був завищений майже у 5 разів. Зниження ефективності використання основних засобів відбувалось на тлі зростання вкладень капіталу в розмірах, порівняних з показниками в розвинених і таких, що розвиваються бурхливими темпами, країнах.

Таким чином, величина капіталовкладень не відіграє ключової ролі, вирішальним в інвестиційному

процесі є нарощування віддачі від основних виробничих засобів, що і сприяє економічному зростанню і розвитку. Наявність основних виробничих факторів (праці та капіталу) в країні ще не є перед посиленням та беззаперечною умовою її розвитку. Значення має ефективність їх використання та механізм перерозподілу, який визначає створення факторних комбінацій, спрямованих на розвиток. Розвиваючий тренд факторних комбінацій повинен співвідноситись з задоволенням суспільних потреб, серед яких не останнє місце обіймає підприємницький ресурс. Спроби повністю усунути хаос в СРСР, який спричиняє вільне підприємництво за допомогою адміністративного розподілу, виявилися невтішними. Комбінації основних факторів (праці і капіталу) повинні співвідноситися з динамікою зміни і розвитку потреб. Поседнання невідповідного нарощуванню виробництва зі змінами споживацьких симпатій породжує системні проблеми, які даються взнаки кризовими явищами. В рамках адміністративного розподілу ознаки такого роду негарздів розв'язувались посиленням сполучення нормування потреб і перерозподілу праці та капіталу в чітко позначених часових межах – «Продовольча програма», «Житлова програма».

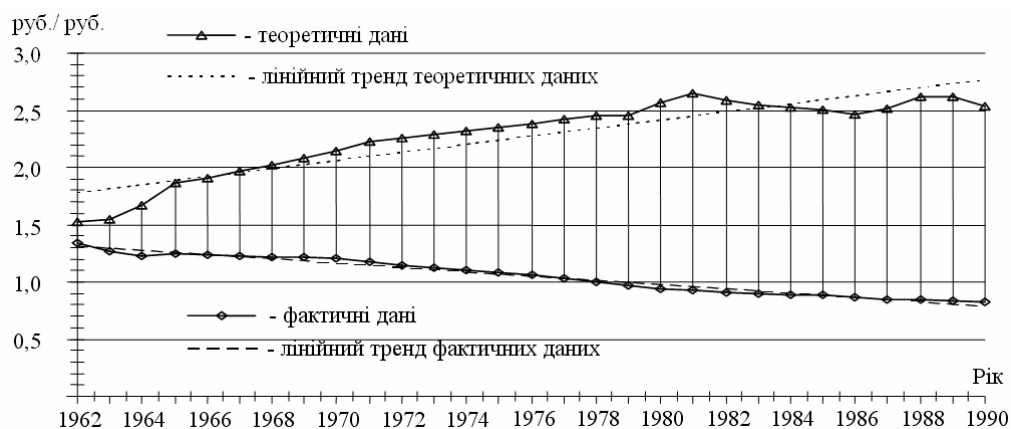


Рис. 3. Коридор розриву у віддачі основних засобів СРСР

Приклади прорахунків і недоліків принципів повного державного розпорядження процесами створення комбінацій факторів праці, капіталу та потреб зовсім не означають повну його непридатність для застосування у організаційно-економічному механізмі управління розвитком національної макросистеми. Необхідно чітко визначитися, які потреби повинні задовольнятися ринковими механізмами, а які державними, адже сполучення ринкових і державних регуляторів є обов'язковою умовою врівноваженості економічних процесів.

Висновки. Статистичне дослідження інвестиційного процесу в Україні (1990-2006 рр.) та СРСР (1960-1990 рр.) довело, що архітектонікою організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми визначається як нестача джерел інвестиційних ресурсів (ситуація, яка має місце в Україні), так і неякісне їх використання при достатній кількості (ситуація, яка мала місце в СРСР). До проблем, які мали місце в СРСР, коли інвестиційний потік адміністративно спрямовувався у ресурсні галузі (ПЕК та сільське господарство) додалися ще суто українські проблеми – небажання підприємців вкладати кошти в розвиток національної економіки не тільки з власних прибутків, але навіть частково амортизаційні відрахування виводити поза межі виробничого сектору [].

Процеси, які відбуваються в Україні та на всьому пострадянському просторі, потребують зовсім інших механізмів та методів впливу на виробників, які б спонукали їх до активних інвестицій в оновлення діючих підприємств та будівництво нових. Умови для цього повинні бути створені на інституціональному рівні (І рівень формування ВВП), забезпечуючи спочатку всім підприємцям рівні можливості до формування факторних комбінацій, вільну конкуренцію та доступ до ресурсів.

Гальмуючий вплив інвестиційної складової на українську економіку спричинений не тільки скороченням інвестицій, скільки недосконалістю організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми в частині спрямування інвестиційних потоків на підвищення результативності. З врахуванням середнього коефіцієнту капіталу, який склався впродовж 16-и років (1,93), а також досвіду країн, які розвиваються відносно бурхливими темпами і валове нагромадження в яких становить приблизно 30% ВВП, в Україні існують об'єктивні передумови для забезпечення власними джерелами щорічних темпів зростання ВВП на рівні 10-15%. Для цього необхідна переорієнтація принципів побудови організаційно-економічного механізму управління розвитком національної макросистеми на стимулювання в межах підприємницького сектору спрямованості на підвищення результативності використання факторів праці і капіталу.

Література

1. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Пер. с англ. – М.: Изд-во иностр. лит., 1959. – 760 с.
2. Harrod R.F. Towards a Dynamic Economics. L., 1948.
3. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – Лондон: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед.–2002 г. – 563 с.

4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозів.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с.
6. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б.С. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
7. Інвестування української економіки / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т проблем міжнародної безпеки; А.І. Сухоруков, С.І. Пирожков, Г.Г. Шестопапов та ін.; А.І. Сухоруков (відп.ред.). – К., 2005. – 440 с.
8. Попова В.В. Методика оцінки ефективності факторних комбінацій на макrorівні // Економіка та підприємництво. Зб. наук. пр. Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана. – Випуск 16.1. – К.: 2006. – С. 102-111
9. Попова В.В. Результативність макrorівня: сутність концепції та методології оцінки // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 42-48.
10. Попова В.В. Інституціонально-господарські орієнтири формування ВВП // Економіка України. – 2006. – №2. – С.27-33.
11. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол. А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. - 416 с.
12. Попова В.В., Попов В.Ю. Підсумки та напрями інвестиційної політики в Україні // Економіка України. - 2007. - №5. - С. 35-42

Надійшла 09.09.2008 р.

УДК 330

Р. М. ЦИГАН, А. С. КНИШ

Кременчуцький державний політехнічний університет ім. М. В. Остроградського

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті розглянуто та проаналізовано особливості процесу визнання фінансових інвестицій активами підприємства, методи оцінки фінансових інвестицій та особливості їх обліку.

Постановка проблеми. Більшість підприємств при здійсненні господарської діяльності в своєму розпорядженні має тимчасово вільні грошові кошти, крім тих, що необхідні для щоденного здійснення розрахункових операцій. З метою отримання прибутку, такі тимчасово вільні грошові кошти підприємство може вкладати в певні інвестиційні проекти. Від ефективності вкладення і управління такими інвестиціями залежить сума прибутку, яку підприємство може отримати в результаті здійснення такої інвестиційної діяльності. Для цього необхідно ретельно проаналізувати обсяги прибутку від різних інвестиційних проектів та зробити правильний вибір щодо найбільш ефективного шляху вкладання грошових коштів. Тому проблема вибору інвестиційного проекту є актуальною на сьогодні і потребує напрацювання та реалізації програм щодо організації і стимулювання інвестиційної діяльності.

Теоретичні та практичні аспекти визнання фінансових інвестицій активами та особливості їх бухгалтерського обліку розглядалися у працях відомих українських науковців, серед яких: Коблянська О.І., Ф.Ф. Бутинець, М. І. Савлук, С. М. Панчишина та інші. В своїх роботах вони досліджують і відображають особливості оцінки і бухгалтерського обліку фінансових інвестицій як на території України, так і за кордоном.

Мета статті: дослідити і проаналізувати порядок визнання фінансових інвестицій активами підприємства, методи оцінки фінансових інвестицій та особливості їх обліку.

Основна частина: Під інвестиціями розуміють активи, які приносять економічний прибуток у формі відсотку, дивіденду, роялті, орендної плати, а також у формі підвищення вартості капіталу.

Як й інші фінансові активи, інвестиції класифікують на короткострокові та довгострокові. Ті інвестиції, що входять до складу активів певного підприємства менше одного року і є швидко ліквідними, називаються короткостроковими.

Довгострокові інвестиції – це інвестиції, які отримує підприємство не з метою їх реалізації, а з метою систематичного, невизначеного в часі отримання доходів у вигляді відсотків чи дивідендів.

Фінансове інвестування здійснюється підприємством в таких основних формах [1]:

1. Внесення капіталу до статутних фондів спільних підприємств. Ця форма інвестування найбільш тісно пов'язана з операційною діяльністю. Вона забезпечує зміцнення стратегічних господарських зв'язків з постачальниками сировини і матеріалів (у разі участі в їхньому статутному капіталі); розвиток своєї виробничої інфраструктури; розширення можливостей збуту продукції або проникнення на інші регіональні ринки; різноманітні форми галузевої і товарної диверсифікації операційної діяльності та інші стратегічні напрямки розвитку підприємства.

2. Внесення капіталу в дохідні види грошових інструментів. Ця форма фінансового інвестування

спрямована, перш за все, на ефективне використання тимчасово вільних грошових активів підприємства. Основним видом інвестування грошових інструментів є депозитний внесок у комерційних банках. Як правило, ця форма використовується для короткострокового інвестування капіталу, її головною метою є генерування інвестиційного прибутку.

3. Внесення капіталу в дохідні види фондових інструментів. Ця форма фінансових інвестицій є найбільш масовою і перспективною. Вона характеризується внесенням капіталу в різноманітні види цінних паперів, що вільно обертаються на фондовому ринку.

Використання цієї форми фінансового інвестування пов'язане з широким вибором альтернативних інвестиційних рішень як щодо інструментів інвестування, так і щодо його термінів. Основною метою цієї форми фінансового інвестування також є генерування інвестиційного прибутку, хоча в окремих випадках він може бути використаний для встановлення форм фінансового впливу на окремі підприємства при вирішенні стратегічних завдань (шляхом придбання контрольного або достатньо вагомого пакета акцій).

Під час здійснення інвестиційної діяльності, з метою ведення бухгалтерського обліку, підприємствами використовуються наступні види оцінок фінансових інвестицій:

1. За собівартістю фінансової інвестиції. Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням фінансової інвестиції. Якщо придбання фінансової інвестиції здійснюється шляхом обміну на цінні папери власної емісії, то собівартість фінансової інвестиції визначається за справедливою вартістю переданих цінних паперів [2].

2. Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу [2]. Фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю. Фінансові інвестиції, справедливую вартість яких достовірно визначити неможливо, відображаються на дату балансу за їх собівартістю з урахуванням зменшення корисності інвестиції. Оцінка та облік фінансових інвестицій здійснюються за кожною фінансовою інвестицією окремо.

3. Оцінка фінансових інвестицій при вибутті. Поточні активи не повинні бути оцінені вище їх чистої собівартості.

При вибутті (продажу, обміні) фінансових інвестицій можуть застосовуватись такі методи оцінки [3]:

- за вартістю одиниці ціноного паперу (або одного виду);
- за середньою вартістю;
- за вартістю перших за часом закупівель (метод ФІФО).

Фінансові інвестиції характеризуються певними особливостями, основними з яких є:

- 1) використання у двох напрямках: перший — отримання додаткового інвестиційного доходу у процесі користування вільними грошовими активами; другий — їх протиінфляційний захист;
- 2) надання суб'єкту підприємницької діяльності вибору широкого діапазону інструментів інвестування за шкалою «дохідність — ризик» та «дохідність — ліквідність»;
- 3) виходячи з багатогранної інфраструктури фінансового ринку, пильніший та змістовніший моніторинг у процесі фінансового інвестування.

Інвестиціями у виробничі фонди (реальними інвестиціями) виступають вкладення капіталу у засоби виробництва, а також інвестиції, спрямовані на приріст матеріально-технічних запасів. Існують такі види реальних інвестицій:

- інвестиції оновлення, що здійснюються за рахунок коштів фонду відтворення засобів праці, що були спожиті у виробничому циклі;
- інвестиції розширення, або чисті інвестиції, які здійснюються за рахунок частини національного доходу або за рахунок фонду чистого нагромадження.

Інвестиції оновлення разом з інвестиціями розширення являють собою валові інвестиції.

Організація бухгалтерського обліку капітальних інвестицій на підприємстві здійснюється у відповідності до чинного законодавства України та прийнятої облікової політики по підприємству.

Для обліку витрат, пов'язаних з придбанням або створенням матеріальних і нематеріальних активів, застосовується рахунок № 15 «Капітальні інвестиції». Цей рахунок призначений для обліку операцій з придбання або створення нематеріальних активів [4].

Під капітальними інвестиціями розуміють витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові роботи, геологорозвідувальні і бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємств, що будуються, та ін.

Усі підприємства при відображенні джерел фінансування, капітальних інвестицій використовують рахунок № 48 «Цільове фінансування і цільові інвестиції».

Джерелами фінансування інвестиційної діяльності можуть бути: кошти державного бюджету, кредити банку, цільове фінансування і цільові надходження, прибуток підприємства, позикові кошти, вклади засновників до Статутного капіталу, кошти від продажу акцій від розширення виробництва, реконструкції або модернізації, інші джерела.

Підприємства для здійснення капітальних інвестицій також можуть використовувати кредити банків, підставою здійснення такої інвестиційної діяльності є кредитна угода з банком [4].

Підприємства для відображення кредитів банків використовують рахунки № 50 «Довгострокові позики», № 60 «Короткострокові позики». Особливістю здійснення таких операцій є те, що «Вхідний» ПДВ включається до балансової вартості відповідної групи основних засобів, якщо:

- підприємство-одержувач або постачальник не зареєстровані як платники ПДВ;

- придбаний об'єкт (або виготовлений) використовується в операціях, які згідно зі ст. 3 Закону України «Про податок на додану вартість» не є об'єктом оподаткування, або в операціях, звільнених від оподаткування [5].

Вхідний ПДВ списується на рахунки обліку відповідних джерел фінансування записом:

Дебет рахунка № 48 «Цільове фінансування і цільові надходження».

Кредит рахунка № 37 «Розрахунки з різними дебіторами».

Якщо придбані основні засоби не підлягають амортизації, то у такому випадку ПДВ не включається ані до податкового кредиту, ані до первісної вартості основних засобів.

Для обліку довгострокових фінансових інвестицій планом рахунків бухгалтерського обліку визначено рахунок № 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». Він призначений для узагальнення інформації про наявність та рух довгострокових інвестицій (вкладень) у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств, які створені на території України та за її кордоном.

Рахунок бухгалтерського обліку № 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» має такі субрахунки: № 141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі»; № 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам»; № 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам».

На дебеті активного рахунка № 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» відображається вартість довгострокових інвестицій, на кредиті-їх вибуття (списання) чи зменшення вартості, а також одержання дивідендів від об'єкта інвестування, якщо облік інвестицій ведеться за методом участі в капіталі.

Аналітичний облік довгострокових фінансових інвестицій ведеться за видами довгострокових фінансових вкладень та об'єктами інвестування. При цьому побудова аналітичного обліку повинна забезпечити можливість отримання інформації про довгострокові фінансові вкладення в об'єкти як на території країни, так і за кордоном.

Висновки. Незважаючи на те, що інвестиційна діяльність підприємства є достатньо визначеним питанням на законодавчому рівні та має чітку регламентацію в бухгалтерському обліку, в практичній діяльності підприємства не завжди займаються інвестиційною діяльністю. Це пов'язано з тим, що для здійснення довгострокових інвестицій підприємство не має достатнього обсягу вільних грошових коштів, а система страхування інвестицій є нерозвинутою. Здійснення короткострокової фінансової інвестиційної діяльності не набуває необхідного розвитку через відсутність розвинутого ринку цінних паперів. Тому в практичній діяльності підприємства віддають перевагу відкриттям строкових депозитів в банках.

На нашу думку, подальший розвиток інвестиційної діяльності неможливий без сприяння на державному рівні розвитку інвестиційної діяльності, створення нормативної бази, яка б забезпечила відповідні передумови та гарантії, завдяки яким інвестори зможуть бути впевнені у поверненні грошових коштів в обіг підприємства за короткий час та з незначними втратами.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За ред. Ф.Ф. Бутинця. - 5-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2003.-726 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».
3. Коблянська О.І. Фінансовий облік: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004.–473 с.
4. Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті, Постанова Правління, Національного банку України № 36 від 04.02.98 р. та Інструкції № 3.-підпункт 2.1.3.
5. Законом України Про податок на додану вартість № 168/97-ВР від 03.04.97 р. зі змінами і доповненнями.

Надійшла 02.09.2008 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Розглядаються методичні підходи стосовно визначення конкурентоспроможності окремої галузі в економіці регіону, пропонуються методичні розробки конкурентних переваг на прикладі хлібопекарної промисловості.

Постановка задачі. Вивчення конкурентоспроможності галузі потребує дослідження відповідних наукових методичних підходів та розробки різних методів, за допомогою яких можна провести комплексний аналіз галузі, враховуючи її специфіку, конкурентні переваги та недоліки.

На сьогоднішній день ще не існує єдиної загальноприйнятої методики. Відсутність подібної методики спричинена специфікою діяльності окремих галузей регіону, обмеженням доступу до інформації про підприємства галузі, особливістю вимог до оцінки різних галузей регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням, що розглядаються в статті приділяється належна увага в публікаціях відомих українських вчених, серед яких найбільшою глибиною досліджень виділяються праці Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, В.К. Мамутова, А.Г. Мазура, М.І. Долішнього, М.І. Крашевського, Л.Г. Чернюк, М.І. Чумаченка та інших. Проте існує багато проблем, серед яких виділяються і методики, які потребують додаткових досліджень і уточнень. Увага вітчизняної науки приділяється дослідженням переважно конкурентоспроможності окремих підприємств галузі, тоді як майже не досліджується комплексна оцінка ефективності галузі в цілому, тим паче враховуючи специфіку кожного окремого регіону.

Метою дослідження є обґрунтування інтегральної оцінки конкурентоспроможності галузі економіки в цілому та специфічності її прояву на прикладі хлібопекарної промисловості.

Вклад основного матеріалу. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що через відмінності між країнами у їх розвитку, методичні підходи та конкретні пропозиції щодо оцінки рівня конкурентоспроможності виробництва та визначення напрямів її підвищення мають базуватися безпосередньо на умовах тієї країни, в якій функціонує дана галузь, віддаючи перевагу саме національним особливостям функціонування того чи іншого виробництва. Конкуренція в галузі може бути більше або менше інтенсивна. Це залежить як від кількості фірм у галузі, так і від насиченості ринку, особливості функціонування галузі, місця галузі в економіці.

Для здійснення оцінки конкурентоспроможності слід розрізняти параметри та показники конкурентоспроможності. Параметри конкурентоспроможності – це найчастіше кількісні характеристики властивостей товару, які враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Нормативні параметри визначають відповідність товару встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлені законодавством та іншими нормативними документами. Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності, які базуються на параметрах конкурентоспроможності. Рівень конкурентоспроможності будь-якого об'єкту є відносним показником і тому може бути визначений тільки в порівнянні [1].

Ефективність оцінки конкурентоспроможності галузі регіону залежить від наявності відповідної інформації, та уміння використовувати інформацію в процесі оцінки. Загальнодоступною та традиційною інформацією для оцінки ефективності конкурентоспроможності галузі вважається інформація, що наводиться в статистичних збірниках, але вона повністю не задовольняє потреби в інформації оскільки по певним показникам є досить узагальненою та існує складність одержання поглибленої статистичної інформації про виробничу, господарську та фінансову діяльність підприємств галузі регіону, що пов'язано з комерційною таємницею. Ще одним недоліком подібної інформації є недостатня її мобільність для використання в оперативному управлінні. Отже однією з проблем оцінки ефективності конкурентоспроможності галузі регіону можна вважати недостатню кількість інформації, яка б відповідала її якісним характеристикам, а саме була зрозумілою, доречною, достатньою та можливою до співставлення.

До інформації, яка може бути використана при оцінці конкурентоспроможності, можна віднести також [2]:

1 адміністративні дані – дані, отримані на підставі спостережень, проведених органами державної влади (за винятком органів державної статистики), органами місцевого самоврядування та іншими юридичними особами відповідно до законодавства та з метою виконання адміністративних обов'язків та завдань, віднесених до їх компетенції;

2 дані вибіркового дослідження і опитувань населення або інших покупців (фізичних та юридичних осіб) про ситуацію на ринку;

3 дані, що свідчать про виробничі плани учасників ринку, зокрема дані, опубліковані в засобах

масової інформації;

4 дані відомчих і незалежних дослідницьких та інформаційних центрів про стан, структуру та обсяг товарних ринків, участь у товарообігу окремих виробників та покупців;

5 опитування експертів (спеціалістів у відповідній галузі) щодо оцінки рівня збалансованості ринку (попиту та пропозиції) та пріоритетів покупців щодо споживчих якостей товару за обраними критеріями взаємозамінності товарів при формуванні товарних груп.

Необхідно також врахувати, що оцінка конкурентоспроможності – це прогноз результатів участі об'єкту, що досліджується в економічному суперництві з конкурентами. Такий прогноз можна отримати на основі співставлення (в широкому розумінні) факторів конкурентоспроможності об'єктів, що оцінюються.

При оцінці конкурентоспроможності на рівні галузі основною складністю є різноманіття галузей та необхідність враховувати специфічні умови функціонування, розробка оригінальних підходів до оцінки.

Щодо результатів оцінки конкурентоспроможності хлібопекарної галузі, то вона значною мірою залежить від ряду особливостей, а саме: її продукція користується підвищеним попитом, споживається щоденно, не дивлячись на те, що більшу питому вагу займають основні види продукції, товари галузі представлені широким асортиментом, населення надає велику увагу якості товару та його вартості. Оскільки продукція хлібопекарних підприємств не може зберігатись тривалий час та швидко псується, конкуренція з боку імпортованих товарів виробників майже виключена, однак останнім часом спостерігається конкуренція між підприємствами галузі окремих регіонів.

Важливе значення для оцінки конкурентоспроможності галузі відіграє вибір для дослідження підприємств, здатних конкурувати між собою. Визначення підприємств може здійснюватися на основі критерію територіального розміщення та питомої ваги підприємства у виробництві продукції галузі. Для оцінки конкурентоспроможності хлібопекарної галузі нас цікавлять підприємства досліджуваного регіону, що займають достатній рівень впливу на конкурентне середовище в галузі та для забезпечення населення регіону хлібопекарною продукцією, можна враховувати також потенційних конкурентів.

Потенційними конкурентами вважаються такі суб'єкти господарювання:

1 які мають матеріально-технічну базу, кадри, технології тощо, але з різних причин не реалізують ці можливості;

2 які виготовляють товари (товарні групи), що складають товарні межі ринку, але не реалізують їх на відповідному ринку [2].

Конкурентоспроможність має статичну та динамічну складові. Статична складова оцінює конкурентоспроможність у конкретний момент розгляду підприємства, а динамічна спрямована на оцінку та аналіз майбутнього ринкового потенціалу та успіху на ринку [3].

Існують різні підходи науковців, щодо обрання методики оцінки конкурентоспроможності підприємств. Деякі вчені вважають, що методи оцінки конкурентоспроможності товару та підприємств можна поділити на дві групи: аналітичні і графічні методи. До аналітичних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств відносять: рейтингова оцінка, оцінка на основі розрахунку ринкової частки, оцінка конкурентоспроможності на основі норми вартості споживання, оцінка на основі теорії ефективної конкуренції. До графічних методів належать: багатукутник конкурентоспроможності, матричний метод, модель «Привабливість ринку - переваги в конкуренції», Матриця Портера [4].

На думку І. Дзахмишева, можна оцінювати конкурентоспроможність за п'ятьма комплексними показниками: якість товарів, що реалізуються підприємством; раціональність асортименту, культура обслуговування, умови обслуговування, доступність послуги, які розраховуються на основі експертних оцінок [5].

І. Максимова вважає, зручним для оцінки є показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства, який визначається за формулою [6]:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i, \quad (1)$$

де K_i – часткові показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом; N, W – вагомість окремих факторів у загальній сумі.

Для оцінки прийнято також використовувати відповідні коефіцієнти: значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства; фінансового стану; ефективності організації збуту та просування товару на ринку; конкурентоспроможність продукції.

На думку авторів М.Д. Магомедова та С.І. Корочкової, які зазначають, що незалежно від направленості та спеціалізації підприємств харчової промисловості, склад показників їх конкурентоспроможності може бути приблизно однаковим, що відповідно передбачає наявність загальної моделі для оцінки та підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства харчової промисловості. Одним із самих доступних на їхню думку є метод експертної оцінки [7].

І.З. Должанський, Т.О. Загорна пропонують оцінювати конкурентоспроможність галузі, виходячи з конкурентоспроможності 30 найбільш значимих за обсягом продаж товарів [8]:

$$K_{гал} = \sum_{i=1}^{30} K_{ti}, \quad (2)$$

де $i=1,2,\dots,30$ – товари галузі, що є лідерами за обсягом продаж у розрахунковому році; K_{mi} – конкурентоспроможність i -го товару в розрахунковому році, частки одиниці:

$$K_z = (E_z / E_{kz}) * k_1 * k_2 * k_3, \quad (3)$$

де K_z – конкурентоспроможність аналізованого зразка об'єкта на конкретному ринку, частки одиниці; E_z – ефективність аналізованого зразка об'єкта на конкретному ринку, одиниця корисного ефекту / грошова одиниця; E_{kz} – ефективність кращого зразка-конкурента, використовуваного на даному ринку; k_1, k_2, k_3 – коригувальні коефіцієнти, що враховують конкурентні переваги.

Інші автори [9] пропонують конкурентоспроможність галузі визначати за провідними крупними організаціями, відносна вага яких становить не менше ніж 70 % від обсягу продажу галузі. Рівень конкурентоспроможності знаходять наступним чином:

$$K_{гал} = \left(\sum_{i=1}^n V_i * K_i \right) / \left(\sum_{i=1}^n V_i \right), \quad (4)$$

де: $K_{гал}$ – рівень конкурентоспроможності галузі, що випускає однорідну групу товарів; n – кількість назв товару, що входять у певну групу; V_i – частка ринку i -того товару; K_i – конкурентоспроможність i -того товару на певному (місцевому, регіональному, національному, міжнародному) ринку.

На нашу думку найбільш цікавими та ефективними для оцінки ефективності конкурентоспроможності хлібопекарної галузі регіону на основі аналізу окремих її підприємств є метод експертної оцінки, оцінка за допомогою індексу Харфіндела-Хіршмана та визначення монопольного (домінуючого) становища окремих підприємств хлібопекарної галузі регіону.

Згідно індексу Харфіндела-Хіршмана, безпечним з точки зору монополізації є ринок, що складається з 10 і більше конкуруючих фірм. І питома вага найбільших з них не має перевищувати 31% загального об'єму продажу відповідної продукції, двох – 44%, трьох – 54%, чотирьох – 64 %.

Відповідно до Методики затвердженої антимонопольним комітетом України «Про визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання на ринку», можна розрахувати частку підприємства на ринку за формулою:

$$P_j = (Q_j / Q_{pt}) * 100[\%], \quad (5)$$

де P_j – частка на ринку j -того суб'єкта господарювання ($j=1,2,\dots,n$); Q_j – обсяг товарів (товарної групи), що продаються (постачаються, виробляються) або придбаваються (споживаються, використовуються) j -им суб'єктом господарювання; Q_{pt} – обсяг ринку.

Згідно з цією методикою монопольним домінуючим становищем суб'єкта (суб'єктів) господарювання визнається становище, коли:

- 1 частка одного суб'єкта господарювання на ринку перевищує 35 відсотків;
- 2 сукупна частка трьох або двох суб'єктів господарювання, яким на ринку належать найбільші частки, перевищує 50 відсотків;
- 3 сукупна частка на ринку п'яти або чотирьох суб'єктів господарювання, яким на ринку належать найбільші частки, перевищує 70 відсотків.

На основі запропонованих методик для визначення конкурентоспроможності методом експертних оцінок, можна запропонувати наступну методику характерну для оцінки ефективності конкурентоспроможності хлібопекарної галузі, яка включає ряд етапів:

- 1) формування експертної групи для визначення ознак конкурентоспроможності галузі регіону;
- 2) визначення основних характерних ознак та показників, що характеризують конкурентоспроможність хлібопекарної галузі;
- 3) дійснення експертизи, обробка даних;
- 4) розрахунок основних параметрів для визначення моделі оцінки конкурентоспроможності галузі;
- 5) визначення основних стратегічних напрямлень підвищення конкурентоспроможності галузі.

На першому етапі формується група експертів для виявлення ознак конкурентоспроможності. В якості експертів можуть бути задіяні вчені вищих навчальних закладів, науково-дослідних інститутів, спеціалісти підприємств та об'єднань галузі.

До основних характерних ознак, що впливають на конкурентоспроможність хлібопекарної галузі відповідного регіону можна віднести: рівень забезпечення населення регіону продукцією галузі, рівень покриття попиту на продукцію, рівень цін, рівень якості продукції, різноманітність асортименту, рівень використання виробничої потужності, забезпечення новітніми технологіями та оновлення виробничих фондів, наявність на ринку підприємств, що зарекомендували себе як стабільні виробники якісної продукції, рівень забезпеченості ресурсами.

Рівень забезпечення населення регіону продукцією галузі визначається відповідно до норм споживання певних видів продукції рекомендованих медициною, для забезпечення нормального харчування населення.

Рівень покриття попиту на продукцію є важливим показником конкурентоспроможності галузі, оскільки попит на товар визначає об'єми виробництва та реалізації продукції. Визначається співвідношенням фактично виробленої продукції до загальної величини попиту.

Рівень цін впливає на прибутковість підприємств галузі і визначає їх конкурентоспроможність. Він визначається шляхом співвідношення встановлених цін до ринкових цін на аналогічні види продукції.

Рівень якості продукції визначається шляхом порівняння якості продукції, що виробляється підприємствами галузі до встановлених нормативних стандартів для певних видів продукції.

Показник різноманітності асортименту на сучасному етапі досягає своєї значущості. Не дивлячись на те, що в основному попитом користуються основні види хлібобулочної продукції, на даний час спостерігається тенденція збільшення попиту на нетрадиційні «покрашені» сорти хліба, здатні задовольнити найвибагливіших споживачів, а також продукції для окремих категорій населення: дієтичної та діабетичної продукції.

Рівень використання виробничих потужностей відображає ступінь реалізації потенціалу підприємства.

Забезпечення новітніми технологіями та оновлення виробничих фондів на сучасному етапі відіграє важливу роль в забезпеченні конкурентоспроможності, оскільки оновлення виробничих фондів в хлібопекарній галузі відбувається дуже повільними темпами, і більшість підприємств здійснюють виробництво продукції та застарілому обладнанні. Застосування новітніх технологій сприяє виробництву сучасних видів продукції та зменшенню її собівартості, що відповідно впливає і на рівень цін на продукцію.

Наявність на ринку підприємств, що зарекомендували себе як стабільні виробники якісної продукції, здійснює значний вплив на стабільне забезпечення населення якісною продукцією, а відповідно на продовольчу безпеку регіону.

Рівень забезпеченості ресурсами відображає спроможність підприємства забезпечити виробничий процес необхідними ресурсами, в тому числі в екстремальних умовах.

Вагомість функціональних блоків показників і порядок їх розташування за значущістю визначаються за типовою ієрархією внутрішніх змінних галузевих ключових факторів успіху.

На третьому етапі здійснюється безпосередньо проведення експертизи, проведення обробки даних, що отримані експертним шляхом в табличній формі. Для самого незначного показника коефіцієнт вагомості приймається за 1, більш значущі ознаки від 2 до 5 [7].

Для визначення якості експертизи визначається ступінь злагодження відповідей за формулою:

$$m = 1 - \left\{ n \left[\left(\sum_{i=1}^n m_{ij} \right)^2 - \sum_{i=1}^n m_{ij}^2 \right] \right\} / \left\{ (n-1) * \left(\sum_{i=1}^n m_{ij} \right)^2 \right\}, \quad (6)$$

де n – число значень коефіцієнтів вагомості j -ї ознаки конкурентоспроможності підприємства галузі; m_{ij} – число думок про присудження i -того значення j -їй ознаці конкурентоспроможності (показнику конкурентоспроможності).

На наступному етапі здійснюється розрахунок основних параметрів моделі. При цьому в основу приймаються розраховані коефіцієнти вагомості ознак і нормативні коефіцієнти.

На останньому етапі встановлюються параметри конкурентоспроможності галузі. На основі загального інтегрального показника відбувається порівняння отриманого загального значення з максимальним.

Дана методика оцінки є досить простою у використанні, але потребує інформації про діяльність окремих підприємств галузі регіону, і тому її використання можливе лише за умови наявності необхідної інформації.

Конкурентоспроможність на рівні галузі можна оцінити, застосовуючи наступні показники (та їх поєднання): продуктивність праці, рівень оплати праці, капіталоємність, наукоємність та технічний рівень продукції, сукупність знань, необхідних для самостійного впровадження продукції, об'єм технологічних можливостей для реалізації наукових і проектно-конструкторських розробок, ступінь експортної орієнтації та імпортої залежності галузі, ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню національної економіки, ціноутворення, експансія галузі.

Висновки. Підводячи висновки можна зазначити, що різні наукові підходи до методики оцінки ефективності конкурентоспроможності галузі, багатоаспектність проблеми оцінки галузевої конкурентоспроможності та різноманітні підходи до її вирішення не дозволяють здійснити узагальнення в одній методиці. Потрібна розробка методологічних принципів оцінки конкурентоспроможності галузі, на основі яких базуються конкретні методики оцінки, що відображають особливості суб'єкта і цілі оцінки, конкретні умови функціонування зовнішнього та внутрішнього середовища галузі.

Література

1. Богомолва И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С.36-39.
2. Розпорядження Антимонопольного комітету України «Про затвердження методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» № 49-р від 05.03.2002 р.
3. Борисова В.А. Підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК // Економіка АПК. – 2000. – № 5. – С.75-78;
4. Ахматова М., Попов Е. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. – 2003. – №

4(7). – С.25-38.

5. Дзахмишева И.Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуг в розничной сети // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3(41). – С. 93-104.

6. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С.33-39;

7. Магомедов М.Д., Корочкова С.И. Методика оценки конкурентного потенциала предприятий пищевой промышленности. // Пищевая промышленность. – 2005. - № 11. – С.32-33.

8. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 84;

9. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. 2-е изд. – СПб: Из-во «Питер», 2002. – 448 с.

Надійшла 08.09.2008 р.

УДК 339,1"71":629.463

Л. В. РІЗНИЧЕНКО

Кременчуцький державний політехнічний університет імені Михайла Остроградського

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВАНТАЖНИХ ВАГОНІВ

Розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку ринку вантажних вагонів країн СНД та України, запропоновано алгоритм прийняття рішення вибору стратегії для умов діяльності ВАТ "КВБЗ" за умов жорсткої конкуренції; застосування механізмів управління конкурентоздатністю шляхом реалізації проектів оновлення вантажного залізничного рухомого парку та придбання сучасного і вискоефективного рухомого складу.

Вступ. В умовах динамічного розвитку обсягів вантажних перевезень як на вітчизняному, так і закордонному ринках, зростає попит на продукцію вантажного вагонобудування. Тому стан та розвиток виробництва вантажних вагонів в Україні та інших країнах Співдружності незалежних держав (СНД) набуває найважливішого значення для стійкого забезпечення транспортних потреб економіки.

Мета роботи. Основною метою проведених в даній роботі наукових досліджень являється визначення значення та впливу ринку вантажного вагонобудування на розвиток економіки країни. Розглянуто перспективи подальшого розвитку вантажного залізничного рухомого парку та запропоновано механізми управління в умовах нестійкого ринкового середовища.

Матеріал і результати дослідження. Залізничний транспорт займає провідне місце в транспортному комплексі держав-учасників СНД, що забезпечують основний обсяг перевезення вантажів і значний обсяг перевезення пасажирів. Підвищення ефективності і якості залізничних перевезень залежить від ряду вимог до техніко-економічних показників вагону, таких як продуктивність, капітальні вкладення, експлуатаційні витрати, експлуатаційна надійність і матеріалоємність. Основним резервом зниження транспортних витрат є впровадження сучасних технологій, відродження промислового виробництва і нарощування обсягів перевезень [1]. Слід відзначити, що збільшення обсягів перевезень на Україні відбувається з 2003 року. Так тільки за 2007 р. підприємствами транспорту перевезено 902,7 млн т вантажів, що на 5,4% більше порівняно з 2006 р., з них залізницею-512,5 млн т. [2].

Таблиця 1

Обсяги перевезення вантажів і пасажирських перевезень залізничним транспортом за 2007 рік*

| Вид транспорту | Перевезено вантажів, млн т | | Вантажооборот, млрд ткм | |
|--------------------------------|----------------------------|----------------|-------------------------|----------------|
| | 2007 р. | у % до 2006 р. | 2007 р. | у % до 2006 р. |
| Усіма видами транспорту | 902,7 | 105,4 | 496,4 | 103,7 |
| залізничним | 512,5 | 107,1 | 262,8 | 109,1 |

* За даними www.ukrstat.gov.ua

Такі ж тенденції відбуваються і на ринку вантажоперевезень Російської Федерації та країн СНД. В умовах динамічного розвитку та обсягів вантажних перевезень зростає і попит на вантажні вагони.

Аналіз даних західних компаній свідчить, що найбільш розповсюдженими задачами, що вимагають проведення досліджень, є вивчення характеристик ринку (їх досліджують 93 % компаній), аналіз часток ринку (92%), аналіз збуту продукції (89 %), виміри потенційних можливостей ринку (93 %), коротко- (85%) і довгострокове прогнозування (82%) і т.д. [3]. Усі перераховані задачі перетинаються з проблемою оцінки збуту продукції. Для ефективного керування виробництвом потрібно одержати прогноз, який має достатній ступінь точності. Потенційний розмір продажів, отриманий на їхній основі, визначає для підприємства верхня межа збуту, заснована на можливостях в області виробництва і маркетингу. Реальний рівень продаж деталізує прогноз збуту, що формується з урахуванням очікуваного стану зовнішнього середовища й умов функціонування підприємства. Інакше кажучи, прогнозування потенціалу конкретного маркетингового сегмента включає три рівні прогнозу, що визначаються: економічними обставинами, що впливають на економіку цілому, обставинами, що впливають тільки на окрему індустрію й обставинами, що впливають тільки на визначену компанію чи потенціал збуту конкретного продукту.

Існуючий вагонний парк всіх залізниць на території колишнього СРСР практично повністю вичерпав свій технічний і моральний ресурс. Терміново необхідно за короткий строк провести повне оновлення залізничного рухомого складу. За даними Укрзалізниці знос вітчизняного рухомого складу на початок 2008 року досягне 81%. Згідно з відомостями Укрзалізниці дефіцит пасажирських електровозів в 2008 році складе 47 од., гостро відчуватиметься нестача вантажних вагонів-близько 8,8 тис. од. (в першу чергу-полувагонів і

цистерн). До 2015 року потрібно буде списати 50,2 тис. зношених полувагонів (всього їх в парку залізниці 64 тис. од.). Всі можливі ресурси підтримки зношеного рухомого складу вичерпано. Якщо не відтворювати парк, то Укрзалізниця не зможе задовольнити постійно зростаючі запити економіки в перевезеннях. За даними ОАО "Российская Железная Дорога" знос її основних фондів складає 60,2%. Коефіцієнт зносу вантажних вагонів в 2005 році досяг 85,9%, електровозів-72,5%, тепловозів-84,2%. Середній вік локомотивів складає 20 років, вантажних вагонів - 21 рік. Загальна потреба в інвестиціях в Російській Федерації тільки на придбання вантажних вагонів в найближчі 10 років оцінюється в 280 млрд рублів. На Україні потреба залізниці в капітальних інвестиціях тільки на 2008 рік складає більш ніж 19,7 млрд грн.

Відповідно до "Стратегії розвитку транспортного машинобудування Російської Федерації в 2007-2010 рр. і на період до 2015 року" [4] потреба в інвентарному парку вантажних вагонів при інерційному розвитку економіки Росії до 2010 року складе 841900 шт., при оптимістичному розвитку-875 900. (таблиця 2).

Таблиця 2

Розрахунок потреби інвентарного парку і обсягу закупівлі рухомого складу на період до 2015 року*

| Вид рухомого складу | Потреба інвентарного парку, од. (інерційний варіант**) | | Потреба інвентарного парку, од. (оптимістичний варіант**) | | Обсяг закупівлі, од. (інерційний варіант) в період до: | | Обсяг закупівлі, од. (оптимістичний варіант) в період до: | |
|---------------------|--|--------|---|--------|--|--------|---|--------|
| | 2010 | 2015 | 2010 | 2015 | 2010 | 2015 | 2010 | 2015 |
| | Вантажні електровози | 5808 | 6265 | 6278 | 6861 | 235 | 1973 | 513 |
| Вантажні тепловози | 2097 | 2178 | 2325 | 2488 | 0 | 1466 | 75 | 1776 |
| Вантажні вагони | 841900 | 903500 | 875900 | 981100 | 177300 | 448400 | 211300 | 526000 |
| | | | | | | | | 0 |

* - за даними ВАТ "РЖД" з врахуванням діючих технічних умов (ТУ) і термінів списання;

**інерційний варіант-прогноз вантажного потоку, оснований на інерційному прогнозі розвитку економіки Росії;

***оптимістичний варіант-прогноз вантажного потоку, оснований на оптимістичному прогнозі розвитку економіки Росії.

При інерційному варіанті економіка Росії збереже тенденцію уповільнення росту економіки в результаті стабілізації обсягів експорту, погіршення цінової конкурентоздатності вітчизняної продукції і заміщення її імпортом. При оптимістичному варіанті відбудеться прискорення економічного росту за рахунок реалізації державних заходів щодо підвищення темпів і якості економічного росту. За даного варіанту російський бізнес більш успішно адаптується до конкуренції зі сторони закордонних виробників.

Діючий в 2007 році рухомий склад вантажних вагонів "Укрзалізниці" та приватних операторів оцінюється в 240,4 тис. од. [5, 6] (див. таблицю 3).

За 2006-2007 рр. виробничі потужності з випуску вантажних вагонів в СНД оцінюються на рівні 845000 вагонів в рік, в тому числі: Росії-52800, Україні-31000, Білорусі-700 вагонів. Прогнозний ріст виробничих потужностей з випуску вантажних вагонів країн СНД може скласти 40 000 вагонів в рік.

Таблиця 3

Рухомий склад вантажних вагонів "Укрзалізниці" та приватних операторів*

| Вид рухомого складу | Кількість, тис.од |
|---|-------------------|
| Інвентарний парк вантажних вагонів | 187,1 |
| Використовуємий парк вантажних вагонів, в тому числі: | 148,8 |
| - Напіввагони | 67 |
| - Платформи | 12 |
| - Криті вагони | 18 |
| - Фітингові платформи | 3,6 |
| - Цистерни | 14 |
| Приватні вагони | 53,3 |
| Тепловози | 2,523 |
| Електровози | 1,797 |
| Електропотяги | 3,089 |
| Дизельпотяги | 0,832 |

*За даними "Укрзалізниці" та Мінтрансв'язку України

Сумарні виробничі потужності заводів СНД з випуску вантажних вагонів до 2010 року можуть скласти 125 000 вагонів в рік, що стане результатом реалізації ряду проектів щодо збільшення виробничих потужностей на нині діючих вагонобудівних заводах, а також будівництва нових вагонобудівних підприємств (особливо в Російській Федерації). При цьому постійне економічне зростання останніх років забезпечує відповідний ріст обсягів перевезень та платіжнеспроможний попит на вагони у всіх країнах колійного простору 1520, особливо відчувається нестача універсальних типів вагонів [7]. Потужностей вагонобудівних підприємств, що

спеціалізуються на випуску вагонів стандарту СНД, недостатньо. Крім того, навіть за самих оптимістичних прогнозів, через значні технічні відмінності наших вагонів за тривалий час випробування зразків нової техніки, появу закордонних виробників на наш ринок слід очікувати не раніше ніж за 3-4 роки.

Ринок вантажного вагонобудування України має циклічний характер та обумовлений рядом факторів: посиленням міжнародних інтеграцій; реформуванням залізничного сектору в країнах СНД (Росії, Білорусі, Казахстані, Туркменістані, Україні та ін.); нестабільною політичною й економічною ситуацією (невизначений політичний курс, ріст цін на енергоносії, валютний курс) в Україні; тривалим перерозподілом власності та сфер впливу; появою дефіциту і профіциту спеціалізованих матеріалів і комплектуючих, що використовуються при виготовленні вагонів (вісі, колеса, підшипники, лиття спецпрофілю, комплектуючі і т.ін.); стрімким розвитком китайської індустрії, у т.ч. залізничного транспорту, її значно випереджаючими темпами та експансією на сусідні ринки; конкурентною боротьбою між перевізниками за право обслуговувати найбільш прибуткові вантажопотоки, укрупненням перевізних компаній; загальними тенденціями світової економіки; появою нових учасників на ринку, що створюють додаткову конкуренцію.

В умовах ринкових відносин, за умов жорсткої конкурентної боротьби, показник конкурентоспроможності стає основним фактором, що забезпечує позиції підприємства та його продукції на ринку. Конкурентоспроможність продукції є комплексною категорією, що формується під впливом цілої низки факторів (ціна, якість, сервісне обслуговування та ін.).

В Російській Федерації та Україні у випуску продукції вантажного вагонобудування задіяні основні виробники, аналіз роботи яких надасть можливість охарактеризувати ринок вантажного вагонобудування та сформулювати тенденції його розвитку (таблиця 4).

Найбільшими вітчизняними гравцями на російському ринку вантажного вагонобудування є: „Уралвагонзавод” (ФГУП), „Алтайвагон”, „Рузхіммаш”, „Трансмашхолдинг” - 84% частки ринку вантажного вагонобудування. Найбільшими вітчизняними гравцями на українському ринку вантажного вагонобудування є: „Азовмаш”, ВАТ "КВБЗ", ВАТ "Стаханівський вагонзавод", ВАТ "Дніпровагонмаш"-87% частки ринку вантажного вагонобудування.

Таблиця 4

Основні виробники вантажного вагонобудування Російської Федерації та України

| <i>Виробник</i> | <i>Країна</i> | <i>Промислова група (корпоративна належність)</i> |
|--|---------------|---|
| ФГУП "Уралвагонзавод" | Росія | - |
| Алтайвагон | Росія | Сибірський діловий союз |
| ВАТ "Російська корпорація транспортного машинобудування" (Рузаївський завод хімічного машинобудування) | Росія | Вагонобудівна компанія Мордовії |
| Трансмаш, м. Енгельс | Росія | - |
| Брянський машинобудівний завод | Росія | Трансмашхолдинг |
| Завод металоконструкцій, м. Енгельс | Росія | INTER CAR GROUP |
| Армавірський завод важкого машинобудування | Росія | - |
| Промтрактор-Вагон | Росія | Концерн "Тракторні заводи" |
| Рославський, Людиновський, Саранський, Абаканмашзавод | Росія | - |
| ВАТ "Маріупольський завод важкого машинобудування" (Азовмаш) | Україна | 20% Sistem Capital Management |
| ВАТ "Крюківський вагонобудівний завод" (м. Кременчук) | Україна | - |
| ВАТ "Стаханівський вагонзавод" | Україна | ФПГ "ФіК" |
| ВАТ "Дніпровагонмаш" м.Дніпропетровськ | Україна | ТАС |

Детальну характеристику провідних підприємств вантажного вагонобудування надано в таблиці 5. Розглянуто повний асортиментний ряд сегменту вантажного вагонобудування. Зроблено порівняльний аналіз з підприємствами країн СНД та визначено рейтинг провідного підприємства України-ВАТ "Крюківський вагонобудівний завод", яке більш ніж 85% своєї продукції реалізує за кордон (з них 78% в країні СНД). Завдяючи вмілій стратегічній політиці ВАТ "КВБЗ" втримує лідируючі позиції на ринку вантажного вагонобудування протягом десятиліть. За умов ринкових відносин, жорсткої конкурентної боротьби, майже без підтримки вітчизняного транспортного сектору з боку держави, підприємство й надалі продовжує зберігати вже завойовані ним позиції, більше-навіть покращує їх. Загалом оцінюючи динаміку реалізації вагонної продукції в країнах СНД, порівняно з ВАТ "КВБЗ" (див. рис. 1), бачимо одну тенденцію розвитку. Четверте місце в рейтингу найбільш відомих та провідних вагонобудівних підприємств забезпечує заводу надійне становище на ринку та гарантії подальшого росту реалізації своєї продукції.

Вивчена нами динаміка зміни потреби ринку у вантажних вагонах за період з 2000 по 2006 рр.(див. рис. 2) показує, що ринок вантажного вагонобудування продовжує зростати, ємкість його збільшується, але й посилюється конкурентна боротьба. За період 2002-2006 рр. акценти щодо виготовлення та реалізації

вагонобудівної продукції вантажоперевезень, в розрізі ринку країн СНД, декілька раз змінювалися: питома вага реалізації напіввагонів досягла свого піку в 2005 р. (67,71%), маючи ріст більше 50%, порівняно з 2002 р.; зворотню тенденцію спостерігаємо на ринку реалізації вагонів-цистерн з 61% в 2002 р. до 20,7% в 2006 р.; майже традиційно стабільним залишився попит на бункерні вагони та вагони-платформи, в середньому коливаючись від 5% до 13%; відбувається повільний попит та поступове зростання показників реалізації вантажних вагонів.

Таблиця 5

Загальна таблиця основних параметрів реалізації підприємств-конкурентів виробників вантажного вагонобудування* (вихідні показники - період з 2000- 2003рр.)

| Підприємство | 2000 рік | | | | | | | 2001 рік | | | | | | | 2002 рік | | | | | | | 2003 рік | | | | | | |
|---|------------|----------|-----------|--------|--------|-------|---------|------------|----------|-----------|--------|--------|-------|---------|------------|----------|-----------|--------|--------|-------|---------|------------|----------|-----------|--------|--------|-------|---------|
| | Напіввагон | Цистерна | Платформа | Хоппер | Критгі | Інші | ВСЬОГО: | Напіввагон | Цистерна | Платформа | Хоппер | Критгі | Інші | ВСЬОГО: | Напіввагон | Цистерна | Платформа | Хоппер | Критгі | Інші | ВСЬОГО: | Напіввагон | Цистерна | Платформа | Хоппер | Критгі | Інші | ВСЬОГО: |
| БАТ "КВБЗ" | 374 | 71 | 0 | 50 | 0 | 26 | 521 | 133 | 7 | 0 | 197 | 0 | 115 | 452 | 142 | 162 | 0 | 310 | 0 | 250 | 864 | 1965 | 1819 | 0 | 290 | 0 | 150 | 4224 |
| ФГУП ВО "Уралвагонзавод" | 1837 | 1578 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3415 | 2711 | 2077 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4788 | 2750 | 4179 | 0 | 0 | 0 | 910 | 7839 | 5191 | 6943 | 0 | 0 | 0 | 300 | 12434 |
| БАТ "Атавагон" | 0 | 0 | 0 | 0 | 205 | 0 | 205 | 0 | 405 | 142 | 0 | 620 | 35 | 1202 | 250 | 700 | 0 | 0 | 950 | 380 | 2280 | 784 | 3256 | 0 | 0 | 400 | 114 | 4554 |
| БАТ "Грузьмаш" | 0 | 625 | 0 | 0 | 0 | 0 | 625 | 0 | 524 | 0 | 0 | 0 | 0 | 524 | 0 | 1460 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1460 | 0 | 4413 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4413 |
| БАТ "БМЗ-Вагон" | 0 | 0 | 0 | 180 | 0 | 22 | 202 | 0 | 0 | 34 | 156 | 0 | 0 | 190 | 0 | 0 | 99 | 247 | 0 | 0 | 346 | 0 | 0 | 299 | 431 | 0 | 0 | 730 |
| БАТ "Трансмаш" | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 22 |
| БАТ "ЗМК" | 0 | 110 | 0 | 0 | 0 | 0 | 110 | 0 | 84 | 0 | 0 | 0 | 0 | 84 | 0 | 141 | 0 | 0 | 0 | 21 | 162 | 0 | 112 | 0 | 0 | 0 | 3 | 115 |
| БАТ "Дніпровагонмаш" | 254 | 0 | 0 | 0 | 0 | 18 | 272 | 146 | 0 | 0 | 0 | 0 | 76 | 222 | 60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 427 | 487 | 1221 | 0 | 155 | 0 | 0 | 390 | 1766 |
| БАТ "Маріупольський завод важкого вагонобудівного заводу" | 0 | 728 | 0 | 0 | 0 | 5 | 733 | 0 | 1748 | 0 | 0 | 0 | 80 | 1828 | 0 | 6925 | 0 | 0 | 36 | 0 | 6961 | 0 | 13440 | 0 | 0 | 67 | 0 | 13507 |
| БАТ "Степанівський вагонобудівний завод" | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 436 | 0 | 0 | 0 | 436 | 0 | 0 | 2 | 1151 | 0 | 0 | 1153 | 0 | 0 | 62 | 654 | 0 | 9 | 725 |
| Всього вагонів: | 2465 | 3112 | 0 | 230 | 205 | 71 | 6083 | 2990 | 4845 | 176 | 739 | 620 | 306 | 9726 | 3202 | 13567 | 101 | 1708 | 986 | 1988 | 21552 | 9175 | 29983 | 516 | 1375 | 467 | 974 | 42490 |
| Питома вага БАТ "КВБЗ": | 15,2% | 2,3% | 0,0% | 21,7% | 0,0% | 36,6% | 8,6% | 4,4% | 0,1% | 0,0% | 25,0% | 0,0% | 37,6% | 4,6% | 4,4% | 1,2% | 0,0% | 18,1% | 0,0% | 12,6% | 4,0% | 21,4% | 6,1% | 0,0% | 21,1% | 0,0% | 15,4% | 9,9% |
| Рейтинг ОАО «КВБЗ» | 4 місце | | | | | | | 5 місце | | | | | | | 6 місце | | | | | | | 5 місце | | | | | | |

Загалом дослідивши структуру ринку вантажних вагонів країн СНД в 2006 році можна констатувати: найбільший попит мають напіввагони-41,7%, мінераловози-9,3% та нафтові цистерни - 10,7%, основну долю яких закуповує Російська Федерація, виконуючи стратегію розвитку та оновлення продукції вагонобудування (див. рис.3).

В умовах відсутності стабільного попиту на вагонобудівну продукцію на ринках країн СНД спостерігається тенденція збуту вагонобудівниками вагонів за нетрадиційними принципами купівлі-продажу. не просто надання послуг з митного оформлення, а здача вагонів в оренду, розвиток власних транспортних компаній, надання товарного кредиту на частину вартості вагону, лізинг вагонів, комплексне використання цих механізмів зацікавлення споживача. Крім того на ринку вагонобудування спостерігається: значна активність лізингових компаній, що сприяє придбанню вагонів (прискорена амортизація); загальний ріст економіки, збільшення вантажоперевезень; списання вантажних вагонів (близько 40 тис. штук); збільшення вагонної тарифної складової; тенденції укрупнення операторських компаній.

Тенденції вітчизняного ринку вантажного вагонобудування майже повністю визначає Укрзалізниця. Вона планує інвестувати у оновлення залізничного рухомого складу до 2020 року близько 130 млрд. грн. Окрім розв'язання проблеми дефіциту вагонів та локомотивів, залізничники мають намір вирішити питання ефективності рухомого складу. Вже було презентовано Комплексну програму оновлення залізничного рухомого складу України на 2008-2020 роки. Програма оновлення буде орієнтована на придбання сучасного та високоефективного рухомого складу.

Необхідно використовувати напрацювання з наукою, щоб рухатися вперед та розробляти техніку нового покоління. За попередніми прогнозами вже з 2010 року залізничники купуватимуть лише сучасний рухомий склад, що відповідає міжнародним стандартам. Загалом у межах програми до 2020 року передбачається придбати понад 3,5 тисячі пасажирських вагонів, 442 пасажирських електровози, 125 тепловозів, 236 електропоїздів, 133 дизель-поїзди та кількасот одиниць іншої пасажирської техніки. Вантажний парк рухомого складу до 2020 року поповниться на 79,8 тисячі вантажних вагонів, 24,4 тисячі контейнерів, 765 вантажних електровозів та близько 1,5 тисячі одиниць маневрових та колійних машин. За попередніми даними

для виробництва більшої частини техніки вистачить потужностей вітчизняних заводів, але частина пасажирських вагонів, електровозів та колійної техніки, яка не виробляється на Україні, планується придбати за кордоном.

Динаміка реалізації вагонної продукції основними заводами країн СНД та ВАТ "Крюківський вагобудівний завод" за 2006 рік

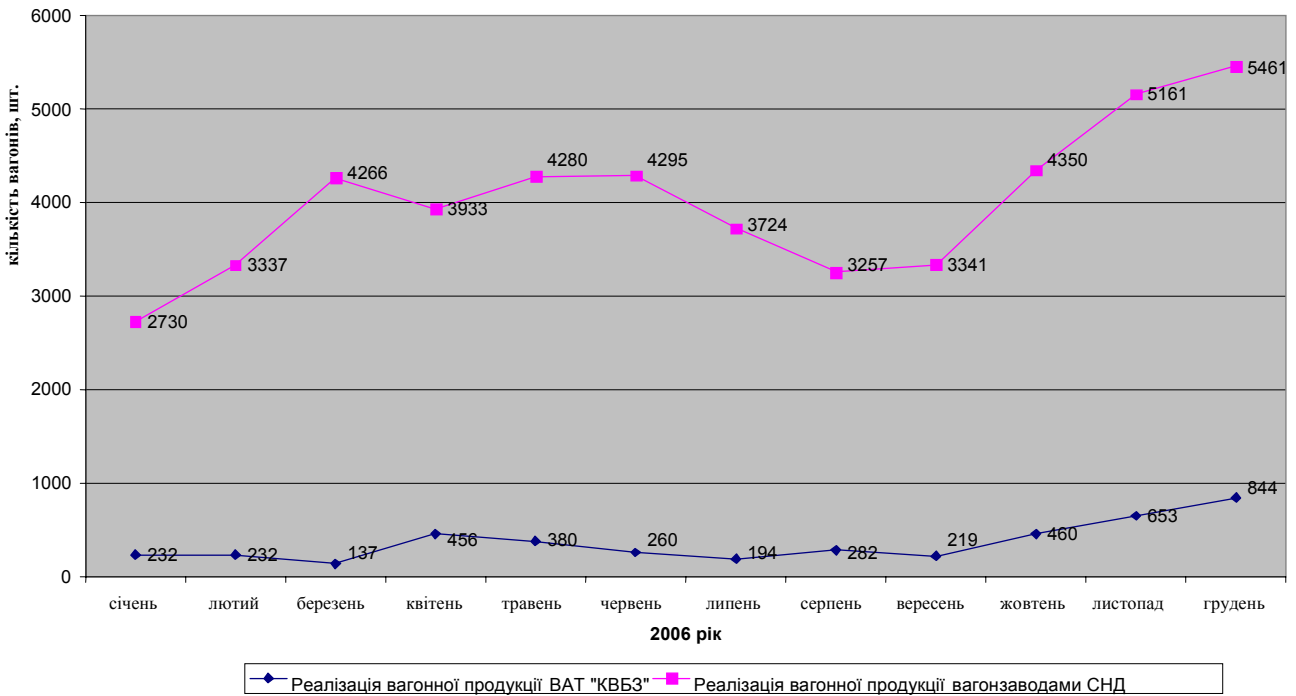
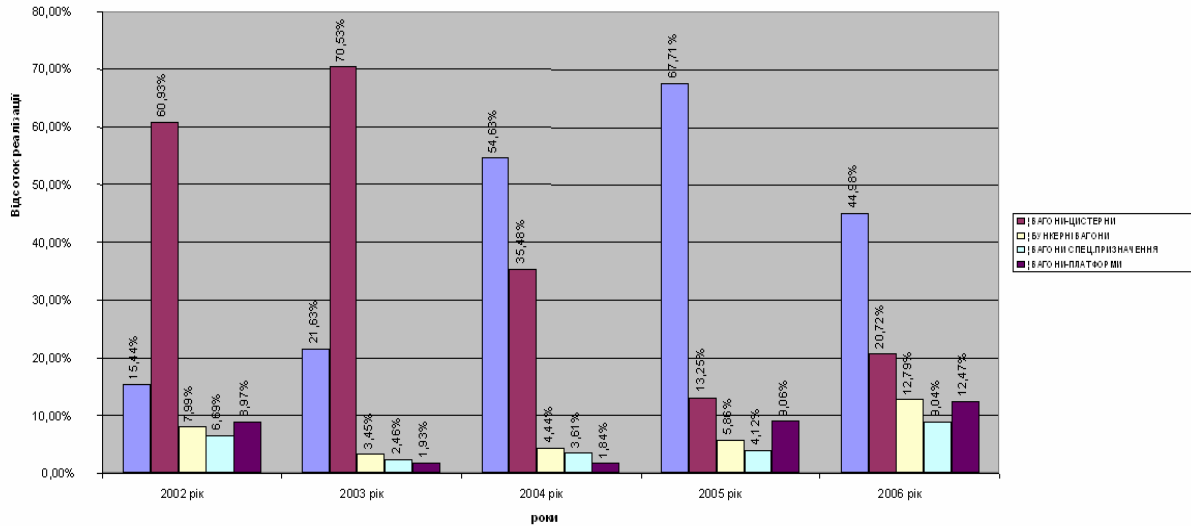


Рис. 1. Динаміка реалізації вагонної продукції країн СНД порівняно з ВАТ "КВБЗ"

Динаміка зміни потреби ринку у вантажних вагонах за період 2002-2006 рр. (по факту реалізації вагонними заводами країн СНД)



| | 2002 рік | 2003 рік | 2004 рік | 2005 рік | 2006 рік |
|---------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| ■ НАШВВАГОНИ | 15,44% | 21,63% | 54,63% | 67,71% | 44,98% |
| ■ ВАГОНИ-ЦИСТЕРНИ | 60,93% | 70,53% | 35,48% | 13,25% | 20,72% |
| ■ БУНКЕРНІ ВАГОНИ | 7,99% | 3,45% | 4,44% | 5,86% | 12,79% |
| ■ ВАГОНИ СПЕЦ ПРИЗНАЧЕННЯ | 6,69% | 2,46% | 3,61% | 4,12% | 9,04% |
| ■ ВАГОНИ-ПЛАТФОРМИ | 8,97% | 1,93% | 1,84% | 9,06% | 12,47% |

Рис. 2. Динаміка зміни потреби ринку у вантажних вагонах за період з 2000 по 2006рр.

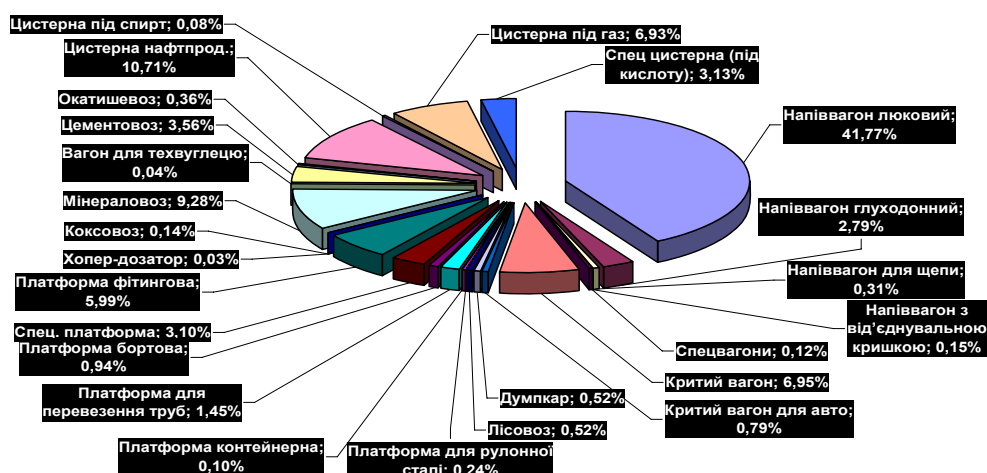
Структура ринку вантажних вагонів в 2006 році
(по факту реалізації вагонними заводами країн СНД)

Рис. 3. Структура ринку вантажних вагонів в 2006 році

Висновки. Проаналізувавши стан та перспективи розвитку вантажного вагонобудування можна констатувати, що: зростання обсягів виробництва вантажних вагонів відстає від зростання попиту на цей вид продукції, що призводить до збільшення цін; одним із найважливіших факторів, який заважає виробництву є нестача комплектуючих та крупного сталевих вагонних литва, особливо для вітчизняних вагонобудівних заводів, де на ринку постійно зростають ціни на енергоносії; є значний розрив між темпами зростання цін виробників на сталеве литво і темпами росту цін на використовуємі сировину та матеріали; якість литих деталей вантажних вагонів прямо залежить від якості сталі та технології литва; методи, що застосовуються при технології литва давно вже застаріли та мають високу нестабільність кінцевого результату, не відповідають вимогам надійності (за новими технологіями виготовляється тільки чверть всієї продукції, що поставляється на мережу залізниць); виходом з такого становища може бути сертифікація та придбання литва китайських виробників, що значно дешевше вітчизняного.

Одним із вимог найбільш повного та своєчасного задоволення попиту вантажних вагонів на ринку СНД та додатковим стимулом підвищення якості продукції може стати посилення конкуренції на ньому за рахунок появи нових постачальників. Цьому повинно сприяти розширення практики проведення закупок вантажних вагонів на конкурсній основі, як крупними так і невеликими підприємствами-споживачами. До участі в конкурсах потрібно залучати якомога більше число вітчизняних та іноземних постачальників, продукція яких відповідає діючим вимогам до залізничного рухомого складу. В результаті споживачі матимуть вибір та зможуть купувати вантажні вагони з найкращим співвідношенням ціни і якості

Література

1. Концепція державної програми реформування системи залізничного транспорту/ <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Підсумки роботи залізничного транспорту за 2007 рік. /www.ukrstat.gov.ua.
3. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи. -Ніжин: Вид-во "Аспект-Поліграф". -2007.- 306с.
4. Стратегії розвитку транспортного машинобудування Російської Федерації в 2007-2010рр. і на період до 2015 року". -М.- 2007.-68с.
5. Аналітична записка до Програми реформування залізничного транспорту.-К.: КУЕТТ, 2007.
6. Підсумки діяльності Укрзалізниці за 2007 рік. Офіційне видання.
7. Цветов М.Ю. Транспортний сектор України та залізничний транспорт. -К.: КУЕТТ, 2006.- 428с.

Надійшла 02.09.2008 р.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті розглядаються основні проблеми застосування ПДВ, можливість та доцільність запровадження в Україні альтернатив податку на додану вартість (ПДВ): податку з обороту, податку з продажу. Значне місце приділено можливим наслідкам реформування та вдосконалення існуючої системи оподаткування ПДВ.

Сучасна податкова система України об'єктивно потребує наявності в її складі надійного та стабільного джерела доходної частини бюджету. На сьогодні одним із таких джерел є податок на додану вартість. Проте ПДВ має багато вад і недоліків, про що неодноразово заявляли науковці та практики. Тому цілком природно постає питання про можливість і необхідність удосконалення системи оподаткування в нашій країні, водночас гарантуючи високі надходження та сприяючи економічному розвитку держави.

Мета статті полягає у з'ясуванні доцільності справляння ПДВ, дослідженні шляхів удосконалення функціонально-методичного інструментарію ПДВ, змін у законодавчих актах, які регламентують застосування даного податку, з метою спрощення та підвищення ефективності його нарахування та сплати.

Дану проблему досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні економісти та практики, зокрема: М. Дем'яненко, С. Шаталов, М. Науменко, С. Осадчий, Б. Карпінський, В. Колюжний, Т. Білоцерківський, С. Пекарь, О. Чередниченко, А. Соколовська.

Російський економіст С.Д. Шаталов, досліджуючи проблему податку на додану вартість, наводить дані, що ПДВ винайдений у 1919 році в Німеччині Вільгельмом фон Сіменсом як «облагодорожений податок з обороту». Податком на додану вартість, з одного боку, оподатковувалася лише додана вартість, тобто в кінцевому підсумку весь оборот оподатковувався один раз. З іншого боку, він справляється на кожній стадії обороту, ставав по суті багаторазовим, що давало змогу державі оподатковувати всі стадії руху товару. У світовій практиці ПДВ відомий з кінця 50-х років після введення його у французьких колоніях, а потім у 1954 році в метрополії. Він набув значного поширення у країнах світу. Данія і Бразилія ввели його в 1967 році, Німеччина-в 1968 році, Великобританія-в 1973 році. Географія застосування цього податку широка - в ряді країн Латинської Америки, в Турції, Індонезії. Нині податок на додану вартість є обов'язковою умовою для країн Європейського союзу [1, с. 12].

З часу введення податку на додану вартість у систему оподаткування він відіграє значну роль не тільки в наповнюванні Державного бюджету України, а й реалізації економічної політики держави в цілому. Незважаючи на значну роль податку на додану вартість в економічному механізмі господарювання, останніми роками висловлюється значна кількість критичних зауважень на його адресу. Так, зокрема в окремих випадках пропонувалося взагалі скасувати цей податок і ввести податок з продажу товарів, податок з обороту. Аналізуючи всі методи боротьби та вдосконалення системи оподаткування, можна стверджувати, що будь-які пропозиції щодо скасування податку на додану вартість і запровадження іншого непрямого податку у вигляді податку з продажу, податку з обороту-це крок назад, оскільки тривале функціонування податку на додану вартість у країнах світу свідчить про його відповідність вимогам ринкової економіки [2, с. 17].

Обрання країнами Європейського Союзу податку на додану вартість важелем, який створює умови для нормального функціонування економік країн-учасників, зобов'язує Україну, яка проголосила курс на співпрацю і поступове входження до ЄС одним із пріоритетів, застосовувати даний податок.

Окремо постає питання про вдосконалення законодавчих актів, що регламентують застосування ПДВ. На нашу думку, деякі закони потребують уточнення або ширшого роз'яснення, а саме Закон України "Про податок на додану вартість", Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств". Критичне ставлення до податку на додану вартість з боку окремих економістів і практиків сформувалося через ряд причин. Одна з таких причин полягає в тому, що його введення було викликано гострою необхідністю формування власної податкової політики, обмеженою в часі, саме тому без належної підготовки [3, с. 11]. В розумінні механізму реалізації ПДВ є певні складнощі, й тому виникає думка в окремих економістів про багаторазове зростання ціни за рахунок оподаткування на всіх стадіях руху товару. Механізм стимулювання податку на додану вартість влаштований так, що при багаторазовому оподаткуванні на кожному етапі обігу товару фактично оподатковується тільки додана вартість. До бюджету платники податку перераховують різницю між податковим зобов'язанням (сумою нарахованого ПДВ на весь обсяг реалізації) і податковим кредитом (сумою сплаченого ПДВ з вартості придбаних товарів, сировини, матеріалів, робіт, послуг). Такий спосіб визначення суми податку простіший за визначення доданої вартості з наступним оподаткуванням і при цьому багаторазове справляння податку на додану вартість товару відсутнє. У світовій практиці цей спосіб обчислення ПДВ одержав назву метод «рахунків-фактур». Слід зазначити, що визначення окремих складових даного податку та порядку його справляння в Законі України "Про податок на додану вартість" є неточними, зокрема, визначення платника податку. Оскільки податок на додану вартість є непрямим податком, який включається в ціну продажу товару, адже при класифікації податків ознакою, яка визначає належність ПДВ до непрямих податків,

є саме обставина, що податок включається в ціну товару і при купівлі сплачується покупцями, то теоретично платником даного податку не може бути суб'єкт господарювання, який займається виробництвом, адже він не споживає товар [3, с. 12].

Платників з ПДВ визначають за двома критеріями:

1) якщо особа здійснила визначений у грошовому вимірнику обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) протягом певного періоду;

2) якщо особа ввозить товари на митну територію України або отримує від нерезидента роботу (послуги) для їх використання або споживання на митній території України.

Застосування цих критеріїв в кожній країні має специфіку і, відповідно, існують положення, за якими вони не використовуються.

Згідно з Законом України "Про податок на додану вартість" (ст. 2) «платники податку-це особи, обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) яких протягом будь-якого періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 3600 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян». Але все таки платником податку можна розглядати особу, яка сплатила податок [4, с. 45].

Щодо визначення платника податку на додану вартість у законодавчих актах України, то воно певною мірою суперечить економічній теорії з питань оподаткування. Однозначність у визначенні виробників продукції платниками податку на додану вартість ставить під сумнів правильність класифікації податків і зарахування його до категорії непрямих податків, розглядаючи цей податок як модифікований універсальний акциз, яким він є за економічним змістом. Саме через таку неузгодженість на законодавчому рівні виникає суперечність між теоретичним визнанням ПДВ як непрямого податку і необхідністю його сплати товаровиробником, а не споживачем. Відбулося це через ототожнення понять "суб'єкт оподаткування" і "платник податку". Як правило, дані поняття збігаються, але не завжди, в окремих ситуаціях вони мають самостійні значення. Проблема в тому, що механізм стягнення податку на додану вартість влаштований таким чином, що суб'єкти господарювання виступають посередниками між фактичними платниками податку, якими є споживачі, і бюджетом.

Розглядаючи необхідність вдосконалення законодавства з податку на додану вартість, не можна залишити поза увагою і питання відшкодування ПДВ. Станом відшкодування ПДВ незадоволені платники податку через наявність значних невідшкодованих сум, особливо за операціями з нульовою ставкою ПДВ.

Численні порушення податкового законодавства, що виявляються в ході перевірок, свідчать про наявність суттєвих недоліків у діючому податковому законодавстві, що дає діячам тіншового бізнесу одержувати незаконне відшкодування.

На нашу думку, при перегляді законодавства з податку на додану вартість слід зазначити досвід законодавства Швеції з питань перевірки достовірності відшкодування ПДВ. У цій країні діє жорсткий контроль перевірки правильності відшкодування ПДВ. Законодавством установлені строки відшкодування протягом 2,5 місяця з дня подачі декларації. Але у випадку, коли у податкового органу є сумніви щодо угоди і сплати ПДВ, він має право відмовити на невизначений строк до повного уточнення й з'ясування всіх обставин інформації щодо проведення операцій. Введення таких правил ніякою мірою не утискає права товаровиробника. Введення такої норми стимулюватиме проведення операції з купівлі-продажу товарів за прозорою схемою. При непідтвердженні на якомусь етапі сплати ПДВ до бюджету, платник податку втратить право на відшкодування. При існуючих можливостях в чинному законодавстві багаторазово збільшувати ціну, в тому числі й величину відшкодування, фіктивний експорт вимагає термінового прийняття заходів щодо зменшення втрат бюджету [4, с. 48].

Поширене використання ПДВ пов'язане з низкою переваг, які стимулюють як державу, так і платника. По-перше, оподаткування витрат вигідніше, ніж оподаткування доходів як для держави, так і для платника. По-друге, оскільки безпосереднім об'єктом податку виступають витрати, то різко посилюється зацікавленість у зростанні доходів. По-третє, від ПДВ значно складніше ухилитися і, отже, з ним пов'язано менше порушень. Крім того, в теорії оподаткування виділяються наступні позитивні моменти при використанні податку на додану вартість:

1) відсутній кумулятивний ефект та подвійне оподаткування, що є характерними рисами іншого різновиду універсального акцизу - податку з обороту в однорівневій формі;

2) однакові умови стосовно нарахування і сплати для усіх учасників податкового процесу;

3) ритмічне надходження до бюджету, що є однією із визначальних причин застосування податку на додану вартість не тільки в податковій системі України, а й в системі оподаткування розвинутих країн світу;

4) наявність механізму взаємної перевірки своїх та чужих податкових зобов'язань.

Також варто відзначити важливість ПДВ як дієвого інструменту, за допомогою якого органи державної влади мають змогу регулювати різні сфери господарської діяльності. А при відлагодженому механізмі функціонування даного обов'язкового платежу, його можна перетворити на відмінний каталізатор та стимулятор соціально-економічної системи загалом [5, с. 32].

Необхідність реформування системи справляння ПДВ передбачає такі кроки:

1) заміну діючої 0 % ставки ПДВ на таку пільгу, як «звільнення від оподаткування ПДВ», що не погіршить рівень прибутковості справжніх підприємств-експортерів та зробить недоцільним роботу

експортерів фіктивних товарів, прибуток яких незаконне бюджетне відшкодування;

2) скасування бюджетного відшкодування як явища: якщо податковий кредит перевищує податкові зобов'язання звітного періоду, то така сума повинна бути зарахована в рахунок майбутніх платежів з ПДВ (винятково з ПДВ), що призведе до зменшення корумпованості органів Державного казначейства, органів податкової та митної служби, які задіяні в процесі відшкодування ПДВ;

3) скорочення ставки ПДВ сприятиме зменшенню податкового тиску і, отже, зменшенню ухилення від оподаткування і збільшення бази оподаткування;

4) зміну моделі оподаткування, що має сприяти зміні у структурі виробництва з експорт-орієнтованих сировинних товарів на більш технологічні [5, с. 26, 28].

Перспективи подальших досліджень в сфері реформування системи функціонування податку на додану вартість є нагальною потребою економіки України. Світовий досвід та аналіз функціонування податкової системи України переконує, що поліпшення системи стягнення ПДВ можна забезпечити за допомогою комплексних заходів. Деякі вчені пропонують взагалі відмовитися від цього податку. Соціальне коріння цієї ідеї очевидне: скасування основних податків, що сплачують юридичні особи, відповідає інтересам національного капіталу. При цьому аргументи щодо того, що скасування ПДВ призведе до зниження всіх цін на 20%, тому, передусім, принесе вигоду споживачам, мають суто пропагандистський характер, оскільки автоматичне зниження цін внаслідок скасування ПДВ можливе лише в умовах адміністративного регулювання їх. За відсутності такого регулювання ефект від цього заходу може бути різним, однак практично неможливо, щоб ціни всіх товарів відреагували на нього однаково. Окрім того, заміна ПДВ багатостадійним податком з обороту унеможливило позитивний ціновий ефект для предметів споживання взагалі, оскільки внаслідок запровадження податку з обороту за ставкою 7 % чи 9 % роздрібні ціни на предмети споживання під впливом кумулятивного ефекту зростуть більшою мірою, ніж у разі справляння ПДВ за ставкою 20 %.

Тому, на нашу думку, в сучасній ситуації в українській економіці найоптимальнішим вирішенням проблеми підвищення ефективності ПДВ є насамперед розширення бази оподаткування, істотне зменшення податкових ставок, врегулювання процесу відшкодування ПДВ, перегляд більшості податкових пільг, вдосконалення законодавства.

Література

1. Калюжний В. Макроекономічний аналіз податку на додану вартість // Економіка України. – 2002. – №3. – С. 9 – 17.
2. Головаченко М. ПДВ: Проблеми та перспективи // Вісник податкової служби України. – 2005. – № 37. – С. 17 – 48.
3. Білоцерківський Т. Податок на додану вартість // Вісник податкової служби України. – 2003. – № 46. – С. 11 – 12.
4. Кузьмінський Ю. ПДВ в Україні та деяких країнах СНД // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 43 – 50.
5. Пекарь С. Про податок на додану вартість // Податки та бухгалтерський облік. – 2003. – №90. – С. 24 – 34.

Надійшла 04.09.2008 р.

УДК 338.46

Н. В. МИЦА

Хмельницький національний університет

ЕКСПЕРТНЕ ОЦІНЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ГРАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

В статті запропонована модель оцінювання стійкості фінансового стану гральних закладів, яка побудована на основі експертного оцінювання. Це дозволило обґрунтувати необхідність заміни устаткування гральних закладів.

Постановка проблеми

В сучасних умовах фінансовий стан являється важливішою характеристикою діяльності господарюючого суб'єкта. Стійкий поточний фінансовий стан-це гарантія подальшого ефективного функціонування підприємства та отримання прибутку. Фінансовий стан представляє інтерес не тільки для власників та працівників підприємства, а й для державних органів та інвесторів, для банківських установ для контрагентів підприємства. Саме тому проблема аналізу фінансового стану підприємств викликає інтерес у науковців.

Проблемним моментом у проведенні оцінки фінансового стану є те, що більшість підходів до оцінки фінансового стану розроблялися для великих промислових підприємств. Але для підприємств невиробничої

сфери не завжди підходять існуючі розробки. Гральний бізнес має ряд особливостей. Це поглиблює проблему оцінки фінансового стану гральних закладів. Вирішення проблеми вимагає розробки наукових підходів до розробки особливого механізму оцінки фінансового стану та прогнозування банкрутства гральних закладів. Такий механізм базується на розробці і використанні нових економіко-математичних моделей фінансового стану та адаптації їх до моделей реальної економіки. При цьому модель виступає як дієвий засіб осмислення механізму функціонування фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Значна увага до аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки приділяється тому що, з одного боку, він є результатом діяльності підприємства в минулому, свідчить про досягнення або втрачені можливості, а з другого – виявляє передумови для подальшого розвитку підприємства. При цьому виникає необхідність проведення неупередженої оцінки ефективності діяльності підприємства.

Для побудови моделі оцінки фінансового стану гральних закладів необхідно мати в наявності достовірну інформацію про їх діяльність [1, 2]. В більшості випадках це викликає значні труднощі, оскільки гральні заклади приховують свої доходи. Саме тому доцільним є застосування експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу

Під експертними оцінками розуміють кількісні або порядкові оцінки процесів, що відбуваються в економіці і не піддаються безпосередньому вимірюванню. Експертні оцінки базуються на висновках експертів-спеціалістів. Достовірність експертних оцінок залежить від правильної формалізації вихідної інформації, високого професійного рівня експертів, дотримання процедур обробки експертних даних.

Для визначення міри впливу факторів на фінансовий стан гральних закладів було запрошено три групи провідних фахівців в сфері азартних ігор та ігор на гроші: I – керівники гральних закладів ТОВ “Купідон”, м. Кам’янець-Подільський; ТОВ “Блек Джек”, м. Хмельницький; ТОВ “Невада”, м. Київ (3 чол.); II – працівники гральних закладів м. Хмельницького (3 чол.); III – постійні гравці гральних закладів м. Хмельницького (4 чол.). В результаті кількість експертів склала 10 чоловік.

Для здійснення експертної оцінки на основі попередніх проведених досліджень було запропоновано 12 показників для оцінки фінансового стану підприємств грального бізнесу. Результати опитування експертів опрацьовані на ЕОМ з використанням програмного забезпечення NUMERI, розробленого кафедрою ЕІТ ТУ Мюнхен. Результати апріорного експертного ранжування факторів представлені в табл. 1.

Список факторів:

- X1 x1 – Асортимент пропонованих ігор.
- X2 x2 – Ставки оподаткування гральних закладів.
- X3 x3 – Наявність асортименту додаткових послуг.
- X4 x4 – Місце розташування грального закладу.
- X5 x5 – Додаткові заходи щодо заохочення гравців.
- X6 x6 – Якість обслуговування.
- X7 x7 – Законодавча база, що регулює діяльність гральних закладів.
- X8 x8 – Престиж та популярність грального закладу.
- X9 x9 – Рівень конкуренції.
- X10 x10 – Ставки оподаткування гравців.
- X11 x11 – Рівень доходів населення.
- X12 x12 – Межі варіювання відсотку виграшу.

Таблиця 1

Експертне апріорне ранжування факторів

| Номер експерта | Рангові оцінки факторів | | | | | | | | | | | | Сума T(I) |
|--|-------------------------|------|------|-------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 | X8 | X9 | X10 | X11 | X12 | |
| 1 | 1.0 | 6.0 | 7.0 | 4.0 | 2.0 | 8.0 | 12.0 | 9.0 | 5.0 | 11.0 | 10.0 | 3.0 | 78.0 |
| 2 | 1.0 | 8.0 | 6.0 | 5.0 | 2.0 | 7.0 | 10.0 | 9.0 | 4.0 | 11.0 | 12.0 | 3.0 | 78.0 |
| 3 | 2.0 | 6.0 | 8.0 | 4.0 | 5.0 | 7.0 | 10.0 | 9.0 | 3.0 | 12.0 | 11.0 | 1.0 | 78.0 |
| 4 | 1.0 | 6.0 | 11.0 | 4.0 | 2.0 | 7.0 | 9.0 | 10.0 | 5.0 | 8.0 | 12.0 | 3.0 | 78.0 |
| 5 | 1.0 | 7.0 | 6.0 | 4.0 | 2.0 | 8.0 | 10.0 | 12.0 | 5.0 | 11.0 | 9.0 | 3.0 | 78.0 |
| 6 | 3.0 | 7.0 | 6.0 | 5.0 | 1.0 | 8.0 | 10.0 | 9.0 | 4.0 | 11.0 | 12.0 | 2.0 | 78.0 |
| 7 | 5.0 | 8.0 | 6.0 | 2.0 | 3.0 | 7.0 | 10.0 | 9.0 | 4.0 | 11.0 | 12.0 | 1.0 | 78.0 |
| 8 | 2.0 | 6.0 | 11.0 | 4.0 | 3.0 | 7.0 | 12.0 | 9.0 | 5.0 | 8.0 | 10.0 | 1.0 | 78.0 |
| 9 | 1.0 | 6.0 | 9.0 | 4.0 | 3.0 | 7.0 | 10.0 | 8.0 | 5.0 | 11.0 | 12.0 | 2.0 | 78.0 |
| 10 | 7.0 | 6.0 | 8.0 | 4.0 | 3.0 | 2.0 | 9.0 | 10.0 | 5.0 | 11.0 | 12.0 | 2.0 | 78.0 |
| S (J) | 24.0 | 66.0 | 78.0 | 40.0 | 26.0 | 68.0 | 102.0 | 94.0 | 45.0 | 105.0 | 112.0 | 21.0 | 781 |
| D (J) | -41.1 | 0.9 | 12.9 | -25.1 | -39.1 | 2.9 | 36.9 | 28.9 | -20.1 | 39.9 | 46.9 | -44.1 | |
| Коефіцієнт конкордації = 0.8644249 Критерій Пірсона розрахунковий = 95.08674 Критерій Пірсона табличний = 19.675 | | | | | | | | | | | | | |

В результаті виконаних розрахунків встановлено, що ступінь погодженості думок усіх експертів за коефіцієнтом конкордації дорівнює 0,86. Оскільки значення коефіцієнта конкордації значно відрізняється від нуля, то можна вважати, що між думками експертів має місце тісний зв'язок. Але використовувати коефіцієнт конкордації можливо після оцінки його значимості за критерієм Пірсона, який за розрахунками дорівнює 95,08, що значно більше за табличне значення (при числі ступенів свободи $f=12-1=11$) $\chi^2_{\text{табл.}}=19,68$.

Отже, враховуючи те, що табличне значення критерію Пірсона менше розрахункового, можливо з 95% достовірністю стверджувати, що оцінки експертів є узгодженими.

За результатами апіорного ранжування (формула 1) розраховано коефіцієнти вагомості даних показників (табл. 2) та побудовано діаграму рангової оцінки показників вагомості (рис. 1):

$$m_i = \frac{2(n - i + 1)}{n(n + 1)}, \tag{1}$$

де n -число факторів;

i - ранговий номер кожного фактора ($i = 1, 2, \dots, n$).

Отримані дані (найвищий ранг – показник X12) свідчать про необхідність удосконалення методів встановлення та контролю величини процента виграшу грального автомату. Проте не менш важливими являються фактори, що займають 2-8 позиції. Саме тому вплив дії представлених факторів потребує подальших детальних досліджень.

Таблиця 2

Коефіцієнти вагомості показників оцінки фінансового стану гральних закладів

| Ранг | Код показника | Назва показників | Коефіцієнт вагомості, m_i |
|------------------------|-----------------|---|-----------------------------|
| 1 | X ₁₂ | Межі варіювання відсотку виграшу | 0,154 |
| 2 | X ₁ | Асортимент пропонованих ігор | 0,141 |
| 3 | X ₅ | Додаткові заходи щодо заохочення гравців | 0,129 |
| 4 | X ₄ | Місце розташування грального закладу | 0,116 |
| 5 | X ₉ | Рівень конкуренції | 0,103 |
| 6 | X ₂ | Ставки оподаткування гральних закладів | 0,090 |
| 7 | X ₆ | Якість обслуговування | 0,077 |
| 8 | X ₃ | Асортимент додаткових послуг | 0,064 |
| 9 | X ₈ | Престиж та популярність грального закладу | 0,051 |
| 10 | X ₇ | Законодавча база, що регулює діяльність гральних закладів | 0,038 |
| 11 | X ₁₀ | Ставки оподаткування гравців | 0,025 |
| 12 | X ₁₁ | Рівень доходів населення | 0,012 |
| $\sum_{i=1}^n m_i = 1$ | | | |

На основі отриманих результатів розроблено комплексний показник оцінки фінансового стану грального закладу.

Кількісну формалізацію показника оцінки фінансового стану представлено у вигляді наступного статистичного рівняння:

$$\Phi C = m_1 x_1 + m_2 x_2 + \dots + m_n x_n, \tag{2}$$

де ΦC – показник оцінки фінансового стану грального закладу;

m_i – коефіцієнт вагомості i -го одиничного показника;

x_i – змінне значення i -го одиничного показника ;

n – кількість одиничних показників.

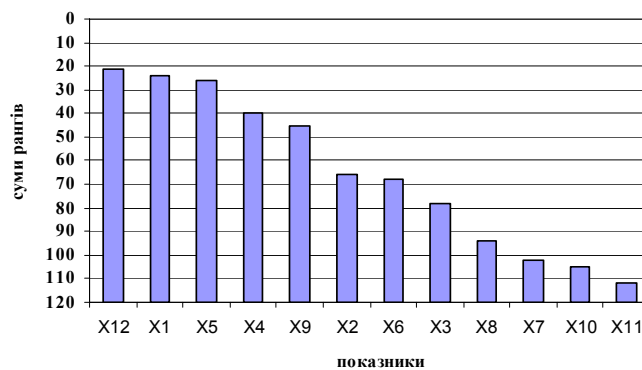


Рис. 1. Діаграма рангової оцінки показників вагомості

Оскільки коефіцієнти вагомості показників були визначені в результаті апріорного ранжування, то рівняння оцінки фінансового стану грального закладу можна переписати у наступному вигляді:

$$\Phi C = 0,141x_1 + 0,09x_2 + 0,064x_3 + 0,116x_4 + 0,129x_5 + 0,077x_6 + 0,038x_7 + 0,051x_8 + 0,103x_9 + 0,025x_{10} + 0,012x_{11} + 0,154x_{12}$$

При цьому виникає проблема оцінки показників. Деякі показники є кількісними і їх легко виміряти. Наприклад, варіювання відсотку виграшу, ставки оподаткування грального закладу та гравців. Деякі одиничні показники можна виміряти з незначними зусиллями. Наприклад, рівень доходів населення можна визначити на основі статистичних даних досить точно в межах окремого регіону. А такі одиничні показники як асортимент пропонування ігор, місце розташування, престиж та популярність грального закладу важко оцінити кількісно.

З метою оцінювання даних показників можна використовувати експертний метод.

В 2006 р. проводилось дослідження 30 гральних закладів, яке полягало в тому, що експертами було присвоєно бальну оцінку кожному гральному закладу по кожному з показників. Присвоювалась оцінка в діапазоні [0;5], де 0 – низький рівень показника, 5 – високий рівень показника.

Оцінювались три групи підприємств, одна з яких продовжує успішно функціонувати, друга – з нестабільним фінансовим станом, третя – підприємства, що перебували на межі банкрутства на момент оцінювання.

На основі присвоєних оцінок розраховується бальна оцінка за кожним показником як середня арифметична проста присвоєних оцінок. З врахуванням вагомості показника була розрахована оцінка фінансового стану кожного грального закладу, яка представлена в таблицях 3-5.

Визначення критичного значення інтегрального показника, тобто лінії поділу груп підприємств, є важливим етапом розробки моделі. Вказане значення можна знайти як середнє арифметичне середніх значень показника ΦC за вибіркою з трьох груп підприємств:

$$\Phi C_{к1} = \frac{\Phi C_{1c} + \Phi C_{2c}}{2}$$

$$\Phi C_{к2} = \frac{\Phi C_{2c} + \Phi C_{3c}}{2}$$
(3)

де $\Phi C_{к1}, \Phi C_{к2}$ – критичне значення функції;

$\Phi C_{c1}, \Phi C_{c2}, \Phi C_{c3}$ – середнє значення функції, відповідно першої, другої та третьої груп підприємств.

Важливу складовою аналізу слугує правильний підбір «ключа інтерпретації» інтегрального показника. Пропонуємо наступне правило інтерпретації показника ΦC *i*-го аналізованого підприємства.

$\Phi C_i < \frac{\Phi C_{к2}}{2}$ – підприємство перебуває в кризовому фінансовому стані;

$\frac{\Phi C_{к2}}{2} \leq \Phi C_i$ --однозначних висновків щодо якості фінансового стану гральних закладів зробити не дозволяє, потрібен додатковий аналіз;

$\Phi C_i > \frac{\Phi C_{к1}}{2}$ – підприємство належить до групи фінансово стійких.

Для розробленої моделі рекомендується поданий нижче алгоритм інтерпретації значень інтегрального показника:

$\Phi C_i < 2,950$ – фінансовий стан підприємства є незадовільним (воно перебуває у фінансовій кризі або ж під загрозою такої);

Таблиця 3

Диференційована і комплексна оцінка стійкого фінансового стану гральних закладів

| № рангу | Показник фінансового стану | Коефіцієнт вагомості показника | Оцінка показників | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|----------------------------|--------------------------------|-----------------------|----------|--------------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|-------|-------|-------|-------|
| | | | підприємство - еталон | | Підприємства | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | бальна | диференц | № 1 | № 2 | № 3 | № 4 | № 5 | № 6 | № 7 | № 8 | № 9 | № 10 | бальна | диференц | бальна | диференц | бальна | диференц | | | | |
| 1 | x12 | 0,154 | 5 | 0,770 | 4,79 | 0,738 | 4,94 | 0,76 | 4,72 | 0,72 | 4,83 | 0,74 | 4,85 | 0,74 | 4,81 | 0,74 | 4,87 | 0,75 | 4,9 | 0,755 | 4,9 | 0,755 | 4,96 | 0,764 |
| 2 | x1 | 0,141 | 5 | 0,705 | 4,72 | 0,666 | 4,96 | 0,69 | 4,61 | 0,65 | 4,81 | 0,67 | 4,8 | 0,67 | 4,82 | 0,68 | 4,84 | 0,68 | 4,76 | 0,671 | 4,86 | 0,685 | 4,62 | 0,651 |
| 3 | x5 | 0,128 | 5 | 0,640 | 4,31 | 0,552 | 4,8 | 0,61 | 4,82 | 0,61 | 4,76 | 0,66 | 4,76 | 0,66 | 4,74 | 0,66 | 4,9 | 0,62 | 4,78 | 0,612 | 4,8 | 0,614 | 4,379 | 0,561 |
| 4 | x4 | 0,115 | 5 | 0,575 | 4,76 | 0,547 | 4,76 | 0,54 | 4,87 | 0,54 | 4,72 | 0,54 | 4,79 | 0,54 | 4,76 | 0,54 | 4,85 | 0,54 | 4,89 | 0,562 | 4,73 | 0,544 | 4,875 | 0,561 |
| 5 | x9 | 0,103 | 5 | 0,515 | 4,84 | 0,499 | 4,81 | 0,49 | 4,84 | 0,49 | 4,89 | 0,50 | 4,82 | 0,49 | 4,86 | 0,50 | 4,76 | 0,49 | 4,84 | 0,499 | 4,81 | 0,495 | 4,69 | 0,484 |
| 6 | x2 | 0,09 | 5 | 0,450 | 4,78 | 0,430 | 4,87 | 0,43 | 4,78 | 0,43 | 4,86 | 0,43 | 4,91 | 0,44 | 4,83 | 0,43 | 4,87 | 0,43 | 4,86 | 0,437 | 4,84 | 0,436 | 4,137 | 0,372 |
| 7 | x6 | 0,077 | 5 | 0,385 | 4,96 | 0,382 | 4,82 | 0,37 | 4,85 | 0,37 | 4,79 | 0,36 | 4,79 | 0,36 | 4,84 | 0,37 | 4,79 | 0,36 | 4,87 | 0,375 | 4,72 | 0,363 | 4,91 | 0,378 |
| 8 | x3 | 0,064 | 5 | 0,320 | 4,94 | 0,316 | 4,95 | 0,31 | 4,89 | 0,31 | 4,86 | 0,31 | 4,89 | 0,31 | 4,92 | 0,31 | 4,92 | 0,31 | 4,9 | 0,314 | 4,86 | 0,311 | 4,79 | 0,307 |
| 9 | x8 | 0,051 | 5 | 0,255 | 4,82 | 0,246 | 4,79 | 0,24 | 4,89 | 0,24 | 4,82 | 0,24 | 4,83 | 0,24 | 4,89 | 0,24 | 4,89 | 0,24 | 4,86 | 0,248 | 4,83 | 0,246 | 4,89 | 0,249 |
| 10 | x7 | 0,038 | 5 | 0,190 | 4,8 | 0,182 | 4,81 | 0,18 | 4,91 | 0,18 | 4,72 | 0,17 | 4,8 | 0,18 | 4,87 | 0,18 | 4,81 | 0,18 | 4,82 | 0,183 | 4,8 | 0,182 | 4,83 | 0,184 |
| 11 | x10 | 0,026 | 5 | 0,130 | 4,83 | 0,126 | 4,8 | 0,12 | 4,9 | 0,12 | 4,83 | 0,12 | 4,91 | 0,12 | 4,91 | 0,12 | 4,9 | 0,12 | 4,91 | 0,128 | 4,9 | 0,127 | 4,82 | 0,125 |
| 12 | x11 | 0,013 | 5 | 0,065 | 4,92 | 0,064 | 4,87 | 0,06 | 4,92 | 0,06 | 4,92 | 0,06 | 4,87 | 0,06 | 4,9 | 0,06 | 4,92 | 0,06 | 4,94 | 0,064 | 4,87 | 0,063 | 4,91 | 0,064 |
| всього | | 1 | | 5,000 | 4,747 | | 4,859 | | 4,796 | | 4,810 | | 4,824 | | 4,823 | | 4,853 | | 4,847 | | 4,823 | | 4,699 | |

Середнє значення = 4,80815

Таблиця 4

Диференційована і комплексна оцінка нестійкого фінансового стану гральних закладів

| № Ранг у | Показник фінансового стану | Коефіцієнт вагомості показника | Оцінка показників | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|-------|
| | | | Підприємства | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | № 1 | | № 2 | | № 3 | | № 4 | | № 5 | | № 6 | | № 7 | | № 8 | | № 9 | | № 10 | |
| бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | бальна | диференці нована | |
| 1 | x12 | 0,154 | 3,69 | 0,568 | 3,03 | 0,467 | 3,72 | 0,573 | 3,83 | 0,590 | 3,65 | 0,562 | 3,44 | 0,530 | 3,37 | 0,519 | 3,2 | 0,491 | 3,29 | 0,507 | 3,46 | 0,533 |
| 2 | x1 | 0,141 | 3,62 | 0,510 | 3,06 | 0,431 | 3,61 | 0,509 | 3,11 | 0,439 | 3,12 | 0,440 | 3,8 | 0,536 | 3,33 | 0,470 | 3,7 | 0,516 | 3,86 | 0,544 | 3,62 | 0,510 |
| 3 | x5 | 0,128 | 3,31 | 0,424 | 3,8 | 0,486 | 3,62 | 0,463 | 3,16 | 0,404 | 3,65 | 0,467 | 3,13 | 0,401 | 3,2 | 0,410 | 3,7 | 0,475 | 3,48 | 0,445 | 3,37 | 0,432 |
| 4 | x4 | 0,115 | 3,66 | 0,421 | 3,76 | 0,432 | 2,87 | 0,330 | 3,02 | 0,347 | 3,79 | 0,436 | 2,76 | 0,317 | 3,35 | 0,385 | 3,2 | 0,367 | 3,53 | 0,406 | 3,38 | 0,388 |
| 5 | x9 | 0,103 | 3,83 | 0,394 | 3,61 | 0,372 | 3,83 | 0,394 | 3,09 | 0,318 | 3,02 | 0,311 | 3,81 | 0,392 | 3,76 | 0,387 | 3,8 | 0,394 | 3,31 | 0,341 | 3,65 | 0,376 |
| 6 | x2 | 0,09 | 3,68 | 0,331 | 3,87 | 0,348 | 3,78 | 0,340 | 3,86 | 0,347 | 2,91 | 0,262 | 3,73 | 0,336 | 3,37 | 0,303 | 3,9 | 0,347 | 3,33 | 0,300 | 3,14 | 0,282 |
| 7 | x6 | 0,077 | 2,96 | 0,228 | 3,82 | 0,294 | 3,83 | 0,295 | 2,79 | 0,215 | 3,79 | 0,292 | 3,81 | 0,293 | 3,72 | 0,286 | 3,9 | 0,298 | 3,72 | 0,286 | 3,41 | 0,263 |
| 8 | x3 | 0,064 | 3,13 | 0,200 | 3,74 | 0,239 | 3,69 | 0,236 | 3,16 | 0,202 | 3,89 | 0,249 | 2,92 | 0,187 | 3,22 | 0,206 | 2,9 | 0,186 | 3,36 | 0,215 | 3,74 | 0,239 |
| 9 | x8 | 0,051 | 3,82 | 0,195 | 3,79 | 0,193 | 3,89 | 0,198 | 3,82 | 0,195 | 3,83 | 0,195 | 3,89 | 0,198 | 3,32 | 0,169 | 3,9 | 0,197 | 3,33 | 0,170 | 3,34 | 0,170 |
| 10 | x7 | 0,038 | 3,78 | 0,144 | 3,81 | 0,145 | 3,44 | 0,131 | 3,72 | 0,141 | 3,55 | 0,135 | 3,87 | 0,147 | 3,31 | 0,126 | 3,8 | 0,145 | 3,3 | 0,125 | 3,13 | 0,119 |
| 11 | x10 | 0,026 | 3,83 | 0,100 | 3,38 | 0,088 | 3,59 | 0,093 | 3,83 | 0,100 | 3,31 | 0,086 | 3,91 | 0,102 | 3,28 | 0,085 | 3,9 | 0,102 | 3,9 | 0,101 | 3,32 | 0,086 |
| 12 | x11 | 0,013 | 3,92 | 0,051 | 3,87 | 0,050 | 3,92 | 0,051 | 3,92 | 0,051 | 3,57 | 0,046 | 3,29 | 0,043 | 3,22 | 0,042 | 3,9 | 0,051 | 3,37 | 0,044 | 3,41 | 0,044 |
| Всього: | 1 | | 3,566 | | 3,547 | | 3,614 | | 3,350 | | 3,482 | | 3,482 | | 3,389 | | 3,570 | | 3,485 | | 3,443 | |

Середнє значення = 3,493

Таблиця 5

Диференційована і комплексна оцінка фінансового стану гральних закладів на межі банкрутства

| № Ранг у | Показник фінансового стану | Коефіцієнт вагомості показника | Оцінка показників | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|----------------------------|--------------------------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|--------|-----------------------|-------|
| | | | Підприємства | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | № 1 | | № 2 | | № 3 | | № 4 | | № 5 | | № 6 | | № 7 | | № 8 | | № 9 | | № 10 | |
| бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | бальна | диференці ційована | |
| 1 | x12 | 0,154 | 2,17 | 0,334 | 2,02 | 0,311 | 2,72 | 0,419 | 2,42 | 0,373 | 2,65 | 0,408 | 2,44 | 0,376 | 2,17 | 0,334 | 2,17 | 0,334 | 2,17 | 0,334 | 2,46 | 0,379 |
| 2 | x1 | 0,141 | 2,72 | 0,384 | 2,06 | 0,290 | 2,61 | 0,368 | 2,11 | 0,298 | 2,12 | 0,299 | 2,40 | 0,338 | 2,17 | 0,306 | 2,66 | 0,375 | 2,46 | 0,347 | 2,62 | 0,369 |
| 3 | x5 | 0,128 | 2,16 | 0,277 | 2,40 | 0,307 | 2,42 | 0,310 | 2,16 | 0,276 | 2,65 | 0,339 | 2,12 | 0,271 | 2,16 | 0,276 | 2,71 | 0,347 | 2,44 | 0,312 | 2,17 | 0,277 |
| 4 | x4 | 0,115 | 2,66 | 0,306 | 2,76 | 0,317 | 2,47 | 0,284 | 2,02 | 0,232 | 2,77 | 0,319 | 2,76 | 0,317 | 2,17 | 0,249 | 2,17 | 0,250 | 2,52 | 0,290 | 2,17 | 0,249 |
| 5 | x9 | 0,103 | 2,42 | 0,249 | 2,61 | 0,269 | 2,42 | 0,249 | 2,07 | 0,213 | 2,02 | 0,208 | 2,41 | 0,248 | 2,76 | 0,284 | 2,42 | 0,249 | 2,16 | 0,223 | 2,65 | 0,273 |
| 6 | x2 | 0,09 | 2,64 | 0,238 | 2,47 | 0,222 | 2,74 | 0,247 | 2,46 | 0,221 | 2,71 | 0,244 | 2,72 | 0,245 | 2,17 | 0,195 | 2,46 | 0,221 | 2,17 | 0,195 | 2,13 | 0,191 |
| 7 | x6 | 0,077 | 1,76 | 0,136 | 2,42 | 0,186 | 2,42 | 0,186 | 2,77 | 0,213 | 2,77 | 0,213 | 2,41 | 0,186 | 2,72 | 0,209 | 2,47 | 0,190 | 2,72 | 0,209 | 2,41 | 0,186 |
| 8 | x3 | 0,064 | 2,44 | 0,156 | 2,74 | 0,175 | 2,67 | 0,171 | 2,16 | 0,138 | 2,47 | 0,158 | 2,72 | 0,174 | 2,17 | 0,139 | 2,71 | 0,173 | 2,17 | 0,139 | 2,74 | 0,175 |
| 9 | x8 | 0,051 | 2,42 | 0,123 | 2,77 | 0,141 | 2,47 | 0,126 | 2,42 | 0,123 | 2,42 | 0,123 | 2,47 | 0,126 | 2,17 | 0,111 | 2,46 | 0,125 | 2,17 | 0,111 | 2,16 | 0,110 |
| 10 | x7 | 0,038 | 2,74 | 0,104 | 2,41 | 0,092 | 2,44 | 0,093 | 2,72 | 0,103 | 2,55 | 0,097 | 2,47 | 0,094 | 2,16 | 0,082 | 2,42 | 0,092 | 2,16 | 0,082 | 2,12 | 0,081 |
| 11 | x10 | 0,026 | 2,42 | 0,063 | 2,16 | 0,056 | 2,57 | 0,067 | 2,42 | 0,063 | 2,16 | 0,056 | 2,71 | 0,070 | 2,16 | 0,056 | 2,71 | 0,070 | 2,70 | 0,070 | 2,17 | 0,056 |
| 12 | x11 | 0,013 | 1,72 | 0,022 | 2,47 | 0,032 | 2,72 | 0,035 | 2,72 | 0,035 | 2,57 | 0,033 | 2,17 | 0,028 | 2,17 | 0,028 | 2,72 | 0,035 | 2,17 | 0,028 | 2,41 | 0,031 |
| Всього: | 1 | | 2,392 | | 2,400 | | 2,555 | | 2,290 | | 2,498 | | 2,474 | | 2,270 | | 2,463 | | 2,340 | | 2,379 | |

Середнє значення = 2,40603

$2,950 \leq \Phi C_i \leq 4,419$ -однозначних висновків щодо якості фінансового стану гральних закладів зробити неможна, потрібен додатковий аналіз;

$\Phi C_i > 4,41$ -абсолютна стійкість фінансового стану грального закладу.

У разі, якщо значення показника ΦC_i лежить у межах, в яких однозначні висновки щодо фінансового стану зробити неможливо, рекомендується додатково застосовувати інші методи аналізу.

Висновок

Запропонована експертна модель оцінювання стійкості фінансового стану гральних закладів дозволить оцінювати поточний стан підприємства з метою обґрунтування раціональної стратегії. Недоліком даної моделі є обмежений термін її використання, оскільки змінні умови призводять до необхідності перегляду факторів, що входять до моделі та їхньої вагомості.

Література

1. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Уч. пособие – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2002.– 240с.
2. Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінанси: Система моделей та прогнозів. – К.: Четверта хвиля, 1998. – 304с.

Надійшла 05.09.2008 р.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ І ПОДАТКОВОЇ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Сучасне підприємство – це складана система, особливе місце в якій належить основним засобам як одному з об'єктів управління. Удосконалення методів управління і надання підприємству повної самостійності у способах використання основних засобів, необхідність їх постійного оновлення суттєво змінили роль і місце амортизації серед інших фінансових джерел.

У класичному розумінні амортизація – це об'єктивний економічний процес поступового відшкодування вартості основних засобів у період їх функціонування у виробництві з метою відновлення до моменту закінчення строку експлуатації.

Питаннями сутності амортизації, формування амортизаційної політики, обліку амортизаційних відрахувань займаються багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких можна виділити С. Голова, М. Чумаченька, П. Житного, Ф. Бутинця, Л. Нападівську, О. Бондара, М. Борисенка, Ю. Стадницького, О. Орлова, В. Зарева, С. Сажинця та ін.

Метою при написанні цієї статті є висвітлення тонкощів обліку і амортизації основних засобів в контексті бухгалтерського і податкового законодавства

В бухгалтерському обліку перший крок до обґрунтованого нарахування амортизації роблять, коли формують облікову політику підприємства. Її закріплюють розпорядчим документом (наказ, розпорядження), який готує бухгалтер до початку нового фінансового року і подає на затвердження власнику, органам, уповноваженим управляти держмайном і корпоративними правами держави.

Розробляючи амортизаційну політику, бухгалтер повинен брати до уваги вплив амортизації на суму витрат чи на собівартість готової продукції (робіт, послуг) і, відповідно, на фінансовий результат звітного і майбутніх періодів. Одне з найважливіших питань облікової політики підприємства - вибір методу амортизації, що сприяє достовірному визначенню фінансового результату. До основних засобів належать об'єкти обліку, які:

- а) планують використовувати більше одного звітного періоду;
- б) мають обмежений строк корисної експлуатації;
- в) підприємство утримує їх, щоб використовувати у виробництві, постачанні товарів чи послуг, здаванні в оренду іншим особам або здійсненні адміністративних функцій.

Вибір методу амортизації в бухгалтерському обліку має здійснюватися з урахуванням специфіки діяльності підприємства, від якої залежить очікуване використання об'єкта підприємством, передбачуваний фізичний і моральний знос, відпрацювання суворо встановленого ресурсу, інші обмеження за строками використання об'єкта та інші чинники. Правильне встановлення строку корисного використання об'єкта основних засобів і застосування правильно обраного методу амортизації дає змогу одержати суми амортизаційних відрахувань, які відповідають реальному зменшенню вартості основних засобів.

Амортизацію нараховують на кожен об'єкт основних засобів. Так називають закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, внаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс-певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів. Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання, то кожна з них можна визнавати в бухгалтерському обліку окремим об'єктом основних засобів.

Такий підхід застосовується і в податковому законодавстві щодо амортизації основних фондів I групи. Зокрема, згідно з Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. №293/97-ВР, при виведенні з експлуатації окремого об'єкта основних фондів групи I його балансова вартість з метою нарахування амортизації прирівнюється до нуля. В той же час, відповідно до роз'яснення ДПАУ, викладеного в листі № 1733/6/22-3113 від 05.04.2000 р., у випадку виведення з експлуатації окремої частини об'єкта основних фондів групи I, наприклад, поверху будівлі у зв'язку з консервацією, балансова вартість такого об'єкта основних фондів групи I для цілей амортизації не змінюється.

Основні засоби для вибору методу амортизації класифікують за такими групами:

1. Земельні ділянки-амортизацію не нараховують, оскільки термін корисного використання не визначений.

2. Капітальні витрати на поліпшення земель; будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади інвентар (меблі); робоча і продуктивна худоба; багаторічні насадження; інші основні засоби. Методи амортизації: виробничий, прямолінійний, кумулятивний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, норми, передбачені Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств".

3. Тимчасові (нетитульні) споруди; природні ресурси; інвентарна тара; предмети прокату; інші необоротні матеріальні активи. Методи амортизації: прямолінійний, виробничий.

4. Бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи. Методи амортизації: 100 % у першому місяці використання об'єкта; 50% / 50%-половина вартості під час введення в експлуатацію, інша - в місяці вилучення з активів; прямолінійний; виробничий.

5. Незавершені капітальні інвестиції-амортизацію не нараховують до моменту введення в експлуатацію.

Кумулятивний метод, методи зменшення залишкової вартості і прискореного зменшення залишкової вартості - найбільш привабливі для підприємств методи амортизації основних засобів, оскільки протягом перших років експлуатації об'єктів (коли вони практично нові) за допомогою амортизації накопичується максимальна сума грошових коштів на придбання нових об'єктів, яка відноситься на собівартість продукції, виконаних робіт, послуг. При цьому в останні роки експлуатації тих же об'єктів, коли збільшуються затрати на їх утримання і ремонт, сума амортизаційних відрахувань незначна, що балансує витрати виробництва протягом терміну використання таких основних засобів.

Податковим законодавством передбачено амортизувати витрати на придбання і створення основних фондів. Сума амортизації зменшує скоригований валовий дохід, а не збільшує витрати, як це прийнято в бухгалтерському обліку.

Отже, згідно з пп. 8.1.2 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" амортизації підлягають витрати на:

1) придбання основних фондів для власного виробничого використання, включаючи витрати на придбання плеїнної худоби та придбання, закладення і вирощування багаторічних насаджень до початку плодоношення;

2) самостійне виготовлення основних фондів для власних виробничих потреб, у тому числі на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних фондів;

3) всі види ремонту, реконструкції, модернізації та інші види поліпшення основних фондів;

4) капітальні поліпшення землі, не пов'язані з будівництвом, а саме: іригацію, осушення, збагачення та інші подібні капітальні поліпшення землі.

У свою чергу, певні витрати не підлягають амортизації. При цьому деякі з таких витрат платнику податків дозволено відносити на валові витрати, а деякі з них можуть здійснюватися лише за рахунок відповідних джерел фінансування. Зокрема, не амортизуються, а безпосередньо відносяться на валові витрати витрати платника податків на:

1) придбання і відгодівлю продуктивної худоби;

2) вирощування багаторічних плодоносних насаджень;

3) придбання основних фондів з метою їх подальшого продажу іншим особам або їх використання як комплектуючих (складових частин) інших основних фондів, призначених для подальшого продажу іншим особам;

4) утримання основних фондів, що перебувають на консервації.

Крім того, не амортизуються, а здійснюються за рахунок відповідних джерел фінансування витрати:

1) бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та жилих будинків, придбання і збереження бібліотечних та архівних фондів;

2) бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування;

3) на придбання та збереження Національного архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, що формується та утримується за рахунок бюджетів, бібліотечних та архівних фондів;

4) на придбання, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих фондів.

Основний принцип нарахування амортизації витрат на придбання (створення) основних фондів закладено в пп.8.3.1 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств". Суму амортизаційних відрахувань кварталу визначають, застосовуючи норми амортизації до балансової вартості основних фондів на початок кварталу. Незважаючи на те, що амортизацію нараховують щокварталу, у декларації показують її суму наростаючим підсумком із початку року. За групою 1 амортизують балансову вартість кожного об'єкта окремо, а за 2-4 групами балансову вартість групи в цілому, оскільки там пооб'єктний облік не ведуть.

Ураховуючи, що податковим законодавством передбачено нарахування амортизації на витрати підприємства, понесені при придбанні основних фондів (тоді як у бухгалтерському обліку амортизується вартість основних засобів, уведених в експлуатацію), податкова амортизація починає нараховуватися:

— щодо основних фондів групи 1 — із наступного кварталу після введення їх в експлуатацію;

— щодо основних фондів груп 2,3 і 4 — із кварталу, наступного за кварталом оприбуткування матеріальних цінностей, що входять до складу таких груп основних фондів, незалежно від фактичного здійснення розрахунків за ці основні фонди і моменту введення в експлуатацію таких основних фондів.

Тобто, податкова амортизація починає нараховуватися з кварталу, на початок якого відбулося збільшення балансової вартості основних фондів.

Об'єкт групи 1 основних фондів амортизують, доки балансова вартість не досягне 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Потім залишкову вартість об'єкта відносять до валових витрат, та порівнюють балансову вартість до нуля.

А от балансову вартість груп 2, 3, 4 амортизують, доки балансова вартість групи не стане дорівнювати нулю.

В ході експлуатації об'єктів основних засобів їх первісна вартість може змінюватись, наприклад, внаслідок різного роду поліпшень (модернізації, реконструкції, модифікації, добудови, дообладнання), переоцінок (індексації) тощо.

Що стосується поліпшень, то вони підлягають амортизації як у власника основних засобів, так і в орендаря, якщо останній здійснював такі поліпшення без компенсації зі сторони орендодавця. При цьому для орендаря, у якого на балансі немає об'єкта оренди, витрати пов'язані з його поліпшенням, капіталізуються і відображаються в обліку як інші необоротні матеріальні активи. Тому і амортизації підлягає не орендований об'єкт основних засобів, а інші необоротні матеріальні активи.

При переоцінці основних засобів амортизація нараховується, виходячи з переоціненої вартості об'єктів основних засобів, що є досить важливим при формуванні амортизаційної політики підприємства.

Листом Міністерства фінансів України № 04230-04108 від 29 липня 2003 року для переоцінки основних засобів визначено поріг суттєвості у розмірі 1 % чистого прибутку (збитку) або 10 % відхилення залишкової вартості об'єкта основних засобів від його справедливої вартості. На нашу думку визначення порогу суттєвості для переоцінки основних засобів має бути суб'єктивним і залежати від специфіки галузі, в якій працює підприємство.

Згідно з п.п. 8.3.3 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" платники податків усіх форм власності мають право здійснювати щорічну індексацію балансової вартості груп основних виробничих фондів, якщо розрахований коефіцієнт індексації перевищує одиницю (тобто у разі, якщо річний індекс інфляції більше 110%). Проведення індексації може принести платнику податків свої вигоди. Так, індексація збільшує балансову вартість груп основних фондів на початок року. У результаті після проведення індексації амортизуватиметься вже проіндексована (тобто збільшена на коефіцієнт індексації) балансова вартість основних фондів. А отже, платник податків у результаті зможе збільшити суму своїх амортизаційних відрахувань і, як наслідок, зменшити оподатковуваний прибуток.

Специфічним є нарахування амортизації на основні засоби, отримані безоплатно. Безоплатне отримання об'єктів основних засобів для цілей бухгалтерського обліку розглядається як збільшення додаткового капіталу. При нарахуванні амортизації в обліку одночасно виникає дохід від використання таких основних засобів. У міру визнання доходу сума додаткового капіталу зменшується.

Податковим законодавством передбачено, що при безоплатному отриманні об'єктів основних фондів від юридичних або фізичних осіб у підприємства відповідно до п.п. 4.1.6 ст. 4 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" виникають валові доходи. На це зверталася увага і в листі ДПАУ від 24.09.2003 р. № 8032/6/15-1116

В той же час, до складу валових доходів не включається вартість основних фондів, безоплатно отриманих платником податків з метою їх експлуатації у випадках, передбачених законодавством, і в порядку, установлених Кабінетом Міністрів України:

- 1) якщо такі основні фонди отримано за рішенням органів центральної виконавчої влади;
- 2) у разі отримання спеціалізованими експлуатаційними підприємствами об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж відповідно до рішень місцевих органів виконавчої влади і виконавчих органів рад, прийнятих у межах їх повноважень;
- 3) у разі отримання підприємствами комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури, зазначених у п.п. 5.4.9 ст. 5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", що перебували на балансі інших підприємств та утримувалися за їх рахунок.

Вартість основних фондів, одержаних безоплатно, згідно вимог податкового законодавства, не амортизується, оскільки амортизації підлягають витрати на придбання основних фондів для власного виробничого використання. При безоплатному отриманні основних фондів витрати на їх придбання відсутні, отже, відсутня і база для нарахування амортизації.

На завершення слід відмітити, що підходи до використання амортизаційних відрахувань не відповідають сучасній концепції бухгалтерського обліку в Україні і Міжнародним стандартам фінансової звітності, оскільки амортизаційні відрахування не мають реального грошового поповнення. Тому суми використаних амортизаційних відрахувань визначають певною мірою умовно, зокрема, за допомогою аналізу придбання основних засобів (за дебетовими оборотами по субрахунках 152, 153, 154), будівництва об'єктів (за дебетовими оборотами субрахунку 151). Обчислені суми зменшують рахунок 09, а сума зносу збільшує його. Тобто немає зв'язку між амортизацією як інструментом відтворення основних засобів та реальним джерелом їх відтворення. Амортизаційні відрахування є лише складовою витрат підприємства та собівартості продукції (робіт, послуг). Тому напрямком подальших досліджень є створення адекватного джерела реальних коштів для відтворення основного капіталу підприємства.

Література

1. Бухгалтерія без помилок // Дебет – Кредит. - 2007. - № 29. – 85 с.
2. Закон України " Про оподаткування прибутку підприємств" у редакції від 22.05.1997 року № 283/97 -

ВР, зі змінами і доповненнями.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", зі змінами і доповненнями.

5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затвердженні наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003 року № 561, зі змінами і доповненнями.

Надійшла 10.09.2008 р.

УДК 336.226.4:63

Н. М. МАЛІНІНА

Вінницький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Вступ

Сільське господарство завжди посідало чільне місце в економіці України. Тривалий час аграрний сектор України розвивався в складі єдиного народногосподарського комплексу СРСР. Із створенням незалежної української держави та відмовою від командно-адміністративних методів управління економікою постала нагальна необхідність адаптації сільського господарства до ринкових умов господарювання, що стало можливим завдяки проведенню широкомасштабних реформ в аграрному секторі економіки.

Етапи розвитку податкової системи України відносно аграрного сектору економіки

З часу розбудови податкової системи незалежної України система оподаткування сільськогосподарських підприємств була особливою сферою взаємовідносин з державою, яка слабо корелювала із народногосподарською системою оподаткування [1, с. 68-69]. Внаслідок запровадження з 1999 року фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) [2, с. 3] та звільнення від сплати податку на додану вартість (ПДВ), а також введення нульової ставки цього податку на певні види продукції вдалось дещо покращити фінансовий стан аграрних підприємств та збільшити податкові надходження до державного бюджету. Введення вище зазначених змін дозволило змістити акцент з фіскальної сторони у бік фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Головною причиною цього стало намагання замінити низький рівень бюджетної підтримки значними податковими пільгами. Проте із зменшенням податкового тиску в аграрній сфері не вдалось підвищити ефективність та конкурентоспроможність аграрних підприємств, зменшились фінансові можливості для розвитку сільської місцевості та вирішення соціальних проблем на селі.

Проблема обґрунтування рівня й ефективності підтримки аграрного сектору посідає чільне місце в наукових дослідженнях [3-6]. Проте на цей час немає достатніх підстав стверджувати, що вже всі питання надзвичайно важливої проблеми підтримки аграрного сектору економіки одержали вичерпне наукове і методичне обґрунтування та практичне вирішення. На даний час набуло актуальності питання щодо подальших перспектив застосування спеціальних режимів і механізмів оподаткування, що діють в сільському господарстві до 2010 року.

За роки ринкової трансформації вітчизняної економіки сучасні економісти [3, 4, 6] виділяють три етапи розвитку оподаткування аграрного сектору.

Перший – прийняття Закону Української РСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р., який виявився недосконалим за структурою і змістом. Але він фактично започаткував створення національної системи оподаткування й визначив основні принципи податкового регулювання, зокрема й аграрного сектору. В наступні роки здійснювався пошук оптимальної моделі залучення до бюджету коштів з доходів підприємств.

Другим етапом вважають період 1996 – 1998 рр., коли виникла необхідність диференціації податків з урахуванням специфіки розвитку галузей народного господарства. На цьому етапі істотну увагу приділили впорядкуванню організації створення механізму стягнення податків.

На третьому етапі результатом удосконалення системи оподаткування сільськогосподарських підприємств стало прийняття закону про ФСП. З моменту введення ФСП відбулось поступове зростання продукції сільського господарства [7, с.138-139]. За період з 2000 по 2006 рр., тобто під час дії фіксованого сільськогосподарського податку, продукція сільського господарства (у відсотках до попереднього року) у 2001 р. зросла на 10,1%, у 2002 р. – на 1,15%, а у 2003 р. – знизилась на 10,96%, у 2004 р. – зросла на 19,75%, у 2005 р. зросла на 0,06%, у 2006 р. – на 2,49%. В цілому, це є позитивною тенденцією, оскільки з 1996 – 1999 рр. сільськогосподарські підприємства були збитковими. Звісно, при такому становищі не могло бути ніякої мови про ефективне функціонування такої фінансової категорії, як податки в даному секторі економіки і тільки з введенням ФСП сільськогосподарські товаровиробники почали отримувати прибутки, що дало можливість державі отримувати податкові надходження до бюджету.

На наш погляд, необхідно внести до існуючої періодизації деякі зміни.

Третій етап – проміжний (1999 – 2000 рр.) – характеризується виходом аграрної галузі з кризи, стабілізацією виробництва, початком отримання прибутків.

Четвертий етап – перехідний (2000 – 2010 рр.) – характеризується поверненням до загальної системи

оподаткування і повинен здійснюватись у кілька кроків:

1) Внески до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування вилучаються із складу ФСП і справляються на загальних підставах. Перші кроки в цьому напрямку вже зроблені. Починаючи з 2005 р. сільськогосподарські товаровиробники (платники ФСП) розраховуються з Пенсійним фондом за ставками з 01.01.05 – 30.03.05 – 6,4%, з 31.03.05 – 31.12.05 – 6,46%. У 2006 р.- ставка становить 6,46%, у 2007 р.-13,28% та 33,2% (виплати винагороди фізичним особам за договорами цивільно-правового характеру), у 2008 р. – 19,92% та 33,2% (виплати винагороди фізичним особам за договорами цивільно-правового характеру) [8, ст.4]. Щорічне збільшення ставки відмічених внесків справляє непрямий стимулюючий вплив на підвищення ефективності господарської діяльності.

2) Повернення до оподаткування прибутку підприємств. Окремі дослідники схиляються до позиції, при якій головним прямим податком в галузі має бути земельний, і лише після досягнення відповідного рівня норми прибутку його слід доповнити податком на прибуток. В процесі дослідження встановлено, що, наприклад, підприємства тваринницького напрямку не використовуючи землю як основний засіб виробництва, також підпадають під оподаткування ФСП. На нашу думку, це науково не обґрунтовано, оскільки об'єктом оподаткування із ФСП є площа сільськогосподарських угідь, а основний дохід у даного виду підприємств – від реалізації продукції тваринництва. Тому вважаємо за раціональне змінити податкову базу діючого ФСП для сільськогосподарських підприємств всіх типів, крім рослинництва, з грошової оцінки землі на прибуток.

3) Заміна ФСП на земельний податок для підприємств рослинництва. Оскільки починаючи з 2005 р. розмір ставок земельного податку виявився більшим у 1,67 рази за ставки існуючого ФСП [6, с.56-57], пропонуємо у якості єдиного прямого платежу (до 2010 року) залишити земельний податок чи здійснювати щорічну індексацію грошової оцінки сільськогосподарських угідь для цілей оподаткування ФСП.

4) Перехід на загальну систему оподаткування в аграрному секторі.

П'ятий етап – (початок у 2010 році) – функціонування аграрної галузі на загальному режимі оподаткування, а який він буде мати вигляд знайде своє відображення у Податковому кодексі України.

Наслідки запровадження ФСП

Запровадження ФСП має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних можна зарахувати:

- а) стабільність бази і ставок оподаткування;
- б) стимулювання ефективного використання сільськогосподарських угідь;
- в) заохочення до нагромадження капіталу та інвестування;
- г) відсутність мотивації до приховування результатів господарювання;
- д) спрощення податкового обліку, звітності та прозорість справляння податків.

Окрім позитивних, можна виділити і негативні наслідки запровадження ФСП:

- а) цей податок не враховує виробничі витрати та рівень прибутковості сільськогосподарських товаровиробників;
- б) обчислення ставок податку здійснюється на недосконалій базі грошової оцінки угідь;
- в) він ставить у нерівні умови платників податків рослинницького і тваринницького напрямку;
- г) зменшилися надходження до Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування;
- д) з 2005 р. розмір земельного податку у 1,67 рази більший за податок, до якого він включений (ФСП);
- є) відносно сільськогосподарських товаровиробників втратили свою значимість принципи рівності, рівнозначності і пропорційності.

Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» за час свого існування набув багатьох змін:

- на підставі закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо реєстрації транспортних засобів» від 06.12.2006 із складу податків, в рахунок яких сплачується ФСП виключено податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;

- на підставі закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності в аграрному секторі економіки» від 19.06 2003 із складу податків, в рахунок яких сплачується ФСП виключено збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення; збір до Державного інноваційного фонду;

- на підставі закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств» від 23.12.2004 із складу податків, в рахунок яких сплачується ФСП виключено збір на обов'язкове соціальне страхування; збір на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України; збір на обов'язкове державне пенсійне страхування.

У результаті таких перетворень постало питання щодо подальшої ефективності існування ФСП у його нинішньому вигляді, оскільки спочатку ФСП планувався як єдиний прямий податок, який буде сплачувати сільськогосподарський товаровиробник. Зміни в законі про ФСП наводять на думку про поступове повернення сільськогосподарських товаровиробників на загальну систему оподаткування. В цьому випадку Уряду необхідно розробити механізм переходу (повернення) до загальної системи оподаткування. Дія ФСП передбачає обмежений у часі період (до 2010 р.), за який Уряду необхідно опрацювати та вдосконалити діючу систему оподаткування сільськогосподарського виробництва, що знайде, на нашу думку, відображення у Податковому кодексі України.

Особливості сплати податку на додану вартість

Сучасний сільськогосподарський виробник може працювати на загальній системі оподаткування та на ФСП. У першому випадку він керується законом «Про систему оподаткування» і основними прямими податками, які він сплачує є податок на прибуток та податок на землю. При спрощеній системі оподаткування основним прямим податком є ФСП.

Для обох категорій сільськогосподарських виробників основним непрямим податком був та лишається ПДВ.

Як зауважував професор М.Дем'яненко: «Основним непрямим податком для сільськогосподарських підприємств був і залишається податок на додану вартість ... Однак механізм стягнення розроблений таким чином, що цей момент певною мірою завуальовується і складається враження, ніби платниками ПДВ є підприємства. Насправді це не так, оскільки підприємства є лише збирачами даного податку, тоді як сплачують його кінцеві споживачі продукції» [3, с. 49]. Така ситуація складається з огляду на механізм сплати податку, який базується на вилучені частини доходу, що створюється на всіх стадіях виробництва та обороту капіталу. Тобто в момент кожного акту купівлі-продажу товару податок нараховується по стандартній ставці, а фактично сплачується в сумі, яка зменшена на величину ПДВ (сплаченого на попередній стадії). Таким чином, ПДВ є податком на споживання товарів, а його платниками – споживачі даних товарів. За загальноприйнятим твердженням, сільськогосподарські товаровиробники, як й інші суб'єкти господарювання, не повинні відчувати обтяжливості при сплаті податку.

Для чіткого розмежування платників податку необхідно керуватись основним документом, який регламентує нарахування і сплату ПДВ, – Законом України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. №168/97-ВР. Відповідно до ст. 2 Закону сільськогосподарські підприємства є платниками ПДВ, якщо:

- вони зареєструвались за своїм добровільним рішенням, як платники податків;
- вони підлягають обов'язковій реєстрації як платники цього податку;
- імпортують товари в обсягах, що підлягають оподаткуванню цим податком.

Обов'язковій реєстрації підлягають підприємства обсяг оподатковуваних операцій з продажу товарів (робіт, послуг) протягом останніх дванадцяти календарних місяців досяг граничної суми у 300 тис. грн (без нарахування ПДВ).

За вищенаведеного визначення платників ПДВ необхідно остаточно визначитись з об'єктом оподаткування, оскільки тут є певна суперечність. Справа в тому, що згідно з законом «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

- поставки товарів та послуг, місце надання яких знаходиться на митній території України;
- ввезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі імпорту або реімпорту;
- вивезення товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту або реекспорту.

При цьому законодавчо закріплено в Україні поняття товару як: матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з випуску (емісії) та погашення; визначення товару як економічної категорії: це продукт праці, який задовольняє певну потребу людини і виробляється не для власного споживання, а для продажу та обміну. З позиції податкового законодавства визначення даної економічної категорії має принципове значення, оскільки виготовлений товар не завжди може продаватись чи обмінюватись (молоко, м'ясо, корми частково залишаються у господарстві на власне споживання). Крім того, за законодавчим визначенням товар може тільки продаватись чи обмінюватись та передаватись безоплатно. Виходячи з такої різниці у визначення товару та особливостях сільськогосподарського виробництва аграрна галузь потребує сьогодні державної підтримки та встановлення пільгових умов щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств.

З моменту розвитку оподаткування в Україні, створювались пільгові умови оподаткування оборотів з реалізації сільськогосподарської продукції. Прийнятим Законом України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про податок на додану вартість» №2149-ХІІ від 21.02.1992 р. передбачалось звільнення від оподаткування даним податком продаж м'яса худоби і птиці (включаючи м'ясо свиней, ягнят, кроликів) та напівфабрикатів з нього, що реалізовувались в межах України. При цьому сільськогосподарські виробники, що реалізовували вищеперераховані види продукції зобов'язані були включати до ціни цієї продукції ПДВ (за діючою на той час ставкою 28%). При цьому сільськогосподарські товаровиробники залишались в програті, оскільки збільшувалась ціна реалізації продукції при відповідному зменшенні прибутку товаровиробника. Наступним кроком підтримки став Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» в редакції від 26.12.1992 р., який встановлював порядок за якого податок не перераховувався до бюджету, а зараховувався на спеціальний рахунок для регулювання цін на окремі види сільськогосподарської продукції. З 01.04.1994 р. до декрету було внесено зміни, згідно з якими порядок нарахування коштів відмінявся. Постановою Кабінету Міністрів України «Про ціноутворення на сільськогосподарську продукцію і сировину» № 496 від 21.07.1994 р. передбачалось, що сільськогосподарські підприємства та підприємства м'ясної і молочної промисловості зараховують ПДВ в межах 13,6 трлн. крб. на спеціальний рахунок для подальшого нарахування доплат за худобу, молоко, реалізовані державі. З 01.01.1998 р. Законом України «Про податок на додану вартість» № 770 від 23.12.1997 р. запроваджено нульову ставку ПДВ за продані сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання молоко і м'ясо у живій вазі переробним підприємствам. Разом з тим, суми ПДВ, сплачені постачальникам за матеріали, що були використані на

виробництво молока та м'яса, повністю відшкодувалися з бюджету.

Згідно Законів України "Про внесення змін до Закону України "Про податок на додану вартість" від 18.02.99 р. № 442-XIV, 7.07.99 р. № 854-XIV, 13.07.00 р. №1874-III, 18.01.01 р. № 2233-III суми податку, що визначені від реалізації вказаної продукції, залишаються у сільськогосподарських виробників і використовуються ними на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення та спрямовуються на підтримку власного виробництва тваринницької продукції та продукції птахівництва.

Оскільки ПДВ є податком на споживання, надходження від нього зростають разом із зростанням рівня споживання в країні. Проте, якщо застосовуються різноманітні пільги щодо оподаткування цим податком, то це призводить до звуження податкової бази й дискримінації деяких секторів економіки.

Державна фінансова підтримка сільського господарства в Україні

В Україні з 1999 року запроваджено спеціальні режими справляння ПДВ:

* ПДВ, що повинен сплачуватись до бюджету сільськогосподарськими підприємствами за реалізовані молоко, худобу, птицю, вовну, а також за молочну продукцію та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, спрямовується на підтримку виробництва тваринницької продукції та продукції птахівництва;

* ПДВ, що повинен сплачуватись до бюджету щодо операцій з продажу товарів (робіт, послуг) власного виробництва, крім операцій з поставки переробним підприємствам молока та м'яса. Зазначені кошти залишаються в розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників і використовуються на придбання матеріально – технічних ресурсів виробничого призначення;

* ПДВ за нульовою ставкою. До 01.01 року, наступного за роком, в якому ВРУ ратифікує протокол про приєднання до СОТ, поставки переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання;

*ПДВ, що повинен сплачуватись до бюджету переробними підприємствами за реалізовані молоко та м'ясопродукти, спрямовується виключно для виплат дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко та м'ясо в живій вазі.

Внаслідок запровадження спеціальних режимів вдалося суттєво збільшити обсяги фінансової підтримки розвитку сільськогосподарського виробництва. В цілому фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників завдяки спеціальним режимам справляння ПДВ становила в 2006 році 4124,3 млн. грн., що у 5,6 рази більше порівняно з 2000 роком. В цілому за період 2000 – 2006 рр. фінансова підтримка завдяки механізмам справляння ПДВ становила 17977 млн грн. (табл.1).

Таблиця 1

Структура фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників за допомогою спеціальних режимів справляння ПДВ*

(млн. грн.)

| Показники | 2000 р. | | 2002 р. | | 2003 р. | | 2004 р. | | 2005 р. | | 2006 р. | |
|---|--------------|------------|-------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|
| | млн грн. | % | млн грн. | % | млн грн. | % | млн грн. | % | млн грн. | % | млн грн. | % |
| Всього | 724,3 | 100 | 2394 | 100 | 2418,5 | 100 | 2962,3 | 100 | 3779,3 | 100 | 4124,3 | 100 |
| в тому числі: | | | | | | | | | | | | |
| Через нульову ставку ПДВ для виробників молока та м'яса | 223,6 | 30,9 | 387 | 16,2 | 369,2 | 15,3 | 461,4 | 15,6 | 672,5 | 17,8 | 660,7 | 16 |
| На придбання засобів виробництва | 97,5 | 13,4 | 1195,9 | 50 | 1016,6 | 42 | 1326,5 | 44,8 | 1384,6 | 36,6 | 1714,6 | 41,6 |
| Підтримка продукції тваринництва | 19,6 | 2,7 | 197,4 | 8,2 | 202,7 | 8,4 | 253 | 8,5 | 327,9 | 8,7 | 303,3 | 7,4 |
| Режим виплати дотацій | 383,6 | 53 | 613,7 | 25,6 | 830 | 34,3 | 921,4 | 31,1 | 1394,9 | 36,9 | 1445,7 | 35 |

*Розраховано за даними «Звіту про суми отриманих пільг з оподаткування» (ф.№13 – ПП) Державної податкової адміністрації України

Саме діючий механізм нарахування ПДВ на даний час є найбільш важливим для сільськогосподарських товаровиробників, оскільки його ефект можна вважати подвійним: з одного боку, відсутній відтік частини одержаних від реалізації коштів, які спрямовуються на поточні виробничі потреби, з другого, - частина коштів повертається як дотації та надходить як бюджетне відшкодування. Суми ПДВ, що залишаються у розпорядженні сільськогосподарських підприємств в режимі акумуляції і спрямовуються на підтримку виробника, зросли з 97,5 млн грн у 2000 році до 1,7 млрд грн у 2006 р. і були дещо меншими від прямої державної фінансової підтримки програм розвитку аграрного виробництва [1, с.70]. Завдяки механізму виплати

дотацій переробними підприємствами сільськогосподарські товаровиробники у 2006 році отримали 1445,7 млн грн., що більше в порівнянні з 2000 роком майже в 3, 5 рази.

Аналізуючи структуру фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників за допомогою спеціальних режимів справляння ПДВ по роках, можна прослідити тенденцію до поступового зменшення дотацій з 53% у 2000 році до 35% у 2006 році і підвищення фінансової підтримки за рахунок коштів, що лишаються у розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників з 13,4% у 2000 році до 41,6% у 2006 році. Також зменшилась наполовину підтримка через нульову ставку ПДВ для виробників молока та м'яса. В цілому, порівнюючи 2000 і 2006 роки можна зробити висновок про докорінну зміну структури фінансової підтримки за допомогою спеціальних режимів справляння ПДВ.

Запровадження спеціальних режимів справляння ПДВ має свої позитивні і негативні наслідки. До позитивних можна зарахувати:

а) покращення фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників;
б) механізм використання таких коштів передбачає обов'язково цільовий характер їх спрямування, тобто одержані кошти за статусом прирівнювались до бюджетних;

в) запроваджений механізм мав значний стимулюючий вплив на виробників продукції тваринництва.

Поряд з позитивними моментами встановлений механізм підтримки має й суттєві недоліки:

а) цей механізм не стимулює пошуку резервів для підвищення ефективності виробництва;
б) бюджет за такого порядку зазнає додаткового навантаження, при цьому для споживача ціна молочної та м'ясної продукції не знижується, оскільки на етапі переробки застосовується стандартна ставка ПДВ;

в) фінансові ресурси держави використовуються без належної програми та визначеного кола учасників.

Таким чином, держава здійснює фінансову підтримку аграрного сектору за рахунок прямої бюджетної підтримки та впровадження спеціальних режимів і механізмів оподаткування (табл.2).

Так, протягом 2000-2006 років загальний розмір державної фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні суттєво зріс – з 2541 млн грн у 2000 році до 10411 млн грн у 2006 році (на 409,7%). При цьому пряма бюджетна підтримка сільського господарства зросла з 462 млн грн у 2000 році до 5887 млн грн у 2006 році (на 1274,2%), а за рахунок підтримки через спеціальні режими та механізми оподаткування зросла з 2079,3 млн грн у 2000 році до 4524,3 млн грн у 2006 році (на 217,6%). Спостерігаючи тенденцію по роках, можна зробити висновок про зменшення державної фінансової підтримки сільського господарства за рахунок спеціальних режимів та механізмів оподаткування і суттєве збільшення прямих бюджетних надходжень. Не можливо дати однозначну оцінку такій тенденції, оскільки сільське господарство, як і будь яка інша галузь, повинно працювати прибутково і надходження до Зведеного бюджету України від сільського господарства повинні бути більшими, ніж обсяги підтримки.

Таблиця 2

Державна фінансова підтримка сільського господарства в Україні*

(млн. грн.)

| Показники | 2000 р. | 2001 р. | 2002 р. | 2003 р. | 2004 р. | 2005 р. | 2006 р. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Підтримка через спеціальні режими та механізми оподаткування, всього | 2079,3 | 3001,2 | 3818 | 3773,5 | 4372,3 | 5179,3 | 4524,3 |
| <i>в тому числі:</i> | | | | | | | |
| через механізм прямого оподаткування | 1355 | 1427 | 1424 | 1355 | 1410 | 1400 | 400 |
| через спец режими справляння ПДВ | 724,3 | 1574,2 | 2394 | 2418,5 | 2962,3 | 3779,3 | 4124,3 |
| Пряма бюджетна підтримка розвитку галузі | 462 | 635 | 1248 | 2216 | 2575 | 3909 | 5887 |
| Загальний розмір державної фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва | 2541,3 | 3636,2 | 5066 | 5989,5 | 6947,3 | 9088,3 | 10411,3 |
| в т.ч. за рахунок спец режимів та механізмів оподаткування, % | 81,8 | 82,5 | 75,4 | 63,0 | 62,9 | 57,0 | 43,5 |

*Розраховано за даними «Звіту про суми отриманих пільг з оподаткування» (ф.№13 – ПП) Державної податкової адміністрації України та звітів Держказначейства і Рахункової палати України за 2000-2006 роки

На сьогоднішньому етапі перспективний розвиток податкової системи України базується на введенні Податкового кодексу. Призначення податкового кодексу полягає у заміні Закону «Про систему оподаткування» та посідання місця основного законодавчого акту, який регулює проблеми оподаткування юридичних та фізичних осіб в цілому та сільськогосподарських виробників - зокрема. Роль податкового кодексу полягає

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У цій статті зроблено спробу привернути увагу до існуючих проблем визнання та оцінки нематеріальних активів, враховуючи їх значення для кожного підприємства.

В економічно розвинених країнах нематеріальні активи відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємств. На підприємствах і в організаціях нашої держави впровадження нематеріальних активів набуває значного поширення.

Нематеріальні активи надають підприємству довгострокові права або переваги. Найчастіше це права на використання інших активів (право на оренду приміщень і земельних ділянок), здійснення окремих видів діяльності, для яких є обов'язковим патентування або ліцензування, виняткові права на використання певної формули, технології або зовнішнього вигляду. Такі права є довгостроковими інвестиціями, які підприємство здійснює за грошові кошти або в обмін на інші активи. Використання прав дає підприємству переваги щодо зниження собівартості продукції, можливості зайняти певне місце на ринку або краще просувати продукцію.

Тому мета даної статті-дослідження суті нематеріальних активів, що дасть змогу глибше зрозуміти їх оцінку.

У зв'язку з тим, що внутрішньо генеровані нематеріальні активи підприємства найскладніше ідентифікувати та оцінити, вони досить часто не стають об'єктами фінансового обліку і не відображаються в складі активів взагалі. Такі нематеріальні активи, як рівень якості управління, надійність покупців, внутрішньогенерований гудвіл, торговельні таємниці, висока кваліфікація працівників, наукові дослідження та ін., до сьогодні не відображають в балансі, хоча багато зарубіжних авторів вважають за доцільне давати їм відповідну оцінку та показувати у складі активів. Наприклад головний редактор журналу «Fortune» В. Кічел [1] вважає, що для більшості компаній їх перевага на ринку полягає не в обладнанні, цеглі чи розчинах, а здебільшого в тому, що ми звикли називати нематеріальними активами, такими як наукові кадри корпорації. Професор Д. Квін [2] підкреслює, що навіть у виробництві три четвертих доданої вартості отримують за рахунок знань. Однак існуючі обмеження щодо оцінки і визначення окремих видів нематеріальних активів не дають змоги поки що визнати їх об'єктами бухгалтерського обліку.

Важливою проблемою оцінки нематеріальних активів є також невизначеність майбутніх економічних вигод, які ми очікуємо отримати від них, та періоди їх отримання. Наприклад, підприємством розроблено нову технологію виготовлення продукту (ноу - хау), використання якої дасть змогу виготовляти більш якісні продукти із нижчими витратами, ніж у конкурентів. Однак у довгостроковому періоді неможливо точно прогнозувати ймовірність її переваг через виникнення більш прогресивних технологій у конкурентів або перенасичення ринку продукцією, внаслідок чого потреба у її виробництві може скорочуватись.

Щодо авторських прав, то ймовірність отримання від них майбутньої економічної вигоди в тривалому довгостроковому періоді є ще більш невизначеною. Наприклад більшість підручників стають застарілими через 2-5 років, і якщо не здійснювати їх доопрацювання, вони перестають приносити вигоди.

Відповідно до П(С)БО 8 "Нематеріальні активи", нематеріальний актив – немонетарний актив, який немає монетарної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. Основною рисою нематеріальних активів є відсутність матеріальної форми, тобто вони є власністю підприємства, яку неможливо побачити, відчутти, оскільки вона немає матеріальної форми, є безтілесною [3].

На підприємстві можуть бути активи, які не мають адекватної матеріальної форми, наприклад, грошові кошти, дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів. Однак у цьому разі наші очікування в отриманні від них майбутньої вигоди можна оцінити з достатньою точністю, яка залежить від того, як саме вони оцінені на дату балансу та наскільки відомий період і спосіб їх отримання [4]. Наприклад від дебіторської заборгованості, в оплаті якої ми впевнені, очікується отримання визначеної суми грошових коштів, від витрат майбутніх періодів – отримання послуг чи матеріальних цінностей, за які підприємством було попередньо оплачено. Одночасно нематеріальні активи є немонетарними, тобто до цієї групи активів не належать грошові кошти та дебіторська заборгованість.

Важливою характеристикою об'єкта нематеріальних активів є можливість його ідентифікації, тобто можливість виокремлення з інших активів, що практично не завжди вдається. Найбільша проблема, що виникає при ідентифікації нематеріального активу-це визначення його відмінностей від гудвілу [3]. Нематеріальний актив може відрізнитися від гудвілу лише у разі, якщо підприємство може його продати, орендувати чи обміняти.

Якщо об'єкт придбано разом з групою інших активів, то можна ідентифікувати передачу юридичних прав, що дасть змогу використовувати ці активи. Якщо актив генерує майбутні економічні вигоди лише в поєднанні з іншими активами і можлива їх оцінка, то такий нематеріальний актив можна ідентифікувати.

Особливості визнання та оцінки нематеріальних активів за П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” і М(С)БО 38 “Нематеріальні активи” (табл. 1).

Витрати на дослідження в окремих випадках можуть бути настільки ефективним, що дадуть можливість випередити конкурентів і отримати реальні економічні переваги. Висока кваліфікація кадрів дає змогу підприємству не тільки втримати певну частку ринку, а й значно наростити її за інших однакових умов. Здійснення витрат на кваліфікацію за рахунок коштів підприємства, як правило, свідчить про те, що персонал віддаватиме свої знання підприємству. Однак «підприємство не має достатнього контролю над очікуваними майбутніми економічними вигодами, отримуваними від групи кваліфікованих працівників і від навчання, щоб вважати ці об'єкти відповідними визначенню нематеріального активу» [3].

Таблиця 1

Визнання та оцінка нематеріальних активів за П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” та М(С)БО 38 “Нематеріальні активи”

| П(С)БО 8 | М(С)БО 38 |
|--|--|
| Визнання нематеріальних активів | |
| <p>1. Придбаний або отриманий нематеріальний актив відображується в балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.</p> <p>2. Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображувати в балансі за умови, якщо підприємство має:</p> <ul style="list-style-type: none"> намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу. <p>3. Не визнаються активом, а підлягають відображенню у складі витрат його звітного періоду, в якому вони були здійснені:</p> <ul style="list-style-type: none"> витрати на дослідження; витрати на підготовку та перепідготовку кадрів; витрати на рекламу та просування продукції на ринку; витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини. | <p>1. Для визнання об'єкта як нематеріального активу від підприємства вимагають продемонструвати, що об'єкт відповідає:</p> <ul style="list-style-type: none"> визначенню нематеріального активу; критеріям визнання, викладеним у стандарті. <p>2. Нематеріальний актив слід визнавати, якщо і тільки якщо:</p> <ul style="list-style-type: none"> існує ймовірність, того, що майбутні економічні вигоди які відносяться до активу, надходять до підприємства; собівартість активу можна достовірно оцінити. <p>3. Визнання нематеріального активу потребує його чіткої ідентифікації для розрізнення з гудвілом.</p> <p>4. Нематеріальний актив можна чітко відрізнити від гудвілу, якщо цей актив можна відокремити.</p> <p>5. Відокремленість не є необхідною умовою для ідентифікації, якщо підприємство здатне ідентифікувати актив у інший спосіб.</p> <p>6. Ідентифікований нематеріальний актив відрізняється від гудвілу, який виникає в результаті об'єднання підприємств.</p> |
| Оцінка нематеріальних активів | |
| <p>1. Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.</p> <p>2. Первісна вартість нематеріального активу придбаного в результаті обміну на придбаний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу.</p> <p>3. Первісною вартістю безоплатно отриманих нематеріальних активів є їх справедлива вартість на дату отримання</p> <p>4. Первісна вартість нематеріальних активів, що внесені до статутного капіталу підприємства, визначається погоджена засновниками підприємства їх справедлива вартість.</p> <p>5. Первісна вартість окремого об'єкта нематеріальних активів, сплачених загальною сумою, визнається шляхом розподілом сплаченої суми пропорційно до справедливої вартості кожного з придбаних об'єктів.</p> | <p>1. Підприємству слід оцінювати ймовірність майбутніх економічних вигод, використовуючи припущення, які можна обґрунтувати і підтвердити. Ці припущення відображають найкращу оцінку керівництвом сукупності економічних умов, які існуватимуть протягом строку корисної експлуатації активу.</p> <p>2. Нематеріальний актив слід первісно оцінювати за собівартістю.</p> <p>3. Якщо нематеріальний актив купують окремо, його собівартість як правило, можна оцінити достовірно.</p> |

Відповідно до П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” витрати на рекламу прирівнюються до витрат на страхування чи оренду, оскільки їх сплачують попередньо і обліковують у складі витрат майбутніх періодів,

проте вони можуть принести економічну вигоду від використання інших активів (матеріалів, основних засобів), що дасть можливість збільшити обсяги реалізації. Зокрема, австралійський фонд дослідження у галузі бухгалтерського обліку виступив з пропозицією капіталізувати витрати на рекламу і відображувати їх як нематеріальний актив – торгова марка [3]. Як тільки припиниться формування торгової марки, капіталізація вартості має бути припинена і розпочинається строк нарахування амортизації. Такий підхід дає змогу застосувати принцип відповідності доходів і витрат, за яким витрати визнаються лише у зв'язку з визнанням доходів. Ось чому підприємство спочатку капіталізує витрати на рекламу, а пізніше у міру використання торгової марки отримує додаткові доходи від реклами (зростання обсягу реалізації), одночасно амортизуючи цей нематеріальний актив. Такі самі аргументи наводить Р Стобарт [6].

У складі нематеріальних активів також не визнається внутрішньо генерований гудвіл, тобто ділова репутація підприємства. Підприємство може здійснювати витрати для отримання майбутніх економічних вигод – укладання вигідних контрактів, створення сприятливої робочої атмосфери, отримання монопольних привілеїв, підбір кваліфікованих і талановитих кадрів. У таких випадках вартість можливого продажу підприємства перевищує оцінку його чистих активів, що втілює в собі результат високої якості управління та наявність монопольних привілеїв. Однак за МСБО 38 “Нематеріальні активи”, ці різниці не можна розглядати як такі, що відображають собівартість нематеріального активу, контролюваного підприємством, їх неможливо ідентифікувати та оцінити за собівартістю.

Отже, названі витрати можна розглядати як активи, якщо вони були підприємством придбані, хоча вимоги П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” не в усіх випадках дають змогу їх визнати, наприклад, ділова репутація, яка купується разом з діючим підприємством та включає високу кваліфікацію працівників, торгові марки і торгові націнки.

Оцінка нематеріального активу можлива, якщо він може бути ідентифікований, існує ймовірність надходження економічних вигод на підприємство і його можна достовірно оцінити. Для оцінки ступеня впевненості отримання підприємством певного обсягу майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, найчастіше застосовують зовнішні оцінки, тобто оцінюванню підлягають придбані (отримані) об'єкти.

Спочатку нематеріальні активи оцінюються за собівартістю придбання. Найлегшою є їх оцінка при придбанні за грошові кошти або їх еквіваленти. За П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” до первісної вартості придбаного нематеріального активу включають ціну придбання (крім отриманих торговельних знижок), мито, непрямі податки, що не підлягають відшкодуванню, та інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням об'єкта та доведенням його до стану, в якому він придатний для використання за призначенням. Якщо одночасно купують кілька нематеріальних активів, вартість кожного з яких не виділена, то розподіл вартості слід здійснювати, як для аналогічного придбання основних засобів, – виходячи з їх справедливої оцінки або з відносних вартостей продажу.

Проблемною є оцінка об'єкта нематеріальних активів, створених підприємством самостійно. Вартість більшості прав на винаходи, корисні моделі, ноу-хау є сукупною, оскільки формуються в результаті проведення витрат на дослідження та розробки. Віддача від них передбачається, як правило, у майбутніх звітних періодах, тому оцінка активів і підприємства в цілому зростає. Однак встановити, наскільки збільшиться дохід від реалізації продукції чи послуг, зменшаться витрати чи будуть отримані інші економічні вигоди в усі періоди здійснення цих витрат, досить складно. При цьому виникає запитання: як розподілити витрати на дослідження і розробки та як саме відобразити їх – віднести на окремі види новостворених нематеріальних активів чи на витрати періоду? З цього приводу думки вчених розділилися: А. Дребін вважає за доцільне списувати такі витрати у періодах їх виникнення, оскільки період отримання доходів точно невідомий [7]; на думку А. Мілбарна, необхідно здійснювати їх повну капіталізацію з наступною амортизацією [8].

Оцінка нематеріальних активів на всіх стадіях життєвого циклу нематеріальних активів на підприємстві представлена на рис. 1.

Розглянемо, як у П(С)БО 8 “Нематеріальні активи” здійснюється інтерпретація дослідження та розробок, а також умови їх визначення.

Дослідження – заплановані підприємством дослідження, які проводяться ним уперше з метою отримання і розуміння нових наукових та технічних знань.

Розробка – застосування підприємством результатів дослідження та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, процесів, систем або послуг до початку їх серійного виробництва чи використання.

Витрати на дослідження і розробки відповідно до П(С)БО відображаються у складі витрат звітного періоду. За М(С)БО 38 “Нематеріальні активи”, при неможливості виділити в окремі етапи дослідження та розробки, розглядати витрати на конкретний проект як витрати на дослідження означає не здійснювати їх капіталізацію та не визнавати їх нематеріальними активами [9].

Нематеріальний актив, який визнається в результаті розробки, відображують у балансі за умов, якщо підприємство має:

- 1) намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, в якому він придатний для реалізації або використання (за допомогою бізнес – плану);
- 2) можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації та використання

нематеріального активу (виходячи з майбутніх надходжень грошових коштів, які він зможе генерувати в процесі безперервного використання);

3) інформація для достовірного визначення витрат, пов'язаних із розробкою нематеріального активу (з використанням даних систем калькулювання підприємства).

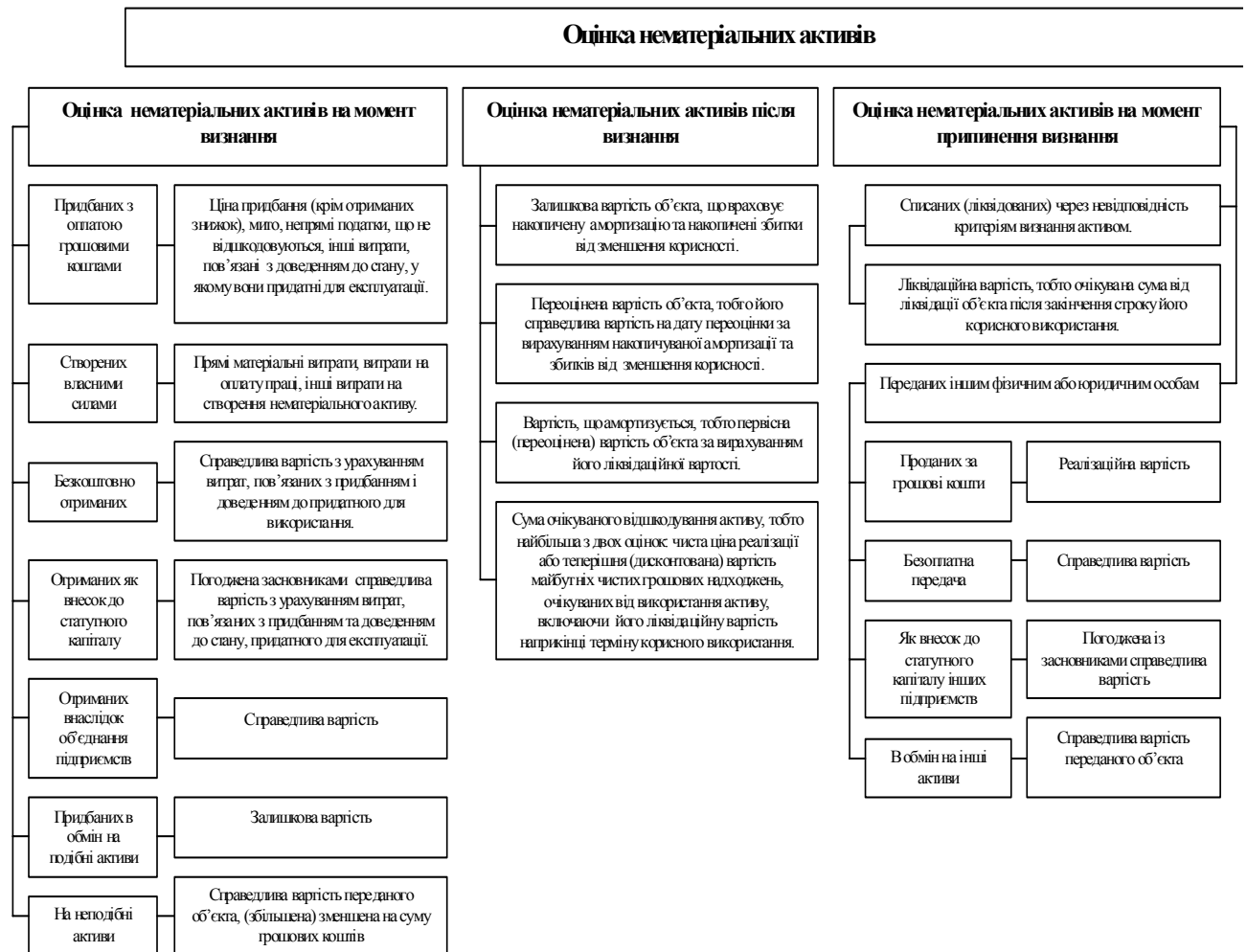


Рис. 1. Види оцінки нематеріальних активів

У М(С)БО 38 “Нематеріальні активи” наведено такі приклади розробок:

- 1) проектування, конструювання та випробування прототипів і моделей перед комерційним виробництвом та використанням;
- 2) проектування інструментів, матриць, ливарних форм і штампів, у яких застосовано нову технологію;
- 3) проектування, конструювання та функціонування дослідного заводу, який за масштабом не є економічно доцільним для нового виробництва;
- 4) проектування, конструювання й випробування обраної альтернативи для нових чи вдосконалених матеріалів, приладів, продуктів, технологій, систем чи послуг.

М(С)БО 38 “Нематеріальні активи” рекомендує здійснювати капіталізацію витрат за внутрішньо генерованими нематеріальними активами з дати, коли вони вперше відповідають критеріям визнання. При цьому раніше здійснені витрати сторнувати заборонено.

Отже, витрати на розробки, ефект від яких є неочевидним, визнаються у складі витрат того звітного періоду, в якому їх було здійснено. Тільки за умови визнання суттєвих переваг проведених розробок (зниження витрат, поліпшення якості продукції, скорочення часу на її виготовлення та ін.) вони капіталізуються у періоді визнання. Капіталізувати раніше визнані витрати не дозволяється.

У примітках до фінансової звітності щодо кожної групи нематеріальних активів з виділенням інформації щодо створених підприємством нематеріальних активів наводиться така інформація відповідно до М(С)БО 38 “Нематеріальні активи” (рис. 2).

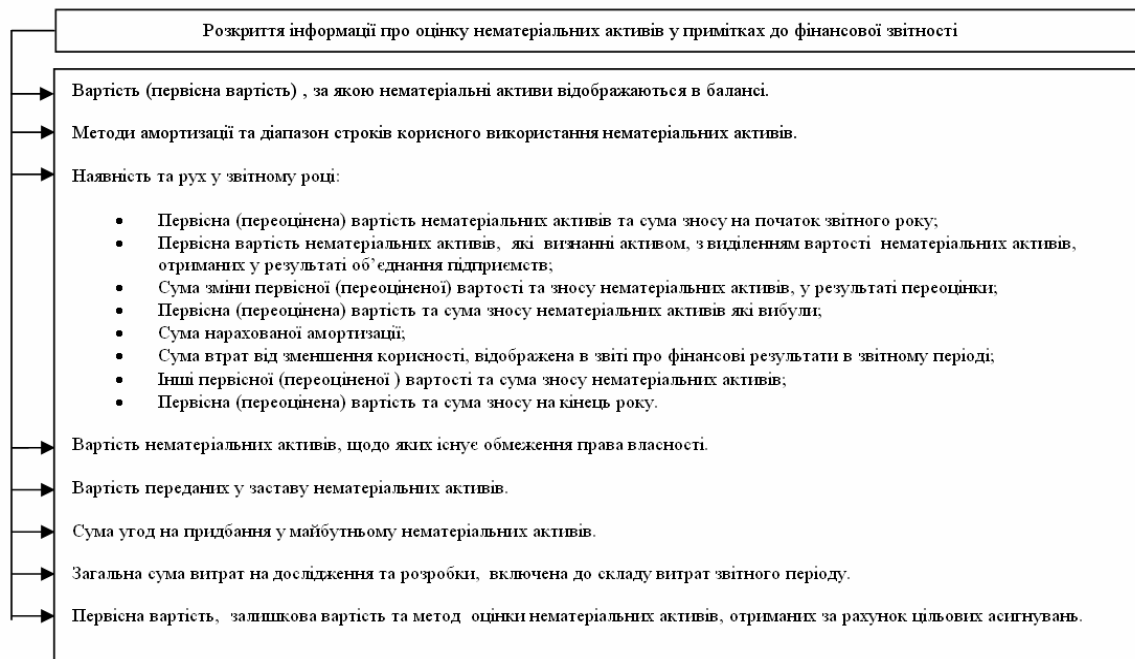


Рис. 2. Структура розкриття інформації про нематеріальні активи

Оцінка нематеріальних активів залежить від можливості їх ідентифікації, найточнішої оцінки майбутніх економічних вигод, які генерує об'єкт. Оскільки здійснити таку ідентифікацію і оцінку вигод буває складно, частина об'єктів, особливо внутрішньогенерованих підприємством, не визнаються у складі активів, що призводить до перекручень в оцінці вартості підприємства. При цьому наявність і відповідна оцінка внутрішньогенерованих нематеріальних активів є важливою для багатьох груп користувачів, особливо для інвесторів, тому, на нашу думку, її слід все-таки здійснювати та відображувати у примітках до фінансової звітності.

Література

1. Stewart Thomas. Your Companys Most Valuable Asset: Intellectual Capital // Fortune. – October 3, 1994. – P. 68.
2. Searching for Nonfiction in Financial Statement // Fortune, December 23, 1996. – P. 38.
3. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерського учета : Пер. с англ./ Под. ред. проф. Я.В. Соколова. – М., 1997. – 576 с.
4. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік: Навч. посібник. – К., 2005. – 503 с.
5. Chambers Raymond J. Accounting, Evaluation and Economic Behavior. Englewood Cliffs. – New York: Prentice Hall. – 1966. – P. 629.
6. Stobart Paul. Brand Valuation: A True and Fair View // Accountancy, - October, 1989. – P. 27.
7. Dreblin Allan R. . Accounting for Proprietari Research // The Accounting Reearch // The The Accounting Review. – July, 1996. – P. 425.
8. Milburn J. A Look at Problems in Research and Development Accounting // Canadian Chartered Accountant. – June, 1968. - P. 404 – 408.
9. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку : Пер. з англ./ За ред. С. Ф. Голова. – К., 2000. – 1272 с.

Надійшла 02.09.2008 р.

РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В статті наводиться визначення ефективного та оправданого методу пенсійного забезпечення у майбутньому. Найбільш ефективним та узгодженим з обох боків методом реформування пенсійної системи є підхід, який буде приносити найбільші прибутки з мінімальним ризиком. Але він може впровадитися лише після формування необхідних економічних передумов та створення відлагодженої і ефективного системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, а також необхідної інфраструктури.

З отриманням у 1991 році незалежності Україна ступила на шлях глибоких перетворень. Ці структурні зрушення призвели до змін практично у всіх галузях народного господарства. Через більше ніж 16 років багато галузей економіки було реформовано. Не могла залишитися без уваги і реформа Пенсійної системи України, тому що на даному етапі розвитку економіки вона є недосконалою і потребує докорінних змін. Постійно зростаюче демографічне навантаження та хронічний дефіцит бюджету Пенсійного фонду призводять до зниження рівня заміщуваного заробітку працівника при виході на пенсію, що обумовило необхідність прийняття багаторівневої структури пенсійного забезпечення: солідарної, обов'язкової накопичувальної пенсійних систем та системи недержавного пенсійного забезпечення.

Метою даної статті є визначення ефективного та виправданого методу пенсійного забезпечення у майбутньому.

Вже тривалий час політики, вчені та інші наукові діячі неодноразово розглядали це питання, пропонували свої методи його вирішення, але й досі воно залишається відкритим. Так, одними з таких науковців є професори А.О. Заїнчковський та М. П. Поліщук, які розглядали проблему солідарної пенсійної системи України як переведення її на персоналізований облік відомостей у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [9].

Також цю проблему розглядали у своїх працях такі вчені, як В.А. Колдун, Є.І. Колесникова, Н.В. Гарюк та інші, у яких вони прогнозують різноманітні форми реформування пенсійної системи.

Отже, пенсійне забезпечення осіб, які набувають пенсійних прав до досягнення встановленого законодавством пенсійного віку, здійснюється за солідарною системою. Це призводить до додаткового навантаження на розподільчу систему, яке обумовлене такими чинниками: по-перше, солідарна система недоотримує певну частку внесків унаслідок скорочення терміну їх сплати; по-друге, розмір пільгової пенсії за умовами праці зазвичай перевищує не тільки розмір мінімальної, а й середньої пенсії через те, що особи, які працюють у несприятливих умовах, одержують заробітну плату в підвищеному розмірі.

Тож перший рівень проведення реформи пенсійної системи стосується солідарної системи. Ця реформа передбачає:

охоплення системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування усіх працюючих громадян;

запровадження нової формули нарахування пенсій, яка передбачає розширення періоду врахування заробітку при визначенні розмірів пенсій, зарахування до страхового стажу періодів, за які сплачено страхові внески та ставить майбутній розмір пенсії у залежність від величини заробітку, з якого сплачувались пенсійні внески, та страхового стажу, протягом якого вони сплачувались, причому, сьогоденні пенсіонерам буде надано право на перерахунок призначеної їм пенсії за умовами нового Закону;

збереження права виходу на пенсію в 55 і 60 років, з одночасним наданням можливості більш пізнього виходу на пенсію з підвищенням розмірів пенсій від 3 відсотків за один рік відстрочки виходу на пенсію до 85,32 відсотків за десять років більш пізнього виходу на пенсію; крім того, у разі відстрочки часу виходу на пенсію, збільшиться період, протягом якого особа сплачуватиме внески до Пенсійного фонду, а значить і розмір її пенсії буде вищим; таке вирішення питання буде особистою справою кожного громадянина і залежатиме виключно від його готовності "працювати на самого себе";

розмежування джерел фінансування пенсій, призначених за різними пенсійними програмами;

економічне стимулювання громадян до виходу на пенсію у більш пізньому віці без законодавчого підвищення діючого пенсійного віку;

фінансування з Державного бюджету дефіциту коштів в рамках солідарної системи;

поступове запровадження системи управління Пенсійним фондом на основі паритетного представництва сторін соціального партнерства [7].

Таким чином, перший метод являтиме собою солідарну систему пенсійних виплат, внески до якої сплачуватимуться усіма працюючими громадянами країни та їх роботодавцями. За рахунок цих коштів і виплачуватимуться страхові пенсії та встановлюватиметься мінімальний рівень пенсійних виплат пенсіонерам. Особам, які матимуть малий страховий стаж або розмір заробітку, з якого сплачувались пенсійні страхові внески, а отже низькі розміри пенсій, передбачається надання цільової соціальної допомоги, що дозволить забезпечити їм доходи на рівні мінімальних соціальних стандартів в Україні, які будуть встановлені, виходячи з реальних фінансових можливостей Державного бюджету та Пенсійного фонду.

У реформованій солідарній системі розмір пенсії залежатиме від розміру заробітної плати, з якої сплачувались пенсійні внески та страхового стажу, протягом якого вони сплачувались, що досягатиметься шляхом звільнення Пенсійного фонду від здійснення невластивих йому виплат та впровадження системи персоніфікованого обліку відомостей про заробіток та сплату пенсійних внесків, на основі даних якої будуть призначатись і виплачуватись пенсії. Ведення та обслуговування такої системи здійснюватиме Пенсійний фонд.

Створення другого методу пенсійної системи означатиме запровадження в нашій країні системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування.

Суть такої системи полягатиме у тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу і захисту їх від інфляційних процесів. Управління пенсійними коштами здійснюватимуть компанії з управління активами, обраними на конкурсній основі. При інвестуванні пенсійних активів компанії будуть діяти згідно з вимогами законопроектів щодо напрямків інвестування, ринків, на яких можна буде здійснювати інвестиції та вимог щодо диверсифікації інвестиційних вкладень. Безпосереднє зберігання пенсійних активів буде здійснювати банківська установа-зберігач, яка буде нести відповідальність за цілове використання цих активів. Виплати з Накопичувального фонду будуть здійснюватись додатково до виплат із солідарної системи [3].

Введення Другого рівня пенсійного страхування дозволить:

- збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу;
- посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;
- зменшити "податковий тиск" на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника;
- успадковувати кошти, обліковані на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, родичам застрахованої особи;
- створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;
- розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи, і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань у економічному розвитку держави;
- підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами [2].

Третій рівень пенсійного забезпечення передбачено створювати у вигляді системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення за пенсійними схемами з визначеними внесками, які вимагають менших адміністративних витрат. Основу такої системи будуть становити недержавні пенсійні фонди (НПФ), які за типами поділятимуться на відкриті, корпоративні та професійні.

За інформацією, яку розміщено на офіційному сайті держфінпослуг, в Україні станом на 01.10.2007 р. погоджено 102 статuti недержавних пенсійних фондів, до державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 85 недержавних пенсійних фондів, з яких 66 відкриті, 12 — корпоративні та 8 — професійні [4].

Наведені в табл. 1 дані свідчать про те, що у структурі НПФ переважну частку становлять відкриті пенсійні фонди.

Таблиця 1

Дані про реєстрацію недержавних пенсійних фондів

| Дата | Схвалено статутів НПФ | Занесено до Державного реєстру фінансових установ інформацію про недержавні пенсійні фонди | | | |
|------------|-----------------------|--|----------|--------------|------------|
| | | Всього | Відкриті | Корпоративні | Професійні |
| 01.09.2005 | 67 | 47 | 37 | 7 | 3 |
| 01.01.2006 | 76 | 54 | 42 | 8 | 4 |
| 01.04.2006 | 78 | 58 | 44 | 9 | 5 |
| 01.07.2006 | 79 | 67 | 51 | 10 | 6 |
| 01.10.2006 | 96 | 75 | 59 | 10 | 6 |
| 01.02.2007 | 98 | 77 | 62 | 11 | 7 |
| 01.06.2007 | 99 | 82 | 64 | 12 | 8 |
| 01.10.2007 | 102 | 85 | 66 | 12 | 8 |

За нетривалий час функціонування в Україні недержавних пенсійних фондів спостерігається швидке зростання як кількості самих фондів, так і чисельності їх учасників (табл. 2).

Законопроектом "Про недержавне пенсійне забезпечення" встановлено дуже детальні вимоги до процедури заснування недержавних пенсійних фондів, системи управління цими фондами та їх активами [5]. Крім того, встановлено чіткі вимоги до компаній, що здійснюватимуть:

- управління пенсійними активами;

- адміністративне управління пенсійними фондами;
- надання агентських послуг у цій сфері [1].

Таблиця 2

Динаміка чисельності учасників недержавних пенсійних фондів

| Дата | Чисельність учасників | | |
|------------|-----------------------|---|--------------------------|
| | Всього | Недержавних фондів у стадії реорганізації | «Нових» пенсійних фондів |
| 01.09.2005 | 68641 | 28691 | 39950 |
| 01.01.2006 | 88363 | 24448 | 63915 |
| 01.04.2006 | 111276 | 24448 | 86828 |
| 01.07.2006 | 121425 | 24118 | 97307 |
| 01.10.2006 | 138398 | 23966 | 114432 |
| 01.02.2007 | 142965 | 24186 | 118779 |
| 01.06.2007 | 148694 | 25897 | 122797 |
| 01.10.2007 | 158721 | 25897 | 132824 |

Окремо виділено вимоги до банківських установ-зберігачів та положення щодо їх функцій та відповідальності за цільове використання добровільних пенсійних заощаджень.

Всі перелічені вимоги та розгалужена інфраструктура системи спрямовані на забезпечення належного рівня захисту пенсійних заощаджень та майнових прав застрахованих осіб в системі обов'язкового та добровільного пенсійного страхування.

За цих обставин гарантований державою соціальний захист осіб, які працюють у несприятливих умовах праці, у вигляді пільгового пенсійного забезпечення цієї категорії працівників здійснюється за рахунок неприбуткової організації - Пенсійного фонду, фінансова система якого формується винятково за рахунок внесків роботодавців та працівників.

Реформування системи пенсійного забезпечення в Україні, перехід до страхових принципів і встановлення тісного зв'язку розміру пенсії з тривалістю страхового стажу та розміром заробітку, з якого сплачувалися внески, унеможливує подальше застосування в солідарній пенсійній системі першого рівня пільгових пенсій за роботу в несприятливих умовах праці.

Тож найбільш ефективним та узгодженим з обох боків методом реформування пенсійної системи є другий підхід, тому що він буде приносити найбільші прибутки з мінімальним ризиком. Але він може впровадитися лише після формування необхідних економічних передумов та створення відлагодженої і ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, а також необхідної інфраструктури.

Також законопроектами передбачається, що, починаючи з 2018 року, громадянам буде надано право, у разі їх бажання, перевести їх обов'язкові пенсійні заощадження з Накопичувального фонду до обраного ними недержавного пенсійного фонду. Це дозволить застрахованим особам самостійно вирішувати, яка інвестиційна політика є найбільш прийнятною для інвестування їх пенсійних заощаджень, а отже в більшій мірі впливати на розмір своєї майбутньої пенсії.

Література

1. Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV «Про недержавне пенсійне забезпечення» //www.rada.gov.ua
2. Закон України від 12.07.2001 № 2664-III «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» //www.rada.gov.ua
3. Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» //www.dfp.com.ua
4. Закон України від 05.11.1991 № 1788-ХП «Про пенсійне забезпечення» //www.pension.com.ua
5. Указ Президента України від 01.03.2001 № 121/2001 «Про Положення про Пенсійний фонд України» // www.rada.gov.ua
6. Постанова Пенсійного фонду від 25.11.2005 № 22-1 «Про затвердження Порядку подання та оформлення документів для призначення (перерахунку) пенсій відповідно до Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування"»//www.pension.com.ua
7. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів.-2-е вид. – К.: Каравела, 2005. – 568 с.
8. Економіка підприємства: Підручник/ За заг ред. С.Ф.Покрапивного. - К.: КНЕУ, 2003. - 608 с. - Рос. Мовою.
9. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Назустріч людям» //Урядовий кур'єр. – 2006. – 25 березня. – С. 13-17
10. Журнал Компанія// www.ko.ru
11. Смачило В., Колмакова О. Формування механізму перерозподілу трудових ресурсів із застосуванням систем стимулювання праці //Україна: аспекти праці. – 2007. - №3. – С. 32.

Ндійшла 02.09.2008 р.

ВІТАЄМО З ЮВІЛЕЄМ ВИДАТНОГО УКРАЇНЦЯ В РОСІЇ!

Асаул Анатолій Миколайович – доктор економічних наук, професор кафедри економіки будівництва Державного освітнього закладу вищої професійної освіти “Санкт-Петербурзький державний архітектурно-будівельний університет”, головний науковий співробітник Інституту проблем регіональної економіки Російської академії наук, директор Автономної Некомерційної Організації “Інститут проблем економічного відродження”.



А.М. Асаул народився 31 жовтня 1948 року у смт. Решетилівка Решетилівського району Полтавської області. У 1972 році закінчив Ленінградський інститут інженерів залізничного транспорту за спеціальністю “Будівельні, дорожні машини і обладнання”, у 1990 році — Ленінградський інженерно-економічний університет за спеціальністю “Управління, економіка і організація будівельного виробництва”.

Наукова школа “Методологічні проблеми ефективності регіональних інвестиційно-будівельних комплексів як системи, що організовується та управляється самостійно”, яку очолює доктор економічних наук, професор А.М. Асаул, отримала широке визнання у вітчизняній і міжнародній науковій спільноті. Професор А.М. Асаул вперше у вітчизняній науці дослідив феномен регіональних інвестиційно-будівельних комплексів, виявив закономірності формування і розвитку корпоративного сектору в регіональному інвестиційно-будівельному комплексі, визначив методологічні принципи і методи оцінки ефективності корпоративних об’єднань; вперше розробив наукові основи розвитку інвестиційно-будівельного комплексу як системи, що розвивається і управляється самостійно, утворюючи при цьому інші форми будівельного виробництва та іншу систему відносин, здатних перевести систему в процесі розвитку в нову якість. Вперше в рамках нового напрямку у галузевій науці “Мережеві організації в будівництві” розробив і науково обгрунтував класифікацію підприємницьких мереж в будівництві, принципи дворівневого управління процесами їх створення і функціонування, а також економіко-організаційні механізми їх реалізації на основі розробки локальних і комплексних бізнес-планів та цільових програм. Виконав ряд суттєвих розробок у сфері міжрегіональної кооперації у будівництві.

Дійсний член Академії економічних наук України (2003 р.), Російської академії природничих наук (2001 р.), Міжнародної академії інвестицій та економіки будівництва (1994 р.), Міжнародної академії менеджменту (2002 р.), Санкт-Петербурзької інженерної академії (2001 р.), Міжнародної академії наук екології, безпеки людини і природи (2004р.). З 2006 року А.М. Асаул — почесний професор Полтавського університету споживчої кооперації, з 2008 року — почесний доктор наук Хмельницького національного університету.

Заслужений будівельник Російської Федерації (1994 р.), Почесний будівельник (1998 р.), Почесний

академік будівельного комплексу (1995 р.), Почесний будівельник Нечорноземагпромпобуду (1995 р.), Почесний будівельник Росагропромбуду (2003 р.). У 2007 році нагороджений Почесним знаком “Будівельна слава”. Рішенням Президії Академії економічних наук України за значний особистий внесок у розвиток економічної і науково-технічної сфер та активну громадську діяльність на благо і розбудову України професора А.М. Асаула нагороджено “Золотою медаллю” ім. М.І. Туган-Барановського (2005 р.).

За видатний вклад в розвиток науки, освіти і мистецтва А.М. Асаул удостоєний Академією проблем безпеки, оборони і правопорядку премії ім. Михайла Ломоносова із врученням золотої медалі (2004 р.); за видатний вклад в науку, нові технології і економіку нагороджений орденом “Золотий орел з короною” (EUROPAISCHE ACADEMIE der NATURWISSENSCHAFTEN (2003 р.); Російською академією природничих наук нагороджений медаллю “За досягнення в науці” ім. В.В. Леонтєва (2003 р.); за вклад у сфері стратегічного менеджменту – “Золотою медаллю SPI” (Франція, 2002 р.). У 2000 році РАЕН присвоїла А.М. Асаулу почесне звання і знак “Лицар науки і мистецтва”.

У 2005 році за плідну працю А.М. Асаул нагороджений Національною Народною нагородою “Орден Звезда Созидания” (знак народного визнання), у 2006 році за церковні заслуги — орденом православної церкви Преподобного Іллі Муромця II ступеня.

Автор 34 підручників, в тому числі 10 з грифом УМО та Міністерства освіти і науки, 14 навчальних посібників з грифом УМО та Міністерства освіти і науки, 15 монографій. Надруковано близько 200 наукових робіт з економіки будівництва, економіки нерухомості, управління витратами та підприємництва. А.М. Асаул є співавтором двох патентів на винаходи.

У співавторстві з українськими вченими (М.П. Войнаренко, І.І. Пилипенко, В.І. Павлов, Пономарьова, І.А. Брижань, Н.В. Павлиха, І.В. Кривов'язюк, О.А. Мишко та ін.) видано 10 монографій, підручників та навчальних посібників з питань організації підприємницької діяльності, обігу корпоративних цінних паперів як інструменту інвестиційної привабливості компаній, економіки нерухомості, ринку нерухомості, менеджменту корпорацій та корпоративного управління

У 2006 році автор підручника “Економіка нерухомості” А.М. Асаул (видавництво “Пітер”, 2004 р.) став лауреатом конкурсу Фонду розвитку вітчизняної освіти на кращу наукову книгу серед викладачів вищих навчальних закладів, у 2007 році – лауреат конкурсу на кращу наукову книгу за 2006 рік серед викладачів вищих навчальних закладів в номінації “Менеджмент і маркетинг” за книгу “Менеджмент корпорацій і корпоративне управління” (видавництво “Гуманістика”, 2006 р.).

Професор А.М. Асаул заснував науково-економічний журнал «Економічне відродження Росії», до редакційної ради якого входять вчені України — академік НАН України В.М. Гесць та д.е.н., професор М.П. Войнаренко. А.М. Асаул є членом редакційних колегій багатьох наукових журналів Російської Федерації, України та інших країн, в тому числі і Вісника Хмельницького національного університету.

А.М. Асаул приймає активну участь у підготовці кадрів вищої кваліфікації у будівництві, здійснюючи наукове керівництво аспірантами і докторантами. Під науковим керівництвом професора А.М. Асаула захищено біля 20 дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук і 4 – доктора економічних наук.

А.М. Асаул глибоко поважає свої національні корені, активно підтримує українські традиції. З моменту приїзду до Санкт-Петербургу (1966 р.) є членом суспільної організації “Товариство ім. Тараса Шевченка”, а з моменту створення Українського суспільно-культурного товариства його імені (1988 р.) приймає активну участь в об'єднанні українців, що живуть у Санкт-Петербурзі, популяризації української культури і народних традицій. А.М. Асаул був безпосереднім учасником акції щодо увічнення пам'яті Тараса Шевченка – спорудженні пам'ятника поету, який був відкритий на Петроградській стороні у Санкт-Петербурзі (скульптор Лео Мол – Леонід Молодожанін, Канада) 22 грудня 2000 року у присутності президентів Росії і України. У 2001 році видав книгу лауреата національної премії ім. Т.Г. Шевченка М.А. Дмитренка “Земля небесна”, а в 2004 році – “Де береться Дніпро” на українській мові). Ініціатор і активний учасник створення музею української культури в школі слов'янської культури (м. Санкт-Петербург), активний учасник створення “Полтавського земляцтва” у Санкт-Петербурзі. При безпосередній участі А.М. Асаула збудована церква святого Миколая у смт. Решетилівка Решетилівського району Полтавської області.

Почесний громадянин м. Всеволжська і Всеволжського району Ленінградської області (2004 р.). Почесний громадянин Решетилівського району Полтавської області (Україна) (2006 р.).

Хмельницький національний університет вітає вельмишановного Анатолія Миколайовича з ювілеєм!

За доручення друзів і колег
Михайло Войнаренко, Наталія Пономарьова

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 2 від 25.10.2008 р.**

Підп. до друку 26.10.2008 р. Ум. друк. арк. 36,11. Обл.-вид. арк. 24,04
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”,
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. 8 (0382) 72-83-63