

Науковий журнал **4.2010**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 4

Хмельницький 2010

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, 2010, № 4, Т. 4 (165)

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

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

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

Економічні науки

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

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

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 4 від 27.10.2010**

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

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

© Хмельницький національний університет, 2010
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2010

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

О. В. ШКУРУПІЙ, І. О. ПІНЧУК, Т. А. ДЕЙНЕКА АРХІТЕКТОНІКА СУЧАСНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ: МЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД	7
І. І. ЯРЕМКО КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	12
В. М. БІЛЯВСЬКИЙ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	15
Л. О. ЛАЗАРЕНКО СУЧАСНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	22
Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ, О. В. АНТОНЮК РАНЖУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВІДНОСНОЮ ВАЖЛИВІСЮ ДЛЯ ПОБУДОВИ КОМПЛЕКСНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПРОГРАМИ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ДЕЛЬФІ	25
О. Є. РОССІХІНА ПОКАЗНИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	30
І. Г. ФАДЄЄВА НАФТОГАЗОВИЙ КОМПЛЕКС ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ	33
Л. Ю. МЕЛЬНИЧУК РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЯК ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	41
О. І. КЕЙВАН ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ	46
Н. І. ВЕРХОГЛЯДОВА, М. О. ТУРКО СУТНІСТЬ ТА ПРИРОДА ВИНИКНЕННЯ РИЗИКУ	49
Н. А. СИРОЧУК РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	54
Н. В. ГУМЕНЮК, А. О. ПАЛАМАРЧУК ГЛОБАЛЬНІ КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ РЕЗЕРВУВАННЯ: ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	61
Г. В. МАХОВА, О. В. МЕЛЬНИК ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ В СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ ПІДПРИЄМСТВ	64
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	
В. В. ДРУЖИНІНА МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	67
Д. П. МЕЛЬНИЧУК РЕПРОДУКТИВНА МОТИВАЦІЯ В УМОВАХ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ: ОСОБЛИВОСТІ Й НАСЛІДКИ В ПЛОЩИНІ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ	71
Р. Ф. АТАМАНЮК ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	77

О. О. САВЕЛЬЄВА ОЦІНКА ЛІДЕРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТУДЕНТІВ ЯК МАЙБУТНІХ УПРАВЛІНЦІВ	81
Е. А. АТАМАНЮК ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ	84
І. М. ПАСТУХ, Л. О. КУРІЙ, Т. А. НАДОПТА АНАЛІТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	89
І. М. ПАСТУХ, Л. О. КУРІЙ, Т. А. НАДОПТА, Т. Р. КАЗАРЯН ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ	93
ОБЛІК ТА АУДИТ	
Т. А. БУТИНЕЦЬ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КОНТРОЛЮ З ІНШИМИ ГАЛУЗЯМИ ЗНАНЬ	99
А. А. ЧИРВА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАТРАТАМИ НА ХЛІБОПЕКАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	103
Е. Н. СЕРДЮК ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	107
Т. Ю. МЕЛЬНИК ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ КОНТРОЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	112
І. В. ЯЦКЕВИЧ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС КОНТРОЛІНГУ ПРИ УПРАВЛІННІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗВ'ЯЗКУ	119
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
О. Я. ПРЯДКО, Г. Г. ЦЕГЕЛИК ЗАДАЧА РОЗПОДІЛУ КРЕДИТНИХ КОШТІВ БАНКУ З МІНІМАЛЬНОЮ ВЕЛИЧИНОЮ РИЗИКУ	123
Б. Ю. КИШАКЕВИЧ ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЗА ПАРЕТО КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ	126
Н. С. ТИМОШИК ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ	132
І. М. ІВАСЬКО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	136
В. В. ГОНЧАРЕНКО, О. Л. КЛИМКО, А. А. ПОЖАР ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ	141
І. Г. ФАДЄЄВА ПРОГНОЗУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ БУРІННЯ НАФТОВИХ І ГАЗОВИХ СВЕРДЛЮВИН НА ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИКИ	144
С. В. КОВАЛЬЧУК ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	152
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
А. Д. ПЕТРАШЕВСЬКА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ	157

В. С. БІЛОЗУБЕНКО ЗМІСТ І МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	162
Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВНА СУБСТАНЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИХ УТВОРЕНЬ	167
О. М. ФІЛОНІЧ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	170
В. П. ПОЛУЯНОВ, Э. Р. ЧЕЧЕНЕВА ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТИВНОЙ МЕТОДИКИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПАНТЕЛЕЙМОНОВСКИЙ ОГНЕУПОРНЫЙ ЗАВОД»)	175
Б. П. ФЕДИШИН, А. П. ВАСИЛЮК МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ ІНВЕСТИЦІЙ	181
С. В. АРЕСТОВ ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА	184
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
А. Т. КУЧЕР, В. А. КУЧЕР РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	189
Ю. М. ЛОГВИНА АУДИТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	192
Ю. С. БЕРЕЖНА КАНАЛИ ЗБУТУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА	198
Т. В. ДУБОВИК, О. В. ДУБОВИК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМОЮ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	202
О. Я. МАЛИНКА ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КРИТИЧНИХ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ УСПІХУ В УПРАВЛІННІ КАПІТАЛОМ БРЕНДІВ РОЗДРІБНОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ	206
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
С. С. ГАРКАВЕНКО СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ЗА ГРУПАМИ СПОЖИВАЧІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ПЕРЕНАСИЧЕНОСТІ РИНКУ ВЗУТТЯ	214
Л. А. ПРИЦЮК ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ	218
О. М. РОЇК, С. А. ЯРЕМКО, І. В. БЛЮДО АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД НАПРЯМКІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	224
Т. О. БІЛОБРОВА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ СУЧАСНИХ ПРОЯВІВ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ	227
Л. В. БАБІЙ СТАНОВЛЕННЯ РЕГІОНІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ	233
С. М. СИНИЦЯ, Л. В. ГРИНІВ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	238

Н. САЛЕХ АХМАД, Е. П. ПАВЛЕНКО МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УЩЕРБОВ ОТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	243
О. Е. РУБЕЛЬ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАНСАКЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	246
І. В. ОРЛОВ СТАН НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ З ПРОБЛЕМ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УКРАЇНІ	252
Д. В. СТЕФАНИШИН, П. М. ГРИЦЮК ЛОГІКО-ІМОВІРНІСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ ВТРАТ УРОЖАЮ ОЗИМИХ ЗЕРНОВИХ, ЗУМОВЛЕНИХ НЕСПРИЯТЛИВИМИ ПОГОДНИМИ УМОВАМИ	257
Н. М. ТЮРІНА, О. В. НІКІТІНА СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА — ПОЗИТИВНІ ЗДОБУТКИ	261
О. Ф. ШАРЛАЙ, І. В. ТРОЦИШИН ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ КАРТКОВИХ ЛІЧИЛЬНИКІВ НА КП «ХМЕЛЬНИЦЬКВОДОКАНАЛ»	264
Г. А. ТІХОСОВА, Т. М. ГОЛОВЕНКО ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРЕРОБКИ СТЕБЕЛ ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО	268
В. А. ВЕРБА КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОЕКТ: СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА ПЕРЕДУМОВИ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ	274
О. Л. ГУРА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	280
А. А. ПИЛИПЧУК ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З ТОЧКИ ЗОРУ РЕСУРСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ	285
І. В. ІСАКОВА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ (СНР)	288
А. Г. РЕУТ СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ	292
В. Л. НІКОЛАСНКО, М. М. ГУМЕНЮК, А. Л. ГАЛІЙ ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕХАНІЗМУ ВІРТУАЛЬНИХ КОМПОНЕНТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	300
О. В. ПАСТОЩУК ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ ПОТЕНЦІАЛ ТА ВАРТІСТЬ	305
А. А. ШИЯН, М. І. НЕБАВА, О. В. СТАНІСЛАВЧУК МЕТОД ОЦІНКИ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	308

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 339.73: 332.012.324

О. В. ШКУРУПІЙ, І. О. ПІНЧУК, Т. А. ДЕЙНЕКА
Полтавський університет економіки і торгівлі

АРХІТЕКТОНІКА СУЧАСНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ: МЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД

У статті розглядається становлення нових бізнес-структур, заснованих на принципах мережі (передусім, організаційне утворення великих корпорацій та побудова систем корпоративного управління), які відповідають вимогам інформаційного суспільства.

The article deals with the formation of new businesses, based on the net principle (first of all organizational units of big corporations and creating the system of corporate management), the correspond to the needs of information-oriented society.

Ключові слова: економічна архітектура, архітектура фірми, транснаціональна корпорація, віртуальне підприємство, стратегічний альянс.

Вступ

В сучасних умовах однією з визначальних ознак яких є становлення глобалізованої економіки, роль корпорацій істотно зростає. За Дж. Гелбрейтом вирішальним інструментом перетворення економічної системи є не окремих господарюючий суб'єкт і не держава, а сучасна корпорація, яка розглядається науковцем як рушійна сила розвитку, а відправною точкою такого розвитку, на його думку, є, насамперед, технологія [1].

Базуючись на цьому визначальному положенні одночасно потрібно зважати на те, що у період зростання впливу глобалізації відбулись істотні зміни архітектури світу. Були започатковані та розвинулись дві мегасистеми глобальних суспільних відносин, що взаємно проникають, взаємодіють і обопільно змінюються, діючи так би мовити, в планетарному полі «стратегічної гри», а саме – (1) держави, (2) транснаціональні господарські та фінансові структури – ТНК, консорціуми, промислові союзи, ТНБ тощо.

Ведучи мову про глобальну економічну архітектуру, необхідно зазначити, що світова економічна структура перебуває нині у потоці інтенсивних змін. Аналітики прогнозують, що після фінансової кризи в архітектурі світової економіки відбудуться глибокі зміни: частка США у цілому лишиться незмінною, частки Європи та Японії будуть скорочуватися; натомість частки Китаю, Індії та інших країн, що розвиваються та слідує моделі ринкової економіки будуть збільшуватися [2].

Постановка завдання

Архітектура фірми в сучасних наукових дослідженнях найбільш широко представлена в теорії менеджменту – з погляду утворення організаційних структур. Такого підходу до пізнання сутності та видозмін корпоративних структур додержуємось і ми, проте, керуючись потребою розкриття цієї проблеми в аспекті глобалізованої економіки та постіндустріальних відносин в суспільстві, вважаємо за доцільне підійти до неї з наукових позицій з'ясування найбільш актуальних корпоративних інтересів, які на сучасному етапі розвитку найбільшим чином спонукають діяльність ТНК та відповідно впливають на формування їх організаційної побудови. Саме цей аспект наукового аналізу визначає мету та завдання нашого дослідження.

Результати дослідження

Сутність сучасної корпорації, її організаційно-структурна побудова, підходи до управління, визначення ринкової стратегії щодо досліджувались багатьма науковцями, серед яких потрібно, насамперед, назвати Дж. К. Гелбрейта, Р. Коуза, М. Портера, Р. Акоффа, М. Хаммера, О. Уільямсона, Дж. Кесуелла та ін.

У наш час особливої актуальності набувають дослідження, пов'язані з розкриттям сутності мережі. Це зумовлено насамперед практикою міжнародного бізнесу. В сучасних умовах, що характеризуються ускладненням як самої комерційної діяльності, так і швидкими змінами бізнес-середовища, принципи мережі набули поширення та дедалі активніше застосовуються компаніями, проявляючись у системі корпоративного управління та в організаційній побудові компаній. Концепція мережовості¹ стала за визначенням науковців однією з провідних тем в теорії глобального менеджменту. Вона почала застосовуватися для опису нових методів стратегічного менеджменту, основний зміст яких полягає в організації діяльності групи компаній через формування мережі (зі своїми вузлами, зв'язками, сферами перетину тощо) для досягнення партнерами спільних цілей в умовах високої змінюваності факторів зовнішнього середовища [3, с. 80].

В основі механізму управління організацією, побудованою за підходом мережі знаходиться принцип координації (а не ієрархічний принцип), який реалізується виходячи з економічної доцільності

¹ Концепція мережовості – концепция сетизации (рос.)

встановлення ефективного співвідношення елементів мережі, що зумовлено головним чином змінами кон'юнктури ринку, а не ініціативою зверху через механізм прямого впливу. Схематично мережу можна уявити у вигляді графу, вищі точки якого визначають учасників мережі, а бокові грані – взаємовідносини, що їх пов'язують. Відповідно до цього ідентифікується також модель управління. Структура управління за принципом мережі може сполучатися з іншими структурами управління, зокрема, (а) з функціональною, (б) дивізіональною та (в) матричною.

У випадку поєднання мережевої організації управління бізнесом з функціональною взаємодія учасників частіше за все набуває форми аутсорсингу. Функціонально організована компанія (фірма-ядро) залишає за собою основний напрям діяльності та одночасно утворює мережу з іншими компаніями, учасниками якої стають ретельно обрані партнери. При цьому учасники мережі можуть функціонувати також поза нею, продовжуючи як і до цього звичайну для кожного з них господарську діяльність.

Сполучення мережевої та дивізіональної структур управління забезпечує найкращі результати головним чином у випадку найбільш повної реалізації можливостей динамічної мережі, тобто рухомої – такої, коли фірми об'єднуються для реалізації окремого бізнес-проекту, який зазвичай не передбачає, що партнерські відносини у цій формі набудуть у подальшому поновлення. Науковці [4, с. 154] зазначають, що мережево-дивізіональна форма організації націлена на адаптивність через орієнтацію незалежних підрозділів на окремі, але пов'язані між собою ринки. Цілеспрямована оцінка результатів і місцева оперативна автономія сполучаються з динамічною мережею, де незалежні фірми об'єднуються разом для одноразового виробництва або послуги.

Поєднання мережевої та матричної структур управління веде до утворення так званого «внутрішнього ринку корпорації», основою якого стає внутрішня мережа. В середині ТНК між філіями, які знаходяться у різних країнах, здійснюється внутрішньофірмова торгівля, застосовуються трансферні (внутрішньофірмові) ціни. З погляду на те, що підрозділи ТНК розміщуються у багатьох країнах, функціонують на багатьох ринках і відповідним чином спеціалізуються, можна стверджувати, що в межах таких бізнес-структур відбувається створення власного внутрішньофірмового міжнародного виробництва, заснованого на принципах міжнародного поділу праці, але такого, що зазнав модифікації під впливом транснаціоналізації.

На базі матричної організаційної структури найбільш успішно розвивається, так зване, «інтрапренерство», тобто підприємницька діяльність всередині організації. Одна з основних переваг інтрапартнерства полягає у тому, що за умов успішного розвитку нові види діяльності можуть стати основними. Це робить організацію більш адаптивною до зовнішнього середовища.

Зважаючи на особливість сучасних відносин у сфері міжнародного бізнесу, зумовлену тим, що конкурентні переваги компаній створюються знаннями, застосуванням інтелектуального капіталу, у кінцевому підсумку – новаціями, потрібно підкреслити значимість утворення в організації, побудованої на основі матричної моделі (як базової), венчурних відділень. Венчурні відділення, якщо проект, заради якого такий підрозділ створювався, був успішним (тобто, наприклад, виникло нове виробництво, на ринку з'явився новий продукт тощо), досить часто стають постійними на відміну від тимчасових проектно-цільових груп, які властиві формам поєднання мережевої та дивізіональної структур управління. Згідно з японським підприємницьким досвідом, кінцеве рішення про збереження (або ліквідацію) венчурного відділення приймається через п'ять років після його створення.

Сучасну глобалізовану за своєю сутністю економіку характеризують, насамперед, такі процеси, як збільшення могутності ТНК і зростання злиттів та поглинань. Проте поряд з ними виразно визначилась і поширилась (особливо у поточному десятиріччі ХХІ ст.) тенденція збільшення числа коаліцій при одночасному скороченні строків існування більшості з них. Пов'язуючи це з бурхливими змінами в розвитку суспільства, у тому числі, в розвитку світової економіки, науковці зазначають, що для характеристики та опису цих змін в економічній теорії став використовуватися мережевий підхід [3, с. 79–81].

Мережевий підхід спирається на концепцію мережевого суспільства, яка описує нову систему взаємозв'язків наднаціонального рівня. Контекст досліджень потребує деяких попередніх уточнень. Вони стосуються того, що в сучасному науковому термінологічному обігу «інформаційна економіка» і «мережева», а також «цифрова», «електронна», «комунікаційна», «інфокомна» та інші досить часто використовуються як понятійні аналоги. Проте з погляду методології специфіка, на нашу думку, в понятті «інформаційна економіка» віддзеркалює в домінуючій в системі економічних відносин ресурс і продукт, в понятті «мережева» – визначальний спосіб організації.

Класиком мережевого суспільства та теорії інформаційної економіки вважають М. Кастельса. Становлення мережевої структури сучасного суспільства науковець вважає результатом структурного перетворення капіталізму, ґрунтуючись на тому, що індустріальна економіка змогла сприйняти прискорені масштаби перетворення матеріальних основ суспільства, які були зумовлені технологічною революцією, і які перемістилися в інформатику. Внаслідок цього стала можливою внутрішня реструктуризація, ознаками якої серед інших стали гнучкість у менеджменті, децентралізація та взаємозв'язок компаній, які відповідають за виробництво. М. Кастельс [5] зробив висновок стосовно того, що у мережевому суспільстві

здатність компаній до виживання залежить, передусім, від швидкості відповіді на запити глобального ринку та їх адаптивності. У зв'язку з цим ТНК повинні настільки вертикально дезінтегруватися, щоб трансформуватися у «горизонтальні корпорації», при цьому всередині компанії і поза неї мають постійно виникати і перебудовуватися мережі, в яких стратегічні союзи будуть створюватися і розпадатися залежно від конкретних обставин і учасників. Рецепт успіху компаній стане те, що менеджмент компанії «Toyota» свого часу назвав «принцип п'яти нулів» – нуль дефектів, нуль технічних помилок, нуль відстрочок, нуль паперової роботи, нуль матеріально-виробничих запасів [6, с. 137–138].

В сучасній інформаційній економіці, на думку М. Кастельса, крупна корпорація вже не може залишатися замкнутою і самодостатньою та змушена поступатися повноваженнями мережевим організаційним одиницям, які самопрограмується та самоуправляються, основою для яких є принципи децентралізації, участі та координації [6, с. 138].

Важливі відповідні організаційні принципи, які утверджуються на різних рівнях, як відзначає А. Гальчинський [7, с. 17]. Йдеться, насамперед, про рівень зростаючої суверенності суб'єктів глобалізації, про принципи внутрішньокорпоративних відносин ТНК. Мережева організація економіки є надзвичайно складною науковою проблемою, передусім, з погляду її концептуального підґрунтя. Джерела її вирішення, як зазначають вітчизняні науковці [8, с. 4–18; 9, с. 4–14], знаходяться у площині розкриття таких явищ, як (1) системна роздвоєність сучасних глобалізаційних процесів, які реалізуються на засадах подвійної логіки – не лише централізації, а й децентралізації; (2) зв'язок глобалізації з новим етапом цивілізаційного розвитку з постіндустріалізмом; особливості глобальної економіки, яка починає розвиватися за принципами гетерогенності¹ її системних утворень, за логікою економічної конвергенції² [7, с. 4–18]. На думку А. Гальчинського, конвергенція пов'язана, насамперед, з основами мережевої організації економіки, у межах якої інформація як первинний економічний ресурс стає «достатньою для всіх» (Д. Белл) і де принцип «бути», а не «мати» перетворюється у визначальну основу розвитку. Д. Белл, зазначає: «...ми вступаємо в інформаційну еру. Це означає не просто розвиток способів комунікації, які існували до цього, а й викликає до життя нові принципи соціальної та технологічної організації...» [10, с. СХХ–СХХІ].

Ринок утверджується на засадах рідкості, дефіцитності; мережева економіка передбачає протилежність і у цьому. К. Келлі, порівнюючи мережеву економіку з біологічною системою, підкреслює, що новий економічний «організм» живе і розвивається за іншими, порівняно з технологічною системою, законами, коли найбільшої корисності набуває не дефіцитність, а повсюдне поширення блага. Гранична корисність від участі у споживанні таких благ може зростати зі збільшенням числа споживачів [11, с. 16]. Мережа втрачає домінантність прибутку, яка реалізується на основі конкуренції. Мережа – це така форма організації співробітництва і комунікативних зв'язків, яка диктується нематеріальною виробничою парадигмою [12, с. 181].

Визначення вихідної сутності нового світового порядку, заснованого на функціонуванні глобального інформаційного простору, дозволяє передбачити подальшу динаміку економічного розвитку. М. Кастельс називав економіку нового типу інформаційною³ та глобальною. Він вважав сучасний період розвитку індустріальною економікою, але іншого типу – такого, що ґрунтується на інформатизації та глобалізмі. Г. Клейнер передбачив майбутній «фазовий» перехід більшості підприємств у «розподільчо-мережево-віртуальну форму». Г. Мінс і Д. Шнайдер трансформацію світової економіки та принципів ведення бізнесу визначили як метакapіталізм (тобто як те, що йде за капіталізмом).

Згідно з Г. Клейнером [13, с. 62–74] перехід економіки у наступну фазу та поширення «розподільчо-мережево-віртуальних форм» зумовлено успіхами розвитку індивідуальних і масових комунікацій, а також «розмиванням» традиційних меж компаній. Для досягнення більшої гнучкості у виробництві організації розбиваються на самостійні у господарському та правовому відношенні одиниці (сегменти, підрозділи, відділення та ін.). Такі бізнес-одиниці, отримавши велику ступінь самостійності, співпрацюють з аналогічними бізнес-одиницями постачальників, партнерів, компаній-покупців.

Досвід міжнародного бізнесу доводить, що у наш час віртуальні підприємства (Virtual Company – VC) стали поширеною практикою. Науковці визначають VC як тимчасове мережеве об'єднання організацій і людей, яким властиві ключові компетенції для найкращого виконання ринкового замовлення [14, с. 54]. Основними ознаками діяльності віртуальних підприємств є таке: вони утворюють союзи з великими (як правило) компаніями-замовниками; поєднує учасників такого союзу потреба розробки спільного проекту; взаємодіють компанії на принципах партнерства, кооперації, співробітництва. Інтеграція унікального досвіду, виробничих можливостей, передових технологій навколо певного проекту, який по одинці підприємства виконати не можуть, дає великий ефект.

¹За А. Гальчинським складні гетерогенні системи є, із загальнометодологічної точки зору, властивістю перехідних трансформаційних процесів в умовах нинішнього етапу глобалізації, який пов'язаний з початком становлення постіндустріальної системи; на відміну від гомогенної цілісності – як ознаки індустріалізму.

²Ідею конвергенції – принципів великого компромісу та відносин взаємозбагачення – підтримували Я. Тінбергер та Дж. Гелбрейт.

³М. Кастельс диференціює поняття «інформаційне суспільство» та «інформаційне суспільство» – у першому випадку акцентується роль інформації у суспільстві, а у другому – джерела продуктивності, якими є генерування, обробка та передавання інформації (специфічні риси сучасного суспільства).

Наприклад, компанія «Pratt & Whitney Canada», застосовуючи передовий метод проектування автодвигунів у віртуальному середовищі за допомогою технологій і знань компанії «Digital Engine», отримує на кожному новому виробі економію 500 тис. дол. США, обходиться без фізичних моделей в натуральну величину та скорочує час розробки автодвигунів з 5-и до 3-х років. Аналогічні підходи використовують автомобілебудівні компанії «Ford» і «DaimlerChrysler», аерокосмічна компанія «Boeing» та ін. Таке співробітництво змінює характер конкурентних відносин завдяки привнесенню нових способів дистрибуції та виробництва, а також надає такі переваги: (а) можливість здійснювати діяльність без прив'язки до конкретної території або окремого ринку завдяки відсутності просторової локалізації; (б) досягнення ефекту скорочення часу на пошук партнерів, здійснення угод, розробку нової продукції тощо; (в) зниження асиметрії інформації (неповноти та нерівномірності її розподілу); (г) зменшення ризику, пов'язаного з невизначеністю; (д) скорочення трансакційних витрат; (е) скорочення трансформаційних витрат завдяки оптимізації структури товарного асортименту, обґрунтованій політиці ціноутворення, зменшенню кількості посередників тощо; (ж) забезпечення більш раціональної структури управління, зокрема, внаслідок стискання по вертикалі, скорочення та об'єднання ряду функцій, спільного характеру відповідальності [14, с. 57–58].

Г. Мінс і Д. Шнайдер, обґрунтовуючи ідею метакапіталізму, серед причин, які зумовили визначальні зміни у світовій економіці, поряд з глобалізацією, інтеграцією глобальних ринків капіталу, поширенням комп'ютерних технологій та електронного бізнесу, указали на кардинальну реструктуризацію компаній, яка призвела не лише до реінжинірингу їх бізнес-процесів, але й сприяла створенню ними транснаціональних мереж і можливості утворювати різні стратегічні альянси [15, с. 17–17, 134–135].

Стратегічний альянс частіше за все визначається як коаліція (союз, об'єднання, партнерство) компаній, які утворивши певний «блок», продовжують формально залишатися самостійними. Причини утворення альянсів можуть бути різними. Компанії можуть об'єднуватися з метою набуття домінуючих або впливових позицій у галузях, ділових мережах, на ринках (як існуючих, так і таких, що тільки фундується), для обмеження можливостей суперництва, усунення існуючих і потенційних конкурентів, отримання можливості унаслідок цього здійснити розподіл (перерозподіл) ринків, а також з ціллю спільного захисту та зміцнення існуючих позицій у бізнесі [3, с. 47].

Альянси також можуть розглядатися як проміжна форма об'єднання компаній перед злиттям або поглинанням, що має відбутися. Проте у багатьох випадках укладені угоди зі створення стратегічних альянсів є значно вигіднішими злиттів (поглинань). По-перше, за умов створення стратегічних альянсів досягається більша економія трансакційних витрат і знижується ризик опортуністичної поведінки; по-друге, довіра між фірмами, які діють на основі співпраці, стає свого роду «каталізатором» інтеграції; по-третє, альянси є структурами мережевого типу і часто стають затребуваними у інноваційній сфері [16, с. 42].

Стратегічні альянси створюються для проведення спільних акцій у виробничій та комерційній сферах діяльності, а саме: реалізації рекламних компаній, ведення науково-дослідних розробок, передання у користування системи сервісу, використання систем розподілу продукції, участі торгах, організації виробництва продукції, розробки природних ресурсів, з метою передання технологій, обміну ліцензіями, а також для забезпечення партнерства з державними організаціями та створення внутрішньо корпоративного відділку (спільної дочірньої компанії) (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація стратегічних альянсів за П. Пекаром та Р. Олліо [17, с. 213]

Види альянсів	Приклади
Спільне проведення рекламної компанії	American Express та Toy 'R' US (спільні дії у сфері телевізійної реклами та просування товарів)
Партнерство в сфері ведення науково-дослідних розробок	Cytel Sumimoto та Chemicals (альянс з метою розробки наступного покоління біотехнологічних препаратів)
Угоди з передання у користування системи сервісу	Signa та United Motors Works (угода про надання фінансової допомоги неамериканським фірмам та державним організаціям)
Спільне використання системи розподілу продукції	Nissan та Volkswagen (Nissan реалізує автомобілі Volkswagen в Японії, а остання – продукцію партнера в Європі)
Передання технологій	IBM та Apple Computers (угода з розробки операційних систем)
Спільна участь у торгах	Boeing, General Dynamics Lockheed (спільні дії, які зумовили перемогу у конкурсі на виробництво модернізованого тактичного винищувача)
Спільне виробництво	Ford та Mazda (розробили та виготовляють аналогічні автомобілі на одних й тих самих виробничих / складальних лініях)
Спільна розробка природних ресурсів	Swift, Chemical Co., Texasguif, RTZ та US Borax (спільне підприємство з видобутку корисних копалин, яке базується в Канаді)
Партнерство державних та виробничих організацій	DuPont та Національний інститут рака США (DuPont співпрацював з Інститутом рака на першій фазі клінічних досліджень ІІ – ізопланарних інжекційних інтегральних логічних систем)
Внутрішній корпоративний відділок (спільна дочірня компанія)	Cummins Engine та Toshiba Corporation (створили нову компанію з розробки та маркетингу продукції з нітриду кремнію)
Обмін ліцензіями	Hoffman-La Roche та Glaxo (уклали угоду про реалізацію на території США препарату проти виразки «Zantac»)

Продуктивною, на нашу думку, є ідея щодо диференціації альянсів за критерієм первинного змісту проекту. Науковці [3, с. 54; 16, с. 47–48] виділяють такі: (1) наукові, які є формою науково-технологічного співробітництва між дослідними центрами, що належать компанії та/або підконтрольні державі (державам); (2) освітні, які є угодами про співробітництво між освітніми установами (переважно університетами), що мають за мету визначення нових підходів до процесу передавання знань; (3) соціальні, які є об'єднанням бізнес-структур і громадських організацій, що використовують фінансовий, людський, соціальний капітал партнерів для реалізації соціально значимих проектів; (4) екологічні, які є різновидом соціальних альянсів та являють собою об'єднання бізнес-структур і екологічних організацій, що спільно використовують активи для реалізації проектів з охорони оточуючого середовища; (5) венчурні, які є коаліцією компаній для фінансування коаліційних проектів і комерціалізації новацій.

Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що мережевий стратегічних альянсів підхід до діяльності сучасних, передусім, великих корпорацій, створення віртуальних підприємств, слід вважати ефективним з погляду становлення нових організаційних структур, що відповідають вимогам інформаційного суспільства. Архітектура сучасних корпорацій має узгоджуватися з архітектурою світу, зумовленою процесами централізації і децентралізації, які є основними ознаками, що визначають її композиційну основу.

Література

1. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Гелбрейт Дж. – М. : Прогресс, 1969. – 486 с.
2. В глобальной экономической архитектуре будут происходить значительные изменения [Электронный ресурс] // Жэньминь жибао. – 2009. – 15.09.– Режим доступа : russian.people.com.cn/31518/6757950.html
3. Файзрахманов Ф. М. Коалиционная конкуренция: Признание очевидного характера современного рыночного соперничества / Файзрахманов Ф. М. – Минск : Змицер Колас, 2008 – 171 с.
4. Шагурин С. В. Экономика транснационального предприятия / С. В. Шагурин, П. Д. Шимко. – СПб : С-Пб ГПУ, 2008. – 335 с.
5. Castells M. The information age: economy, society and culture. The rise of the network society / M. Castells. – Blackwell Publishing Ltd (1996), Reprinted 2004. – 628 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://books.google.com/books?id=hngg4aFtJvC&dq>
6. Уэбстер Ф. Теория информационного общества / Уэбстер Ф. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
7. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
8. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
9. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світо системного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4–14.
10. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; [пер. с англ.]– М. : Academia, 1999. – С. СХХ–СХХХІХ.
11. Стрелец И. А. Новая экономика: гипотеза или реальность? / И. Стрелец // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 3. – С. 16–23.
12. Хардт М. Множество. Война и демократия в эпоху империи / М. Хардт, А. Негри. – М. : «Революция культурная», 2006. – С. 181.
13. Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 62–74.
14. Ткаченко Е. Л. Создание виртуального предприятия в условиях реализации инновационной стратегии его развития / Е. Л. Ткаченко // Экономика и управление. – 2010. – № 2 (22). – С. 54–58.
15. Минс Г. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Г. Минс, Д. Шнайдер. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 280 с.
16. Большаков А. В. Стратегический альянс как разновидность сетевой организации / А. В. Большаков // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2009. – № 10–12. – С. 41–50.
17. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. – СПб : Питер, 2000. – 336 с.

Надійшла 06.10.2010

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються проблемні питання визначення критеріїв ефективності управління потенціалом економічних систем. Проведено співставну характеристику критеріїв ефективності, наведено передумови їхньої адаптації до умов сучасної економіки.

The article deals with issues of defining the criteria of efficiency potential of economic systems. A comparable description of performance criteria, are a prerequisite for their adaptation to the modern economy.

Ключові слова: потенціал, ефективність, показники, критерії.

Постановка проблеми. У сучасній прикладній ринковій економіці і теоретичних розробках значна увага приділяється показникам (системі показників, інтегральному показнику) ефективності управління потенціалом, які у багатьох випадках отожднюються із загальною ефективністю системи корпоративного управління. Кризові, рецесійні і стагнаційні процеси глобального економічного середовища закономірно призводять до втрати потенціалу господарськими суб'єктами будь-яких національних економік. Саме ці явища і деформація ринкової інфраструктури обумовлюють додаткову потребу досліджень як організаційно-економічних засад формування потенціалу в різномірних економічних системах, так і науково обґрунтованих критеріїв оцінювання ефективності управління цим потенціалом.

Сама по собі наявність потенціалу не гарантує високого позиціонування господарського суб'єкта на галузевому конкурентному ринку; висхідні потенційні можливості повинні бути трансформовані в конкретні і вимірювані результати (прибутковість, зростання ринкової вартості власного капіталу, підвищення інвестиційної привабливості, дивідендна доходність тощо). Враховуючи динамічні зміни сучасної ринкової економіки важливим є правильно визначити критерії ефективності управління потенціалом на кожному етапі паритетних змін середовища в якому здійснює діяльність підприємство.

Аналіз досліджень і публікацій, з проблеми дає змогу зробити узагальнюючий висновок, що найоб'єктивнішим вважається підхід до встановлення ефективності потенціалу, який у використовуваній оцінно-аналітичній системі синтезує раціональність використання економічних ресурсів і дієвість системи управління в конкретних умовах ринкової економіки. За результатами аналізу тематичних джерел можна відзначити, що на теперішній час не сформовано чіткої позиції щодо системної побудови об'єктивних критеріїв на основі добору принципів як відправного компонента методології, яка покладена у конкретну концепцію з обумовленим форматом критеріїв і показників.

Узагальнюючу характеристику критеріям ефективності управління потенціалом суб'єктами господарської діяльності через призму їх економічного й суспільного функціонування наводять вітчизняні вчені: О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк: "Потенціал підприємства полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких можливостей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси" [1].

Виходячи з точки зору сформульованих у сучасній ринковій економіці принципів оцінювання потенціалу як можливостей функціонування економічної одиниці на певному сегменті ринку, її позиціонування на ринках капіталу та інвестицій Є.А. Бельтюков та Є.О. Кобальчинська відзначають: "Найоб'єктивнішим та найадекватнішим критерієм оцінки потенціалу підприємств є їх ринкова вартість... базисом для оціночної методології слід вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки" [2, с. 148].

У багатьох дослідженнях акцентується на залежності критеріальних характеристик ефективності управління потенціалом окремого підприємства від стану і рівня розвитку економіки, у якій воно функціонує. Зокрема, О.І. Гончар та Ю.Г. Галкіна вказують: "Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, які вирішальною мірою залежать від ефективності економіки, темпів та якості її зростання" [3, с. 247].

Невирішена частина загальної проблеми. У переважній більшості публікацій вважається, що "з наукової і практичної точок зору недостатньо дослідженими є теоретико-методичні питання, пов'язані з формуванням системи стратегічного управління промисловими підприємствами на основі внутрішньофірмового управління і планування розвитку економічного потенціалу" [4, с. 1]. Кризові явища в економіці України та глобальному економічному середовищі загалом додатково вплинули на і до того існуючий дисбаланс між теоретичними розробками та дієвістю при їх практичному застосуванні. Цей фактор напевно у жодній із сфер економічних знань не є таким очевидним як в оцінюванні складових капіталу сучасних економічних систем, концепціях управління процесами формування їх потенціалу. Загалом вважається, що на теперішній час для дійового інструментарію управління потенціалом "відсутня

загально визнана система оціночних принципів, потребують ґрунтованої аргументації критеріїв і показники оцінки реалізації потенціалу, засоби і методи її проведення тощо” [5, с. 67].

В силу багатоаспектності та наукової дискусійності проблеми, розробці методичних положень з оцінки потенціалу фінансово-економічної діяльності не приділено достатньої уваги, а існуючі стосуються визначення чинників, що впливають на гнучкість використання та оптимізацію структури капіталу, моделювання індикаторів ефективності поточної діяльності для вибору стратегії, інтегральної оцінки рівня раціональності структури та використання наявних економічних ресурсів підприємства.

Метою статті є узагальнення й окреслення напрямів розвитку методологічних засад оцінювання реалізації потенціалу господарських суб'єктів за критеріями ефективності. Методологія дослідження побудована на класичному підході, який передбачає розкриття об'єкта і цілей критеріальної характеристики ефективності реалізації потенціалу, принципових підходів до оцінно-аналітичного процесу, співставлення концептуальних засад, виражених в системі критеріїв і показників, а також системного інструментарію, що забезпечує методи оцінювання та інтерпретацію результатів.

Виклад основного матеріалу. Перспективне чи стратегічне планування діяльності і функціонування підприємства майже неможливе без попередніх процесів аналізу й оцінювання наявного економічного потенціалу, які розглядаються відповідними функціями управління, орієнтованого на перспективу, а також дослідження економічної системи за параметрами, які виокреслюють її майбутній ймовірнісний фінансово-майновий стан.

У сформованих ринкових умовах проблематика поточної рентабельності діяльності дедалі більше зміщується у завдання ефективного функціонування економічної одиниці, під яким розуміють нарощування потенціалу для забезпечення можливостей її подальшої діяльності. На практиці (не тільки вітчизняній) таке завдання вирішується на інтуїтивних рішеннях менеджерів вищого рівня, що значно знижує ефективність управління наявним потенціалом та його формуванням для досягнення стратегічних цілей: “Як правило, здійснювані рішення стають лише адекватною реакцією у вигляді вирішення проблем, що вже склалися” [6, с. 120].

Виходячи із традиційно узвичаєного сприйняття раціональності використання економічних ресурсів, критерієм ефективності реалізації (використання) потенціалу можна вважати рівень відповідності реалізованого потенціалу встановленим цільовим пріоритетам функціонування та розвитку підприємства (капіталізація активів, зростання ринкової вартості власного капіталу, рентабельності вкладеного капіталу). У наукових публікаціях, на наш погляд, правильно розглядається підхід за яким оцінювання ефективності управління потенціалом підприємства “ґрунтується на припущенні того, що дослідження оптимальних параметрів повинне здійснюватися як з позицій збільшення віддачі використовуваних ресурсів, так і з погляду мінімізації фінансового ризику” [7, с. 25].

Ефективність управління потенціалом, зазвичай, оцінюється в розрізі його складових – виробнича, кадрова, технологічна, конкурентоспроможна тощо. “Саме управлінський потенціал є “ядром” стратегічного економічного потенціалу органічно інтегрований з виробничим, фінансовим, інтелектуальним, інноваційним потенціалом” [8, с. 56]. Загалом організаційно-економічний потенціал господарської системи характеризується спроможністю системи управління забезпечувати стійке положення підприємства на ринку і його економічний розвиток. Попри те, такі, загалом теоретично обґрунтовані, засади емпірично застосувати утруднено, оскільки “аналіз підходів до оцінки організаційно-управлінського потенціалу підприємства показав, що вони носять суб'єктивний характер і не позбавлені недоліків при співставленні різних показників, що викликає труднощі при розрахунку і порівнянні як локальних характеристик, так і загального інтегрального економічного потенціалу підприємства” [4, с. 14].

Незважаючи на складність підбору показників і трудно вирішувати проблематику критеріальних значень, все ж найбільш аргументованою, на наш погляд, є комплексна оцінка сукупного потенціалу: “Ізольований розгляд окремих складових потенціалу, тобто не комплексний підхід до оцінки і розвитку потенціалу, виявляється у використанні однофакторних моделей, що відображають зв'язок виробничих результатів з окремими характеристиками потенціалу. Необхідно оцінювати потенціал, як систему, що складається з компонентів, комплексу окремих потенціалів, з урахуванням їх взаємозв'язків, що потребує багатфакторних моделей” [9, с. 98]. Виходячи із формалізації комплексного підходу, структурування завдань оцінювання ефективності реалізації потенціалу можна забезпечувати за взаємопов'язаними етапами: виявлення чинників впливу на сплановані результати діяльності і структурну гнучкість сукупного потенціалу; вибір адекватного методичного інструментарію; моделювання поточного значення критеріїв ефективності і порогових значень ключових показників та індикаторів потенціалу для корекції цілей стратегічного розвитку.

У процесі формування та реалізації економічного потенціалу виникають додаткові синергетичні ефекти, що знаходять свій прояв у різних результатах. Ця додаткова продуктивна сила знаходить вираз кількісно (обсяги реалізації, прибутковість, рентабельність тощо) чи якісно (імідж підприємства, енергія торгової марки та ін.): “Потенціал інноваційного розвитку та прогресивного зростання показників економічної стабільності, прибутковості та ліквідності підприємства є похідною ефективною дією багатьох чинників, які відображають комплексну дію економічно-господарських та соціальних процесів на

підприємстві” [10, с. 243].

Достатньо аргументованим є підхід, який наводиться у деяких тематичних публікаціях. За цим підходом передбачається здійснювати оцінку на підставі визначеного значення окремих підсистем економічного потенціалу підприємства: “Оскільки сила системи визначається силою її зв’язків, кожний елемент системи може оцінюватися своїм внеском у загальний успіх, адже підвищення ефективності окремих її елементів або підсистем може викликати розбалансованість і протиріччя, що знизить ефективність системи в цілому” [11, с. 210]. У літературних джерелах достатньо досліджено вітчизняними вченими є система збалансованих показників (BSC), яка в розрізі чотирьох проєкцій розглядає аналіз і управлінський контроль формування потенціалу підприємства; концептуальна і методологічна основа цієї системи може виступати відправною базою побудови адекватної вітчизняної системи.

Висновки і пропозиції подальших досліджень. Ефективність сукупного потенціалу суб’єкта господарювання повинна оцінюватися через синергетичну характеристику економічних ресурсів інтегральним показником, який збалансовує систему одиничних показників використання окремих видів ресурсів. Перспективним напрямком подальших досліджень є розроблення на загальнодержавному рівні принципів до визначення критеріїв ефективності, проте, очевидно, самі критеріальні значення повинні встановлюватися аналітиками кожного підприємства.

Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Бельтюков Є. А. Деякі питання визначення, аналізу та оцінки виробничого потенціалу / Є. А. Бельтюков, Є. О. Кобальчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 4. Т. 3. – С. 146–149.
3. Гончар О. І. Еволюція категорії “потенціал підприємства” / О. І. Гончар, Ю. Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. Т. 3. – С. 245–247.
4. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. уаук : спец. 08.07.01 “економіка промисловості” / Є. В. Лапін. – Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”, 2006. – 36 с.
5. Краснокутська Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н. С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 67–72.
6. Прус Л. Р. Вартісний потенціал корпорації / Л. Р. Прус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 120–123.
7. Костирко Л. А. Методичні основи оцінки потенціалу фінансової діяльності підприємства / Л. А. Костирко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 3. Т. 1.– С. 22–26.
8. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
9. Мельникова М. В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо – господарських комплексів / М. В. Мельникова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 95–98.
10. Довгань О. О. Система факторів інноваційного потенціалу підприємства та їх взаємозв’язок / О. О. Довгань // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. Т. 1. – С. 243–247.
11. Вовчок С. В. Система розвитку інноваційного потенціалу: сутність, структура та основні функції / С. В. Вовчок // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. Т. 2. – С. 208–211.

Надійшла 06.10.2010

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В даній статті систематизовано методичні підходи різних авторів до оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства. Наведено методи оцінювання джерел формування соціально-економічного потенціалу, а також досліджено матричну модель управління соціальним потенціалом торговельного підприємства.

In this article the methodical going of different authors is systematized near the evaluation of socio-economic potential of trade enterprise. The methods of evaluation sources forming of socio-economic potential, and also investigational matrix case of trade enterprise social potential frame, are resulted.

Ключові слова: соціально-економічний потенціал, оцінювання соціальних резервів та моделі управління соціальним потенціалом.

Постановка проблеми. Оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства є складним завданням, адже це поняття складається з двох самостійних елементів – соціального та економічного потенціалів. Тема аналізу соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства як в комплексі, так і за його структурними елементами малодосліджена. Тому, доцільно визначити підходи до оцінювання кожної зі складових соціально-економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, дуже різнобічні. Так, у роботах [1, 2] розглядалися досить широке коло питань – від тих, що дозволяють на науковій основі діагностувати економічний потенціал підприємства, і до тих, що визначають управління соціальним потенціалом підприємства та оцінюють рівень його розвитку. І. Должанський, Т. Загорний, О. Удалих дослідили й детально описали теоретико-методологічні аспекти управління потенціалом підприємства [3]. Але питанням комплексного підходу щодо систематизації методичних підходів до оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства поки що приділено недостатньо уваги. Тому **завдання даної статті** – систематизувати методичні підходи різних науковців до оцінювання соціально-економічного потенціалу, а також дослідити матричну модель управління соціальним потенціалом торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія та практика управління соціальним потенціалом торговельних підприємств не забезпечені відповідною методичною базою для створення привабливих умов діяльності кваліфікованого і працездатного персоналу, який може забезпечити досягнення певних цілей та вирішення складних виробничих завдань у нових умовах господарювання. Не існує єдиного методичного підходу до визначення рівня соціального потенціалу торговельного підприємства з урахуванням пріоритетності людського капіталу як головного в забезпеченні гармонійного функціонування торговельного підприємства у вигляді соціально-економічної системи.

Оцінювання рівня соціального розвитку підприємства можна реалізовувати у такій послідовності:

1. Постановка мети оцінювання та формування сукупності показників, що характеризують соціальний розвиток торговельного підприємства. Мета оцінювання повинна відображати інтереси як підприємства в цілому, так і кожного працівника окремо.

2. Формалізація часткових показників, що характеризують соціальне середовище торговельного підприємства.

3. Визначення рівня соціального розвитку торговельного підприємства за допомогою інтегрального показника. Інтегральний показник включає часткові показники за певними напрямками, що визначаються експертним методом та методом анкетування.

Розрахунки, пов'язані з аналізом управління соціально-економічним потенціалом торговельного підприємства доцільно проводити з використання платформи MS Office – MS Excel. Це дозволить швидко розрахувати всі необхідні показники з найвищою точністю.

Інтегральний показник визначається за формулою [4, с. 12]:

$$П_c = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n ЧП_i, \quad (1)$$

де $П_c$ – інтегральний показник, що характеризує соціальний розвиток торговельного підприємства;

$ЧП_i$ – часткові показники, що характеризують соціальний розвиток торговельного підприємства;

n – кількість часткових показників.

Також, вплив факторів діяльності на рівень розвитку соціального потенціалу торговельного підприємства пропонується досліджувати за допомогою кореляційно-регресійного аналізу з використанням *методу найменших квадратів*. Залежність досліджуваного показника від одного фактора у найбільш

спрощеному вигляді можна виразити алгоритмом: $y = a_0 + a_1 \cdot x$. Для визначення параметрів a_0 та a_1 використовується формула [5, с. 134]:

$$\begin{cases} \sum y = a_1 n + a_1 \sum x \\ \sum xy = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \end{cases} \quad (2)$$

де n – кількість спостережень; y – результативний показник; x – факторний показник; a_0 та a_1 – сталі значення.

Показник a_1 називають також коефіцієнтом регресії, адже він показує на скільки зміниться значення результативного показника при зміні фактора на одиницю. Якщо його значення більше нуля – зв'язок між фактором і результативним показником прямий, якщо менше нуля – зворотній, якщо дорівнює нулю – відсутній.

Коефіцієнт кореляції визначається за формулою [5, с. 135]:

$$r = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \sum y}{n}}{\sqrt{\left(\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}\right) \cdot \left(\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n}\right)}} \quad (3)$$

Коефіцієнт кореляції може коливатися в межах від -1 до 1. Він показує силу залежності результативного показника від фактора. Чим ближче це значення до 1 тим сильніший зв'язок.

Перевагою цього методу є можливість визначення впливу кількісних факторів на результативний показник, але суттєвим недоліком є те, що кількісних показників при оцінюванні соціального потенціалу використовується мало і тому адекватно здійснити оцінювання впливу усіх факторів на результативний показник неможливо. Тому цей метод може використовувати лише при оцінюванні певного фактора, який буде мати пріоритетне значення серед інших факторів.

Для визначення ефективності управління соціальним потенціалом доцільно здійснювати оцінювання прихованих соціальних резервів зростання ефективності управління торговельним підприємством з використанням методів експертного оцінювання, бальних оцінок та теорії класифікації.

Під соціальним резервом розуміються можливості, що не реалізуються в даний момент, але є у наявності (здібності, кваліфікація, компетенція, корпоративна культура). Для оцінювання соціального потенціалу досліджуємо соціальні резерви торговельного підприємства, що будуть зведені в таблицю. Для дослідження необхідна група експертів, яка буде сформована з працівників торговельного підприємства. Це дозволить в повному обсязі оцінити стан розвитку соціального потенціалу торговельного підприємства, адже рівень розвитку соціального потенціалу безпосередньо впливає саме на працівників підприємства, комфортність праці та рівень їх життя. Параметри, за якими буде проводитись експертне оцінювання, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Параметри оцінювання соціальних резервів торговельного підприємства

Соціальні резерви	Результати реалізації
1. Покращення системи стимулювання персоналу	1. Зростання продуктивності праці
	2. Збільшення кількості інноваційних розробок
	3. Приваблення на торговельне підприємство кваліфікованих кадрів
	4. Збереження на підприємстві кваліфікованих робочих кадрів
2. Підвищення соціальної захищеності працівників	5. Створення іміджу соціально відповідального торговельного підприємства
	6. Створення позитивного іміджу торговельного підприємства-роботодавця
	7. Підвищення психофізіологічного потенціалу персоналу, що призведе до зниження втрат робочого часу через хвороби тощо
3. Нагромадження людського капіталу	8. Зниження плинності кадрів
	9. Вдосконалення структури персоналу

Соціальні резерви	Результати реалізації
	10. Підвищення професійно-кваліфікаційного та збільшення інтелектуального капіталу персоналу
	11. Підвищення рівня трудової дисципліни
4. Підвищення рівня корпоративної культури	12. Покращення інформаційного обміну на торговельному підприємстві
	13. Покращення соціально-трудова відносин між адміністрацією та персоналом
	14. Покращення соціально-психологічного клімату в колективі
	15. Поліпшення соціально-побутових умов праці
5. Вдосконалення політики в галузі охорони праці та виробничої безпеки	16. Зниження рівня травматизму та нещасних випадків, а також професійних захворювань
	17. Підвищення рівня екологічної безпеки

Дані параметри дозволять проаналізувати якісні показники соціального розвитку, та представити їх у вигляді бальних значень. Параметри оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства представлені по групах соціальних резервів та результатах їх реалізації.

На основі цих груп оцінок побудуємо матричну модель управління соціальним потенціалом торговельного підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Матрична модель управління соціальним потенціалом торговельного підприємства

Кожна з моделей має свої особливості (табл. 2). Для реалізації заходів по розвитку соціального потенціалу торговельного підприємства необхідно використовувати програмно-цільовий підхід.

Перевагою даного методу є можливість кількісного оцінювання якісних показників, але отримані результати можуть бути недостатньо точні та занадто суб'єктивні. Головна проблема полягає у пошуку кваліфікованих та об'єктивних експертів та розробці анкети з оптимальним набором питань.

При розгляді питань стратегічного планування виникає проблема оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства. Економічний потенціал є основним джерелом, що забезпечує діяльність торговельного підприємства і надає можливість росту, а також є матеріальним і фінансовим джерелом розвитку соціального потенціалу торговельного підприємства. Визначення поняття економічного потенціалу набуває певного значення також у зв'язку з необхідністю розробки підходів до оцінювання рівня економічної безпеки торговельних підприємств. Безсумнівно, що підвищення потенціалу торговельного підприємства веде до зростання його економічної безпеки. Таким чином, особливого значення набуває питання вибору інструментарію оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства, що дозволить визначити внутрішні можливості й приховані резерви суб'єкта господарювання з метою підвищення ефективності його діяльності.

В залежності від підходу до визначення сутності економічного потенціалу, виділяють різні напрями оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства.

Характеристика моделей управління соціальним потенціалом торговельного підприємства

№ пор.	Моделі	Характеристика ситуації	Напрямок вдосконалення
1.	Модель А	Є характерною для більшості торговельних підприємств на яких відсутня позитивна динаміка в розвитку всіх сфер управління. При цьому спостерігається низька продуктивність праці	Кардинальна зміна менеджменту і цільових установок розвитку, зміна пріоритетів в соціальних і кадрових програмах
2.	Модель Б	Характерна для торговельних підприємств персонал яких працює напружено але не ефективно. Низький рівень механізації виробничих процесів, є випадки порушення трудового законодавства, низький рівень заробітної плати	Необхідно приділити увагу підвищенню ефективності управління торговельним підприємством. Напрями програми розвитку соціального потенціалу: розвиток персоналу, вдосконалення системи мотивації
3.	Модель В	Характерна для торговельних підприємств, що працюють ефективно за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури, монопольного положення на ринку.	Реалізація програми розвитку соціального потенціалу. Пріоритетні напрями програми: інвестування в професійний та культурний розвиток персоналу; розвиток соціальної інфраструктури та зміну системи мотивації
4.	Модель Г	Характерна для торговельних підприємств з сильним менеджментом і оптимальним підходом до використання соціального потенціалу	Збереження темпів розвитку

Російський науковець Є. Лапін ототожнює поняття економічний і виробничий потенціал та пропонує здійснювати аналіз економічного потенціалу на основі [5, с. 47]:

1) аналізу забезпеченості торговельного підприємства основними засобами та ефективності їх використання;

2) аналізу забезпеченості торговельного підприємства людським капіталом;

3) аналізу матеріальних ресурсів торговельного підприємства.

Тоді як інші вчені Г. Митрофанов, Г. Кравченко та О. Большакова рекомендують здійснювати аналіз економічного потенціалу за такими напрямками [6, с. 301]:

1) загальний аналіз економічного потенціалу торговельного підприємства (на основі даних фінансової звітності торговельного підприємства);

2) оцінювання фінансової стійкості;

3) оцінювання платоспроможності;

4) аналіз ефективності використання економічного потенціалу торговельного підприємства (на основі показників рентабельності та ділової активності).

При аналізі економічного потенціалу необхідно враховувати й сучасні умови господарювання вітчизняних торговельних підприємств, а це і можливість: швидко адаптуватись до змін ринкового середовища й уникати небезпечного ризику, приймаючи управлінські рішення щодо ефективного використання всіх наявних виробничих ресурсів; збільшення обсягів реалізації товарів й послуг; дотримання обраної стратегії. Тому аналіз економічного потенціалу торговельних підприємств доцільно здійснювати на основі діагностики забезпеченості підприємства основними засобами та людським капіталом, а також проведенні аналізу матеріальних ресурсів і витрат підприємства.

Можливість виживання торговельного підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності і стійкого фінансового становища. Тому одним з важливих етапів роботи з розробки стратегії діяльності торговельного підприємства є аналіз його економічного потенціалу з точки зору визначення складу і структури активів та джерел їх фінансування, пошук шляхів і кількісне обчислення резервів поліпшення структури економічного потенціалу та забезпечення на цій основі фінансової стійкості та платоспроможності торговельного підприємства. Можна запропонувати наступні напрями аналізу економічного потенціалу торговельного підприємства:

1) загальний аналіз економічного потенціалу торговельного підприємства (на основі даних фінансової звітності торговельного підприємства);

2) оцінювання фінансових показників (ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості);

3) оцінювання за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» (на основі розрахунку показників оцінювання кредитоспроможності і комерційної репутації торговельного підприємства);

4) оцінювання за критерієм «наявності ефективної системи управління фінансами» (на основі експертного оцінювання).

Такий підхід дозволяє провести оцінку ринкової вартості торговельного підприємства, яка визначається вартістю майна підприємства, дослідити джерела фінансування, як основи формування активів торговельного підприємства, оцінити розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів торговельного підприємства. На основі узагальнених результатів даного аналізу, менеджери, з урахуванням специфіки торговельної діяльності підприємства, зможуть розробити стратегію розвитку і функціонування торговельного підприємства з метою максимізації прибутку і попередження фінансової кризи на підприємстві. Узагальнення як вітчизняних, так і закордонних наукових досліджень дозволили сформувати

типологію принципів, концепцій та методів оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Принципи, концепції та методи оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства

Принципи оцінювання економічного потенціалу	Концепції оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства (залежно від базового критерію оцінювання)				
	Ресурсна		Порівняльна		Результатна
- системності; - узгодженості; - варіантності; - оптимальності; - комплексності; - адекватності; - ефективності	визначення економічного потенціалу торговельного підприємства виходячи з суми витрат на його формування та використання		визначення економічного потенціалу торговельного підприємства на базі порівняння з аналогами		Визначення економічного потенціалу торговельного підприємства за розміром чистого потоку економічних результатів від його використання
Групи методів оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства					
Методи непрямого оцінювання			Методи прямого оцінювання		
непряме оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства проводиться з використанням фактичних значень показників, які характеризують результати його роботи			пряме оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства – це оцінювання можливостей підприємства в майбутньому		
Методи оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства та його складових					
Експертний метод	Бальний метод	Рейтинговий порівняльний аналіз	Метод аналогій	Факторний аналіз	Методи математичного програмування

Слід зазначити, що використання того або іншого методу залежить від обраного підходу, цілей оцінювання, виду і повноти вихідної інформації, специфіки складових елементів економічного потенціалу торговельного підприємства, що оцінюються, та інших чинників. Доведено, що зміна вартості активів торговельного підприємства є найбільш прийнятним показником як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах, оскільки враховує перспективи функціонування не лише окремого підприємства та конкретної галузі, але й економіки країни в цілому. Управління вартістю активів з метою її зростання у довгостроковій перспективі дозволяє торговельному підприємству максимально задовольнити інтереси власників, визначити оптимальні стратегічні напрямки розвитку та сформуванню систему управлінських заходів, що сприяють досягненню поставлених цілей.

Нижче наведені та обґрунтовані теоретичні та методичні підходи до оцінювання основних складових економічного потенціалу торговельного підприємства: кадрового, виробничого та організаційно-управлінського.

Кадровий потенціал визначається сукупною можливістю персоналу торговельного підприємства реалізувати свої фізичні, інтелектуальні, соціальні і духовні здібності у процесі господарської діяльності в конкретних соціально-економічних умовах. На кадровий потенціал впливає сукупність демографічних, соціальних, економічних, організаційних чинників, які визначають відтворювальний процес кадрового потенціалу торговельного підприємства, тобто його формування, розподіл і використання. Аналіз методів вартісного оцінювання кадрового потенціалу дозволив виділити два принципових підходи – витратний і результатний. Взаємозв'язок індивідуального трудового потенціалу окремого працівника і кадрового потенціалу колективу загалом виявляється через властивості синергізму складних систем. Тому кадровий потенціал колективу торговельного підприємства вищий за суму індивідуальних потенціалів окремих працівників.

Виробничий потенціал торговельного підприємства розглядається як сукупна спроможність виробничих активів підприємства продукувати споживчу вартість. Основними характерними ознаками виробничого потенціалу торговельного підприємства з позицій системного підходу є такі: цілісність, складність, взаємозамінність, альтернативність його елементів, упорядкованість, спроможність до розвитку та гнучкість.

Організаційно-управлінський потенціал торговельного підприємства характеризується спроможністю його системи управління забезпечити стійку позицію підприємства на ринку та його економічний розвиток. Організаційно-управлінський потенціал залежить від ступеня оптимальності організаційної структури управління торговельним підприємством, рівня організації виробництва і праці, прогресивності методів управління. Аналіз підходів до оцінювання організаційно-управлінського потенціалу торговельного підприємства показав, що вони носять суб'єктивний характер і не позбавлені недоліків при співставленні різних показників, що викликає труднощі при розрахунку і порівнянні як

локальних характеристик, так і загального інтегрального економічного потенціалу торговельного підприємства.

Передумовою реалізації науково-методичних підходів до оцінювання економічного потенціалу торговельного підприємства є інформаційне забезпечення. Методику вартісного оцінювання складових економічного потенціалу торговельного підприємства наведено нижче. Основними етапами оцінювання є [7, с. 17–19]: визначення фондового потенціалу, потенціалу персоналу та загального обсягу економічного потенціалу.

Фондовий потенціал підприємства визначається за формулою:

$$\Phi\Pi = \Phi \cdot E_n, \quad (4)$$

де Φ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;
 E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.
 Нормативний коефіцієнт складає 0,25.
 Потенціал оборотних фондів ($ОП$) визначається за формулою:

$$ОП = M \cdot K_m, \quad (5)$$

де M – річний обсяг матеріалів; K_m – коефіцієнт витягу товарів й послуг з ресурсної маси, який визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво товарів й послуг, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих торговельним підприємством.

Потенціал нематеріальних активів ($НП$) визначається за формулою:

$$НП = \sum_{i=1}^n (H_e \cdot E_n), \quad (6)$$

де H_e – експертна оцінка вартості нематеріальних активів та вартість землі, яка вираховується згідно з методикою, прийнятою на державному рівні.

При розрахунку потенціалу персоналу спочатку проводиться оцінювання живої праці (тобто одного працівника) встановленням його фондового аналога у вартісному обчисленні за формулою:

$$A = \Pi_n \cdot \left(\frac{\Delta\Phi_o}{\Delta\Pi_n} \right), \quad (7)$$

де A – оцінка одиниці живої праці; Π_n – продуктивність праці одного працівника; $\Delta\Phi_o$ – збільшення фондоозброєності праці одного працівника у базовому періоді; $\Delta\Pi_n$ – збільшення продуктивності праці одного працівника у базовому періоді.

Величина потенціалу персоналу ($ПТП$) буде визначена за формулою:

$$ПТП = A \cdot Ч \cdot H_m, \quad (8)$$

де $Ч$ – середньорічна чисельність персоналу; H_m – коефіцієнт реалізації потенціалу персоналу, що приймається на рівні нормативу ефективності капітальних вкладень.

Розмір економічного потенціалу ($ЕП$) вираховується як сума його складових частин та розраховується за формулою:

$$ЕП = \Phi\Pi + ОП + НП + ПТП. \quad (9)$$

Для оцінювання ефективності управління економічним потенціалом торговельного підприємства доцільно розрахувати індикатор ефективності використання економічного потенціалу на основі валового прибутку та сумарного економічного потенціалу. Валовий прибуток використано з огляду на те, що торговельне підприємство використовує економічний потенціал для збільшення обсягів діяльності, а валовий прибуток і є тим рівнем використання економічного потенціалу, що не враховує витрати, що пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів й послуг.

Індикатор ефективності економічного потенціалу (IE_{en}) торговельного підприємства розраховується за формулою:

$$IE_{en} = \frac{ВП}{ЕП_p}, \quad (10)$$

де $ВП$ – валовий прибуток; $ЕП_p$ – річна величина економічного потенціалу.

При кількісному порівнянні валового прибутку та економічного потенціалу можуть мати місце три ситуації:

1. $IE_{en} = 1$. Валовий прибуток дорівнює реалізованим ресурсам. Така ситуація виникає досить рідко.
2. $IE_{en} < 1$. Це свідчить про неефективне використання економічного потенціалу торговельного підприємства.

3. $IE_{en} > 1$. Економічний потенціал торговельного підприємства використовується ефективно.

Ефективність використання економічного потенціалу можна розглядати як результат якісних структурних змін у діяльності торговельного підприємства, соціально-економічних зрушень за певний відрізок часу.

Джерелами формування соціально-економічного потенціалу підприємства є власні та залучені ресурси торговельного підприємства. Для оцінювання джерел формування соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства доцільно використати показники фінансового стану підприємства. До цих показників належать [8, с. 40]:

1. Коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності визначають за балансом як відношення суми грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень (сума рядків 220–240 балансу) до короткострокових (поточних) зобов'язань (рядок 620 – усього за розділом IV пасиву). Він характеризує, наскільки короткострокові (поточні) зобов'язання можуть бути негайно погашені швидколіквідним майном. Нормативне значення цього показника 0,2–0,25. Цей показник має важливе значення для постачальників і банків, які кредитують підприємство;

2. Проміжний коефіцієнт покриття (ліквідності) визначають за балансом як частку від ділення суми грошових коштів і дебіторської заборгованості (сума рядків 150–250) до короткострокових зобов'язань (рядок 620 – усього за розділом IV пасиву). Він показує наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути погашені за рахунок грошових коштів, а також дебіторською заборгованістю. Нормативне значення цього показника 0,5–0,7, а за визначенням окремих економістів – не менше 0,7–0,8 [3, с. 241].

3. Загальний коефіцієнт покриття (поточний коефіцієнт ліквідності) визначають за балансом як відношення вартості оборотних активів (рядок 260 – усього за розділом II активу) до короткострокових зобов'язань (рядок 620 – усього за розділом IV пасиву). Він характеризує наскільки обсяг поточних зобов'язань за кредитами і розрахунками торговельного підприємства може погашатись за рахунок всіх мобілізованих оборотних активів. Нормативне значення цього показника 1,0–2,0, а за визначенням окремих економістів – не менше 2,0–2,5. Найнижча межа забезпечує покриття оборотними активами короткострокових зобов'язань підприємства. Значне перевищення оборотних активів розміру короткострокових зобов'язань також не бажане і свідчить про неефективне використання торговельним підприємством свого майна.

4. Коефіцієнт власності (автономії) визначають відношенням власного капіталу (власного майна) (рядок 380) до загальної суми майна торговельного підприємства (рядок 280). Цей показник свідчить про частку коштів власного капіталу у активах і має важливе значення для інвесторів та кредиторів. Нормативне значення цього показника більше 0,7, а за визначенням окремих економістів – не менше 0,5.

5. Коефіцієнт залучених коштів (залученого капіталу) визначається відношенням залучених коштів (рядок 430 + рядок 480 + рядок 620) до загальної вартості майна (рядок 280). Він характеризує структуру майна торговельного підприємства у частині залученого майна і може бути визначений вирахуванням із одиниці коефіцієнта власності. Нормативне значення цього показника не більше 0,3.

6. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів визначають діленням залучених коштів (рядок 430 + рядок 480 + рядок 620) на власні (рядок 380). Він показує, скільки залучених коштів припадає на 1 грн власних. Нормативне значення цього показника менше 0,7, а за визначенням окремих спеціалістів – не більше 1,0 [3, с. 242].

7. Коефіцієнт мобільності (маневреності) власних коштів визначають як частку від ділення власних оборотних активів (розрахункова величина, рядок 260 – рядок 620) до загальної величини власних коштів (власного капіталу) (рядок 380). Нормативне значення цього показника – 0,2–0,5. Верхня межа показника характеризує великі можливості торговельного підприємства для фінансової маневреності.

8. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними активами визначають як відношення власних оборотних активів (рядок 260 – рядок 620) до загальної суми оборотних активів (рядок 260). Нормативне значення цього показника не менше 0,1. При меншому значенні цього показника структура балансу визнається незадовільною, а торговельне підприємство неплатоспроможним.

Також, при оцінюванні джерел формування соціально-економічного потенціалу використовуються показники фінансової стійкості та рентабельності.

Отже, найбільш доцільно аналізувати кожну складову соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства окремо (соціальну та економічну), і виходячи вже з проаналізованих даних визначити загальний рівень використання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства. Вагомим фактором впливу на соціально-економічний потенціал торговельного підприємства є зовнішнє середовище діяльності, тому обов'язковою умовою аналізу соціально-економічного потенціалу є

діагностика ринку, на якому діє підприємство.

Висновки. Узагальнюючи зазначимо, що у даній статті нами систематизовано методичні підходи різних авторів до оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства. Наведено методи оцінювання джерел формування соціально-економічного потенціалу, а також досліджено матричну модель управління соціальним потенціалом торговельного підприємства. Вищезазначений інструментарій є найбільш прийнятним для подальшого дослідження процесу управління соціально-економічним потенціалом торговельного підприємства.

Література

1. Ващенко Н.В. Теоретичні підходи до визначення сутності та структури економічного потенціалу підприємства / Н.В. Ващенко // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2007. — № 28. — С. 41–44.
2. Зеркович И.О. Управление социальным потенциалом российских предприятий и оценка уровня его развития / И.О. Зеркович // Проблемы современной экономики. — 2006. — № 1 (25). — С. 74–81.
3. Должанський І.З. Управлінням потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорний, О.О. Удалих. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с.
4. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. — М. : Экономика, 1989. — 423 с.
5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
6. Митрофанов Г.В., Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / Г.В. Митрофанов, Г.О Кравченко, О.Ю. Большакова. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — 301 с.
7. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.В. Скоробогата, 2005. — 20 с.
8. Хорев А.И. Системное управление потенциалом социально-экономического роста предприятия / А.И. Хорев // «ФЕС» (Финансы, экономика, стратегия). — 2008. — № 8 (49). — С. 39–42.

Надійшла 12.10.2010

УДК 65

Л. О. ЛАЗАРЕНКО

Хмельницький національний університет

СУЧАСНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті висвітлюється сучасна модель управління підприємством, яка ґрунтується на бізнес-процесному підході. Розглядаються основні елементи і методи цього підходу, особливості застосування.

The article looks at the essence of modern model of enterprise management, which is based on the process approach. It also examines the basic elements and methods of this approach, peculiarities of its use.

Ключові слова: модель, метод, підхід, процесний, елемент.

Постановка проблеми. В теорії і практиці управління (менеджменту) підприємством обґрунтовуються й апробуються різні підходи до управління підприємствами – ситуаційний, функціональний, процесний. Найбільш розповсюдженим є функціональний підхід й відповідна функціональна модель побудови системи управління. Практика роботи підприємств в умовах жорсткої конкуренції показує, що функціональний підхід до управління часто призводить до втрати сталості розвитку господарюючих суб'єктів з-за ряду причин, а саме: зниження цілеспрямованості управління й переважно короткострокових цілей на шкоду стратегічним; скорочення активності інноваційних процесів; недостатньої координації функцій виробництва, маркетингу, логістики. Сучасні умови господарювання вимагають, щоб діяльність управлінського апарату підприємств пристосовувалася до вимог динамічного ринкового середовища.

В останні роки у країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається перехід від функціонального до процесного методу, за якого базовими принципами є: спрямованість на покращення якості продукції і задоволення потреб споживача; взаємна відповідальність за результати господарської діяльності всіх управлінських ланок; ефективна система мотивації персоналу; зниження значимості бюрократичного механізму. Йдеться про орієнтацію на бізнес-процеси.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Слід зазначити, що за останнє десятиліття висвітлювались різні підходи та моделі побудови систем управління підприємствами в ринкових умовах господарювання. Дослідженням цієї проблеми займалися й займаються такі авторитетні закордонні та вітчизняні вчені-економісти: Андерсен Б., Друкер П.Ф., Єфремов В.С., Ойхман Е.Г., Попов Е.В., Романова

О.С., Уткін Е.А., Фірсов М. та інші, які у своїх працях достатньо аналітично обґрунтовують різні аспекти цієї проблеми, орієнтовані на різний стан економіки в різних країнах світу. В сучасних кризових умовах господарювання загострюється проблема виживання господарюючих суб'єктів і це вимагає переосмислення сучасних моделей управління, які б були спрямовані на підвищення результативності їх функціонування.

Мета статті. Оцінити існуючі підходи до побудови систем управління, розглянути характерні риси процесного підходу і відзначити доцільність його застосування в сучасних умовах господарювання.

Обґрунтування отриманих результатів досліджень. Бізнес-процесний підхід у менеджменті передбачає таку організацію діяльності підприємства, за якої діяльність поділяється на окремі бізнес-процеси, а управлінська система – на блоки управління. При цьому підприємство розглядається як бізнес-система, яка складається з множини бізнес-процесів, кінцева ціль яких замикається на випуску кінцевої продукції. Схематично дану систему можна розглядати як ланцюг робіт (операцій, функцій), які виконуються структурними підрозділами різних рівнів організаційної структури підприємства.

Основними рисами процесного підходу є: широке делегування повноважень і відповідальності виконавцям; скорочення кількості рівнів прийняття рішень; підвищення уваги до якості продукції (послуг); формалізація технологій виконання бізнес-процесів з ціллю їх автоматизації. Виділяють три базових групи бізнес-процесів:

1. Основні бізнес-процеси орієнтовані на виробництво продукції або послуги і які забезпечують отримання доходу для підприємства.

2. Забезпечуючі бізнес-процеси, які є постачальниками всіх необхідних видів ресурсів і які призначені для виконання основних бізнес-процесів.

3. Бізнес-процеси управління й розвитку.

На стадії системного описання процесів визначається значимість кожного з них й одночасно відбувається звільнення від зайвих видів діяльності, обираються ключові процеси, що необхідні для створення інформаційної системи підприємства. Загальна модель процесної діяльності підприємства представлена нижче на малюнку.

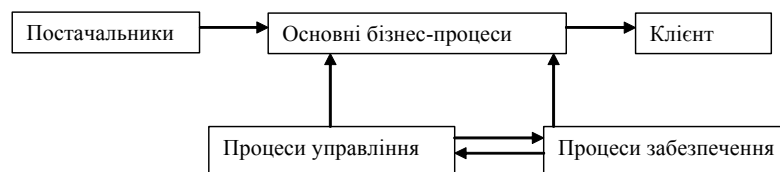


Рис. 1. Загальна модель процесного управління підприємством

У бізнес-процесному управлінні виділяються наступні ключові елементи:

– вищестоячий керівник – посадова особа, яка планує і несе відповідальність за результати здійснення сітки процесів або її частини, аналізує результати й приймає управлінські рішення для забезпечення максимальної ефективності діяльності;

– власник процесу – посадова особа, яка наділена повноваженнями і відповідальністю й має у своєму розпорядженні ресурси. Власник процесу отримує завдання від вищестоячого керівника, звітується перед ним щодо ходу процесу, пропонує корегуючі проекти в області процесного управління в межах своєї компетенції;

– технологія процесу – порядок виконання різних видів діяльності;

– система показників процесу – параметри продукту, показники його ефективності, задоволеність споживачів;

– управління процесом – діяльність власника процесу, зв'язана з аналізом даних про хід прийняття й виконання управлінських рішень;

– ресурси процесу – інформація й матеріальні ресурси, які власником процесу розподіляються при плануванні робіт і враховуються при розрахунку його ефективності (співвідношення витрат і результатів);

– границі процесу – встановлена зона відповідальності і компетенції власника процесу;

– бізнес-функція – вид діяльності підприємства, якій властивий набір (склад) показників.

Важливою характеристикою є розмір процесу, який вимагає економічних обмежень, наприклад, число центрів обліку витрат або джерела їх формування по різних напрямках діяльності підприємства. Їх повинна бути невелика кількість, щоб не ускладнювати процес обліку і визначення результатів. Одночасно необхідно забезпечити всебічний моніторинг процесу управління. У відповідності з призначенням виділяють дві групи показників:

1) для оцінки ефективності процесу (показники розходу ресурсів на одиницю продукту або часу);

2) для задоволеності результатами процесу.

Управління бізнес-процесом полягає в тому, що його власник повинен періодично контролювати хід процесу і приймати рішення (особливо у випадках відхилень фактичних параметрів від потрібних). Власник процесу здійснює оперативне управління, активно включаючись у його хід, змінюючи

запланований розподіл ресурсів. При цьому він змінює не тільки плани, але й строки, а також вимоги до результатів процесу у відповідності зі зміною ситуації, що вимагає нагального втручання.

У діяльності бізнес-системи виконання бізнес-процесів забезпечує досягнення сукупності цілей. Кожна ціль має вагу і критерій досяжності. Це дозволяє побудувати “дерево цілей”, тобто сформувати систему показників для оцінки ефективності виконання бізнес-процесів, що дозволяє здійснювати їх контроль.

Перехід до процесного управління може здійснюватися двома засобами: шляхом внесення змін в існуючу функціональну систему і шляхом реінжинірингу бізнес-процесів. Реінжиніринг передбачає використання сучасних технологій управління, які ґрунтуються на формалізованому і всебічному описанні діяльності підприємства шляхом побудови інформаційних моделей у взаємодії із зовнішнім середовищем. Підприємство розглядається як цільова відкрита соціально-економічна система, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем як більш широкою системою, визначаючи місію підприємства. Саме на етапі розробки місії визначається призначення підприємства із задоволення потреб ринка. Перехід до процесного управління може бути виконаний двома методами.

Перший метод ґрунтується на наступних основних положеннях:

- виділення й класифікація процесів, якими необхідно керувати;
- визначення послідовності цих процесів та їх взаємозв'язків в рамках існуючої організаційної структури (формування сітки бізнес-процесів);
- визначення критеріїв і методів, які забезпечують впевненість у тому, що і бізнес-процеси, і управління ними результативні;
- забезпечення всіма видами ресурсів (включаючи інформацію) необхідних для виконання цих процесів та їх моніторингу;
- спостереження, вимірювання та аналіз бізнес-процесів;
- реалізація заходів, необхідних для досягнення запланованих результатів й постійного покращення бізнес-процесів.

Другий метод базується на виділенні “наскрізних” бізнес-процесів. Кожний бізнес-процес розглядається як послідовність робіт (операцій, процедур), який приводить до заданого кінцевого результату. Кількість бізнес-процесів виділяється й обґрунтовується керівниками й спеціалістами. Описання початку бізнес-процесу та послідовність робіт здійснюється без закріплення за підрозділами та виконавцями підприємства. Потім формалізовані “наскрізні” бізнес-процеси вписуються в нову організаційну структуру (частіше матричного типу), побудовану на процесному підході до управління.

Згідно з цим методом описання йде за наступним сценарієм: створюються моделі й проводиться їх аналіз; розробляються покращені моделі; здійснюється реорганізація реальної діяльності на основі вдосконалення моделей; створюється нова організаційна структура.

У таблиці [1] наводиться порівняння двох методів переходу до процесного управління організацією (підприємством).

Таблиця 1

Порівняльна оцінка методів переходу до процесного управління

Базові характеристики	Системний метод описання бізнес-процесів	Метод описання “наскрізних” бізнес-процесів
Визначення бізнес-процесу	Цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює входи у виходи і є цінною для споживача	Цілеспрямована послідовність операцій (робіт, процедур), яка призводить до заданого кінцевого результату – виходу процесів
Аналіз діяльності підприємства	Вся діяльність розглядається як сітка процесів. Прив'язка до реальної структури організації (підприємства)	Розглядання діяльності у вигляді ланцюжків операцій, які виконуються послідовно
Методика управління процесом	Відповідає вимогам ISO 9001 / 2000	Єдина методика відсутня використовуються різні методи
Взаємодія між структурними підрозділами	Визначено і регламентовано у рамках мережі процесів	Описання в рамках “наскрізних” процесів
Документування системи управління	Повне документування діяльності	Створення додаткової документації до вже існуючої
Зміна організаційної структури	Відсутня. Оргструктура зберігається в цілому до появи об'єктивних умов, необхідних для змін	Повна зміна (перехід на матричну або проектну структуру)

Висновки. Дослідження показали, що в будь-якій організації (підприємстві) існування бізнес-

процесів – об'єктивна реальність. Однак, щоб побудувати процесну структуру управління, бізнес-процеси необхідно виділити, класифікувати й формалізувати. Не дивлячись на складність цієї процедури, такий підхід доказав свою ефективність, і саме головне – потребує його осмислення і впровадження. І це особливо важливо в кризових умовах господарювання, в яких знаходяться майже всі підприємства країни.

Література

1. Ефремов В. С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование / В. С. Ефремов // Менеджмент в России. – 2001. № 2. – С. 58–62.
2. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процесов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. – С. 234–238.
3. Ревенков А. Реинжиниринг и эффективность деятельности предприятия / А. Ревенков // Проблемы теории и практики управления. – 2005, № 3. – С. 67–81.
4. Романова О.С. Современные модели управления компанией: процессный подход / О. С. Романова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008, № 6. – С. 123–132.
5. Уткин Э. А. Бизнес- реинжиниринг / Уткин Э. А. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем», издательство ЭКМОС, 1998. – С. 256.
6. Фирсов М. Реинжиниринг процессов как метод управления бизнесом / М. Фирсов // Проблемы теории и практики управления. – 2005, № 2. – С. 95–132.

Надійшла 01.10.2010

УДК 330.332

Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ
Вінницький національний технічний університет
О. В. АНТОНЮК
Кредитна спілка «Либідь»

РАНЖУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВІДНОСНОЮ ВАЖЛИВІСЮ ДЛЯ ПОБУДОВИ КОМПЛЕКСНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ПРОГРАМИ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК ДЕЛЬФІ

В статті автор пропонує ранжувати досліджувану систему показників, що оцінюють фінансовий стан підприємства як одну із основних складових комплексної стратегічної програми і обрати пріоритетні із них. В основу розрахунків покладено метод експертних оцінок Дельфі з використанням рангової кореляції, що дозволяє оцінити ступінь узгодженості думок експертів.

The author proposes to range the system of investigated indicators, that assesses the financial state of an enterprise as one of the main part of complex strategic programmer and choose a foreground one in the article. The Delphi method of expert evaluations using rank correlations that allows to assess the level experts opinions consistency lays in calculations.

Ключові слова: фінансовий стан, метод експертних оцінок, показники.

Вступ. У процесі управління стратегічним потенціалом формулюється ряд конкретних проектів, здійснення яких передусє реалізації встановленої головної цілі – його покращення. Такі проекти мають різну природу, таку як фінансова (є однією з пріоритетних), виробнича, культурна, технічна, соціальна. Тому об'єктивним є відсутність однієї єдиної множини критеріїв, за якою з яких може бути оцінено будь-яку альтернативу, що визначає головну мету – покращення стану стратегічного потенціалу підприємства. З метою вирішення даної проблеми, пропонується скласти комплексну стратегічну програму з покращення стану стратегічного потенціалу.

Дослідженням систем підтримки прийняття рішень та складанню комплексних цільових програм присвячені праці В. Г. Тоценка, Т. Л. Сааті, Г. М. Гнатієнка, С. В. Ємельянцева, О. І. Ларічева, В. Р. Кігеля, Л. Ф. Гуляницького, І. О. Пушкаря та ін.

У роботах цих вчених основними задачами розробки складних комплексних стратегічних програм є відбір найбільш ефективних проектів, які включаються до стратегічної програми, та розподіл ресурсів між ними. Для розв'язання задач визначення перспективних напрямків виконання комплексної стратегічної програми та відбору найбільш ефективних проектів, необхідно їх проранжувати.

Формальних кількісних методів для вибору пріоритетних показників нині практично не існує. Тому, стала гостріше усвідомлюватися практична цінність використання експертних методів, які базуються на компетентності, досвіді та інтуїції спеціалістів.

Основний розділ. Комплексні стратегічні програми складаються з декількох блоків, які визначають господарську діяльність підприємства, основне місце в якій займає фінансова складова.

У спеціальній літературі пропонується низка показників, які характеризують фінансовий стан підприємства (табл. 1).

Система показників, які характеризують фінансовий стан підприємства

Номер показника	Назва показника	Формула для розрахунку показника
1	Коефіцієнт незалежності	Власний капітал/Валюта балансу
2	Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал/Залучений капітал
3	Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал + (боротні активи за мінусом запасів/Валюта балансу)
4	Коефіцієнт маневреності власних засобів	(Власний капітал – Чистий прибуток) / Власний капітал
5	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	(Власний капітал – Чистий прибуток) / Залучений капітал
6	Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
7	Коефіцієнт грошової платоспроможності	Абсолютно ліквідні активи / Поточні зобов'язання
8	Коефіцієнт критичної ліквідності	Оборотні активи за мінусом запасів / Поточні зобов'язання
9	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / (Поточні зобов'язання + Довгострокова кредиторська заборгованість)
10	Коефіцієнт мобільності активів	Оборотні активи за мінусом запасів / Необоротні активи
11	Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід (виручка) від реалізації / Валюта балансу
12	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) від реалізації / Дебіторська заборгованість
13	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) від реалізації / Кредиторська заборгованість
14	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Собівартість реалізованої продукції / Матеріальні запаси
15	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід (виручка) від реалізації / Власний капітал

Цілком очевидно, з огляду на вищевикладене, постає питання ранжування показників в міру їх відносної важливості і вибору найбільш оптимальних показників або комплексу показників із сукупності альтернативних.

Використання інтуїтивно-логічного аналізу обумовило розвиток методів експертної оцінки, серед яких слід особливо виділити метод колективної експертної оцінки «Дельфі» [1–6].

Точність і достовірність експертних оцінок, в першу чергу, визначається професійною компетентністю, наявністю так званої «практичної мудрості» експертів, умінням узагальнити свій і світовий досвід з досліджуваної проблематики.

В основі методу експертних оцінок «Дельфі» лежить анкета (опитувальний лист, таблиця), за допомогою якої здійснюється збір необхідної інформації. Оцінка експертом відносної важливості показників здійснюється, як правило, шляхом присвоєння деякої кількісної оцінки, наприклад, за 100-бальною системою.

Експерт може надати кожному показнику певну кількість балів у межах від 0 до 100. Нуль ставлять у випадку, коли показник, на думку експерта, не має суттєвого значення; 100 балів присвоюється показнику, який має найважливіше, вирішальне значення. Експерт може надати однакову кількість балів декільком показникам, якщо вони, на його думку, у рівному ступені суттєві.

При обробці матеріалів колективної експертної оцінки відносної важливості показників доцільно використовувати також методи рангової кореляції, які дозволяють оцінити ступінь узгодженості думок попарно всіх експертів.

Крім бальної оцінки окремих показників, у методі «Дельфі» застосовуються також ранги.

Ранг – це порядковий номер, що визначає місце кожного показника у загальній сукупності показників.

Введемо такі умовні позначення:

m – кількість експертів, що взяли участь у колективній експертній оцінці;

$1, 2, 3, \dots, i, \dots, m$ – можливі номери експертів;

n – кількість показників, що запропоновані для експертної оцінки;

$1, 2, 3, \dots, j, \dots, n$ – можливі номери показників;
 m_j – кількість експертів, які оцінками j -й показник (показник вважається оціненим, якщо кількість балів більше нуля);

m_{100j} – кількість максимально можливих оцінок (100 балів), отриманих j -м показником;

C_{ij} – оцінка відносної ваги (в балах), наданих i -м експертом j -му показнику;

R_{ij} – ранг, отриманий j -им показником від i -го експерта.

Для оцінки відносної важливості показників, що містяться в опитувальній анкеті, визначається ряд статистичних показників (параметрів), зокрема:

– середній ранг для кожного показника, який визначається за формулою:

$$S_j = \sum_{i=1}^m \frac{R_{ij}}{m}; \quad (1)$$

– середня величина, в балах, для кожного показника розраховується за формулою:

$$M_j = \sum_{i=1}^m \frac{C_{ij}}{m_j}; \quad (2)$$

– частота максимально можливих оцінок для окремих показників становить:

$$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{mj}; \quad (3)$$

– коефіцієнт активності експертів по кожному показнику, який розраховується за формулою:

$$K_{aej} = \frac{m_j}{m}; \quad (4)$$

– середня вага кожного показника (нормована оцінка), яка розраховується за формулою

$$W_j = \frac{\sum_{i=1}^m W_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m W_{ij}}, \quad W_{ij} = \frac{C_{ij}}{\sum_{j=1}^n C_{ij}}; \quad (5)$$

– для визначення розкиду оцінок експертів у балах розраховується показник розмаху:

$$L_j = C_{j\max} - C_{j\min}, \quad (6)$$

де L_j – розмах оцінок, в балах, наданих j -му показнику; $C_{j\max}$, $C_{j\min}$ – відповідно максимальна і мінімальна оцінка, у балах, поставлених i -му показнику.

Однак зробити висновки щодо відносної важливості певного показника (показників) лише на підставі розрахованих даних за формулами (1–6) неприпустимо без оцінки ступеня узгодженості думок експертів.

Для оцінки узагальненої міри узгодженості думок експертів використовується коефіцієнт конкордації.

$$K_{\text{кон.}} = \frac{12 \sum_{i=1}^n d_j^2}{\left[m^2 (n^2 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]}, \quad d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}; \quad S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}, \quad T_i = \sum_{e=1}^L (t_e^3 - t_e), \quad (7)$$

де $K_{\text{кон.}}$ – коефіцієнт конкордації;

L – кількість груп зв'язаних (однакових) рангів;

t_e – кількість зв'язаних рангів у кожній групі.

Про позитивні результати анкетного опитування, а звідси і можливість прийняття необхідних управлінських рішень, можна стверджувати лише у тому випадку, якщо коефіцієнт конкордації більше 0,5 ($K_{кон.} > 0,5$).

Статистична істотність коефіцієнта конкордації перевіряється за критерієм Пірсона (X^2)

$$X_p^2 = \frac{12 \cdot \sum_{j=1}^n d_j^2}{\left[mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i \right]} \quad (8)$$

Розрахункове значення X_p^2 співставляється з табличним значенням X_T^2 для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності $P=0,95$ або $P=0,99$.

Якщо $X_p^2 > X_T^2$, то коефіцієнт конкордації істотний, якщо ж $X_p^2 < X_T^2$, то необхідно збільшити число експертів.

Проведені експертні опитування були обмежені двома турами, оскільки після другого туру досягнуті прийнятні результати ступеня узгодженості думок експертів.

Після першого туру всі експерти були ознайомлені з думками своїх колег, а також з результатами обробки даних за формулами (1-8). Такий зворотний зв'язок дозволяє поступово підвищувати ступінь узгодженості думок експертів.

Результати оцінки ступеня узгодженості думок експертів після другого туру наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Узагальнена оцінка узгодженості думок експертів

Назва показників	Умовне позначення	Значення показника
1. Коефіцієнт конкордації	$K_{кон.}$	0,760
2. Суттєвість коефіцієнта конкордації	X_p^2	53,19

Значення коефіцієнта конкордації ($K_{кон.} = 0,760$) свідчить про високий ступінь узгодженості думок експертів.

X_T^2 за ймовірності ($P = 0,99$) дорівнює 13,28 ($X_T^2 = 13,28$).

Отже, $X_p^2 > X_T^2$, що свідчить про статистичну істотність коефіцієнта конкордації.

Високий ступінь узгодженості думок експертів та статистична істотність коефіцієнта конкордації дозволяє зробити висновки щодо відносної важливості показників фінансового стану, базуючись на результатах розрахунків даних за формулами (1-6). Розрахункові показники наведені в табл. 3. Нумерація показників табл. 3 співпадає з нумерацією показників табл. 1.

Таблиця 3

Статистична оцінка порівняльної важливості показників фінансового стану підприємства

Показники фінансового стану підприємства	Статистичні параметри					
	M_j	S_j	K_{100j}	K_{aej}	W_j	L_j
1	12,00	13,10	0	1,00	0,018	5,00
2	8,00	14,40	0	1,00	0,010	10,00
3	96,00	1,10	0,40	1,00	0,139	10,00
4	23,00	11,50	0	1,00	0,032	15,00
5	57,00	5,60	0	1,00	0,085	20,00
6	90,00	2,40	0	1,00	0,132	10,00
7	90,00	2,50	0	1,00	0,130	10,00
8	72,00	4,50	0	1,00	0,101	20,00
9	62,00	4,90	0	1,00	0,014	20,00
10	10,00	14,10	0	0,60	0,011	10,00
11	33,00	9,50	0	1,00	0,047	5,00
12	30,00	10,00	0	1,00	0,043	35,00
13	30,00	10,00	0	1,00	0,043	35,00
14	36,00	9,00	0	1,00	0,055	10,00
15	44,00	7,40	0	1,00	0,063	5,00

В табл. 4 наведено ранжування показників фінансового стану підприємства по мірі зниження відносної важливості.

Таблиця 4

Ранжування показників фінансового стану підприємства по мірі зниження відносної важливості

№ п/п	Назва показників	Середні значення		
		рангів	балів	ваги
1	Коефіцієнт фінансової стійкості	1,10	96,00	0,139
2	Коефіцієнт грошової платоспроможності	2,40	90,00	0,132
3	Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	2,50	90,00	0,130
4	Коефіцієнт критичної ліквідності	4,50	72,00	0,101
5	Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	4,90	62,00	0,094
6	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	5,60	57,00	0,085
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,40	44,00	0,063
8	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	9,00	36,00	0,051
9	Коефіцієнт оборотності активів	9,50	33,00	0,047
10	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,00	30,00	0,043
11	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,00	30,00	0,043
12	Коефіцієнт маневреності власних засобів	11,50	23,00	0,032
13	Коефіцієнт незалежності	13,10	12,00	0,018
14	Коефіцієнт мобільності активів	14,10	10,00	0,011
15	Коефіцієнт фінансової стабільності	14,40	8,0	0,010

Таблиця 4 сформована на основі даних табл. 3 і орієнтована на визначення послідовності значення відносної важливості показників фінансового стану підприємства, оціненого експертною групою.

Варто звернути увагу на те, що зниження відносної важливості показника відбувається за методикою «Дельфі» внаслідок зростання середнього рангу (рівноцінно зайнятому місцю на змаганнях) і відповідно зменшення середнього балу і середньої ваги (питомої ваги).

Аналіз даних таблиці 4 дозволяє оцінити послідовність зниження комплексів показників, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Цілком очевидно, що пріоритетне значення експертна група надала показникам фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності та значно менше показникам оборотності.

Висновки. Стратегія діяльності підприємства в ринкових умовах орієнтує управлінський персонал на покращення результатів діяльності підприємства, які оцінюються системою показників. У таких умовах кожний керівник підприємства повинен акцентувати свою увагу на найбільш важливих показниках, які можна вибрати лише експертними методами. Тут слід зазначити, що експертне опитування – це досить складне дослідження, яке забезпечує прийнятні результати за умови дотримання всіх правил щодо його проведення.

Для оцінки точності результатів при розв'язанні проблем різного характеру були використані метод «Дельфі» і традиційна методика обговорення певної проблеми у формі відкритої дискусії.

Результати дослідження засвідчили, що метод «Дельфі» діє більш точні, більш прийнятні результати [4].

Література

1. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М. : Статистика, 1980. – 263 с.
2. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень: [монографія]. / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк – К. : ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.
3. Грабовецький Б.Є. Теорія і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: бурякоцукровий комплекс : [монографія]. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2002. – 264 с.
4. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Мартино Дж. [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1977. – 591 с.
5. Экспертные оценки в научно-техническом прогнозировании / [Г.М. Добров, Ю.В. Ершов, Е.И. Левин, Л.П. Смирнов]. – К. : Наукова думка, 1974. – 160 с.
6. Cordon T., Helmer O. Report on a Long Range Forecasting Study Rand Paper P-2982, Rand Corporation. Santa Monica, California, Sept, 1964.

Надійшла 09.10.2010

ПОКАЗНИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Аналізуються особливості оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства і досліджуються показники та параметри конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Features of an estimation of competitiveness of the building enterprise are analyzed and indicators and parameters of competitiveness of the building enterprise are investigated.

Ключові слова: конкурентоспроможність, будівельне підприємство, ціна, якість, собівартість.

Формування конкурентного середовища на ринку супроводжується динамічними процесами, у ході яких виявляється перевага товаровиробників. Важливо зрозуміти, кому вона віддається, в першу чергу, і до кого із часом переходить, визначити його джерела та ринкові сегменти найбільшої переваги. В цілому ця проблема представлена досить великою категорією «конкурентоспроможність підприємства».

Поняття «конкурентоспроможність», якщо говорити дослівно, означає «бути здатним до конкуренції». Можна позначити три особливості підходів до формування категорії «конкурентоспроможність»:

- наявність власного мотиву до діяльності і очікування позитивних для себе результатів;
- наявність необхідних ресурсів для реалізації діяльності;
- можливість і здатність протистояти суперникам.

Виходячи з цих умов, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність об'єкта – це стан, який характеризує реальну або потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах можливої протидії суперників [1].

Питанням вивчення конкурентоспроможності підприємств, а також її оцінки присвячені роботи Амела Дж., Ансоффа І., Ватермана Р., Кея Дж., Коно Т., Мінтсберга Г., Портера М., Котлера Ф., Дихтля Є., Пралада С.К., Паскаля Р. Т., Петерса Т., Петса Н., Голубкова Є. П., Печінкіна А. Н., Глухова А., Зав'ялова П. С., Багієва Г. Л., Блашенкової Т. А., Єрмолової М.О., Градова А. П., Єфремова У. З., Каретнікової Т. М., Каретнікова М. В., Максимової І., Шайдурової Н. І, Яшина Н. З., Юданова А. Ю., Воронкової А.Е., Акімової І.М., Решетникової Т.П., Яценко Ю.П. тощо [2, 3, 4, 5, 6].

Конкурентоспроможність формується на різних рівнях. У зв'язку із цим варто розрізняти:

- конкурентоспроможність товару;
- конкурентоспроможність підприємства;
- конкурентоспроможність галузі;
- конкурентоспроможність країни.

Конкурентоспроможність товару – здатність продукції бути більш привабливою для покупця в порівнянні з іншими виробами аналогічного виду та призначення, завдяки кращій відповідності своїх якісних і вартісних характеристик до вимог даного ринку та споживчих оцінок [7].

Конкурентоспроможність галузі – це специфічні можливості виробників однотипної продукції конкурувати на ринку [8, 9].

Конкурентоспроможною вважається країна, що виробляє конкурентоспроможні товари і послуги при вільних і справедливих ринкових умовах, підтримує і збільшує реальні доходи населення. Рівень конкурентоспроможності національної економіки країни характеризується двома основними показниками: рівнем експорту (конкурентоспроможна продукція на зовнішньому ринку) і рівнем імпортозаміщення (конкурентоспроможна продукція на внутрішньому ринку).

Більш детально розглянемо конкурентоспроможність підприємства. У найбільш загальному виді поняття конкурентоспроможність підприємства може бути визначене як порівняльна перевага стосовно інших фірм даної галузі як всередині країни, так і за її межами.

Конкурентоспроможність будівельного підприємства основною мірою залежить від конкурентоспроможності товару, тобто від здатності підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію [10].

Більшість вчених сходяться в думці, що конкурентоспроможність підприємства можна визначити, як здатність одержувати замовлення в умовах конкурентної боротьби з іншими учасниками ринку [11]. Таким чином, будівельне підприємство, щоб об'єктивно оцінити конкурентоспроможність виробленої ним будівельної продукції, повинно, в першу чергу, використовувати ті ж критерії, якими оперує споживач, тобто замовник. Отже, необхідно визначити перелік параметрів, що існують з погляду покупців будівельної продукції.

Перший параметр – це ціна продукції та послуг. Конкурентоспроможність підприємства за даним критерієм можна оцінити за допомогою показника, що характеризує співвідношення середніх цін пропозиції

Цсп і внутрішньої ціни підприємства Цвн: $k = Цсп / Цвн$.

Якщо $k > 1$, тобто ринкові ціни пропозиції на аналогічну продукцію перевищують внутрішню ціну даного підприємства, то можна говорити про його конкурентоспроможність. Якщо $k < 1$, будівельному підприємству необхідно шукати резерви для зниження собівартості.

Наступним параметром є якість як комплексний показник, що характеризує ефективність різних сторін діяльності підприємства. Система компонентів, що визначають якість кінцевої будівельної продукції, включає:

- якість праці;
- якість проекту;
- якість техніки та технології.

Якість для споживача, в першу чергу, формується зовнішніми факторами, що впливає на покупців як психологічно, так і емоційно. До найважливіших споживчих характеристик житла можна віднести наступні:

- кількість мешканців у під'їзді;
- площа кухні;
- площа ванної кімнати;
- засклені лоджії;
- можливість перепланування;
- можливість забезпечення надійної охорони;
- близькість водойм і лісопаркової зони;
- наявність транспортних магістралей;
- можливість установки сантехнічних приладів;
- можливість керування системою опалення та освітлення;
- наявність приладів обліку витрат;
- герметичність і звуконепроникність віконних конструкцій;
- сучасний архітектурний вигляд і зовнішній вигляд забудови;
- наявність підземних або прибудинкових критих стоянок автомобільного транспорту;
- наявність вантажних ліфтів;
- наявність місць загального користування;
- наявність приміщення для технічного персоналу;
- розміщення в житлових будинках об'єктів соціальної інфраструктури.

Оцінка споживчих параметрів (властивостей, характеристик) будівельної продукції, наприклад, житлового будинку, може здійснюватися за формулою:

$$K_{nc} = \sum_{i=1}^n d \frac{P_i}{P_0},$$

де K_{nc} – коефіцієнт споживчих властивостей житлового будинку;

P_i і P_0 – абсолютні значення i -го параметра споживчих властивостей оцінюваного та базового житлового будинку;

P_i / P_0 – відносний показник споживчих властивостей житлового будинку за i -м параметром;

d – коефіцієнт вагомості i -го параметра;

n – число споживчих властивостей, що цікавлять споживача.

Як наслідок, у конкурентній боротьбі можуть вижити тільки ті будівельні компанії, які серйозно працюють над удосконалюванням архітектурно-планувальних рішень будинків і квартир, якості виконання робіт, оснащенням житла сучасним інженерним устаткуванням тощо.

Виробництво будівельно-монтажних робіт відрізняється від іншого роду виробництва більш складними та мінливими умовами роботи, залежністю від погоди, розмаїтістю використовуваних матеріалів і самих споруджуваних об'єктів. Іншими словами виробництво будівельно-монтажних робіт представляє діяльність, піддану дуже сильному впливу випадкових факторів, у зв'язку з чим відхилення від проекту організації будівництва та проекту провадження робіт спостерігаються значно частіше, ніж відхилення від архітектурно-будівельної або технологічної частини проекту.

Основний період виробництва будівельних робіт розділяється на частини (етапи, стадії). Виділяють чотири стадії будівництва:

- нульовий цикл, що включає спорудження підземної частини будинку, підземних комунікацій;
- зведення надземної частини, що включає виготовлення несучих та конструкцій, що обгороджують, монтаж технологічного устаткування;
- опоряджувальні роботи (штукатурні, малярські), одночасно з якими монтується інженерне устаткування – сантехнічне, електро-технічне, газопостачання тощо;
- благоустрій – очищення та планування території навколо будинку, озеленення, пристрій

вимощень, тротуарів та ін.

Тому, на ряду з якістю та витратами надзвичайно важливим показником конкурентоспроможності будівельного підприємства є час. Швидкість будівництва визначає строки введення об'єкта в експлуатацію. Простой можуть виникати як з вини замовника (несвочасне забезпечення проектною документацією, неплатежі тощо), так із вини підрядника (через погану організацію провадження робіт, перебої з поставками будматеріалів, поломки техніки, низьку культуру управління), а також викликані об'єктивними причинами (погані погодні умови тощо).

Ще один показник, який характеризує конкурентоспроможність будівельного підприємства – це собівартість будівельно-монтажних робіт. Собівартість будівельно-монтажних робіт – це всі витрати, які несуть будівельні підприємства на виконання робіт відповідно до укладених договорів.

Собівартість будівельно-монтажних робіт буває плановою, котру розраховують на основі затверджених для будівництва норм і нормативів, а також фактичною, котру визначають у ході будівництва. Остання залежить від багатьох факторів, що виникають у процесі виконання робіт.

У собівартість будівельно-монтажних робіт включають:

- прямі витрати (вартість матеріалів, виробів, конструкцій, заробітна плата робітників і нарахування на неї в різні фонди, витрати на експлуатацію машин і механізмів, інші прямі витрати);
- накладні витрати (адміністративні витрати, частина загальновиробничих витрат та ін.);
- витрати на будівництво та розбирання тимчасових будинків і споруджень на об'єктах будівництва;
- додаткові витрати при виконанні будівельно-монтажних робіт у зимовий час;
- інші супутні витрати.

Таким чином, можна відзначити, що на строки і собівартість будівництва з боку підрядної будівельної організації впливають наступні фактори:

- строки проектування;
- фондоозброєність праці;
- фондовіддача;
- забезпеченість трудовими ресурсами;
- продуктивність праці;
- забезпеченість матеріалами, конструкціями;
- наявність нових прогресивних матеріалів;
- нові технології;
- якість менеджменту (планування, маркетинг, організація, контроль).

Висновки. Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність будівельного підприємства піддається впливу різних факторів і її рівень може значно змінюватися за невеликий проміжок часу. Загальним недоліком для всіх показників є те, що кожний з них може визначити конкурентоспроможність підприємства лише на теперішній момент. Для прийняття стратегічних рішень такої інформації недостатньо.

Управління конкурентоспроможністю на підприємстві повинно будуватися тільки на достовірній інформації. Вибір потрібної методики підприємством здійснюється виходячи з можливостей, що змінюються, одержання інформації про конкурентів.

Література

1. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 113-119.
2. Акимова И.М. Промышленный маркетинг / Акимова И.М. – К. : Знання, КОО, 2000. – 294 с.
3. Фасхиев Х. Маркетинг в автомобилестроении / Фасхиев Х. – М. : Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2001. – 128 с.
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / Воронкова А.Э. – Луганск : Изд-во Восточноукраинского нац. ун-та, 2000. – 315 с.
5. Яценко Ю.П. Кризові явища в промисловості України в період переходу до ринкових відносин / Ю.П. Яценко // Економіка промисловості. – 1997. – № 1. – С. 140–150.
6. Решетникова Т.П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / Т.П. Решетникова // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2001. – № 9. – С. 166–173.
7. www.wikipedia.com
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р.А. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
9. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы / Пешкова Е.П. – М. : «Ось-89», 2005. – 40 с.

10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : [учебное пособие] / Фатхутдинов Р.А. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.

11. Перухин А.М. Критерии и показатели оценки конкурентоспособности строительных организаций / А.М. Перухин // Экономика строительства. – 2004. – № 10. – С. 28-36.

Надійшла 10.10.2010

УДК 338.242.2

І. Г. ФАДЄЄВА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

НАФТОГАЗОВИЙ КОМПЛЕКС ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ

У світлі перспектив розвитку нафтогазової галузі промисловості як структурного компоненту у транзитивній економіці України, розглядається характеристика нафтогазового підприємства на засадах системно-синергетичного підходу.

In prospects of development of oil-and-gas area of the industry as structural to a component in transitive economy of Ukraine, the characteristic of the oil-and-gas enterprise is considered{examined} on the basis of system-synergetic the approach.

Ключові слова: управління, синергетичний підхід, нафтогазови йкомплекс.

В умовах ринкової транзиції і глибоких змін в сучасному діловому середовищі, успіх нафтогазового підприємства залежить від відповідних змін у стратегічному управлінні ним. Існуючі тенденції відображаються у змінах структури виробництва та збуту нафти і газу як ринкового товару, появи нових підходів до формування стратегії діяльності підприємства. В умовах українських реалій традиційні концепції стратегічного планування замінюються новими концепціями стратегічного управління, яке охоплює усі рівні підприємства і передбачає забезпечення досягнення системної мети у довгостроковій перспективі з урахуванням зовнішніх ринкових сигналів, інтересів працівників, акціонерів та громадськості. Отже, стратегічна перспектива нафтогазового підприємства стає обов'язковою вимогою під час прийняття управлінських рішень на всіх рівнях багаторівневої структури управління.

Аналіз стану досліджень та публікацій

Відповідно до змін зовнішніх ринкових сигналів і внутрішнього середовища підприємства повинна змінюватися й методологія прийняття стратегічних рішень. З існуючих наукових досліджень [1–6] відомо, що сучасний розвиток теорії управління характеризується зростаючим впливом інших наук (нечіткої логіки, штучних нейронних мереж, генетичних алгоритмів, хаосдинаміки та ін.) та застосуванням їх досягнень. Однією із сучасних концепцій стратегічного управління в умовах ринкових перетворень економіки є концепція, що побудована на засадах синергетики – науки про загальні процеси самоорганізації в складних нерівноважних структурах, яка висуває наукові пояснення процесів нерівноважної впорядкованості, наприклад, в економічній реальності. Системи із самоорганізацією мають стохастичність поведінки та нестационарність параметрів. В той же час вони мають чітко визначену можливість адаптації до зміни умов діяльності.

Слід відзначити, що саме синергетика відіграє важливу роль у стратегічному управлінні нафтогазовими підприємствами, які функціонують за умов апріорної та поточної невизначеності під впливом збурень з боку зовнішнього і внутрішнього середовища. Для нафтогазових підприємств характерні динамічність, відкритість, складна структура внутрішніх зв'язків, наявність керувальних впливів та випадкових чинників.

Нафтогазова галузь промисловості як структурний компонент економіки та системна цілісність, що забезпечує розвиток економіки України в умовах ринкової транзиції, являє собою системно-синергетичну єдність установ, що забезпечують усі види буріння свердловин, видобування, транспортування, переробки і зберігання нафти і газу.

Виділення невирішених частин

Проведений аналіз стану досліджень та публікацій (наприклад [2–4, 9 та ін.]) показує недостатній обсяг проведених досліджень в контексті використання синергетичних моделей для створення інтегрованої системи управління нафтогазовими підприємствами. Тому створення інтегрованої системи управління нафтогазовими підприємствами на основі синергетичних моделей є актуальною науково-прикладною проблемою у зв'язку з необхідністю вирішення завдань, передбачених Енергетичною стратегією України на період до 2030 року.

Формування цілі

Метою даної роботи є поглиблення наукової розробки проблеми створення інтегрованої системи управління з урахуванням результатів аналізу властивостей і характеристик нафтогазового підприємства на засадах системно-синергетичного підходу.

Виклад основного матеріалу

Енергетичною стратегією України на період до 2030 року [7, 8] передбачено, що обсяги власного

видобування нафти з газовим конденсатом зростатимуть до рівня 5,3 млн т на рік у 2015 році і в подальшому стабілізуються на рівні 5,4 млн т на рік (табл. 1).

Таблиця 1

Прогнозний видобуток нафти з газовим конденсатом на території України до 2030 року

Роки	Прогнозний видобуток нафти з газовим конденсатом на території України, млн т		
	оптимістичний сценарій	песимістичний сценарій	базовий сценарій
2010	5,2	4,6	5,1
2015	5,5	4,7	5,3
2020	5,5	4,6	5,3
2030	5,8	4,5	5,4

Усього за прогнозний період (2006–2030 рр.) буде видобуто 133,9 млн т нафти з газовим конденсатом. Для цього планується до 2010 р. збільшити обсяги пошуково-розвідувального буріння до 185 тис т на рік, що у 6 разів перевищує фактичний обсяг пошуково-розвідувального буріння у 2004 р. Розрахунки показують [8], що за таких умов протягом прогнозного періоду (2006–2030 рр.) можливо приростити розвідані запаси за базовим сценарієм прогнозування в обсязі 63 млн т нафти з газовим конденсатом, а за амбітним сценарієм – до 150 млн т нафти з газовим конденсатом.

Випереджуваними темпами зростатиме й видобування газу в Українському секторі Чорного і Азовського морів, що дозволить збільшити до 80% рівень забезпечення країни власним природним газом, тобто приблизно в 3 рази.

На найближчу перспективу рівні видобутку газу будуть визначати дві складові [8]:

- підвищення ефективності видобування вуглеводнів з родовищ, що знаходяться в експлуатації;
- прискорена розробка запасів з нових родовищ.

За оптимістичним сценарієм прогнозується збільшити видобуток природного газу на території України до 30,1 млрд м³ у 2030 р. (табл. 2), реалізуючи стратегію динамічного розвитку з трансформацією в міжнародну вертикально-інтегровану нафтогазову структуру, а також за рахунок підвищення продуктивності праці, тобто в кінцевому результаті завдяки покращенню якості управління, яке ставить нові завдання, що потребують більш повного врахування зв'язків і факторів, що діють в реальних умовах ринкових перетворень економіки.

Таблиця 2

Прогнозний видобуток природного газу на території України до 2030 року

Роки	Прогнозний видобуток природного газу на території України, млрд м ³		
	оптимістичний сценарій	песимістичний сценарій	базовий сценарій
2010	23,5	28,8	23,2
2015	25,5	23,0	25,0
2020	26,6	24,6	26,1
2030	30,1	26,9	28,5

Отже, відбувається як пряме, так і опосередковане ускладнення об'єктів управління, яке зв'язане з необхідністю залучення в сферу управління більш складних методів розв'язання складних задач, враховуючи, що нові методи управління розвиваються, головним чином для потреб складних об'єктів в умовах ринкової транзиції.

Базою для розвитку нових методів управління є два особливо важливих факти, які відбулися у світовій практиці і теорії управління в середині 20 століття:

- Створення кібернетики (Норберт Вінер, 1948 р.) – науки про спільні закони отримання, збереження, передачі і переробки інформації, які справедливі не тільки для простих машин і процесів, але й для складних промислових комплексів, живих організмів багатьох явищ у суспільстві і економіці; теоретичним ядром кібернетики є теорія інформації, теорія алгоритмів, теорія автоматів, дослідження операцій, теорія оптимального управління, теорія розпізнавання образів. Кібернетика розробляє спільні принципи створення систем управління і систем для автоматизації розумової праці.

- Поява основного технічного засобу для розв'язання задач кібернетики – комп'ютеру, що постійно удосконалюється. Процес комп'ютерів сприяє розвитку кібернетики в теоретичному і практичному аспектах.

Слід зауважити, що ці явища слід розглядати в сукупності і взаємодії. Перше з них відкрило потенційну можливість будувати управління різноманітними і дуже складними об'єктами на науковій основі, а друге розширило можливості практичної реалізації такого управління.

Проте, на цьому шляху зустрілися дуже великі труднощі, головна з яких заключається в складності тих об'єктів управління, які грають вирішальну роль у сучасному суспільстві. Характерне для таких об'єктів

зростання кількості окремих елементів і значне зростання числа зв'язків між ними веде до катастрофічного ускладнення структури. Число можливих станів об'єкта i , отже, кількість інформації, необхідної для його опису сягає, астрономічних значень.

Такі об'єкти відрізняються від простих досить суттєво і їх не можна розглядати як чисто кількісні, особливо якщо в окремих елементах об'єкта і зв'язках між ними бере участь «людський фактор». Це так звані складні системи управління. Нафтогазова промисловість є важливою підсистемою економіки і розглядається як системно-синергетична єдність, що забезпечує розвиток економіки.

Основою нових методів управління такими складними системами є системний підхід, у відповідності з яким об'єкт управління необхідно утримувати в полі зору як єдине ціле, тобто як системну цілісність.

Проте, утримувати в полі зору складну систему в цілому надзвичайно важко. Справа в тому, що для такої системи характерні відносно слабкі зв'язки між великою кількістю їх елементів. При цьому кількість станів системи як цілого, яке дорівнює числу можливих сполучень між станом усіх її елементів, надзвичайно велика. Наприклад, для системи, яка складається з m незалежних елементів, кожен з яких може перебувати в n станах, загальна кількість станів, тобто різноманітність системи, визначається [3] комбінаторною залежністю

$$V = n^m . \quad (1)$$

Для нафтогазовидобувної промисловості в цілому і для окремих її підрозділів (об'єднань (нафтогазовидобувних і бурових, підприємств) звичайно $n > 10$ і $m > 1000$, тобто $V > 10^{1000}$. Кількість можливих станів у правій частині нерівності настільки велика, що її неможливо утримати в пам'яті людини, яка керує такою системою, або навіть в пам'яті комп'ютера. Дійсно, кількість інформації I , яка припадає на одне повідомлення про стан системи в двійкових одиницях дорівнює логарифму з основою 2 від різноманітності системи. Для нашого випадку

$$I = \log_2 V > \log_2 10^{1000} \approx 3000 \frac{\text{дв.од. (біт)}}{\text{повідомлень}} .$$

Отже, комп'ютер повинен оперувати числами довжиною приблизно 3000 біт, коли звичайно їх 32.

Саме такого роду процеси в складних системах породили інформаційний вибух, який спостерігається останнім часом. Дійно, навіть відносно незначне збільшення кількості елементів m в системі веде до непропорційно швидкого зростання її різноманітності V . Наприклад, якщо кількість елементів m збільшиться в 1,5-2 рази, то V зростає декілька сотень разів. Перелік типових об'єктів нафтогазовидобувного підприємства наведено на рис. 1.

Нафтогазове підприємство – це сукупність господарюючих суб'єктів, грошових ресурсів, а також системи їх формування, розподілу і використання. Отже, нафтогазове підприємство як господарюючий суб'єкт являє собою складну систему, до якої можна застосувати усі принципи системного підходу і похідні від них принципи системного підходу: складність, стохастична природа, ієрархічність побудови, цілеспрямованість функціонування, наявність загальної мети і локальних критеріїв оптимальності, обмеженість ресурсів, економічний вибір і багатоваріантність розвитку. Це дозволяє застосувати в наукових дослідженнях такого об'єкта, що функціонує в умовах економічної транзиції, загальні закономірності цілеспрямованих систем.

Якщо розглядати нафтогазове підприємство як кібернетичну систему, то вона є підсистемою більш складної системи – нафтогазовидобувної галузі промисловості України. Головна її задача – це успішне господарювання в часі, тобто одержання поточного прибутку, або одержання прибутку у майбутньому за умови компенсації інвестиційних і поточних витрат в ході запланованої діяльності. На системному рівні ця суперзадача формується як системна мета.

Застосування системного підходу для управління нафтовим підприємством вимагає чіткого уявлення про систему. Проте, з огляду на проведений аналіз, можна стверджувати, що на сьогодні не існує однозначного визначення поняття «система», що пояснюється складністю і багатоплановістю змісту даної характеристики.

В роботі [1] наведено 8 визначень поняття «система», але більшість авторів погоджується з тим, що система – це множина взаємодіючих елементів, які зв'язані один з одним і складають цілісне утворення [2]. Будь-яка система не може існувати ізольовано без потоків обміну з більш загальною системою, яка по відношенню до даної системи є «зовнішнім середовищем». Це означає, що не може бути повного і непротиречивого опису поведінки системи, оскільки її стан завжди залежить від стану іншої системи, для якої вона є складовою частиною.

Отже, розглядаючи будь-яку систему, слід мати на увазі, що межі її є умовними, умовною є і її автономія. З існуючих наукових досліджень [4] відомо, що здатність системи змінюватись, зберігаючи саму себе, є першим законом цілісності систем або законом функціональної еволюції.

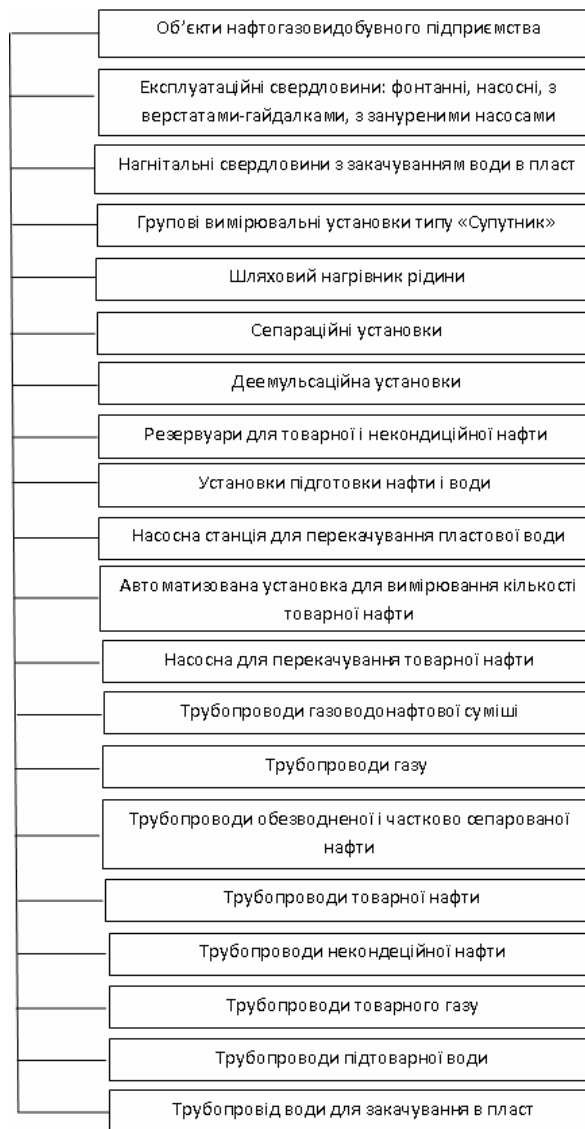


Рис. 1. Типові об'єкти нафтогазовидобувного підприємства

Другим законом теорії систем є закон функціональної ієрархії систем. Він розкриває як має бути організоване управління, щоб реалізувати функціональне призначення системи залежно від властивостей даного утворення та середовища, в якому вона функціонує.

Другий закон теорії систем стверджує, що для кожного структурного елементу механізм відображення реального світу обов'язково містить два рівні реакції: образ поведінки (програму або план поведінки) і акт поведінки (зміну оточуючого середовища). При цьому план поведінки кожної підсистеми є результатом акту поведінки найближчого верхнього рівня. На думку І.С. Моросанова, система починається там, де цілісне утворення здійснює свою життєдіяльність не тільки за програмою, але й з урахуванням реакції на поточну априорі невідому зміну оточуючого середовища. Цей важливий результат еволюційного розвитку веде до наступної формули: функція породжує систему, структура інтерпретує мету [4].

Слід відзначити, що дуже важливим для управління нафтогазовим підприємством є розуміння того факту, що у стійкому стані можуть знаходитися лише жорсткі детерміновані системи, до яких нафтогазове підприємство як економічна система не відноситься. Управляти такою системою, сформулювати мету і визначити засоби її досягнення означає змоделювати об'єкт в рамках наявної інформації і поставлених обмежень.

У такому випадку підсистема розглядається як замкнута і відповідно не може бути повністю визначена або, іншими словами, остаточно описана адекватною мовою внаслідок наявності невизначеності. Невизначеність має місце завжди, але більшість економічних моделей строго детерміновані. Тому вони не мають повного опису об'єкта і ускладнюють управління економічною системою. Детермінований розвиток за жорстким критерієм не дозволяє отримати нову інформацію про ступінь відповідності уявлень управляючої підсистеми про функціонування і удосконалення функціонування підприємства реальним законам цього розвитку.

Слід відзначити існуючу думку про те, що при визначенні аксіометики функціонування складних соціально-економічних систем постулат про наявність критерію оптимальності системи має бути доповнений постулатом про кінцеву невизначеність цього критерію і об'єктивну необхідність існування механізму формування, уточнення і корегування критерію в процесі функціонування системи. Застосування для складних систем принципу невизначеності дозволяє реально представити систему як таку, яка саморозвивається і самоудосконалюється.

Процес розвитку при такому підході виглядає не тільки як процес пошуку найбільш короткого шляху до чітко визначеної мети, але й як одночасний пошук і корегування мети розвитку [5].

Окрім того, діапазон ступеня складності системи «корпорація» варіюється залежно від її масштабу. Разом з тим, вона має явно виражену багаторівневу структуру, коли більш високий рівень інтегрує за певними алгоритмами інформаційні сигнали нижнього рівня. Кількість рівнів системи залежить також від масштабу корпорації. Проте, така залежність не є лінійною, як і залежність між складністю і кількістю рівнів системи [2].

З точки зору управління нафтогазовими підприємствами, вся господарська діяльність – це генерація фінансових результатів як відгуків на суперпозицію управлінських рішень осіб, які приймають рішення (ОПР), і зовнішніх ринкових сигналів, які мають стохастичну природу (рис. 2). Інформаційні потоки концентруються на ОПР і є основою для прийняття керувальних рішень. Наприклад, нераціональне рішення менеджера про скорочення інвестицій у збереження нафти в сховищах в суперпозиції з різким збільшенням попиту на нафту викликає дефіцит і відповідно втрачену вигоду, що може стати причиною збитків за звітний період. Особливо чутливі до таких змін системи, в яких велика роль належить особі, яка приймає рішення, оскільки, саме людині властива велика кількість n можливих станів і поведінок.

Проте, вплив «людського фактору» на складність системи не вичерпується збільшенням станів n і різноманітності системи. Мотиви поведінки людей визначаються не тільки їх особистими якостями, але й впливом середовища, в якому вони знаходяться. Це є необхідною характеристикою складної системи.

Тому на етапі загальної оцінки впливу складності на процеси управління доцільно скористатись деякими якісними моделями описового характеру, які наведено на рис. 2.

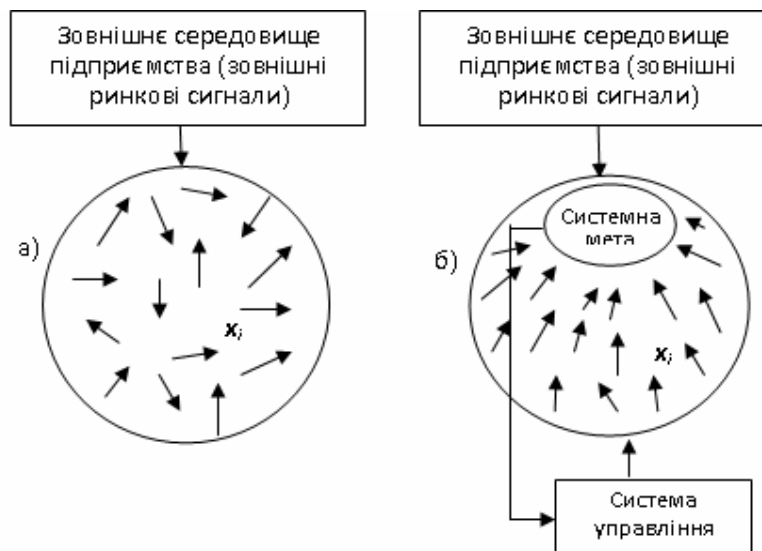


Рис. 2. Якісна графічна модель складної системи:

а) неупорядкована система;

б) система, яка упорядкована за допомогою замкнутої автоматизованої системи управління

Встановлено [2], що у більшості випадків фінансові результати і зовнішні ринкові сигнали, що спостерігаються, не є процесами, які мають статистичну природу в класичному розумінні терміну «статистика».

На рис. 2а наведено модель складної системи як сукупність взаємозв'язаних елементів, кожний з яких є вектором \vec{x}_i . Поведінка окремого елемента характеризується напрямком і величиною вектора \vec{x}_i , а

поведінка системи в цілому залежить від векторної суми $\sum_{i=1}^m \vec{x}_i$.

Слід відзначити, що складні системи завжди відкриті, тобто знаходяться під активним впливом зовнішнього середовища, яке змінюється і дезорганізує їх поведінку.

Методи централізованого управління не в змозі утримувати в полі зору складну систему в цілому, тому не вдається узгодити напрямки зусиль усіх елементів. Вони діють урозбід, іноді взаємно компенсують один одного. Втрати від неузгодженості в таких системах дуже великі. Внесок у кожного елемента [3] x (за

умови, що усі елементи однакові) в загальні зусилля системи у цьому випадку дорівнює:

$$y \approx x \cdot m^{\frac{1}{2}}. \quad (2)$$

Чим більше елементів m в системі, тим більше взаємне урівноваження і менше внесок кожного з них в загальний результат роботи системи, який погано протистоїть впливу оточуючого середовища і носить випадковий характер.

Як бачимо з наведених фактів, в системі може вирувати хаос, для боротьби з яким потрібні нові методи управління, що базуються на методах синергетики. Синергетика розвивається на основі синтезу досягнень різних наук. З точки зору системного підходу під час аналізу систем управління нафтогазовими підприємствами необхідно розглядати їх в складі єдиної системи управління народним господарством в цілому, галузями народного господарства, міжгалузевими комплексами, виробничими об'єднанням, підприємствами, проектними організаціями і підприємствами невиробничої сфери. Необхідно враховувати також усі способи удосконалення економічного управління, удосконалювати систему планування і економічного стимулювання.

Системний підхід вимагає сумісного розгляду таких рис управління, як системність, складність, цілеспрямованість, наявність великої кількості інформації, зворотнього зв'язку, впливу людини, ієрархії та ін.

Теорія управління нафтогазовими підприємствами повинна будуватися на теорії єдності і мистецтві керівника.

Перша дає систему логічних принципів і оперує регулярними методами аналізу, які дають певні відповіді, але виконуються у середньому в умовах дії закону великих чисел.

Друга не дає логічних принципів і використовує описові, емпіричні методи. Тут головну роль грає узагальнення досвіду осіб, що приймають рішення, аналіз їх поведінки в різного роду ситуаціях. Отже теорія управління нафтогазовими підприємствами не зводиться до регулярних методів, а завжди містить елемент творчості. Досвід особи, яка приймає рішення доповнюється регулярними методами, тобто дві сторони теорії управління мають функціонувати разом.

Цьому сприяє цілий ряд нових методів дослідження складних систем: лінійне, нелінійне і динамічне програмування, теорія масового обслуговування, теорія розпізнавання образів, теорія ігор, теорія у методи і моделі інженерної і соціальної психології і соціології, теорія дослідження операцій, системний аналіз, загальна теорія систем та ін.

Зважаючи на це, фінансовий менеджмент повинен забезпечити управління підприємством з метою досягнення планових фінансових результатів з урахуванням апріорної та поточної невизначеності відносно майбутніх параметрів зовнішнього ринкового оточення господарського суб'єкта.

Отже, метою діяльності системи виступають заплановані фінансові результати корпорації за умови, що існують прогнози динаміки зовнішніх по відношенню до системи ринкових факторів, прогнози фінансових результатів господарюючого суб'єкта на базі комплексної прогнозної моделі і сформовані на основі цих прогнозів фінансові плани, а також процедури оцінки рівня досягнутих фінансових результатів.

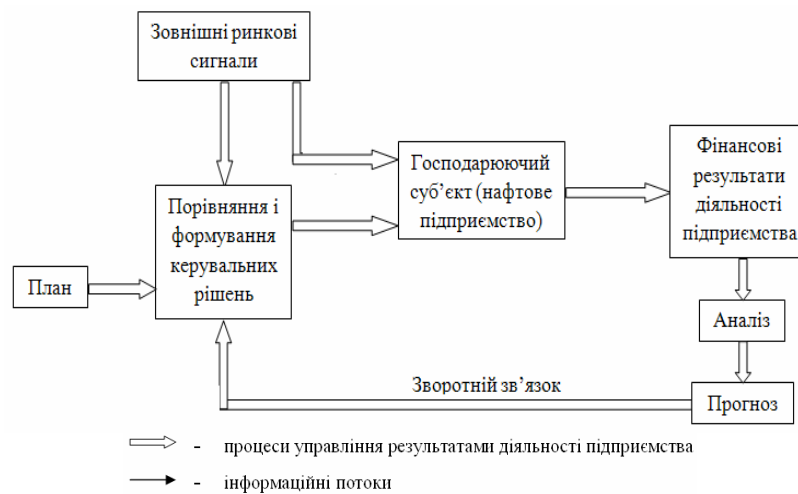


Рис. 3. Функціональна система управління результатами діяльності підприємства

Реалізація поставленої мети може бути досягнена за допомогою синергетичних моделей. Зараз фактично розроблені лише окремі методи визначення впливу синергії на діяльність підприємств, але

системний підхід до оцінки синергічного ефекту в контексті загального управління діяльністю підприємства відсутній [6].

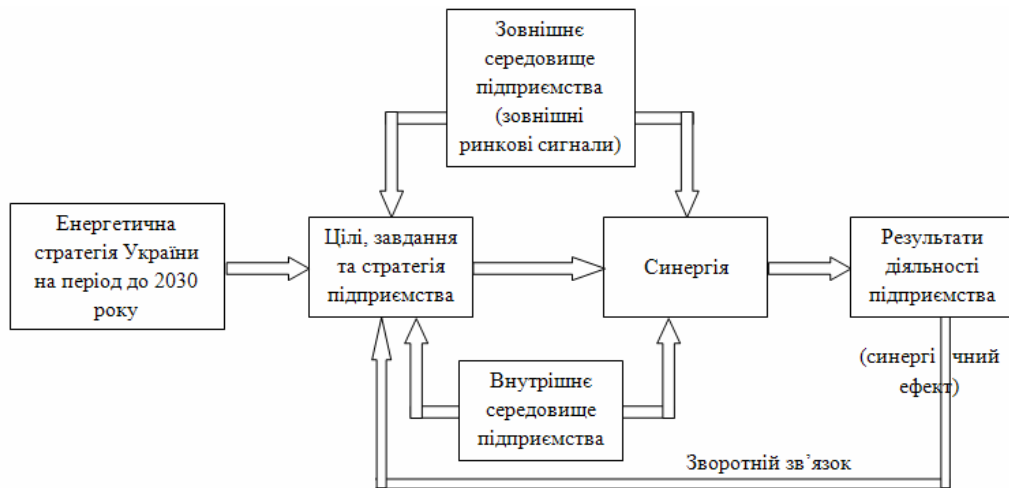


Рис. 4. Взаємозв'язок результатів діяльності нафтогазового підприємства з елементами середовища функціонування підприємства, його стратегією, цілями, завданнями та синергією

Виходитиме з того, що явище синергії в діяльності нафтогазового підприємства виникає за рахунок взаємозв'язків у внутрішньому середовищі підприємства, які є вагомими факторами для виживання, конкурентоспроможності та реалізації місії підприємства, що функціонує за умов апріорної та поточної невизначеності щодо структури та параметрів і перебуває під впливом різного типу зовнішніх завад, які створюються зовнішнім середовищем підприємства.

Слід відзначити, що внутрішні взаємозв'язки є нелінійними, тип нелінійності яких апріорі невідомий, їх характер може змінюватися з часом, можливе виникнення розривів, коливних режимів, дивних атракторів. Зовнішні збурення також можуть мати нетрадиційний стохастичний характер. Вони можуть бути квазіперіодичними і хаотичними.

Внутрішнє середовище нафтогазовидобувного підприємства характеризується горизонтальними і вертикальними зв'язками, відповідністю зовнішнім умовам, наявністю сильних та слабких сторін.

Зовнішнє середовище являє собою характеристики нафтогазовидобувної галузі промисловості та конкуренції, ключові фактори успіху, загрози та можливості.

З існуючих наукових досліджень [2–6] відомо, що можливість забезпечення синергічного ефекту залежить від співвідношення між внутрішніми можливостями підприємства, його структурою та умовами зовнішнього середовища, стратегії підприємства та цілей. Разом з тим, вплив синергії відображається у фінансових, маркетингових та інших результатах діяльності підприємства.

Проведений аналіз свідчить, що синергічні ефекти спостерігаються в таких сферах діяльності підприємств, як виробництво, логістика, управління, збут, фінанси і діяльність організації в цілому. Показники, що відображають наявність синергічних ефектів в діяльності підприємств, різні.

На рис. 5 і рис. 6 наведено види показників підприємств за сферами діяльності нафтогазового підприємства, що відображають наявність синергічних ефектів.

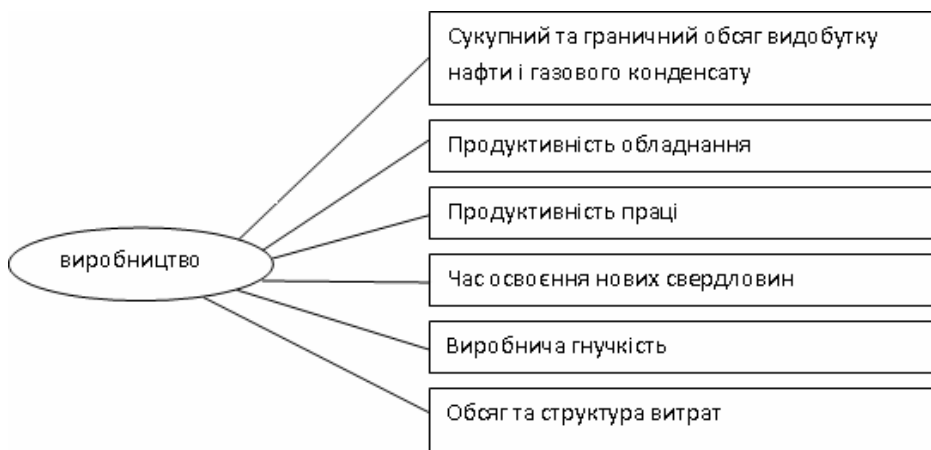


Рис. 5. Види показників виробництва, що відображають наявність синергічних ефектів

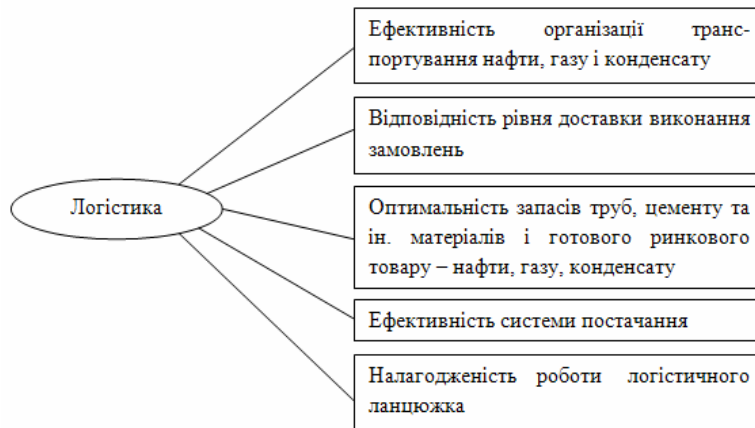


Рис. 6. Види показників логістики, що відображають наявність синергічних ефектів

Висновок

Побудова синергетичних моделей для інтегрованої системи управління нафтогазовими підприємствами на основі виявлення та оцінки синергетичних ефектів і застосування системно-синергетичної методології у стратегічному управлінні підприємством є актуальною науково-практичною проблемою, яка набуває особливого значення в умовах економічної транзиції та зростання ролі стратегічного управління в нафтогазовій галузі промисловості.

Література

1. Ладанюк А.П. Основи системного аналізу : [навч. посібник] / Ладанюк А.П. – Вінниця: Нова книга, 2004. – 173 с.
2. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.13 / Недосекин Алексей Петрович. – СПб, 2003. – 280 с.
3. Шишкин О.П. Основы автоматизации и автоматизация производственных процессов / О.П. Шишкин, А.Н. Парфенов. – М. :Недра. – 1973. – 408 с.
4. Моросанов И.С. Первый и второй законы теории систем / И.С. Моросанов // Системное исследование: методологические проблемы. Ежегодник / РАН Ин-т системного анализа. – М. : Эдиториал УРСС, 1996. – С. 97–114.
5. Петраков Н.Я. Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней / Петраков Н.Я. – М. : Экономика, 1998. – 446 с.
6. Гошовська О.В. Стратегічне управління підприємством на синергічних засадах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємством» / О.В. Гошовська. – Львів, 2002. – 21 с.
7. Про схвалення енергетичної стратегії України на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р., № 145. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.nreg='45-2006%FO>.
8. Халявко М.П. Нафтогазовий комплекс України. Напрямки реалізації основних положень енергетичної стратегії до 2030 року / М.П. Халявко // Хімічна промисловість. – 2007. – № 2. – С. 3–10.
9. Семенцов Г.Н. Автоматизація технологічних процесів у нафтовій і газовій промисловості : навч. посібник / [Г.Н. Семенцов, Я.Р. Когуч, Я.В. Куровець, М.М. Дранчук] // Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2009. – 300 с.

Надійшла 06.10.2010

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЯК ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сучасні погляди щодо визначення понять ефективності та результативності діяльності підприємств. Досліджено основні показники, що вимірюють результативність діяльності. Запропоновано та обґрунтовано необхідність використання показника рентабельності власного капіталу в якості інтегрального показника результативності діяльності підприємств.

Modern looks are considered in relation to determination of concepts of efficiency and effectiveness of activity of enterprises. Investigated the basic indexes which measure effectiveness of the activity. The necessity of the use of index of profitability of property asset is offered and grounded in quality the integral index of effectiveness of activity of enterprises.

Ключові слова: ефективність діяльності, результативність діяльності, рентабельність власного капіталу.

Вступ. Механізми вимірювання й оцінки результатів діяльності компанії стосуються загальної проблеми управління результативністю, і саме тут багато компаній зустрічають найбільше ускладнень. Оскільки управління результативністю – це багатогранна проблема, що припускає використання різних підходів і концепцій, тому завдання керівника полягає в обранні підходу, який найбільшою мірою відповідає умовам його підприємства. Поштовхом до пошуку шляхів підвищення внутрішньої результативності організацій були методи наукової організації праці, обґрунтовані Ф. Тейлором [1, с. 39], засновником школи наукового управління. Ці методи фактично є алгоритмом підвищення продуктивності праці на кожному робочому місці за рахунок організаційних і технічних удосконалень. Надалі сформульовані А. Файолем [1, с. 42] принципи управління призвели до спроб побудувати модель внутрішньоєфективної організації на фундаменті, закладеному науковою організацією праці. У класичній теорії управління підхід до підвищення внутрішньої результативності організації в цілому базується на методах підвищення продуктивності.

Основи теорії розвитку і ефективності організацій були викладені в працях А. Маршалла, Й. Шумпетера, Р. Саймона та Г. Мінцберга. Загальнотеоретичні підходи до дослідження ефективності організацій та їх діяльності розглядаються в працях П. Самуельсона, А. С. Булатова, Л. М. Чистова, М. Х. Мескона та ін. Теоретичні і практичні питання оцінки економічного зростання і ефективності функціонування організацій знайшли віддзеркалення в роботах Баканова М. І., Бланка І. А., Бойчика І. М., Бріггема Ю., Іванієнко В. В., Шеремета А. Д., Ковальова В. В., Савицької Г. В. та ін.

Разом з тим у ході дослідження виявлено, що теоретична і практична розробленість проблеми управління результативністю діяльності підприємств недостатня. Існує реальна необхідність уточнення категорії результативності діяльності підприємства в першу чергу, з точки зору розмежування понять ефективності та результативності діяльності підприємств. Не створена концепція, яка б дозволила б пов'язати поняття результативності діяльності з можливостями економічного зростання підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методичних положень з управління результативністю діяльності підприємств на основі комплексного аналізу й оцінки показника рентабельності власного капіталу.

Результати дослідження. Ефект (лат. effectus) – це дія, ефективний (лат. effectivus) означає продуктивний, дієвий. Стосовно управління „ефект” представляє дієвість управління, тобто здатність реально впливати на об'єкт управління для досягнення поставленої мети в умовах мінливого зовнішнього середовища. Мета будь-якої управлінської діяльності полягає саме в отриманні більшого ефекту з найменшими витратами.

Ефективність – це співвідношення результатів діяльності організації та витрат на досягнення цих результатів. Під ефективністю стосовно управління розуміється кількісний вплив „нового” управління на результати діяльності компанії, віднесеного до витрат на отримання цього результату. У даному контексті можна розглядати результативність як певну оцінку правильності або неправильності ухваленого рішення по відношенню до отриманого результату.

Економічна ефективність – кількісна оцінка співвідношення результатів і витрат у конкретних умовах; економія, що одержується за рахунок оптимізації і раціоналізації діяльності компанії [2, с. 17]. Для продуктивного функціонування та реалізації усього потенціалу організація повинна бути внутрішньо результативною і раціонально використовувати всі види ресурсів, в тому числі й нематеріальні активи.

На відміну від ефективності поняття результативності децю інше – це ступінь наближення підприємства до виконання проголошених ним цілей. У концепції “трьох Е”, яка послугувала основою для стандарту Рахункової палати України відносно проведення перевірок та оформлення їх результатів вказується, що ефективність як економічна категорія визначається за допомогою таких елементів [3]:

1. Effectiveness (результативність) – ступінь відповідності фактичних результатів діяльності запланованим результатам;

2. Еffісієнсу (ефективність) – співвідношення між обсягом виробництва та витраченими на це ресурсами.

3. Есоmоу (економічність) – досягнення запланованих результатів за рахунок використання найменшого обсягу ресурсів.

Розглянемо взаємодію внутрішнього і зовнішнього середовища на схемі (рис. 1).

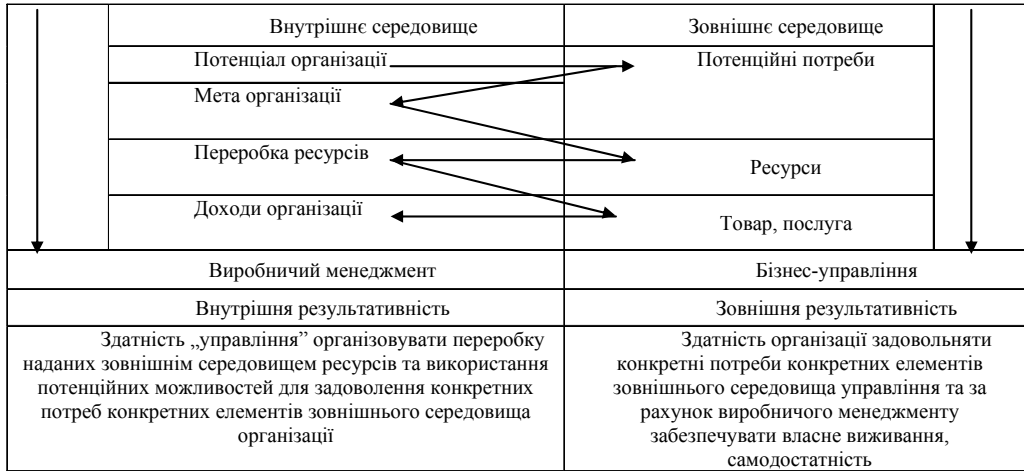


Рис. 1. Взаємодія внутрішньої та зовнішньої результативності управління [4, с. 92]

Менеджмент організації, оцінюючи власний потенціал, шукає в зовнішньому середовищі „потенційні потреби”, задовольняючи які, він здатний буде досягти мети організації. Тут він звертається до зовнішнього середовища для пошуку необхідних ресурсів, переробивши які у внутрішньому середовищі на основі наявної технології і організації виробництва, виробляється продукція, яка здатна принести відповідний дохід. Одержаний дохід йде знов на виробництво вже відомої потенційної потреби зовнішнього середовища організації, або шукаються нові потреби, які організація здатна буде задовольнити.

Результативність рішення можна визначити як перевищення позитивних наслідків над негативними наслідками за допустимих витрат. Якщо використовувати методологічні аспекти філософії стосовно управління, то можна виразити це в наступній формулі: загальне розв’язується за допомогою сукупності часткового. При цьому іноді буває достатньо легко виміряти результати, але співвіднести результати з витратами не вважається за потрібне, оскільки одні вимірюються в матеріальних показниках, інші ні. У сьогоденній ситуації друге зустрічається частіше, ніж перше.

Одним із найголовніших завдань менеджменту як системи управління організацією є забезпечення результативності її діяльності. Ефективність організації – здатність організації існувати і досягати визначених цілей із найвигіднішим співвідношенням результатів і витрат.

Ефективне управління у розумінні сучасного управління – це управління змінами у внутрішньому середовищі як реакція на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі [5, с. 28], а це припускає, по-перше, використання сучасних технологій управління, управління потенціалом, управління змінами.

Досвід McKinsey свідчить, що успіх реалізації системи управління ефективністю в компанії безпосередньо залежить від комплексності, послідовності і взаємопов’язаності заходів [6, с. 89].

Будь-яка організація може досягти зростання результативності шляхом застосування різних підходів. Кожний із шляхів зростання результативності залежить від низки чинників зовнішнього середовища та стану мікросередовища підприємства. Звідси результативність може вимірюватися різними показниками (системою показників), тому розрізняють часткову, багатofакторну та загальну результативність.

Оцінювання результативності потребує точних економічних критеріїв. Однак єдиної і цілісної методології не створено і донині. Систему критеріїв, за якими може оцінюватись результативність діяльності підприємств, наведено у табл. 1.

Комплексна оцінка результатів діяльності і поточного стану підприємств ґрунтується на цілісній системі показників, які розкривають основні сторони господарської діяльності та сигналізують про можливе неблагополуччя в організації. Показники – це один з інструментів управління, який дозволяє реалізовувати абстрактні стратегічні цілі.

У практиці розвинених країн показники складають цілий напрям у менеджменті, який отримав назву вимірювання і управління результативністю (performance measurement and management). Цьому напрямку відводиться дуже важливе місце, оскільки як непорушна істина вважається, що не можна управляти тим, чого не можна виміряти. Результативність діяльності може бути виміряна на основі інтегрального показника або на основі системи показників.

Критерії оцінки результативності діяльності організації

Ознака класифікації		Зміст показника	
Кількісні показники	Загальні критерії результативності	Темпи зростання загальних результатів діяльності (обсягів виробництва, прибутку, частки ринку)	
		Рівень рентабельності власного капіталу	
		Коефіцієнт фінансової стійкості	
		Коефіцієнт платоспроможності	
		Зниження витрат на 1 грн товарної продукції	
	Часткові критерії результативності	Показники ефективності використання трудових ресурсів	Темпи зростання продуктивності праці
			Коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці і темпів зростання заробітної плати
			Частка приросту обсягу виробництва в результаті зростання продуктивності праці
		Показники ефективності використання матеріально-технічних ресурсів	Фондовіддача
			Коефіцієнт оборотності оборотних коштів
Коефіцієнт співвідношення приросту товарної продукції до приросту оборотних коштів			
Матеріаломісткість продукції			
Якісні показники	Підвищення рівня якості продукції та послуг		
	Стабільність персоналу організації		
	Поліпшення умов праці персоналу		

Як тільки показники та їх значення визначені, необхідно розробити план дій для досягнення поставленої мети.

Десятиліттями результативність діяльності оцінювалася на основі даних, що надаються системою бухгалтерського обліку. Інструменти оцінки підприємств, такі як співвідношення ринкової вартості і доходу на акцію (мультиплікатор „ціна / дохід” (PE)), рентабельність інвестицій (ROI), рентабельність власного капіталу, прибуток на одну акцію (EPS), економічна додана вартість (EVA) і співвідношення ринкової і балансової вартості (MB), обчислюються для того, щоб судити про результативність окремих підприємств або бізнесу в цілому. Але помітно, що вектор дослідження проблеми визначення та вимірювання результативності діяльності підприємств постійно направлений від простого до більш складного (табл. 2). Це не дивно, так як економічні відносини все більш ускладнюються появою нових учасників на ринку та стрімким розвитком фінансового ринку.

Таблиця 2

Розвиток парадигми вимірювання результативності діяльності організації

1920-і роки	1970-і роки	1980-і роки	1990-і роки
Модель Дюпона (Du Pont Model); рентабельність інвестицій (ROI)	Чистий прибуток на одну акцію (EPS). Коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку (P/E)	Коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (M/B). Рентабельність акціонерного капіталу (ROE). Рентабельність чистих активів (RONA). Грошовий потік (Cash Flow).	Економічна додана вартість (EVA). Прибуток до виплати відсотків, податків і дивідендів (EBITDA). Ринкова додана вартість (MVA). Збалансована система показників (Balanced Scorecard - BSC). Показник сукупної акціонерної прибутковості (TSR). Грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI).

На сьогодні все частіше в якості показника вимірювання результативності пропонують використовувати інтегральний показник економічної доданої вартості EVA, авторами якого є американські економісти Б. Стюарт і Д. Стерн. Для підвищення результативності діяльності необхідно, щоб значення показника EVA було позитивним або дорівнювало нулю. Чим вищий показник EVA, тим більший прибуток компанія приносить своїм власникам. EVA як показник оцінки господарювання має свої безперечні

переваги, проте необхідно постійно пам'ятати про його недоліки і слабкі сторони.

Базову формулу EVA завжди можна звести до варіанту виразу через ROE (рентабельність власного капіталу):

$$EVA = IC \cdot \left(\frac{ROE}{ROE/A} - WACC \right), \quad (1)$$

де EVA – економічна додана вартість;

IC – інвестований у підприємство капітал;

ROE – рентабельність власного капіталу;

ROE/A – частка ROE в активах;

$WACC$ – середньозважені витрати на капітал.

Проте саме дана модифікація показує можливість впливу тих або інших дій на управління. EVA зростає, якщо зростатиме ROE.

Метою будь-якої комерційної організації повинно бути отримання чистого прибутку як сьогодні, так і в майбутньому (абсолютний показник), і встановлений власниками рівень віддачі від інвестицій (відносний показник). Для оцінки ступеня досягнення мети важливий як абсолютний, так і відносний показники, оскільки для отримання одного і того ж значення чистого прибутку можуть бути задіяні різні активи. Добре цей процес ілюструє розкладання показника – „рентабельність власного капіталу” (ROE) з використанням формули Du Pont. Ця модель розкриває взаємозв'язок між рентабельністю і основними фінансовими показниками компанії.

Трьохчленна декомпозиція за моделлю Du Pont виглядає наступним чином [7, с. 18]:

$$ROE = NPM \cdot TAT \cdot EM, \quad (2)$$

де NPM – маржа чистого прибутку;

TAT – оборотність активів;

EM – мультиплікатор власного капіталу або фінансовий левєридж.

Відповідно, формулу 1 можна виразити через рентабельність активів і мультиплікатор, який описує структуру капіталу:

$$ROE = ROA \cdot EM. \quad (3)$$

У загальному вигляді рентабельність власного капіталу можна записати таким чином [8, с. 444]:

$$ROE = \text{ЧП} \div \text{ВК}, \quad (4)$$

де ЧП – чистий прибуток за звітний період;

ВК – власний капітал.

Підвищення рентабельності власного капіталу досягають раціональним та ощадним використанням усіх видів ресурсів, в результаті чого капітал повертається до свого вихідного стану в більшому розмірі, тобто з прибутком. Отримані результати необхідно порівнювати або з індикативними (середніми у галузі, сфері бізнесу тощо), або з нормативно заданими параметрами, зафіксованими в планових документах компанії. На Заході давно прораховані середньогалузеві величини як самого ROE, так і його співмножників, на які його звичайно розкладають. Так бізнесмен, аналізуючи показники власної фірми, може порівняти їх із загальноприйнятими, з рівнем конкурентів і зробити висновки про причини власних перемог або поразок. На жаль, в Україні подібної статистики немає.

З формул 2 та 3 виходить, що рентабельність власного капіталу мультиплікативно пов'язана з прибутковістю продаж, оборотністю активів і величиною фінансового левєриджу. Такий стан речей дозволяє обчислити і спланувати необхідні значення показників прибутковості й оборотності на майбутній період, що дозволить цілеспрямовано досягти потрібних показників рентабельності.

Отже, переваги використання ROE в якості інтегрального показника результативності полягають у наступному:

1. Показник ROE дозволяє відобразити стратегічну мету будь-якої організації – стати високоприбутковою компанією.
2. ROE відображає більш високий рівень результативності діяльності, ніж показники продуктивності, які також розкривають категорію результативності.
3. В теорії корпоративних фінансів ROE розглядається як показник результативності інвестицій.
4. У розвинених країнах він вважається основним і на макро-, і на мікроекономічному рівнях.

Причому у разі мікроекономічного рівня він розглядається як ключовий чинник, що визначає ринкову вартість компанії, тому рентабельність капіталу постійно „моніториться” – за галузями і територіями, а на підприємствах жорстко контролюється менеджментом [9, с. 125].

5. ROE – це межа вартості капіталу, яку може повернути підприємство для реалізації проекту.

6. Він вказує на загальну результативність роботи менеджменту організації.

7. На Заході розраховані середні значення ROE за галузями, що дозволяє підприємству порівнювати свої результати роботи з результатами конкурентів.

8. ROE є сигналом для підвищення чи зниження курсу акцій підприємства на фондовому ринку.

9. Він виражає створення цінності для акціонерів, тому часто слугує критерієм успішності діяльності компанії в цілому.

Багато компаній відмовилися від щоквартальних прогнозів розвитку бізнесу, сфокусувавшись натомість на довгостроковій стратегії – забезпеченні максимальної рентабельності вкладеного капіталу. Замість випуску опціонів застосовується модель винагороди, орієнтована на цільовий рівень рентабельності.

В умовах України, напевно, єдино доступним і корисним показником буде саме ROE. Його краще всього визначити як відношення чистого прибутку (представленого як результат господарської діяльності у фінансовій, а не податковій звітності) до власного капіталу (відбитого у пасивах балансу).

Очевидно, що основними чинниками, що впливають на значення показників рентабельності капіталу, є їх „чисельник” і „знаменник”. Чинники, які впливають на рентабельність, є показниками нижчого рівня. Їх в свою чергу також можна піддати декомпозиції і одержати зручніші, а головне контрольовані індикатори, за допомогою яких менеджери здатні управляти результативним показником – рентабельністю.

Робота з чисельником полягає в поліпшенні фінансового результату, якого можна досягти за допомогою зростання обсягу продаж, підвищення цін продукції, жорсткого контролю над витратами, зменшення вартості ресурсів, оптимізації оподаткування тощо. Робота зі знаменником в основному полягає в правильному відборі інвестиційних проектів, тобто фінансування повинне спрямовуватися у ті проекти, які забезпечують максимальну прибутковість у мінімальний термін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи вищенаведене можна стверджувати, що рентабельність власного капіталу – це інтегральний показник результативності діяльності, чинник природного відбору в бізнесі. Бізнесмен завжди хоче дізнатися, якою мірою можна профінансувати бізнес власними коштами без зовнішніх вливань. Це теж можна оцінити за допомогою ROE. Управляючи ROE за рахунок „управління” співмножниками, можна з’ясувати, скільки власних (або позикових) грошей необхідно повернути для задоволення інвестора [10, с. 92].

Невипадково в стратегічному менеджменті з’являються концепції акціонерної вартості, де будь-який капітал оцінюється виходячи зі здатності приносити дивіденди, що виражається через показник ROE. Акцент контролю в такому випадку зміщується у бік вартості капіталу підприємства, а ROE перетворюється на інтегральний показник результативності діяльності. Детальніші дані на нижніх рівнях управління, що характеризують засоби досягнення мети, вже не сприймаються як основа для аргументів. Вартість підприємства є щось середнім між двома синонімічними поняттями результативність бізнесу і результативність управління цим бізнесом. Саме в цьому причина, через яку власники капіталів заохочують децентралізацію, оскільки організації, засновані на принципах децентралізації, технологічно забезпечують більшу норму повернення на інвестований капітал, ніж це доступно старим концепціям управління, заснованим на централізації, навіть при використанні найбільш кваліфікованих співробітників. Сьогодні кожен бажаючий може перевірити наскільки управлінські дії і професійна кваліфікація менеджмента відповідають задекларованому підприємством показнику ROE [11]. Якісні показники в питанні контролю тільки заплутують. Кількісні – гранично однозначні.

Література

1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. – [3-е изд] – М. : „Вільямс”, 2007. – 672 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия / Савицкая Г. В. – М. : ООО „Новое издание”, 2003. – 160 с.
3. Постанова Рахункової палати України „Про затвердження Стандарту Рахункової палати „Порядок підготовки і проведення перевірок та оформлення їх результатів” від 27 грудня 2004. – № 28-6 // Правові системи „НАУ” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>.
4. Hamel G. Competing for the future/ G.Hamel, C.K.Prahalad. – NY.: Harvard Business School Press, 1994. – 357 p.
5. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / [Абрамешин А. Е., Воронина Т. П., Молчанова О. П., Тихонова Е. А., Шленов Ю. В.] ; под ред. О. П. Молчановой. – М. : Вита-Пресс, 2001. – 272 с.

6. Кох Р. Стратегія / Ричард Кох. – М. : Ексмо, 2007. – 224 с.
7. Смирнов А. Методика расчета рентабельности капитала и практика ее применения / А. Смирнов // Газета Бизнес. – 2003. – № 13(532). – С. 17–21.
8. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Цал-Цалко Ю. С. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
9. Битюцких В. Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании / Битюцких В. Т. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 224 с.
10. Графова Г. Ф. Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций / Г. Ф. Графова, С. В. Гуськов. – М. : ИЦ „Академия”, 2007. – 242 с.
11. Черемушкин С. Магия финансовой метрики [Електронний ресурс] // Портал о корпоративном менеджменте. – Режим доступу : www.cfip.ru

Надійшла 06.10.2010

УДК 338.48

О. І. КЕЙВАН

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто вплив економічних чинників на діяльність організацій та фірм у галузі туризму. Охарактеризовано вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на їх діяльність.

The article considers the impact of economic factors on the activities of organizations and firms in tourism. The influence of external and internal environment of their activities.

Ключові слова: туристичний бізнес, зовнішнє і внутрішнє середовище, стратегія підприємства.

Вступ. Відповідно до умов, які диктує зовнішнє середовище, змінюються стратегія і тактика підприємства, які вимушені пристосовуватись до цих змін, в іншому випадку перед цими суб'єктами виникає загроза втрати окремих сегментів ринку, що може призвести в подальшому до зниження конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті. Вирішення завдань розвитку туристичного бізнесу залежить в певній мірі від ефективної системи організаційно-економічного управління туристичним підприємством з урахуванням нестабільних умов зовнішнього середовища: актуалізації дій ринкових законів, змін у системі нормативно-правового регулювання, використання основних ринкових інструментів.

При цьому важливо розглядати різні аспекти економіки туризму: ефект мультиплікатора, особливості здійснення рентних відносин в туризмі, особливості проявлення базових економічних процесів у туризмі.

Аналіз останніх досліджень. В літературі існують різні підходи щодо вивчення даних питань багатьох науковців як вітчизняних, так і зарубіжних: Мацола В.І., Любіцева О.О., Мальська М.А., Тед Фарвел, Роберт Крісті Міл та інші. Загалом констатується увага на важливості таких чинників, як конкуренція, вплив зовнішнього середовища, стратегія підприємства, середовище ринку, структура галузі. Узагальнюючи різні точки зору, в даній статті виділені і охарактеризовані основні чинники впливу на діяльність організацій.

Викладення основного матеріалу. Ефект мультиплікатора використовується при аналізі місця і ролі туристичної галузі в системі економічних відносин. Мультиплікатор туризму – це відношення змін одного із ключових економічних показників виробництва, продажів і доходу до зміни витрат туристів.

Основою розвитку туристичного бізнесу є використання природних ресурсів, ресурсів історичної, культурної спадщини, економічного і інтелектуального потенціалу рекреаційних регіонів. Ці ресурси можна характеризувати високим ступенем унікальності і виключності. Саме унікальність окремих туристичних ресурсів і є об'єктивною основою для утворення туристичної ренти.

Диференціація господарського використання туристичних ресурсів різної якості призводить до диференціації якості джерел формування додаткового прибутку.

Для визначення зміни прибутку доцільно використовувати систему «директ-костінг». Вона дозволяє визначити зміну прибутку внаслідок зміни змінних витрат, ціни реалізації, структури послуг в туристичному продукті, показує кількість турів, які потрібно продати, щоб покрити витрати, і, відповідно на основі даного аналізу прийняти комплекс необхідних стратегічних рішень з управління прибутковістю фірми – удосконаленню економічних відносин у сфері природокористування. [5, с. 130]

Значний суспільно-економічний ефект в туризмі має рекреаційне оздоровлення для населення. А це: збільшення працездатності, зменшення захворюваності населення, створення належних передумов для нормальної життєдіяльності людини. Розрахунки економічного ефекту від реалізації можливостей рекреаційно-туристичного оздоровлення можна представити як різницю між величиною попередженого

збитку і розміром витрат на курортне оздоровлення.

Так Мацола В.І. представив розрахунки відповідного ефекту від реалізації туристично-рекреаційних можливостей за допомогою математичної моделі:

$$E = E1+E2+E3+E4+E5+E6+E7,$$

де E – економічний ефект при одноразовому відвіданні рекреаційно-туристичного центру на наступний рік;

$E1$ – приріст виробництва внаслідок скорочення тимчасової непрацездатності робітників на протязі року після рекреаційно-туристичного оздоровлення;

$E2$ – зменшення витрат на оплату лікарняних;

$E3$ – збільшення виробітку валового турпродукту працівниками за рахунок підвищення продуктивності праці після першого року рекреаційного оздоровлення;

$E4$ – збільшення виробництва ВВП працівниками, внаслідок збільшення їх працездатності на 1 рік після рекреаційно-туристичного обслуговування;

$E5$ – зниження витрат на стаціонарне лікування протягом 1-го року після рекреаційно-туристичного обслуговування;

$E6$ – зниження витрат, зв'язаних з обслуговуванням у поліклініці протягом 1-го року [4, с. 10].

Діяльність підприємства здійснюється з урахуванням дії багатьох факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище задає ринкові умови функціонування. При цьому слід враховувати кон'юнктуру ринку, дії конкурентів, мультиплікативні процеси тощо.

Внутрішнє середовище задає умови функціонування підприємства, які пов'язані з підвищенням його ефективності, при цьому виникає необхідність вирішення завдань пов'язаних з цілями і структурою, завданнями і технологією надання послуг, персоналом фірми, фінансами і адаптацією туристичного підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

Розробка і використання механізму взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування туристичних підприємств пов'язана з мобілізацією і ефективним використанням туристичних ресурсів шляхом побудови системи ефективного менеджменту. Досягнення більш ефективної діяльності потребує розроблення нових моделей і підходів.

Маркетинг – це система управління торгово-виробничою підприємницькою діяльністю, яка направлена на максимальне задоволення ринкового попиту на турпослуги на основі вивчення потреб і бажань потенційних туристів з метою отримання максимального прибутку. Необхідно узгодити дії всередині туристичного підприємства з умовами зовнішнього середовища. Туризм, у відповідності з визначення ВТО, є не тільки економічним, але одночасно і соціально-культурним, екологічним і політичним явищем. Виходячи з цього, туристичний маркетинг необхідно використовувати з максимальним врахуванням всіх факторів і тоді він в більшій мірі буде відображати інтереси турфірм і споживачів-туристів.

Комплексний маркетинг міжнародного туризму включає наступне:

– прогнозування ринку попиту, маркетингову інформаційну систему, маркетингові дослідження;

– планування маркетингу, постановку цілей і завдань, вибір стратегії, розробку планів і програм [2, с. 156];

– організацію маркетингового процесу, мобілізацію матеріальних, фінансових, людських і інформаційних ресурсів, адміністративні ресурси, засоби реалізації маркетингу (туристичний продукт, ціни, продаж і просування продукту);

– внутрішній маркетинг (підбір кадрів, мотивація персоналу, виробниче навчання, формування команди);

– маркетинговий контроль.

Маркетингова політика служить базою для планування всіх аспектів діяльності фірми і передбачає два напрямки активності:

– стратегічний маркетинг – аналітичний процес, орієнтований на довгострокову перспективу;

– операційний маркетинг – активний процес з короткостроковим терміном планування.

Оперативний маркетинг передбачає короткострокове планування і направлений на існуючі ринки. Основна ціль оперативного маркетингу – отримання доходу від продажів послуг. Ціль досягнення визначеного обсягу продажів переходить у виробничу програму, в результаті оперативний маркетинг впливає на короткострокову рентабельність фірми.

Роль стратегічного маркетингу полягає в тому, щоб вишукувати нові економічні можливості, які сприяють росту рентабельності фірми. Його завданням є уточнення місії фірми, визначення цілей, розробка стратегії розвитку.

Основне в маркетингу туристичної фірми – організація процесу вироблення і надання послуг потрібних на ринку сьогодні і на перспективу, які за своїми якісними характеристиками відповідають потребам споживачів; конкурентоспроможні і приносять прибуток не нижче середнього в туристичній

галузі.

Базові економічні процеси в туризмі пов'язані з синтезом стратегії діяльності підприємства в довгостроковому і короткостроковому періодах. Найважливішою складовою є розроблення стратегії функціонування. В основу стратегії туристичних підприємств закладений аналіз конкуренції в галузі, при цьому може бути використана модель п'яти сил, запропонована М. Портером. Він виділив наступні фактори:

- проникнення нових конкурентів;
- загроза появи на ринку товарів-замінників;
- конкурентні сили зі сторони споживачів;
- конкурентна перевага постачальників;
- конкуренція серед існуючих компаній.

Вказані фактори необхідно враховувати при розробленні стратегії розвитку фірми. Найбільш інтенсивною є конкуренція між компаніями всередині галузі, яка проявляється в боротьбі за величину ринкової частки, так як цей параметр визначає стан підприємства в довгостроковому періоді. Тобто конкурентна стратегія – це пошук сприятливого положення в галузі.

В кожному випадку вибір конкурентної стратегії залежить від особливості стану і розвитку структури галузі, потреб споживачів, балансу попиту і пропозиції в даній галузі. Для вироблення стратегії необхідно наступне: привабливість галузі з точки зору довгострокової прибутковості; фактори, які визначають конкурентне положення всередині галузі.

Привабливість галузі і конкурентне положення можуть змінюватися з часом. Галузі стають більш або менш привабливими і конкурентне становище відображає бій між конкурентами, який ніколи не закінчується. Конкурентна перевага виростає із перевищення споживчої цінності, яку фірма може створити для покупців своєї продукції над витратами фірми на її створення.

На основі структурного аналізу галузі привабливість галузі є фактором прибутковості фірми. Спільний вплив п'яти конкурентних сил визначає прибутковість фірми, так як вони впливають на витрати, ціни і необхідні інвестиції, тобто складові прибутковості фірми. Сила кожного із п'яти конкурентних факторів залежить від структури виробництва в цілому, а також від економічних і технічних особливостей галузі. Структура галузі досить стабільна, але вона може змінюватися в процесі формування галузі. Структурні зрушення змінюють загальний і відносний вплив конкурентних сил і можуть впливати на її прибутковість. Фірма може формувати структуру і змінювати привабливість галузі. Кожна галузь унікальна і кожний із п'яти факторів впливає на неї по-своєму. Аналіз в рамках п'яти факторів дозволяє фірмі побачити складності, виділити важливі фактори і використати підходящі стратегічні інновації для галузі.

Дії фірм-лідерів можуть мати диспропорційний вплив на структуру через їх розмір і вплив на покупців, постачальників і конкурентів. Лідери великої ринкової частини гарантують, що все, що змінює загальну ринкову структуру, вплине на них. Вони повинні знаходити постійно баланс між власним конкурентним положенням і здоров'ям галузі в цілому, часто їм краще захистити інтереси галузі, ніж шукати вигоди для себе.

Задоволення потреб покупців – це одночасно передумова життєздатності і галузі, і фірм. Структура галузі визначає, хто захоплює цінності і розподіл цінностей, які має продукт з точки зору покупців.

Також вона визначає прибутковість, яка витікає з існування надлишкового попиту. Сприятлива структура дозволяє отримати високі прибутки, а несприятлива не дає фірмам такої можливості. Фірма, яка правильно себе подає, може отримувати високий прибуток, незважаючи на те, що структура галузі несприятлива і середня прибутковість по галузі невисока. Два основні типи конкурентних переваг – собівартість і диференціація продукції в сукупності зі сферою діяльності, в якій фірма намагається досягти їх – призводять до наступних трьох загальних стратегій досягнення високих показників у галузі: лідерство, диференціація і фокусування.

Основне у виборі конкурентної стратегії – це розуміння того, що конкурентне виробництво – це основа будь-якої стратегії, і досягнення порівняльної переваги потребує вибору масштабу, в якому ця перевага буде досягатися.

Для функціонування турфірми необхідне вирішення наступних завдань:

- дослідження і аналіз функціонування запропонованої організаційної структури управління;
- дослідження технології здійснення діяльності туристичних підприємств;
- формування і дослідження інформаційної системи і економічного механізму функціонування туристичної фірми.

Розроблення стратегії функціонування турфірм на ринку турпослуг представляє собою одну з найважливіших і трудомістких функцій в системі управління. Ефективність функціонування турфірми залежить від ступеню обґрунтованості стратегії її діяльності на ринку турпослуг з врахуванням внутрішнього стану підприємства і реальності зовнішнього середовища, а також від врахування багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на процес формування стратегії підприємства.

Формування стратегії діяльності турфірми включає наступні процедури: формування цілей, розробка програми, розробка господарського портфелю, розрахунок проекту ціни турпослуг, формування

стратегії ринку, здійснення договірної процесу на обслуговування, визначення рівня фінансових ресурсів для реалізації стратегії.

Розроблена стратегія діяльності турфірми і система маркетингу турпродукту є основою для здійснення процесу формування і реалізації турпродукту з урахуванням умов і особливостей реалізації цього процесу. Модель формування і реалізації турпродукту включає наступні блоки: формування і узгодженість інтересів учасників ринку турпослуг, формування комплексу послуг, здійснення договірної процесу, виконання договірних обов'язків, проведення аналізу якості надаваних послуг, аналіз витрат на обслуговування, аналіз ефективності туру.

Також важливим елементом у формуванні стратегії і маркетингу турфірми, формуванні і реалізації послуг відіграє інформаційна база, в якій наявні нормативно-правові акти, які регулюють ринкові відносини в галузі, є інформація про надавані послуги, про інтереси учасників ринку, про взаємодію суб'єктів у договірному процесі. На цій основі здійснюються господарські взаємовідносини суб'єктів ринку, а також діяльність фірми по реалізації сформованої стратегії: максимізація прибутку на основі узгодженої системи цін реалізації послуг, раціональності визначення витрат на формування турпродукту. [3; с. 87].

Оптимізація діяльності турфірми на ринку пов'язана з розробкою оптимальної стратегії, яка включає визначення оптимальної величини доходу і напрямків по формуванню знижок на ціну реалізації турпослуг, пов'язаних з розрахунком беззбитковості.

Туристичне підприємство повинно зробити вибір виду потреб, яку воно збирається задовольнити: узагальнені або специфічні потреби. В умовах ринку конкурентоспроможність підприємства буде забезпечуватися за рахунок більш якісного задоволення потреб покупців.

Висновки. З даного дослідження можна зробити висновок про вплив, який має на фірму середовище її перебування і як важливо його досліджувати і вивчати. Також видно, що добре викладена стратегія фірми сприяє її розвитку, бо саме на її основі підприємство вибудовує свою тактику на ринку. Стратегію потрібно узгоджувати з потребами фірми і зовнішнього середовища і вносити корективи, коли це потрібно.

Щодо маркетингу туристичної фірми, то його основним завданням є організація процесу вироблення і надання послуг, які є потрібні на ринку тепер і в майбутньому.

Література

1. Димитров С. Экономика и организация туризма / Димитров С ; [пер. с болг. Димитров С]. – М. : Прогресс, 1972. – 192с.
2. Котлер Ф. Основы маркетингу / Котлер Ф., Армстронг Г, Солндерс Дж. ; [пер з англ.] – [2-е євр. вид.]. – М.; СПб; К. : Вид. дом “Вільямс”, 1999. – 1152 с.
3. Липец Е. А. Best Eastern Hotels – новые возможности для маркетинга и продажи услуг отелей Украины на мировых рынках / Е. А. Липец // Гостиничный бизнес, – 2000. – № 2, – С. 40–42.
4. Мацола В. І. Скарби Карпат – на користь державі (з досвіду розвитку турист.-рекреац. галузі Закарпаття) / В. І. Мацола // Урядовий кур'єр. – 2000. – С. 10.
5. Формування стратегії сталого розвитку туризму і курортів в Україні : матеріали Всеукраїнського круглого столу : зб. наук. статей та виступів / [за заг. ред. О. І. Соколової]. – К. ; Сімферополь : СГТ, 2007. – 174 с.

Надійшла 01.10.2010

УДК 658

Н. І. ВЕРХОГЛЯДОВА, М. О. ТУРКО

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпропетровськ

СУТНІСТЬ ТА ПРИРОДА ВИНИКНЕННЯ РИЗИКУ

В статті проаналізовані та систематизовані різні підходи до тлумачення категорії «ризик». Виділені основні характеристики, які притаманні даній категорії, і запропоноване визначення ризику з їх урахуванням.

The different approaches to definition of «risk» category are examined and summarized in the article. The main characteristics of the risk are marked out. The definition taking the characteristics into account is proposed.

Ключові слова: ризик, характеристика, сутність, природа.

Вступ. Будь-яке підприємство здійснює діяльність в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється і має свої економічні, соціальні, політичні, екологічні, культурні та інші особливості. Для підприємств будівельної галузі, окрім загальних умов існування, характерні свої специфічні риси, до яких слід віднести значну ресурсоємність, чималу тривалість виробничого циклу, залежність від природно-кліматичних умов та велику кількість учасників реалізації інвестиційно-будівельних проектів. Усі ці особливості спричиняють виникнення багатьох видів ризиків, що можуть негативно вплинути на результати

виробничо-господарської діяльності.

Оскільки стабільний розвиток і досягнення високих економічних результатів є метою будь-якого підприємства, зокрема підприємств будівельної галузі, то для досягнення цієї мети постає необхідність створення системи управління ризиками, яка дозволить звести до мінімуму кількість виникаючих ризиків і ступінь їх негативних наслідків, і крім того, буде максимально враховувати особливості функціонування саме будівельного підприємства. Перш ніж виділити ризики, які притаманні будівельному сектору економіки необхідно визначити сутність поняття «ризик», його природу та причини його виникнення.

Основний розділ. Вважається, що термін походить від італійського «risico» або грецького «ρίσκόν», що означає скеля. Ризикувати – від французького «risquer» або маневрувати між скель від італійського «risicare» [1]. Значення є символічним, оскільки в мореплаванні зіткнення корабля зі скелею сприймалося як найбільша небезпека, що могла призвести до небажаних наслідків різного ступеню, починаючи від пошкодження корабля, втрати вантажу, отже матеріальних втрат, закінчуючи смертю присутніх на судні.

Проблема ризику зустрічається в роботах багатьох зарубіжних вчених, таких як Альгін А.П., Балабанова І.Т., Бачкаї Т., Мессен Д., Мілль Дж., Сеніор Н.У., Шумпетер Й. та інших.

Британські економісти Мілль Дж. та Сеніор Н.У. є представниками класичної школи ризику. Вони розуміють ризик як математичне очікування втрат, які можуть трапитися в результаті обраного рішення, тобто збиток, який є здійсненням прийнятого рішення [2].

В роботі «Теорія економічного розвитку» австрійський вчений Шумпетер Й. стверджував, що підприємець є носієм ризику, оскільки є людиною, яка постійно перебуває у пошуку, використовує нововведення в виробництві та господарській діяльності. А «нововведення завжди пов'язано з ризиком» [3].

Представники неокласичної теорії підприємницького ризику угорські вчені Бачкаї Т. та Мессен Д. визначили сутність ризику «в можливості відхилення від мети, заради досягнення якої і було прийняте рішення» [4].

Російський економіст Альгін А.П. пропонує наступне визначення ризику: «ризик – це діяльність суб'єктів господарського життя, що пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити вірогідність досягнення бажаного результату, невдачі і відхилення від мети, що містяться в альтернативах, які вибираються» [5].

З точки зору російського науковця Балабанова І.Т. ризик є можливою небезпекою втрат, яка витікає із специфіки тих або інших явищ природи і видів діяльності людського суспільства [6].

Інший російський вчений Шишаков А. зауважує, що будь-яке бізнес-рішення пов'язано з ризиком. Ризик – загроза того, що яка-небудь подія або дія несприятливо вплине на можливості досягнення бажаного результату в бізнесі, реалізації цілі і/або стратегічних планів [7].

Серед українських вчених, дослідження яких пов'язані з проблемами ризику, можна відзначити Гранатурова В.М., Литовченко І.Б., Устенко О.Л., Харічкова С.К. та інших.

З точки зору Устенко О.Л. ризик розглядається як вірогідність втрати фінансових, матеріальних цінностей, товарних ресурсів в результаті діяльності, коли обстановка і умови проведення діяльності починають відрізнятися від передбачених планом та розрахунками [8].

Ризик є суб'єктивно-об'єктивною економічною категорією, яка має імовірний характер і характеризує невизначеність кінцевого результату діяльності внаслідок можливого впливу на нього низки об'єктивних та/або суб'єктивних факторів, які не враховуються при його плануванні [9]. Таке тлумачення наводять Гранатуров В.М., Литовченко І.Б., Харічков С.К.

Таким чином, всі вищезазначені трактування категорії «ризик» можна розділити на три основні групи, в кожній з яких автори роблять акцент на різних аспектах.

До першої групи відносяться тлумачення, які розкривають ризик як невизначеність; небезпеку; лихо, що виникає несподівано, яке складно передбачити та наслідки якого важко оцінити. Простежується об'єктивний характер ризику.

До другої групи відносяться ті визначення, в яких наголошується на людському факторі, тобто ті, що розкривають суб'єктивну сторону ризику. Мається на увазі, що здійснюючи господарську діяльність, суб'єкт стикається з альтернативами, а отже з вибором, і залежно від обраного варіанту отримує позитивний чи негативний результат.

В третю групу входять трактування, в яких акцент робиться як на суб'єктивній, так і на об'єктивній сторонах ризику. Ризик визначається як категорія, яка носить імовірнісний характер з огляду на невизначеність і конфліктність, якою характеризується здійснення господарської діяльності, і вимірюється відхиленням (позитивним або негативним) від запланованих показників. Автори наголошують на те, що ризик не існує сам по собі, а виникає у процесі господарювання.

Слід зазначити, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених проблемам ризиків, єдиного визначення цього поняття і досі немає. Інколи тлумачення взагалі протилежні одне одному. Це пов'язане з тим, що це явище складне та багатогранне.

Особливу увагу необхідно звернути на те, що ризик має об'єктивну і суб'єктивну сторони.

Об'єктивна сторона ризику обумовлена невизначеністю зовнішнього середовища по відношенню до

будівельного підприємства. Але оцінити невизначеність можна лише оцінивши її вплив на розвиток економічної ситуації шляхом визначення вірогідності виникнення тої чи іншої події. Тож можливість визначення вірогідності певних результатів, виникнення додаткового прибутку чи збитків, випадковий характер подій – все це об'єктивні характеристики ризикової ситуації. До кінця усунути невизначеність в діяльності будівельного підприємства неможливо у зв'язку з наявністю факторів, існування яких не залежить від дій підприємства. Реальні процеси перетворення економіки України, соціальні та політичні умови є факторами, під впливом яких підприємство має здійснювати свою діяльність і до яких має пристосовуватись.

Суб'єктивна сторона ризику обумовлена тим, що ризик реалізується через людину. Кожне окреме підприємство на практиці обирає ту чи іншу стратегію з ціллю досягнення основної мети підприємства, при цьому підприємство може ризикувати або навпаки намагатися уникати ризику. Оцінка ризикової ситуації, формування можливих результатів, визначення вірогідності настання певних подій і вибір одного рішення із багатьох можливих є індивідуальними для кожного підприємства.

На нашу думку, для більш повного розуміння категорії «ризик» необхідно виділити основні характеристики, які їй притаманні.

Під характеристиками будемо розуміти характерні особливості, які визначають сутність категорії.

Існування ризику безпосередньо пов'язано з невизначеністю. Можна вважати, що невизначеність є однією з основних характеристик ризику. Під невизначеністю слід розуміти не відсутність інформації взагалі, а її неповноту, недостатність при прийнятті рішення. Взагалі, невизначеність – широке поняття, яке відображає об'єктивну неможливість отримання абсолютного знання про внутрішні та зовнішні умови функціонування соціально-економічних систем, неоднозначність їх параметрів [10]. Для підприємства будівельної галузі, говорячи про невизначеність, як правило, говорять про непевність, неточність, неповноту інформації при реалізації інвестиційно-будівельного проекту.

До основних причин виникнення невизначеності відносяться наступні:

– Неповнота та недостатність інформації про економічні процеси, об'єкти, явища, про зовнішнє середовище будівельного підприємства взагалі.

– Випадковість події. Настання події є теоретично імовірним, але заздалегідь передбачити, чи здійсниться вона на практиці, а головне, коли саме і за яких умов вона трапиться, дуже складно. Наприклад, зміна попиту на продукцію будівельного підприємства, поломка обладнання та ін.

– Взаємодія і протидія. Будівельне підприємство є частиною економічної системи країни. Таким чином воно взаємодіє з багатьма іншими суб'єктами як даної системи, так і інших, вплив яких є неминучим. Тут маються на увазі як одиничні підприємства, так і цілі системи взагалі. У більш глобальному масштабі можна привести приклад зміни законодавства, політичного устрою, тощо. Якщо брати окремі підприємства, то прикладом може послугувати конфлікти між будівельною фірмою-замовником робіт та будівельною фірмою, що виконує роботи; порушення договірних зобов'язань і таке інше.

– Науково-технічний прогрес. Наукові відкриття та технологічні винаходи породжують невизначеність, так як точно прорахувати їх наслідки і вплив, як і економічний ефект, майже неможливо;

– Форс-мажорні випадки, тобто катастрофи, аварії, стихійні лиха, що можуть мати глобальні наслідки як для окремого підприємства, так і для системи взагалі.

В загальному розумінні фактори (осередки невизначеності), в залежність від яких потрапляє підприємство під час свого функціонування можна розділити на:

- зовнішні, безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємства;
- внутрішні, пов'язані з основною і допоміжною діяльністю підприємства.

Більш детально невизначеність можна розділити на наступні основні види, представлені на рис. 1

[11]:



Рис. 1. Види невизначеності

Невизначеність ризикової ситуації відображається у відсутності певності і однозначності, а також в незнанні достовірності. Але в силу об'єктивності і суб'єктивності впливу ризику, невизначеність зумовлює можливість отримання і негативних, і позитивних результатів.

Як правило, крім невизначеності серед основних характеристик ризику виділяють ще альтернативність та суперечливість (конфліктність) [12–14].

Під альтернативністю мається на увазі те, що в процесі здійснення будь-якої діяльності перед людиною постає необхідність робити вибір із декількох можливих варіантів, тобто передбачається альтернативність дій, що і обумовлює можливість ризику. Відсутність можливих варіацій поведінки і наявність лише одного можливого варіанту знімає питання про ризик. В загальних випадках вибір здійснюється на основі минулого досвіду та інтуїції, в більш складних – виникає необхідність використання спеціальних методик та методів. Діючи раціонально при виборі варіанту поведінки (стратегії) людина (підприємство) намагається досягти максимального ефекту при ресурсах, які є в наявності, та обмеженнях, які існують.

Під суперечливістю розуміють зіставлення об'єктивно існуючих ризикових ситуацій і суб'єктивну їх оцінку людиною чи групою людей. З одного боку, з врахуванням ризику людина (підприємство) для досягнення мети використовує найефективніші способи, що призводить до наукового та технічного прогресу, але, з іншого боку, оцінка ризикової ситуації носить суб'єктивний характер і вибір певного варіанту дій здійснюється в умовах неповної та неточної інформації.

На нашу думку, суперечливість не можна вважати основною характеристикою ризику, оскільки вона є не самостійно існуючою, а похідною від таких характеристик, як невизначеність та альтернативність, прояв певних граней яких і обумовлює конфліктну природу ризику.

Деякі автори, крім вищезазначених, виділяють такі характеристики ризику, як правомірність, результативність [15] та безпека, схильність до ризику, вразливість, взаємодія з іншими ризиками [16].

Правомірність ризику полягає в дотриманні певного механізму, який регулює правовий аспект його вияву. Критерієм обґрунтованості при цьому слугує законодавство та морально-етичні норми.

Результативність виявляється в потенційній можливості відхилення від очікуваного результату подій (негативних, нульових, позитивних).

З нашої точки зору доцільно об'єднати дві вищеприписані характеристики в одну, яка буде враховувати не просто потенційну можливість відхилення, а їх допустимі межі для кожного окремого підприємства, у тому числі з правової та морально-етичної точок зору.

Тож, пропонуємо включити до характеристик ризику таку, як прийнятність ризику. Під прийнятністю пропонуємо розуміти допустимі межі відхилення від запланованого підприємством результату, що виникає під впливом факторів ризику.

Небезпека є ключовою характеристикою ризику. Йдеться про потенційну загрозу виникнення збитку або відхилення від запланованого результату, що спровокована специфікою об'єкта ризику та особливостями ризикової ситуації. Під об'єктом ризику розуміється система, якою управляють в умовах невизначеності.

Характеристика “схильність до ризику” відображає «сферу поширення небезпеки», носієм якої є об'єкт ризику. Кількісно вона вимірюється як число об'єктів, яким може бути нанесений збиток при реалізації ризику.

Вразливість – це ступінь або інтенсивність виникнення збитку по відношенню до об'єкту, що розглядається, тобто наскільки сильною є досліджувана небезпека і вплив різноманітних факторів на величину ризику.

З нашої точки зору, запропонована автором характеристика “схильність до ризику” повинна бути розглянута як характеристика об'єкта, що досліджується, показуючи при цьому чи є об'єкт носієм ризику. А сам ризик вона характеризувати не може. Говорячи про вразливість, на нашу думку, вона є кількісним виміром раніше описаної характеристики “небезпека”, таким чином, теж не повинна розглядатися як окрема характеристика ризику.

Під ступенем взаємодії ризиків розуміється те, що наявність одного ризику обумовлює можливість виникнення інших ризиків. Ця характеристика передбачає необхідність розгляду не одного окремого ризику, а цілої групи ризиків, які можуть виникати одночасно чи обумовлювати один одного.

Таким чином, ми бачимо, що ризик характеризується різноманітними аспектами, основні з яких зібрані у таблиці 1, де зазначені назви характеристик, стислий опис, а також приклади прояву на підприємствах будівельної галузі.

Таблиця 1

Основні характеристики, притаманні категорії «ризик»

Назва характеристики	Опис характеристики	Приклади прояву характеристики на підприємствах будівельної галузі
Невизначеність	об'єктивна неможливість отримання абсолютного знання про внутрішні та зовнішні умови функціонування соціально-економічних систем, неоднозначність їх параметрів	відсутність повної, точної інформації про зовнішнє середовище при реалізації інвестиційно-будівельних проектів будівельною компанією;

Назва характеристики	Опис характеристики	Приклади прояву характеристики на підприємствах будівельної галузі
Альтернативність	наявність декількох варіантів поведінки, при виборі яких результативність різна	будівельне підприємство обирає підрядний, господарський чи змішаний спосіб будівництва; будівельне підприємство обирає страхування; самострахування; диверсифікацію ті інше як спосіб мінімізації ризиків
Прийнятність	допустимі межі відхилення від запланованого підприємством результату, що виникає під впливом факторів ризику	перевищення запланованого строку одного з етапів будівельно-монтажних робіт під впливом погодних умов (напр., температура, опади, вологість та ін.) може призвести до зсуву часових рамок реалізації проекту взагалі
Небезпека	потенційна загроза виникнення збитку або відхилення від запланованого результату, що спровокована специфікою об'єкта ризику та особливостями ризикової ситуації	відхилення від запланованого графіку будівельних робіт в наслідок збою постачання будівельних матеріалів
Взаємодія з іншими ризиками	наявність одного ризику обумовлює можливість виникнення інших ризиків	помилки при проектуванні будинку можуть призвести до катастрофічних наслідків, аж до руйнування частини або взагалі цілої будівлі, виникнення вибухів, пожеж, що в свою чергу може призвести до травмування і смерті людей, порушення роботи комунікацій у цілому районі і таке інше; невчасне закінчення житлового будинку будівельним підприємством, що виконує роботи, призводить до затримки повернення своїх коштів інвесторами, виникнення додаткових витрат як у виконавця робіт, інвестора, так і у осіб, які мали оселитися у житловому будинку

Висновки. Враховуючи всі вищеперераховані особливості ризику, пропонуємо наступне визначення цього поняття, яке, з нашої точки зору, найбільш повно розкриває його сутність. Ризик є об'єктивно-суб'єктивною категорією, що характеризується невизначеністю, альтернативністю, прийнятністю, небезпекою та взаємодією з іншими ризиками.

Тож, ризики є об'єктивно неминучим елементом здійснення господарської діяльності будівельним підприємством з огляду на конфліктність та невизначеність як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ. Різноманітність ризиків, виникаючих в процесі функціонування будівельного підприємства, дуже велика. Їх класифікація та механізм управління з врахуванням особливостей функціонування підприємств будівельної галузі за реальних умов економіки України є актуальною темою для дослідження у майбутньому.

Література

1. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка / Фасмер М. – [1-е изд.]. – М., 1964.
2. Севрук В. Т. Банковские риски / Севрук В. Т. М. : Дело ЛТД, 1996. – 72 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Шумпетер Й. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
4. Кайгородова М. А. Управление рисками инвестиционно-строительной деятельности в агропромышленном регионе : [монография] / М. А. Кайгородова, Л. А. Корниенко. – Новосибирск, 2007.
5. Альгин А. П. Грани экономического риска / Альгин А. П. – М. : Знание, 1994. – 64 с.
6. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / Балабанов И. Т. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
7. Шишаков А. Построение корпоративной системы управления на предприятии / А. Шишаков // Управление финансовыми рисками и страхование. – М. : ЗАО «Марш-страховые брокеры», Марш. Инк., 2005.
8. Устенко О. Л. Теория экономического риска / Устенко О. Л. – К., 1997. – С. 31.
9. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : [монографія] / Гранатуров В. М., Литовченко І. Б., Харічков С. К. ; за наук. ред. В.М. Гранатурова. – Одеса : ІПРЕЕД, 2003. – С. 104–105.
10. Сорока П. М. Економічні та фінансові ризики : [навч. посіб. для дистанційного навчання] / П. М. Сорока, Б. П. Сорока ; за наук. ред. О. Д. Гудзинського. – К. : Університет «Україна», 2006. – 266 с.
11. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / Шапкин А. С. – [2-е изд.]. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544 с.
12. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
13. Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организаций : [учеб. пособие.] / Рыхтикова Н. А. – М. : ФОРУМ, 2007. – 240 с.
14. Glyn A. Holton. Defining risk//Financial Analysts Journal, CFA Institute. 2004, Vol.60.N.6. – P.19-25.
15. Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посіб.] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач Т.В – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

16. Чернова Г. В. Управление рисками : [учеб. пособие] / Г. В. Чернова, А. А. Кудрявцева. – М. : Проспект, 2008. – 158 с.

Надійшла 01.10.2010

УДК 658:330.131.7

Н. А. СИРОЧУК

Європейський університет, Рівненська філія

РИЗИК ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті визначено зміст економічної категорії „економічний ризик“, узагальнено і удосконалено класифікацію ризиків, визначено нові види ризиків, залежно від співвідношення можливих втрат, виграшу і їх ймовірностей.

The article defines the essence of economic categories "economic risk", generalized and improved the classification of risks, identified new types of risks, depending on the ratio of possible losses, winning and their probabilities.

Ключові слова: економічний ризик, ознаки ризику, види ризику, можливі втрати і виграш.

Вступ. Діяльність будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності так чи інакше пов'язана з ризиком. Так у Господарському Кодексі України, ст.42. зазначено, що підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1, с. 35]. Тобто ризик є однією з характерних ознак підприємництва. В умовах політичної та економічної нестабільності вплив ризику значно зростає. В сучасних умовах розвитку економіки України проблема управління ризиками дуже актуальна, що підтверджується даними про зростання збитковості підприємств різних галузей промисловості [2, с. 6]. Та перед тим як переходити до аналізу ризику і методів управління ним необхідно спочатку з'ясувати сутність поняття ризику взагалі і економічного ризику зокрема. В Україні питання ризику розглядаються у працях таких вчених, як В.В. Вітлінський, П.І. Верченко, В.В. Лук'янова, Т.В. Головач, В.М. Кочетков, Н.А. Шипова, Л.І. Донець, С.М. Ілляшенко, І.Ю. Івченко, О.І. Ястремський, Н.І. Машина, М.М. Клименюк тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення поглядів провідних вчених на визначення категорії економічного ризику та класифікацію ризиків, виявлення та усунення неточностей і суперечностей і формування власного авторського бачення.

Результати дослідження. В економічній літературі спостерігається неоднозначність у трактуванні рис, властивостей і елементів ризику, у розумінні його змісту, співвідношення об'єктивних і суб'єктивних сторін [5, с. 6]. Підходи до визначення ризику надані в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення ризику

Автори	Визначення ризику
Донець Л.І.	Небезпека втрати ресурсів чи недоодержання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів [2, с. 7].
Ілляшенко С.М.	Загроза втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [3, с. 10].
Ястремський О.І.	Об'єктивний фактор, органічно пов'язаний з фундаментальними інституціями сучасного суспільства [4, с. 12]
Кочетков В.М., Шипова Н.А.	Вартісне вираження імовірнісної події, що призводить до втрат [5, с. 5]
Лук'янова В.В., Головач Т.В.	Об'єктивно-суб'єктивна категорія, пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості, конфліктності в ситуації неминучого вибору, що відображає ступінь досягнення суб'єктом очікуваного результату [6, с. 22].
Івченко І.Ю.	Подія, яка може відбутися чи не відбутися і спрямована на привабливу мету, досягнення якої пов'язане з елементами безпеки, загрозою втрати [7, с. 16].
Вітлінський В.В., Верченко П.І.	Об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру відхилення від цілей, бажаного результату, міру невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [8, с. 11].
Машина Н.І.	Ймовірність загрози втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [9].
Клименюк М.М.	Властивість системи під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів переходити зі стану нормального функціонування, який забезпечує досягнення системою її цілей, до стану відмови [10].
Вітлінський В.В., Верченко П.І, Сигал А.В., Наконечний Я.С.	Економічна категорія в діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності, конфліктності оцінювання, управління, неминучого вибору. Він має діалектичну об'єктивно-суб'єктивну структуру. Оцінка ризику є багатовимірною величиною, що характеризує можливі відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, можливої невдачі (збитків) з урахуванням впливу контрольованих (керованих) та неконтрольованих чинників, прямих і зворотних зв'язків [11].
Коротун С.І.	Діяльність, зв'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого є можливість кількісно і якісно визначити імовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від цілі [12, с. 9].

У фінансово-економічному словнику надані наступні визначення ризику і економічного ризику. Ризик – усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами. Вимірюють частотою, ймовірністю виникнення того чи іншого рівня втрат [13, с. 785].

Ризик економічний – ймовірність того чи іншого результату (отримання прибутку чи зазнавання втрат) від реалізації певного господарського проекту чи операції [13, с. 786].

Розмаїтість думок про сутність ризику пояснюється, зокрема, багатоаспектністю цього явища, практично повним його ігноруванням в існуючому господарському законодавстві, недостатнім використанням у реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Крім того, ризик – це складне явище, що має безліч неспівпадаючих, а іноді протилежних реальних основ [2, с. 6].

Проте щодо визначень об'єкта, суб'єкта і джерела ризику думки вчених (зокрема, В.В. Вітлінського, П.І. Верченко, О.І. Ястремського, Л.І. Донця та С.І. Коротуна) співпадають. У їхніх працях містяться наступні визначення цих понять.

Об'єкт ризику – економічна система, ефективність та умови функціонування якої наперед точно невідомі [8, с. 10; 4, с. 11; 2, с. 13; 12, с. 8-9].

Під *суб'єктом ризику* розуміють особу (або колектив), яка зацікавлена в результатах керування об'єктом ризику і має компетенцію прийняття рішень щодо об'єкта ризику [8, с. 10; 4, с. 11; 2, с. 13; 12, с. 8-9].

Джерело ризику – це чинники (явища, процеси), які спричиняють невизначеність результатів, конфліктність у широкому сенсі цього поняття [8, с. 10; 4, с. 11; 2, с. 13; 12, с. 8-9].

Виходячи із походження терміну „ризик”, проаналізувавши еволюцію цього поняття та дослідивши визначення сучасних вчених, можна дійти наступних висновків: по-перше, ризик пов'язаний із можливістю втрат; по-друге, ризик пов'язаний із можливістю виграшу; по-третє, ризик можливий лише при альтернативності вибору.

У праці В.В. Лук'янової та Т.В. Головача зазначається наступне. Сучасні теорія і практика управління ризиками розглядають ризик не тільки як небажану ознаку невизначеності майбутніх подій, а й як джерело позитивних, прибуткових можливостей, тобто виокремлюють два типи ризиків: ризик-позитив та ризик-негатив [6, с. 20]. Якщо розглядати ризик як тривимірну модель (ризик як загроза, ризик як невизначеність, ризик, як шанс (можливість), то він потребує не мінімізації, а оптимізації [6, с. 20].

Вважаємо, що під термінами „ризик-позитив” та „ризик-негатив” було закладено розуміння саме „виграшу” та „втрат” розглянутих вище. Та існування таких термінів неможливе, оскільки вони містять протилежні значення. Ризик – це певна невизначеність, можливість настання різних результатів, негативного і позитивного, кращого і гіршого.

Водночас потрібно розрізнити можливість настання різних результатів і можливість вибору різних варіантів. Наприклад, інвестор має можливість вкласти капітал у один із трьох запропонованих проектів. Тут він здійснює вибір варіанту. Проте реалізація кожного з них може призвести до певних прибутків чи збитків. Дані наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Альтернативність варіантів і можливі результати при виборі проекту

Ймовірність результату	Результати, тис. грн		
	Проект 1	Проект 2	Проект 3
0,2	10 000	50 000	-20 000
0,5	20 000	-10 000	5 000
0,3	-5 000	30 000	-30 000

Тобто варіантами вибору для інвестора є проект 1, проект 2 і проект 3, а результатами відповідно – 100 тис. грн, 20 тис. грн прибутку чи 5 тис. грн збитку для першого проекту; 50 тис. грн, 30 тис. грн прибутку чи 10 тис. грн збитку для другого проекту; 20 тис. грн, 30 тис. грн збитку чи 5 тис. грн прибутку для третього проекту.

Про альтернативність, як ознаку ризику говориться у працях В.В. Лук'янової та Т.В. Головача, І.Ю. Івченко, Л.І. Донця, А.В. Шегди, М.В. Голованенко. Така властивість ризику, як альтернативність, пов'язана з тим, що часто виникає необхідність вибору з декількох можливих варіантів рішень. Відсутність можливості вибору знімає розмову про ризик. Там, де немає вибору, не виникає ризикової ситуації, і, отже, не буде ризику” – пише у своїй праці І.Ю. Івченко [7, с. 15]. Слід зазначити, що коли є лише одна пропозиція, вибір здійснюється між двома варіантами – прийняття цієї пропозиції чи відмова.

Отже, враховуючи все вище зазначене можна сформулювати наступне визначення ризику. Ризик – це вибір одного з альтернативних варіантів в умовах невизначеності в надії на отримання виграшу з одночасним усвідомленням можливості втрат.

Підприємство, яке з'являється на ринку, автоматично зазнає впливу різних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, передбачуваних і не передбачуваних явищ. Крім того, підприємство, як суб'єкт підприємницької діяльності, однією з характерних рис якої є ризикованість, йде на ризик з метою

досягнення економічних і соціальних результатів та отримання більшого прибутку.

Існують різні підходи до класифікації ризиків підприємства. Так, В.В. Лук'янова, Т.В. Головач серед ризиків підприємства виділяють виробничі, комерційні, фінансові та інвестиційні ризики [6, с. 56]. На наш погляд, виділення серед ризиків підприємства лише цих чотирьох видів є недостатнім. Така класифікація не враховує ризиків, яких зазнає підприємство за рахунок впливу факторів зовнішнього середовища.

А.В. Шегда, М.В. Голованенко зараховують підприємницькі ризики до категорії спекулятивних, оскільки, на їх погляд, чисті ризики передбачають можливість одержання збитку чи нульового результату, а спекулятивні – можливість одержання як доходу, так і збитку [14, с. 24]. Такий підхід, на наш погляд, є суперечливим, оскільки ризики, яких зазнає підприємство, не завжди дають можливість отримання доходу, наприклад ризик стихійного лиха.

В.В. Лук'янова, Т.В. Головач за рівнем (ступенем) ризики поділяють на низькі, помірні, повні (мінімальні, оптимальні, допустимі, середні, максимальні, критичні, катастрофічні). Для кожного названого виду ризику вони вказують імовірність виникнення (%) та величину втрат до очікуваного рівня (%) [6, с. 53]. На нашу думку, такий підхід не дає можливості виділити всі можливі види ризиків за його ступенем, оскільки містить лише окремі варіанти поєднання імовірності виникнення і величини втрат до очікуваного рівня. Для повноти відображення слід побудувати матрицю співвідношення цих двох показників із зазначенням всіх можливих видів ризику. Розглянуті підходи до класифікації ризиків дають можливість виділити наступну систему ризиків, що виникають на підприємстві (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація ризиків

	Класифікаційна ознака	Види ризиків
Залежно від джерел виникнення	По відношенню до підприємства	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Зовнішні (економічний, політичний, природно-екологічний, соціальний, технологічний, демографічний, адміністративно-законодавчий, макроекономічний) ▪ Внутрішні (виробничий, комерційний, фінансовий, інвестиційний, ресурсний, інноваційний, транспортний, юридичний, страховий)
	За масштабами	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Міждержавний ▪ На рівні держави ▪ Регіональний ▪ Галузевий ▪ На рівні підприємства
Залежно від наслідків	Залежно від рівня втрат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Мінімальні втрати з низькою (МН), середньою (МС) та високою (МВ) ймовірністю ▪ Допустимі втрати з низькою (ДН), середньою (ДС) та високою (ДВ) ймовірністю ▪ Критичні втрати з низькою (КН), середньою (КС) та високою (КВ) ймовірністю
	За можливим вирашем	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Низький вираш з низькою (НН) середньою (НС) та високою (НВ) ймовірністю ▪ Помірний вираш з низькою (ПН), середньою (ПС) та високою (ПВ) ймовірністю ▪ Значний вираш з низькою (ЗН), середньою (ЗС) та високою ймовірністю (ЗВ)
	За співвідношенням втрат і вирашу	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Позитивний ▪ Негативний ▪ Рівноправний
Залежно від характеру самого ризику	Залежно від тривалості дії	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Короткострокові ▪ Середньострокові ▪ Довгострокові ▪ Постійні
	За ступенем обґрунтованості	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Раціональні ▪ Нераціональні ▪ Авантюрні
	Залежно від часу прийняття рішень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Випереджаючий ▪ Свочасний ▪ Запізнілий
	Залежно від керованості	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ризик активної діяльності (керований) ▪ Ризик пасивного очікування (некерований)
	Залежно від ситуації	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стохастичні ▪ Невизначені ▪ Конкурентні

На наш погляд, всі класифікаційні ознаки можна поділити на три групи: по-перше, залежно від джерел виникнення; по-друге, залежно від наслідків; по-третє, залежно від характеру самого ризику. Розглянемо послідовно всі зазначені види ризиків.

Зовнішні ризики – це ризики, які виникають за межами підприємства, але впливають на його діяльність. За сферою виникнення серед зовнішніх ризиків виділимо економічний, політичний, природно-екологічний, соціальний, технологічний, демографічний, адміністративно-законодавчий, макроекономічний.

За масштабами зовнішні ризики слід поділити на міждержавний, на рівні держави, регіональний та галузевий.

Внутрішні ризики – це ризики, що виникають безпосередньо на підприємстві і пов’язані з його діяльністю. Серед них слід виділити виробничий, комерційний (маркетинговий), фінансовий, інвестиційний, ресурсний, інноваційний, транспортний, юридичний, страховий.

На нашу думку, що В.В. Лук’янова, Т.В. Головач [6, с. 53] розглядають лише деякі з можливих варіантів співвідношення імовірності виникнення і величини втрат. На нашу думку, повна версія може мати наступний вигляд (рис. 1).

Величина очікуваних втрат, %		Імовірність виникнення, %									
		Низька (Н)			Середня (С)				Висока (В)		
		0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100
Мінімальні (М)	00-10	ММН	ММН	ММН	мМС	ММС	мМС	ММС	ММВ	ММВ	ММВ
	10-20	ММН	ММН	ММН	мМС	ММС	мМС	ММС	ММВ	ММВ	ММВ
	20-30	ММН	ММН	ММН	мМС	ММС	мМС	ММС	ММВ	ММВ	ММВ
Допустимі (Д)	30-40	ДДН	ДДН	ДДН	ДДС	ДДС	ДДС	ДДС	ДДВ	ДДВ	ДДВ
	40-50	ДДН	ДДН	ДДН	ДДС	ДДС	ДДС	ДДС	ДДВ	ДДВ	ДДВ
	50-60	ДДН	ДДН	ДДН	ДДС	ДДС	ДДС	ДДС	ДДВ	ДДВ	ДДВ
	60-70	ДДН	ДДН	ДДН	ДДС	ДДС	ДДС	ДДС	ДДВ	ДДВ	ДДВ
Критичні (К)	70-80	ККН	ККН	ККН	ККС	ККС	ККС	ККС	ККВ	ККВ	ККВ
	80-90	ККН	ККН	ККН	ККС	ККС	ККС	ККС	ККВ	ККВ	ККВ
	00-100	ККН	ККН	ККН	ККС	ККС	ККС	ККС	ККВ	ККВ	ККВ

Рис. 1. Матриця співвідношення величини очікуваних втрат і ймовірності їх виникнення

В результаті побудови матриці виникає 9 видів ризиків залежно від його ступеня.

МН – ризик, який характеризується низькою ймовірністю виникнення (0–30%) та мінімальною величиною очікуваних втрат (0–30%). Серед ризиків МН слід виділити мінімальні, ймовірність виникнення та величина можливих втрат яких коливається в межах 0–10%. Оптимальні ризики цієї групи мають ймовірність виникнення 0–10% та 10–20% при величині можливих втрат відповідно 10–20% та 0–10%.

МС – ризик, який має середню ймовірність виникнення (30–70%) та мінімальну величину очікуваних втрат (0-30%).

МВ – ризик, для якого притаманна висока ймовірність виникнення (70–100%) та мінімальна величина очікуваних втрат (0–30%).

ДН – ризик, який характеризується низькою ймовірністю виникнення (0–30%) та допустимою величиною очікуваних втрат (30–70%).

ДС – ризик, якому властива середня ймовірність виникнення (30–70%) та допустима величина очікуваних втрат (30–70%).

ДВ – ризик, який має високу ймовірність виникнення (70–100%) та допустиму величину очікуваних втрат (30-70%).

КН – ризик, для якого притаманна низька ймовірність виникнення (0–30%) та критична величина очікуваних втрат(70–100%).

КС – ризик, який характеризується середньою ймовірністю виникнення (30–70%) та критичною величиною очікуваних втрат (70–100%).

КВ – ризик, який має високу ймовірність виникнення (70–100%) та критичну величину очікуваних втрат (70–100%). Серед цієї групи ризиків слід виділити катастрофічні ризики, яким притаманні найбільші можливі втрати (90–100%) та найбільша ймовірність виникнення (90–100%).

Тоді, наслідки негативного прояву ризику у фінансовій сфері, запропоновані В.В. Лук’яною, Т.В. Головачом [6, с. 53], можна подати у вигляді табл. 4.

Приймаючи ризик у підприємницькій діяльності підприємство може отримати як втрати, так і виграш. Тому, вважаємо необхідним висвітлити також співвідношення і між можливим виграшем та його ймовірністю. Матриця взаємодії ймовірності виникнення та величини можливого виграшу зображена на рис. 2.

Фінансові наслідки для підприємства негативного прояву ризику

Величина очікуваних втрат, %		Ймовірність виникнення, %									
		Низька (Н)			Середня (С)				Висока (В)		
		0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100
Мінімальні (М)	0-10	Тимчасові фінансові труднощі			Тимчасові фінансові труднощі				Тимчасові фінансові труднощі		
	10-20										
	20-30	Тимчасове зниження конкуренто-спроможності			Тимчасове зниження конкурентоспроможності				Тимчасове зниження конкуренто-спроможності		
Допустимі (Д)	30-40	Тимчасове зниження конкуренто-спроможності			Тимчасове зниження конкурентоспроможності				Тимчасове зниження конкуренто-спроможності		
	40-50										
	50-60	Фінансова стагнація			Фінансова стагнація				Фінансова стагнація		
60-70											
Критичні (К)	70-80	Фінансова нестійкість			Фінансова нестійкість				Фінансова нестійкість		
	80-90										
	90-100	Банкрутство			Банкрутство				Банкрутство		

Величина можливого виграшу, %		Ймовірність виникнення, %								
		Низька (Н)			Середня (С)				Висока (В)	
		0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90
Низький (Н)	0-10	НН			НС				НВ	
	10-20									
	20-30									
Помірний (П)	30-40	ПН			ПС				ПВ	
	40-50									
	50-60									
	60-70									
Значний (З)	70-80	ЗН			ЗС				ЗВ	
	80-90									
	90-100									

Рис. 2. Матриця співвідношення величини можливого виграшу і ймовірності його виникнення

За можливим виграшем виникає також 9 видів ризику.

НН – ризик, що має мінімальний виграш (0–30%) і низьку ймовірність його виникнення (0–30%).

НС – ризик, якому властивий мінімальний можливий виграш (0–30%) і середня ймовірність його виникнення (30–70%).

НВ – ризик, який характеризується мінімальним можливим виграшем (0–30%) і високою

ймовірністю його виникнення (70–100%).

ПН – ризик, якому притаманний помірний можливий виграш (30–70%) і низька ймовірність його виникнення (0–30%).

ПС – ризик, який має помірний можливий виграш (30–70%) і середню ймовірність його виникнення (30–70%).

ПВ – ризик, для якого характерним є помірний можливий виграш (30–70%) і висока ймовірність його виникнення (70–100%).

ЗН – ризик, який має значний можливий виграш (70–100%) і низьку ймовірність його виникнення (0–30%).

ЗС – ризик, що характеризується значним можливим виграшем (70–100%) і середньою ймовірністю його виникнення (30–70%).

ЗВ – ризик, що характеризується значним можливим виграшем (70–100%) і високою ймовірністю його виникнення (70–100%).

При зіставленні величини можливих втрат і виграшу можна побачити наступні види ризиків, представлені у матриці.

		Можливий виграш, %		
		Низький (Н) 0–30%	Помірний (П) 30–70%	Значний (З) 70–100%
Можливі втрати, %	Мінімальні (М) 0–30%	МН	МП	МЗ
	Допустимі (Д) 30–70%	ДН	ДП	ДЗ
	Критичні (К) 70–100%	КН	КП	КЗ

Рис. 3. Матриця співвідношення величини можливого виграшу і величини можливих втрат

МН – ризик, який виникає при мінімальних можливих втратах (0–30%) та мінімальному можливому виграші (0–30%).

МП – ризик, для якого характерні мінімальні можливі втрати (0–30%) і помірний можливий виграш (30–70%).

МЗ – ризик, якому властиві мінімальні можливі втрати (0–30%) та значний можливий виграш (70–100%).

ДН – ризик, що характеризується допустимими можливими втратами (30–70%) та мінімальним можливим виграшем (0–30%).

ДП – ризик, який має допустимі можливі втрати (30–70%) і помірний можливий виграш (30–70%).

ДЗ – ризик, для якого властиві допустимі можливі втрати (30–70%) та значний можливий виграш (70–100%).

КН – ризик, що характеризується критичними можливими втратами (70–100%) та мінімальним можливим виграшем (0–30%).

КП – ризик, який має критичні можливі втрати (70–100%) та помірний можливий виграш (30–70%).

КЗ – ризик, який має критичні можливі втрати (70–100%) та значний можливий виграш (70–100%).

Якщо провести пряму із верхнього лівого кута до правого нижнього кута, всі види ризиків, що будуть знаходитися на цій діагоналі (ММ, ДП, КЗ) можна назвати *рівноправними*, оскільки у них рівень можливих втрат дорівнює рівню можливого виграшу. Види ризиків, що знаходяться у клітинках праворуч від зазначеної діагоналі можна назвати *позитивними* (МП, МЗ, ДЗ), оскільки у них можливий рівень виграшу перевищує можливий рівень втрат. А види ризиків, які знаходяться у клітинках ліворуч зазначеної діагоналі, можна назвати *негативними* (ДМ, КМ, КП), оскільки у них можливий рівень втрат перевищує можливий рівень виграшу.

Сформуємо зведену матрицю співвідношення величини можливих втрат і виграшу та ймовірності їх виникнення (рис. 4).

Перейдемо до видів ризиків залежно від характеру самого ризику.

Залежно від тривалості дії виділяємо короткострокові, середньострокові, довгострокові та постійні ризики. Короткострокові ризики – це ризики, тривалість дії яких становить до одного виробничого циклу підприємства. Середньострокові ризики – це ризики, тривалість дії яких становить 1–5 виробничих циклів підприємства. Довгострокові ризики – це ризики, тривалість дії яких становить більше 5 виробничих циклів підприємства, але є конкретно визначеною. Постійні ризики – це ризики, тривалість дії яких є необмеженою, постійною.

Види ризиків залежно від величини очікуваних втрат		Види ризиків, залежно від можливих вигащів								
		Низькі (М)			Помірні (П)			Значні (З)		
		НН	НС	НВ	ПН	ПС	ПВ	ЗН	ЗС	ЗВ
Мінімальні (М)	МН	МННН	МННС	МННВ	МНПН	МНПС	МНПВ	МНЗН	МНЗС	МНЗВ
	МС	МСНН	МСНС	МСНВ	МСПН	МСПС	МСПВ	МСЗН	МСЗС	МСЗВ
	МВ	МВНН	МВНС	МВНВ	МВПН	МВПС	МВПВ	МВЗН	МВЗС	МВЗВ
Допустимі (Д)	ДН	ДННН	ДННС	ДННВ	ДНПН	ДНПС	ДНПВ	ДНЗН	ДНЗС	ДНЗВ
	ДС	ДСНН	ДСНС	ДСНВ	ДСПН	ДСПС	ДСПВ	ДСЗН	ДСЗС	ДСЗВ
	ДВ	ДВНН	ДВНС	ДВНВ	ДВПН	ДВПС	ДВПВ	ДВЗН	ДВЗС	ДВЗВ
Критичні (К)	КН	КННН	КННС	КННВ	КНПН	КНПС	КНПВ	КНЗН	КНЗС	КНЗВ
	КС	КСНН	КСНС	КСНВ	КСПН	КСПС	КСПВ	КСЗН	КСЗС	КСЗВ
	КВ	КВНН	КВНС	КВНВ	КВПН	КВПС	КВПВ	КВЗН	КВЗС	КВЗВ

Рис. 4. Матриця співвідношення величини можливих втрат і вигащів та ймовірності їх виникнення

Випереджаючий ризик – ризик, який виникає до його попередньої оцінки і розробки заходів з управління цим ризиком. Своєчасний ризик – ризик, оцінка і розробка заходів щодо управління яким виникає разом із самим ризиком. Запізнілий ризик – ризик, який виникає після його попередньої оцінки і розробки заходів по управлінню цим ризиком. Керований ризик – ризик, на виникнення, характерні риси, тривалість чи ступінь якого підприємство може певним чином вплинути. Некерований ризик – ризик, який існує незалежно від підприємства. Стохастичний ризик – ризик, для якого відомо дані про сутність потенційних проблем або сценаріїв розвитку певних процесів, а також ймовірність кожного з варіантів [14, с. 26]. Невизначений ризик – ризик, для якого даних про ймовірність його реалізації немає [14, с. 26]. Конкурентний ризик – ризик, який виникає внаслідок конфліктності, тобто свідомої протидії суб'єктів, які функціонують в умовах обмеженості різних ресурсів (економічна конкуренція), а також між особистісного протистояння, зумовленого впливом психологічних факторів [14, с. 26].

Висновки. Отже, ризик – це вибір одного з альтернативних варіантів в умовах невизначеності в надії на отримання вигащу з одночасним усвідомленням можливості втрат. Всі класифікаційні ознаки можна поділити на три групи: по-перше, залежно від джерел виникнення (по відношенню до підприємства; за масштабами); по-друге, залежно від наслідків (залежно від рівня втрат, за можливим вигащем; за співвідношенням втрат і вигащу); по-третє, залежно від характеру самого ризику (залежно від тривалості дії; за ступенем обґрунтованості; залежно від часу прийняття рішень; залежно від керованості; залежно від ситуації). При визначенні видів ризику залежно від наслідків, крім рівня можливих втрат і можливого вигащу слід враховувати також ймовірність їх виникнення.

Література

1. Господарський кодекс України : офіц. текст. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 256 с.
2. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посібник] / Донець Л. І. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 312 с.
3. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : [навч. посібник] / Ілляшенко С. М. [2-е вид., допов. і перероб.] – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 220 с.
4. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику : [навч. посібник для студентів екон. спец. вищ. навч. закладів] / Ястремський О. І. – К. : „Арт Ек”, 1997, – 248 с.

5. Кочетков В. Н. Экономический риск и методы его измерения : [учебное пособие] / В. Н. Кочетков, Н. А. Шипова. – К. : Европ. ун-т, 2003. – 68 с.
6. Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 462 с.
7. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : [навч. посібник] / Івченко І. Ю. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
8. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
9. Машина Н. І. Економічний ризик та методи його вимірювання : [навч. посібник] / Машина Н. І. – К. : Центр навч. літератури, 2003. – 188 с.
10. Клименюк М. М. Управління ризиками в економіці : [навч. посіб.] / М. М. Клименюк, І. А. Брижань. – К. : Просвіт, 2000. – 256 с.
11. Економічний ризик: ігрові моделі : навч. посібник / [В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний] ; за ред. В. В. Вітлінського – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.
12. Коротун С. І. Економічний ризик та методи його вимірювання : [конспект лекцій для студентів екон. спец.] / Коротун С. І. – Рівне : ПАРАДАЙЗ, 2006. – 102 с.
13. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. А. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
14. Шегда А. В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління : [навч. посіб.] / А. В. Шегда, М. В. Голованенко ; за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання, 2008. – 271 с.

Надійшла 14.10.2010

УДК 681.32+338.48

Н. В. ГУМЕНЮК, А. О. ПАЛАМАРЧУК

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «Донецький Національний Технічний Університет»

ГЛОБАЛЬНІ КОМП'ЮТЕРНІ СИСТЕМИ РЕЗЕРВУВАННЯ: ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан глобальних комп'ютерних систем резервування на міжнародному ринку туризму. Проведено аналіз ефективності та переваг глобальних систем резервування та виявлені можливості застосування цих систем на українських туристичних підприємствах.

The modern fortune of global computer distribution systems is considered in the article. The effectiveness and benefits of global distribution systems are analyzed, and the possibilities of implementing these systems on Ukrainian tourist business are defined.

Ключові слова: інформація, туризм, підприємство, система резервування, база даних, послуга, клієнт, туристичний продукт.

Останнє десятиріччя ознаменувалося стійкою тенденцією розвитку інформатизації процесів управління підприємствами туристичної сфери. Глобалізація є перспективним напрямком в індустрії міжнародного туризму, оскільки забезпечує туристичним суб'єктам швидку обробку та передачу інформації, дає повну і точну довідку щодо готелів, залізниць, авіакомпаній усього світу. Глобальні системи бронювання (Global Distribution System – GDS) грають першорядну роль в автоматизації цих процесів. У зв'язку з цим процес впровадження GDS у діяльність туристичних підприємств України є важливим завданням держави на сучасному етапі розвитку.

Питанням впровадження глобальних систем резервування в Україні приділяють увагу такі вітчизняні науковці, як Виноградська А.М., Захарова К.В., Гаврилюк А.М., Гопкало Л.М., Новаківський І.І., Гавран В.Я. та інші. Але до теперішнього часу результати досліджень цих авторів не реалізовано на практиці.

Мета статті – на основі дослідження глобальних комп'ютерних систем резервування оцінити їхній сучасний стан та визначити перспективи застосування на підприємствах туристичної галузі України.

GDS представляє собою загальну інформаційну систему, що пропонує найважливіші розподільні мережі для всієї туристичної торгівлі. Автори розробили схему взаємодії туристичних суб'єктів через глобальні системи резервування (рис. 1). Одним з'єднанням через модем з серверами, що мають відповідну базу даних, туристичні агенції отримують доступ до інформації про наявність можливих послуг, вартість, якість, час прибуття і відправлення за різноманітним рядом туристичних послуг від своїх постачальників. Також туристичні агентства можуть зв'язуватися з цими базами даних для того, щоб зробити і підтвердити своє замовлення.

Найбільшими комп'ютерними системами резервування на міжнародному ринку туризму є системи Amadeus, Galileo, Sabre та Worldspan. Разом ці системи нараховують приблизно 500000 терміналів, встановлених у готелях по всьому світу, що складає 90% ринку, не випадково їх називають «золотою

четвіркою». 10% займають регіональні системи резервування та системи, які знаходяться на стадії злиття з однією з вищеперахованих [1, с. 57]. Кожна GDS, хоча й є глобальною, має свої особливості та ареал розповсюдження.

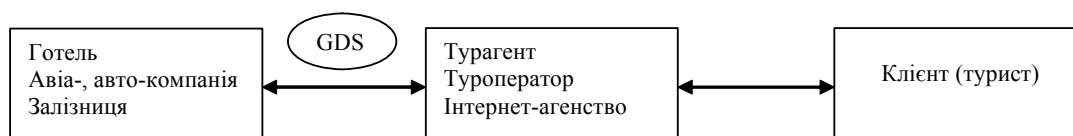


Рис. 1. Схема взаємодії туристичних суб'єктів через глобальні системи резервування

Проаналізувавши основні характеристики чотирьох GDS (табл. 1), можна зробити висновок, що найбільш поширеною системою резервування є Amadeus. У якому б куточку світу не був користувач, йому відкритий доступ протягом 24 годин на добу, 365 днів на рік. Основними перевагами глобальної системи Amadeus є: економія часу завдяки можливості отримання усієї туристичної, клієнтської та агентської інформації; актуальна нова інформація надходить кожену годину у режимі реального часу; зростаюча продуктивність дозволяє робити інформацію доступною; економія витрат за рахунок максимальної ефективності в результаті стабільної роботи і негайних підтверджень; налагоджений контроль інтегрованої гнучкої системи задовольняє усі потреби агентства у процесі роботи; підвищення доходів завдяки широкому діапазону можливостей, які забезпечують задоволення усього спектру замовлень клієнта.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця основних глобальних систем резервування [2-5]

Характеристика	Amadeus	Galileo	Worldspan	Sabre
Дата створення	1987 р.	1987 р.	1990 р.	1964 р.
Центральна система	Ерлінг (Німеччина)	Денвер (штат Колорадо, США)	Атланта (США)	Оклахома (США)
Ареал розповсюдження	Європа, Африка, Південна Америка	Європа, США	Америка	Америка
Загальна кількість країн-користувачів	215	116	60	45
Сервіс	Взаємодія з авіакомпаніями	Взаємодія з авіакомпаніями	Взаємодія з авіакомпаніями	Взаємодія з авіакомпаніями
	Залізничні та паромні перевезення	Не надає подібні послуги	Не надає подібні послуги	Не надає подібні послуги
	Оренда автомобілів	Оренда автомобілів	Оренда автомобілів	Оренда автомобілів
	Взаємодія з готелями, туристичними комплексами	Взаємодія з готелями, туристичними комплексами	Взаємодія з готелями, туристичними комплексами	Взаємодія з готелями, туристичними комплексами
	Додаткові послуги: страхування туристів; можливість навчання користувачів GDS; бронювання квитків на спортивні та культурні заходи; інформування туристів щодо віз, погоди, медичних вимог, спортивних новин та ін.	Додаткові послуги: доступ до туристичних пакетів круїзних компаній; інформбюро.	Додаткові послуги: екскурсійне бюро; бронювання квитків на спортивні та культурні заходи.	Додаткові послуги: послуги перекладачів; організація екскурсій; демонстрація графічних карт; інформування щодо курсу валют та ін.; організація відеозйомок та фотографування з місць відпочинку.

З розглянутих систем бронювання на туристичних фірмах України користуються лише системою Amadeus. Вона складається з програмних продуктів, призначених для авіа, авто, готелю, сервісу.

Amadeus Авіа дозволяє отримувати дані про сотні авіакомпаній світу. Це дає змогу підтримувати зв'язок з багатьма містами та рейсами, представленими у розкладах. Доступ до даного технологічного продукту дозволяє підтримувати постійний діалог між Amadeus та комп'ютером авіакомпанії, що забезпечує отримання потрібної інформації про вільні місця і розклад, гарантоване підтвердження на рейси. Авіакомпанія швидко може отримувати детальну інформацію стосовно бронювання та систематично оновлювати свої дані про рейси. Підтверджуючи продаж місця, авіакомпанія надсилає замовлення в Amadeus. За рахунок цього миттєво гарантуються бронювання. Повна надійність дозволяє автоматично визначити ціну комплексного резервування. Програма містить також базу даних про курси валют, яка періодично оновлюється [6].

Характерними перевагами Amadeus Авіа є: чітка побудова розкладу маршрутів і бронювання по всьому світу на одному дисплеї; негайне гарантоване підтвердження у режимі реального часу, додаткова гарантія для клієнтів за рахунок повернення номера броні авіакомпанією; надійна та докладна інформація, точні тарифи, оптимальна цінова політика, комплексний розрахунок ціни для різних типів пасажирів; повна

інтегрованість для продажу послуги, розрахунку ціни, виписки квитка та створення персонального файлу для кожного клієнта.

Amadeus Авто має доступ до більшості провідних фірм світу з оренди автомобілів. Компанії мають можливість побачити наявність потрібного транспортного засобу та отримати всю супровідну інформацію, пов'язану з умовами оренди. Можна замовити інформацію по місту, конкретній місцевості, а також фірмам, які мають представництва в аеропортах. Додатково існує можливість знайти представництво у центрі міста або поблизу залізничного вокзалу. Зв'язок з фірмами здійснюється в режимі on-line. Повний доступ до цієї підсистеми забезпечує пряме входження у базу даних компанії і тарифи, наявність автомобілів, отримувати точне гарантоване підтвердження з питань послуг. Інформація за тарифами дається у місцевій валюті. Система Amadeus використовує автомобільний ваучер, який відповідає міжнародним стандартам бізнесу з оренди автомобілів [6].

Amadeus Готель дає можливість ознайомитися з представленою інформацією про наявність вільних місць у сотнях підприємств готельного господарства та їх об'єднаннях. Зазначаються дані про місцерозташування, наявність різних типів номерів та їх ціни з кожного готельного підприємства. Система повного доступу дозволяє отримувати гарантований, актуальний інформаційний матеріал від більшості провідних готелів світу. З допомогою Amadeus можна забронювати номер за спеціальними тарифами. При цьому готель автоматично підтверджує бронювання. Для отримання будь-якої довідкової інформації по кожному конкретному готельному ланцюгу надається допомога. Для задоволення клієнта у цьому програмному продукті є спеціально оформлені екрани, які дозволяють прочитати інформацію без ускладнень.

Виходячи з вищевикладеного можна підсумувати переваги Amadeus Готелю. Це точна інформація про бронювання для якісного розміщення гостей по всьому світу, тарифи у місцевій валюті, гарантоване підтвердження замовлення, можливість бронювання за спеціальними тарифами.

Amadeus Сервіс сприяє забезпеченню вдалої організації процесу бронювання та отримання інформації, корисної як для агентства, так і для клієнта. Можна бачити дані про авіа-, авто- і готельне бронювання, адреси і платіжні реквізити, документи і візи постійних клієнтів. На різних мовах представлена повна та достовірна інформація про туристичні продукти [6]. Актуальні сторінки новин дають змістовний огляд останніх нововведень і змін у системі. Характерними особливостями Amadeus Сервіс є: всеохоплююча інформація з питань вимог до туристичних документів по всьому світу; актуальний екран новин; розгорнута система навчання; автоматична перевірка білетів та кредитних карток; наявність бази даних про постійних клієнтів (закрита від несанкціонованого доступу); сприяння підвищенню ефективності і продуктивності.

Незважаючи на велику кількість переваг системи Amadeus, використання інших систем в Україні у майбутньому мало б такі позитивні результати:

– застосування Sabre у туристичних фірмах України дозволило б упровадити систему з доступом до широкого спектра туристичних послуг, здійснювати продаж туристичних продуктів, дистрибуцію і розробку технологічних рішень для туристичної сфери України;

– Worldspan не потребувала б виконання чітко зазначених об'ємів бронювання, оскільки це достатньо демократична система;

– Galileo забезпечила б туристичні підприємства Windows-версією системи резервації, а програма Premier дозволила б агентствам повністю автоматизувати роботу з обслуговування клієнтів.

Доцільно зазначити проблеми в процесі широкого розповсюдження глобальних комп'ютерних систем резервування в Україні:

1. Недостатність фінансових ресурсів для оплати за підключення до GDS та установку необхідного програмного забезпечення;

2. Недостатній рівень підготовки менеджерів з інформаційних технологій та низька інформаційна грамотність. Основною проблемою при установці програмного забезпечення на українських туристичних підприємствах, крім технічних питань, є недостатня кваліфікованість персоналу. Переважна кількість робітників туристичної галузі має гуманітарну освіту, що викликає певні труднощі в роботі з комп'ютером та Інтернетом. Навчання співробітників або найм професіоналів потребує додаткових фінансових коштів та не всі туристичні підприємства України можуть дозволити собі утримувати у штаті фахівців з інформаційних технологій;

3. Відсутність інформування туристичних фірм щодо необхідності впровадження глобальних комп'ютерних систем резервування;

4. Інформаційна небезпека при широкому використанні інтернет-технологій: комерційна (розкрадання та несанкціонований доступ); технічна (комп'ютерні віруси та атаки «хакерів»). Не дивлячись на застосування спеціальних програмних і апаратних засобів захисту, обмеження переданої інформації з публічних каналів зв'язку, використання різних методів адміністративного контролю, проблема інформаційної безпеки залишається й повинна вирішуватися в масштабах усієї країни. Необхідні закони, органи контролю і пряма державна підтримка вітчизняних виробників засобами забезпечення безпеки;

5. Відсутність єдиних стандартів при застосуванні Інтернету й інших інформаційних технологій.

Таким чином, провідним постачальником новітніх рішень в області інформаційних технологій,

резервування, бронювання, авіап перевезень та електронної комерції для світової індустрії туризму є GDS «Amadeus». Останнім часом ця глобальна система активно виходить на український ринок туристичних послуг, але використовується невеликою кількістю туристичних фірм України. Широке розповсюдження системи Amadeus та впровадження систем Galileo, Sabre, Worldspan у туристичну галузь України дозволить підприємствам суттєво скоротити час на обслуговування клієнтів, забезпечити резервування в режимі онлайн, знизити собівартість послуг, оптимізувати формування маршруту туристів за ціною, часом польоту та іншими завданнями та значно підвищити якість туристичних послуг.

Література

1. Захарова К. В. Использование современных информационных технологий в туристической отрасли Крыма [Электронный ресурс] / К. В. Захарова // Экономика Крыма. – 2009. – № 27. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2009_27/econ_27_2009.pdf
2. Сайт глобальной системы бронирования Amadeus [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.amadeus.ru>
3. Державна служба туризму і курортів України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourism.gov.ua>.
4. Сайт информирования по выбору путешествия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.travelport.com>
5. Сайт глобальной системы бронирования Sabre [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sabreairlinesolutions.ru/about/history.htm>
6. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : [навч. посібник] / Виноградська А. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.

Надійшла 14.10.2010

УДК 338.487:659.1: 658.011

Г. В. МАХОВА, О. В. МЕЛЬНИК

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ В СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено спробу дослідити роль та значення нематеріальних активів в діяльності стратегічних альянсів, а також значення управління даними активами для ефективного функціонування альянсів.

The article examines whether the role and value of intangible assets in strategic alliances, and asset management value for the effective functioning of alliances.

Ключові слова: стратегічні альянси, нематеріальні активи, управління нематеріальними активами, «ефект відпливу», «ефект розливу».

Вступ. Суттєві зміни, що відбулися у економічному середовищі протягом останніх десятиліть, змусили підприємства відійти від традиційних прийомів та методів ведення конкурентної боротьби та звернутися до принципово нових шляхів набуття та підтримки конкурентних переваг. Так, значного поширення набули різноманітні форми співробітництва підприємств, зокрема стратегічні альянси підприємств. Проблемам їх функціонування приділяється все більше уваги як з боку науковців, так і з боку практиків бізнесу.

Аналіз отаніх досліджень та публікацій. Дослідженню стратегічних альянсів присвячені роботи зарубіжних авторів – Б. Гаррета та П. Дюссожа, Р. Уоллеса, С. Карделла, які зосереджуються на проблемах формування стратегічних альянсів, їх типології, наслідків функціонування альянсів для підприємств-учасників та для галузі в цілому. Серед вітчизняних дослідників слід назвати О.М. Гребешкову, З.С. Каїру, О.О. Пилипенка, О.Б. Чернегу, які розглядають проблеми ефективності стратегічних альянсів, налагодження партнерських зв'язків між учасниками та інші.

Невирішена частина проблеми. Незважаючи на значний інтерес з боку науковців до стратегічних альянсів, ряд питань, пов'язаних з їх формуванням та функціонуванням, виявляється недостатньо дослідженим. Це пов'язано як з еволюцією альянсів в економічному середовищі, так і з зміною самого середовища, формуванням так званої «нової економіки». Так, К. Келлі виділив основні риси «нової економіки», які є найбільш очевидними у світі, що змінюється:

- глобальний характер змін;
- оперування невідчутними благами: ідеями, інформацією та взаємовідносинами;
- тісне переплетіння та взаємодія окремих сегментів «нової економіки» [5].

Основний матеріал. Під впливом цих змін відбуваються зміни у природі стратегічних альянсів підприємств, причинах та мотивах їх формування. Значна інтелектуалізація послуг та товарів, зростаюча

роль інновацій та ряд інших факторів зумовили перехід від суто виробничих альянсів, що мали на меті економію за рахунок масштабів та маркетингових альянсів, спрямованих на полегшене проникнення на нові ринки, до альянсів, що забезпечують взаємне навчання, науково-технічні розробки, набуття нового досвіду та ін. Все більше дослідників схиляються до думки, що головною метою формування стратегічних альянсів є саме навчання, прискорене (у порівнянні із самостійною діяльністю) отримання знань як формалізованих, так і неформалізованих. Найбільш успішні компанії відмічають важливість переходу від виробничо-орієнтованої стратегії розвитку до ринкової, клієнто-орієнтованої стратегії.

В таких умовах важливого значення набувають питання, пов'язані з формуванням, управлінням та захистом нематеріальних активів підприємств при здійсненні спільної діяльності. Методологічні основи наукового аналізу категорії "нематеріальні активи" закладені у працях зарубіжних та вітчизняних економістів: Д.Андриссена, О.Бутнік-Сіверського, Л.Едвінсона, Р.Каплана, Б.Лева, Д.Нортон, Р.Рейлі, І.Репіної, Р.Тиссена, О.Федоніна, Р.Швайса та інших.

В межах даного дослідження визначимо основні проблеми, пов'язані із нематеріальними активами за участі підприємства у стратегічному альянсі.

Говорячи про нематеріальні активи (НМА), перш за все, слід уточнити їх інтелектуальну природу. Так, Е. Брукінг для означення НМА використовує термін «інтелектуальний капітал», який складається з:

1) ринкових активів (торгові марки, повторюваність контрактів, портфель замовлень, канали розподілу, різноманітні контракти і угоди, такі як ліцензія, франшиза і т. ін.);

2) інтелектуальної власності, що включає ноу-хау, промислові та торгові секрети, патенти та різноманітні авторські права;

3) людських активів – сукупності індивідуальних та колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, вміння вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких та управлінських навиків;

4) інфраструктурних активів або технологій, методів і процесів, які роблять роботу підприємства взагалі можливою.

Слід зазначити, що нематеріальні активи – це багатоаспектне поняття. По-перше, вони являють собою ту частину майна підприємства, яка не має матеріально-уречевленої форми або його матеріально-уречевлена форма не має сутнісного значення для використання в господарській діяльності. По-друге, НМА – це активи довгострокового використання з терміном корисного використання понад року. По-третє, НМА є немонетарними активами, які мають вартісну оцінку. По-четверте, НМА є засобом отримання вигоди для їх розпорядника. Вони створюють конкурентну перевагу підприємств, прямо або опосередковано приносять дохід, внаслідок чого досягається ефект капіталізації [1].

Говорячи про використання нематеріальних активів при формуванні стратегічних альянсів, важливо звернути увагу на можливості їх відокремлення від компаній або персоналу компаній. Так, всі нематеріальні активи можуть бути поділені на три групи:

1. Нематеріальні активи, що не можуть бути відокремлені від компанії. До них відносяться система управління компанією, наявність професійного персоналу, наявність постійної клієнтури, репутація компанії;

2. Нематеріальні активи, що не відокремлюються від співробітника компанії – професійні якості та репутація, як власників компанії, так і її співробітників;

3. Нематеріальні активи, які можна відділити від компанії, а саме, наявність торгової марки, авторських прав, ліцензій, патентів, контрактів, баз даних клієнтів.

Традиційно, говорячи про формування стратегічних альянсів нематеріальні активи підприємств згадуються в якості вкладів партнерів у спільну діяльність, особливо при формуванні міжнародних альянсів. Так, іноземна компанія надає нематеріальні активи у вигляді технологій, навиків, брендів, досвіду, які із часом набувають все більшого значення. Вклад місцевого партнера полягає у знанні внутрішнього ринку, налагоджених відносинах з регулюючими органами, розвиненій мережі дистрибуції. Значущість цих активів з часом може знизитися через оволодіння іноземною компанією досвіду роботи та знання місцевого ринку. А лібералізація економіки може знецінити зв'язки місцевої компанії з регулюючими органами. Для уникнення цього експерти рекомендують місцевій компанії отримати у розпорядження на 10–20 років важливі нематеріальні активи партнера, що відповідним чином має бути відображено у договорі про співробітництво. Отже, управління нематеріальними активами підприємства при формуванні стратегічного альянсу починається із визначення основних положень угоди про співробітництво, зокрема прав та обов'язків партнерів, меж співробітництва, глибини та широти інформації, що надається партнерові, а також принципи розподілу результатів між підприємствами-партнерами. Однією з основних вимог до функціонування альянсу є довіра та відкриті відносини. Відкритість є надзвичайно важливою складовою для альянсів, що мають на меті взаємне навчання. Здатності та навички, які намагаються розвинути і освоїти сторони, можуть бути міцно пов'язані з практикою та культурою підприємства, і їх засвоєння відбувається тільки в процесі спільної діяльності.

В ході функціонування стратегічного альянсу може виникнути ряд проблем, пов'язаних із використанням нематеріальних активів. Участь підприємства у альянсі пов'язана із ризиком переходу НМА до партнерів непередбаченим способом, шляхом дій технічних фахівців або менеджерів, що на декілька

рівнів нижче керівників, що несуть всю повноту відповідальності. Недбалість в управлінні НМА може стати причиною їх втрати або зменшення їх вартості.

Так, при здійсненні спільної діяльності підприємства можуть підпасти під дію так званих «ефекту відпливу» та «ефекту розливу», які є специфічними проявами переходу НМА до партнерів або втрати їх значущості, цінності та вартості. Зменшення цінності інтелектуальної власності або її крадіжці проявляється «ефектом відпливу». Його виникнення може бути також зумовлено зменшенням продуктивності, зміною лояльності робітників підприємств, втраті покупців через змішання торгових марок та ін. [4]. «Відплив» може бути викликаний переходом до партнерів певних знань та здібностей непередбаченим способом, недосконалим управлінням процесом передачі знань тощо. Отже, для уникнення «ефекту відпливу» підприємствам, що вступають до альянсів, необхідно чітко визначити, які саме НМА будуть використовуватися у спільній діяльності, спосіб їх використання та механізм захисту. Якщо альянси пов'язані із спільним навчанням слід чітко визначити ті формалізовані та неформалізовані знання, які будуть передані партнерам. Важливим елементом в даній сфері є робота з персоналом, яка полягає у роз'ясненні суті партнерських відносин, мети формування альянсу, його завдань, відповідно визначенні функцій персоналу, обов'язків та повноважень, встановлення певних інформаційних меж при налагодженні довірчих відносин. Частково в цьому проявляється дуальність партнерських відносин підприємств: необхідність встановлення довірчих відносин при збереженні конфіденційної або значущої інформації, дотримання інформаційних меж.

«Ефект розливу» полягає в тому, що репутація одного підприємств «розливатиметься» на інших партнерів та альянс в цілому. Це може мати для них як позитивні, так і негативні наслідки [2]. Репутація підприємства як постачальника високо- або низькоякісної продукції може розповсюджуватися на його партнерів. Якщо портфель альянсу складається з бізнесів, що перевершують за якістю продукцію конкурентів, портфельні результати суттєво перевищать стандартні результати кожного підприємства окремо. І навпаки, якщо в портфелі альянсу питому вагу мають бізнеси з репутацією виробників низькоякісної продукції, діяльність альянсу буде менш прибутковою, ніж потенційні показники незалежних підприємств.

Висновки. Отже, формуючи альянс для підприємства важливим є вибір та оцінка партнера, що необхідно для запобігання ризиків, пов'язаних із використанням одним партнером іншого у власних інтересах для досягнення індивідуальних цілей, а також уникнення сильної залежності від партнера чи альянсу в цілому.

Особливої уваги слід приділити проблемам управління нематеріальними активами у разі формування альянсу різними за розмірами підприємствами, що загрожує учасниками нерівними відносинами «старшого та меншого братів». Для меншого учасника загроза полягає у значній залежності від альянсу та від партнера, керівними вказівками та підвищеними вимогами з боку більшого підприємства. На іншого учасника – більш велике підприємство – може бути перекладена координація діяльності альянсу, а відповідно і відповідальність за досягнення результатів. Крупне підприємство-партнер може бути зацікавлено в отриманні технологій, ноу-хау, розробок, якими володіє «молодший партнер», а він, в свою чергу, в отриманні коштів для проведення дослідницьких робіт. В такому разі відносини партнерів зводяться до фінансування венчурних проєктів і втрачають своє стратегічне значення.

Для того, щоб зазначені ризики не стали приводом для відмови від вступу до альянсу, підприємствами доцільно попередньо перед створенням повномасштабного стратегічного альянсу з передбачуваним партнером реалізувати невеликий спільний проєкт, що дозволить отримати більш повне уявлення про здібності, культуру, цінності іншої сторони.

Отже, для уникнення проблем, пов'язаних із використанням нематеріальних активів у стратегічному альянсі підприємства-партнери мають чітко визначити які саме НМА та яким чином будуть використані у спільній діяльності та розробити комплекс заходів щодо захисту власних НМА. Подальшого дослідження вимагають питання сутнісного наповнення таких заходів та визначення механізмів їх реалізації.

Література

1. Гребешкова О. М., Мельник О.В. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємств / О. М. Гребешкова, О. В. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 2 (122). – С. 132–135.
2. Кэмбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кэмбелл, К. Саммерс Лачс ; [пер с англ.]. – 2-е изд. СПб. : Питер, 2004. – 416 с. : ил.
3. Махова Г. В. Теоретичні аспекти формування стратегічних альянсів підприємств / Г. В. Махова // Стратегія економічного розвитку України : збірник наукових праць. – 2009. – № 24–25. – С. 19–24.
4. Уелборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе / Ральф Уелборн, Винс Кастен ; [пер. с англ.] – М. : Вершина, 2004. – 327 с.
5. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. New York: Viking, 1999. P. 2.

Надійшла 17.10.2010

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 331.5.024.54.001

В. В. ДРУЖИНІНА

Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського

**МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

У статті досліджуються основні складові механізму державного регулювання ринку праці в Україні, за допомогою яких регулюють сферу соціально-трудових відносин, здійснюють підтримку безробітного населення, регулюють рух трудових ресурсів та організують професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робочої сили.

The article deals with the study of components labor market state regulation in Ukraine by means of which the sphere of social and labor relations is regulated, the support of unemployment population is provided, the labor resources movement is regulated; the professional training, retraining and advanced training of the work force are organized.

Ключові слова: ринок праці, механізм державного регулювання, зайнятість населення.

Вступ. Ринок праці і зайнятість населення займають особливе місце в системі ринкових відносин. Більшість економічних, соціальних, демографічних явищ, що протікають в ринковій економіці, прямо або побічно, повністю або частково відображають процеси, що відбуваються на ринку праці. Будучи невід'ємною ланкою сучасної економіки, ринок праці виконує важливу роль в системі відтворення. Саме на ринку праці відбувається купівля-продаж робочої сили, оцінюється її корисність і суспільна значущість. В зв'язку з цим науковий пошук шляхів розв'язання проблем, пов'язаних з побудовою сприятливих умов для підвищення людського потенціалу України є актуальним і має велике теоретичне значення. Особливу увагу необхідно приділити, насамперед, регулюванню зайнятості та ринку праці загалом. Глибоке знання фундаментальних основ економіки праці відіграє ключову роль в розумінні безлічі соціальних проблем та явищ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці зарубіжних вчених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення: А. Сміта, К. Маркса, Дж. Кейнса, П. Самуельсона та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів та практиків, які займаються дослідженням й розв'язанням проблем функціонування ринків праці, використано роботи таких дослідників, як А. Акмасв, Н. Балтачєєва, Н. Бреховецька, Н. Борецька, В. Василенко, Н. Вишневська, О.Гришнова, Г. Джагарян, Є. Качан, І. Кравченко, О. Кратт, В. Павленкова, П. Перерва, А. Рофе, Л. Чинова, І.Швець та ін. Важливе значення при дослідженні питань державного регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами склали наукові праці вітчизняних учених: В. Бакуменка, С. Бандура, Д. Богині, В. Бодрова, В. Приймака, Н. Єсінової, В. Князева, О. Ковалю, О. Ком'якова, Е. Лібанової, А. Мельника, О. Мордвінова, Н. Нижник, М. Орлатого, І. Розпутенка, В. Скуратівського, В. Трощинського, В. Троня тощо.

Узагальнення й аналіз опублікованих праць вітчизняних та зарубіжних вчених щодо державного регулювання ринку праці свідчать про те, що підходи до проблем впливу держави на ринок праці вивчені недостатньо як у теоретичному, так і в методичному аспектах, і потребують подальшого дослідження. Недостатньо досліджено складові механізму державного регулювання ринку праці. У зв'язку з цим виникає необхідність у додаткових дослідженнях теоретичних питань стосовно державного регулювання ринку праці. Саме ці аспекти визначили актуальність вибраної теми та основні напрями дослідження.

Мета роботи. Метою даного дослідження є науково-теоретичне обґрунтування розвитку механізмів державного регулювання ринку праці як складової державного регулювання суспільного розвитку України.

Матеріал і результати дослідження. Протягом останніх років в економіці та політичному житті України відбулися трансформаційні процеси, які відзначилися також на ринку праці та у сфері зайнятості населення. Зокрема, відбулося піднесення економічної активності населення, скорочення рівня безробіття, зменшилась кількість зневірених у пошуках роботи незайнятих громадян працездатного віку, зріс попит на робочу силу з боку суб'єктів господарювання, збільшились обсяги працевлаштування незайнятого населення, у тому числі за рахунок введення нових робочих місць, відбулося зростання середньомісячної допомоги безробітним. Дані позитивні тенденції свідчать не тільки про піднесення економіки, а й про підвищення ефективності механізму державного регулювання ринку праці та зайнятості населення. Механізм регулювання ринку праці має задіяти економічні стимули, котрі сприяють соціально-економічному розвитку держави. Головним завданням механізму регулювання ринку праці та зайнятості населення є забезпечення ефективного використання наявної робочої сили для отримання максимального економічного і соціального ефекту.

Державне регулювання ринку праці – система правових та організаційно-економічних заходів держави щодо забезпечення ефективної зайнятості, нормальних умов праці та раціонального використання робочої сили [1]. Для здійснення цих заходів держава використовує механізм. У загальному значенні під

механізмом можна розуміти “сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух всієї системи і здійснюється досягнення певної мети” [2]. На думку М.І. Круглова: “Комплексний механізм державного управління – це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів цілеспрямованого впливу суб’єктів державного управління і впливу на їх діяльність, що забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих учасників державного управління” [3].

Нині в науковій літературі більшість авторів стверджують, що механізм державного регулювання необхідно розглядати як сукупність організаційно-економічних методів та інструментів, за допомогою яких виконуються взаємопов’язані функції для забезпечення безперервної, ефективної дії відповідної системи (держави) на підвищення функціонування економіки [4].

Виходячи з цього поняття очевидно, що держава регулює економічні процеси, виконує соціально-економічні та правові функції за допомогою комплексу засобів, важелів, методів та інструментів, у результаті чого забезпечується реалізація поставлених державою перед органами державної влади цілей, які трансформуються в їх основні завдання та функції.

На сьогодні проблемним є питання класифікації механізмів державного регулювання, виходячи з методів, засобів, важелів та інструментів, причому проблема полягає у їх достатньому науково-практичному обґрунтуванні. Так, Н.І. Єсінова вважає, що механізмами регулювання ринку робочої сили є сукупність заходів і спеціальних інститутів, за допомогою яких держава здійснює свій вплив [5] та пропонує наступну їх класифікацію.

1. За масштабами впливу:

- загальні, які охоплюють усе працездатне населення;
- селективні, які поширюються на окремі групи працездатних осіб.

2. За способом впливу:

- прямі (регулюючі), які безпосередньо спрямовані на створення додаткових робочих місць, установлення мінімальної заробітної плати, регламентацію робочого часу;
- непрямі, які впливають на ринок робочої сили за допомогою зміни умов господарювання через здійснення державою відповідної податкової, грошово-кредитної, інвестиційної та бюджетної політики.

3. За типом впливу:

- активні, які спрямовані на підвищення професійної та регіональної мобільності працездатних, збереження й підвищення рівня зайнятості на підприємствах;
- пасивні, до яких належать різноманітні виплати допомоги по безробіттю.

4. За змістом:

- економічні, які включають надання кредитів, субсидій, пільг і дотацій підприємцям, регулювання рівня податку та відсотка;
- адміністративні, до яких належать законодавчі акти, що регламентують робочий час, пенсійний вік, обмеження імміграції;
- ідеологічні, які спрямовані на формування суспільної думки.

5. За об’єктом впливу:

- спрямовані на кількісні параметри (динаміка співвідношення попиту та пропозиції робочої сили);
- спрямовані на якісні характеристики (рівень освіти і професійної підготовки, територіально-галузевої структури);
- які враховують організаційний аспект ринку праці.

Якщо дати загальну оцінку вищезазначеній систематизації заходів та важелів державного регулювання зайнятості населення, то стає очевидним, що слід використовувати їх у комплексному поєднанні.

Автори роботи з державного регулювання економіки [6] поділяють механізми державного регулювання за характером впливу на господарські суб’єкти:

- прямі, тобто через які здійснюється вплив держави на економічні процеси за допомогою безпосереднього використання відповідних регуляторів;
- непрямі, що означають вплив держави на господарську діяльність через внесення відповідних змін в умови функціонування ринкового механізму.

Автори зазначеної вище праці запропонували також таку класифікацію інструментів державного регулювання [6]:

- правові – закони та підзаконні акти, що регулюють правила поведінки суб’єктів господарювання;
- адміністративні – укази, постанови та розпорядження виконавчих органів, що дозволяють, забороняють, обмежують чи нормують окремі види господарської діяльності;
- економічні – макроекономічне планування, державний бюджет, податки, гроші, ціни, заробітна плата.

Однак, на наш погляд, у цій класифікації автори змішують види інструментів та засобів державного регулювання. Слід уточнити, що правовими інструментами є законодавчо-правові (закони та підзаконні нормативно-правові акти, до яких відносяться також укази та постанови), нормативно-правові (розпорядження та накази). Квоти, ліцензії, стандарти, норми, податки, кредит, ціни – це скоріше економічні

засоби регулювання. До адміністративних засобів слід відносити різні стандарти, дозволи, нормативи тощо. Доцільніше було би внести організаційні інструменти, тобто відповідні державні програми, трудові баланси, прогностичні показники, бюджетні запити.

А.Д. Мельник також розподіляє засоби державного регулювання на дві групи [7]:

- прямого державного впливу, тобто через систему державного замовлення та державних контрактів, встановлення норм та стандартів, законодавчі акти, прогнози, цільові комплексні програми розвитку та з деяких галузей державного бюджету;
- опосередкованого впливу, тобто через державні кредити, дотації, податкові пільги, субсидії, ціни тощо.

Є.П. Качан виділяє основні функціональні блоки методів державного регулювання, які дають змогу охопити набір його інструментів та засобів [8]:

- нормативно-правові, що визначають правові рамки встановлення відповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією, збільшення місткості ринку праці та зростання рівня зайнятості населення;
- соціально-економічні, тобто вплив окремих важелів політики оплати праці та доходів на обсяги пропозиції робочої сили та її структуру, формування механізму трудової мотивації;
- фінансово-вартісні, що охоплюють широкий спектр важелів (дохід і прибуток);
- процентні ставки, цільові економічні фонди, амортизаційні відрахування, інвестиції, кредити тощо, які опосередковано впливають на ринок праці;
- організаційно-економічні, що полягають у розширенні спектра основних функцій державної служби зайнятості та підвищенні якості послуг, які вона надає населенню.

Базуючись на зазначених вище підходах, можна визначити основні механізми державного регулювання зайнятості населення за логічною схемою: механізм–метод–засіб–інструмент. Таким чином, можна науково обгрунтовано визначити основні механізми регулювання місцевого ринку праці (рис. 1.).

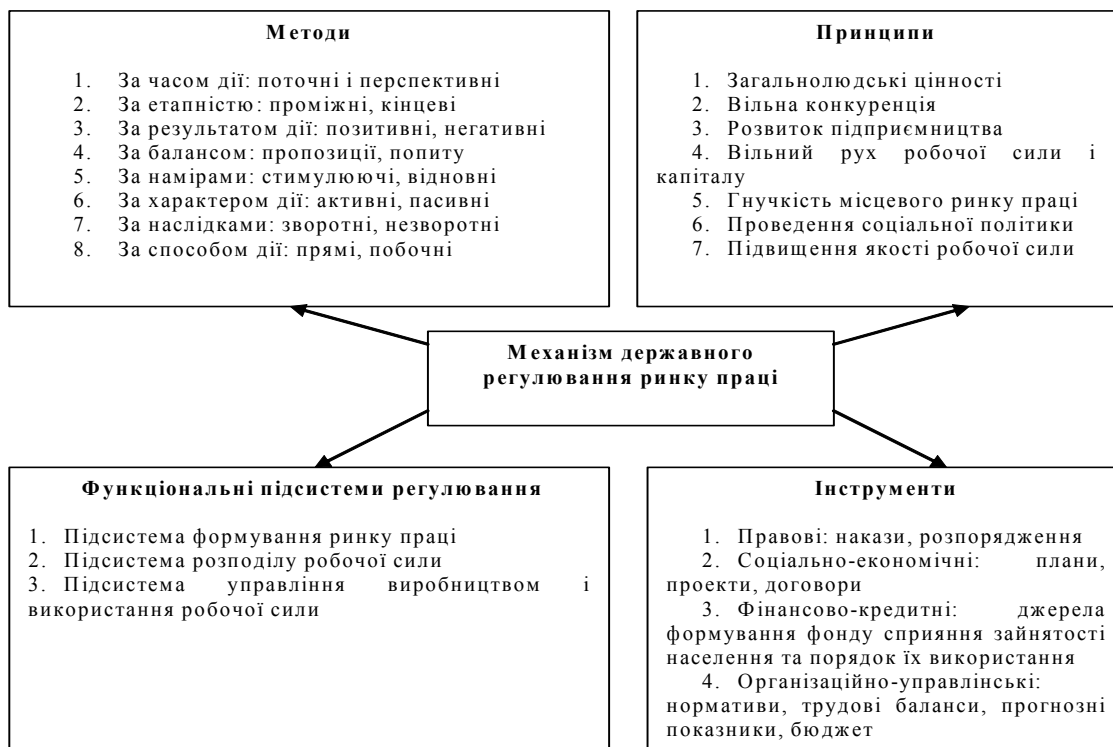


Рис. 1. Формування механізму регулювання ринку праці

Отже, дослідження чинного механізму регулювання ринку праці показало, що нині він включає:

- систему правових інструментів (норм, правил, законодавчих актів та нормативно-правових документів), що регулюють сферу соціально-трудових відносин в місті;
- інструменти фінансово-кредитної політики (джерела формування фонду сприяння зайнятості населення та порядок їх використання), спрямовані на реалізацію програм зайнятості та підтримку міського населення, яке тимчасово не працює;
- інструменти інвестиційної та податкової політики, що передбачають економічний вплив держави на новостворених роботодавців, а також на якісний та кількісний склад робочої сили;
- інструменти організаційно-управлінської та соціально-економічної політики (плани, проекти, місцевий бюджет, договори, цільові програми, прогнози);

– засоби міської системи працевлаштування через діяльність міського центру зайнятості, що регулюють рух трудових ресурсів міста та організують професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів;

– засоби системи державного контролю за дотриманням прийнятих та чинних правових, економічних та організаційних умов сприяння продуктивній зайнятості населення міста.

Дослідження ринку праці, механізму його регулювання, включаючи його особливості, визначається роллю праці в будь-якій соціально-економічній системі як цілісного інституту, і так само тим, що в центрі цього процесу знаходиться людина з її особливостями, а праця стає об'єктом купівлі-продажу. В зв'язку з цим встає питання про ціну праці, зайнятість населення і т.п. В даний час ціна праці така, що вона не завжди забезпечує нормальне відтворення робочої сили. Одночасно ціна праці робить вплив на споживацький попит, тобто низька ціна праці виступає стримуючим чинником економічного зростання. Загострення проблем безробіття виражене в її диференціації, і в плані матеріальної допомоги, підготовки кадрів, їх подальшого трудовлаштування.

Сьогоднішній ринок праці – це не стільки сфера диктату підприємців, скільки сфера компромісів, домовленості сторін – продавця і покупця робочої сили при посередницькій ролі держави, включаючи державну службу зайнятості. Вивчення загальних процесів, що відбуваються на ринку праці в даний час, більшою мірою забезпечене інформацією, якою володіє Державна служба зайнятості про регульований ринок праці. Тому тенденції і закономірності, виявлені на цій частині ринку можна до певної міри розповсюдити на весь ринок праці області і, отже, виробити важелі ефективної дії на складові елементи ринку праці.

Ринок освітньо-кваліфікаційних послуг, що складається в країні, залишається найбільш маловивченим зі всіх ринків, що формуються в ринковій економіці України. Заповнення даного пропуску в економічній теорії припускає дослідження взаємозв'язків між ринками праці і освітньо-кваліфікаційних послуг, виявлення ролі держави у формуванні останнього.

Державній службі зайнятості відводиться першорядна роль у вирішенні проблем безробіття, трудовлаштування і зайнятості населення. За роки роботи були вироблені наступні шляхи рішення проблем, що виникають на ринку праці: професійне навчання; працевлаштування. Разом з цими, що стали вже на сьогоднішній день традиційними шляхами, існує абсолютно новий – інформаційна підтримка безробітних.

Висновки. Виконане дослідження дозволяє сформулювати ряд висновків і пропозицій теоретичного, прикладного змісту, основні з яких зводяться до наступного:

– до системи державного регулювання ринку праці необхідно застосовувати комплексний методологічний підхід, який включає визначення попиту державного регулювання ринку праці; розкриття його основних характеристик; визначення суб'єктів, об'єктів, принципів, завдань, видів, методів державного регулювання ринку праці;

– в сучасних умовах є необхідним усунення надмірної лібералізації економіки України за рахунок захисту вітчизняного товаровиробника, концентрації ресурсів і державного управління економікою на пріоритетних для держави галузях жорсткого контролю недержавної фінансової та банківської сфери; контролю зовнішньої торгівлі продукції підприємств, підпорядкованих державі з метою зміцнення національно-орієнтованої економіки;

– ефективність державних механізмів регулювання ринку праці значною мірою буде визначатися тим, наскільки на державному рівні будуть враховані типові загальноєвропейські орієнтири соціально-економічної політики наддержавних організаційних утворень при ослабленні впливу на ці процеси національної держави;

– понизити рівень загального безробіття до 5–6 відсотків економічно активного населення;

– підвищення гнучкості ринку праці сприятиме розширенню можливостей реалізації прав громадян на гідну працю за вільно вибраним родом діяльності і професії;

– підвищення взаємозв'язку ринку праці і професійної освіти, а також розвиток міжтериторіальної і міжгалузевої мобільності трудових ресурсів стануть одними з найважливіших чинників сприяння забезпеченню працедавців робочою силою у необхідній кількості і необхідної кваліфікації;

– запобіганню дефіциту кваліфікованих кадрів також сприятимуть заходи з оптимізації використання праці іноземних працівників і залучення на постійне місце проживання в Україні співвітчизників, що проживають за кордоном;

– здійснення спеціальних програм зайнятості сприятиме інтеграції в ринок праці і ефективної зайнятості безробітних громадян, що володіють недостатньою конкурентоспроможністю на ринку праці, зазнають труднощів при трудовлаштуванні;

– підвищення ефективності контролю і нагляду у сфері праці і зайнятості забезпечить істотне скорочення порушень прав трудящих у області охорони і оплати праці, а також запобігання дискримінації у сфері праці;

– розвиток механізмів соціального партнерства в цілях сприяння зайнятості населення, підвищення якості робочих місць і вдосконалення системи оплати праці сприятимуть зростанню рівня заробітної плати і кінець кінцем підвищенню рівня життя населення України;

– удосконалення нормативно-правого поля регулювання ринку праці, вирівнювання системи соціальних стандартів і гарантій; заходи непрямого економічного впливу (стимулювання діяльності великих та особливо малих підприємств, підтримка сільськогосподарського виробника тощо). Зниження напруженості на ринку праці можливе завдяки створенню робочих місць із режимом неповного робочого дня, передусім, у пріоритетних видах економічної діяльності (це рекреація й туризм, виробництво послуг, високі технології та діяльність, пов'язана з транскордонним розташуванням). Необхідно змістити, на нашу думку, акценти у державній політиці зайнятості на інноваційну компоненту із пріоритетним розвитком людини в умовах інформаційного суспільства та нарощування глобалізаційних процесів.

Література

1. <http://library.if.ua/book/72/5281.html>
2. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати : кол. моногр. / [Д. П. Богиня, Г. Т. Куликов, В. М. Шамота, Л. С. Лисого та ін.]. – К. : ІЕ НАН України, 2001. – 300 с.
3. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління / Н. Р. Нижник, О. А. Машков. – К. : УАДУ, 1998. – 160 с.
4. Ком'яков О. М. Державне регулювання перехідної економіки : автореф. на здобуття наук. ступеня дис. канд. екон. наук. : спец. 08.01.01 / О. М. Ком'яков ; Київ.нац.екон.ун-т. – К., 2000. – 20 с.
5. Єсінова Н. І. Економіка праці та соціально-трудова відносини : [навч. посіб.] / Єсінова Н. І. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
6. Макроекономіка / [А. Г.Савченко, Г. О. Пуктаєвич, О. М. Тіньонко та ін.]. – К. : Либідь, 1995. – 208 с.
7. Державне регулювання економіки / [І. Р. Михасюк, А. Д. Мельник, М. Крупка, З. Залога]. – К. : Атіка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
8. Качан Є. П. Принципи та методи формування регіональної політики ринку праці / Є. П. Качан // Зайнятість та ринок праці : міжвідом. наук. зб. – К., 2001. – Вип. 15. – С. 3–16.

Надійшла 01.10.2010

УДК 314

Д. П. МЕЛЬНИЧУК

Житомирський державний технологічний університет

РЕПРОДУКТИВНА МОТИВАЦІЯ В УМОВАХ ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ: ОСОБЛИВОСТІ Й НАСЛІДКИ В ПЛОЩИНІ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

В статті охарактеризовано складові репродуктивної мотивації та визначено фактори, що обумовлюють їх зміст за сучасного рівня економічного розвитку країн Європи та держав пострадянського простору. Викладено результати дослідження особливостей та наслідків репродуктивної поведінки населення України. Проаналізовано вплив сучасних показників народжуваності на перспективи нагромадження та використання національного людського капіталу.

The components of reproductive motivation have been characterized in the article. The factors which determinate the contents of these components in modern level of economic development of European countries and postsoviet states have been defined. The results of research of peculiarities and consequences of reproductive behaviour of Ukrainian population have been discovered. The influence of modern indicators of birth rate and perspectives of accumulation and using of national human capital has been analyzed.

Ключові слова: демографічна поведінка, репродуктивна установка та мотивація, народжуваність, депопуляція населення, людський капітал.

Постановка проблеми. Спад репродуктивної активності на територіях з високим та середнім рівнем економічного розвитку дедалі більше актуалізує проблематику визначення дієвих заходів та інструментів демографічної політики. На фоні суттєвого подовження тривалості життя на Заході та його значного скорочення в країнах пострадянського простору низький рівень народжуваності створює суттєві демографічні диспропорції та кидає виклик подальшому соціально-економічному благополуччю різних держав світу. Сьогодні все частіше доводиться чути про невідворотність глобальної демографічної кризи та її негативний вплив на всі сфери життєдіяльності людства.

В демографічній науці під кризою розуміють глибоке порушення пропорцій відтворення населення, що створює загрозу для його існування. Протягом всієї історії людської цивілізації впритул до кінця XVIII ст. основними причинами подібних криз були голодування, епідемії та війни, внаслідок яких висока смертність призводила до різкого скорочення населення, а іноді й до повного обезлюднення територій [1, с. 212]. Натомість сьогодні демографічні кризи у більшості випадків обумовлюються зовсім іншими факторами. Зокрема, в європейських країнах різні соціально-економічні передумови призводять до подібних демографічних наслідків – надмірного послаблення репродуктивної мотивації та значного скорочення

чисельності новонароджених громадян. І якщо основною причиною подібної ситуації в Східній Європі є низький рівень життя, який обмежує поле вибору сімейних пар при аналізі репродуктивних альтернатив, то, як це не парадоксально, Західна Європа опинилася в пастці високого рівня життя, коли репродуктивні пріоритети нівелюються широким спектром можливостей самореалізації в суспільстві.

Зазначимо, що криза відтворення населення безпосередньо впливає на результативність нагромадження національного людського капіталу внаслідок того, що зменшується сама кількість тих, хто здатен сформувати й засвоїти принципово нові знання, опанувати інноваційні професійні навички, застосувати їх в процесі продуктивної праці. Саме тому розв'язок демографічних проблем, і передусім їх репродуктивної складової, виступає нині одним з основних пріоритетів для переважної більшості країн світового співтовариства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Не ставлячи за ціль теоретичне переосмислення термінологічного базису економіки праці, що неодноразово робилося автором в інших працях, відштовхнемося від широко поширеного визначення, у відповідності до якого людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу [2, с. 16–17]. Викладений підхід дозволяє в повній мірі зрозуміти ту надзвичайно важливу роль, яку виконує людський капітал в поточну епоху економіки знань.

Проблематика формування та використання людського капіталу лягла в основу наукових досліджень таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Т. Шульц, Г. Беккер, І. Фішер, О. Грішнова, А. Колот, В. Куценко, В. Близнюк, О. Бородіна, Р. Капелюшников, Л. Лісогор, О. Кошулько, Т. Кір'ян, Л. Тертична та інших. Завдяки їх працям наукова спільнота визнала унікальність людського капіталу як соціально-економічного феномену, який за сучасних умов необмеженої інформатизації всіх сфер життєдіяльності людства виступає базисом та передумовою його подальшого розвитку.

Демографічна ж складова нагромадження національного людського капіталу вивчається науковцями різних країн світу. В Україні така робота проводиться вченими Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАНУ під керівництвом академіка НАНУ Лібанової Е.М. Завдяки їх зусиллям конкретизовано демографічні перспективи розвитку України, в тому числі й в контексті відтворення людського капіталу. Проте, недостатньо вивченими залишаються питання впливу окремих складових репродуктивної поведінки населення на процес відтворення цього активу у загальнодержавних масштабах. Зроблені висновки ляжуть в основу уточнення демографічної політики з урахуванням пріоритетів формування та використання людського капіталу України.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей репродуктивної мотивації та специфіки репродуктивної поведінки населення України, а також в уточненні впливу поточних тенденцій у сфері народжуваності на перспективи формування й використання національного людського капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку П. Друкера, найбільш характерна риса нашого часу, хоча б в силу її безпрецедентності для світової історії – це різке зниження народжуваності в розвинутих країнах. Так, у Західній та Центральній Європі, а також в Японії коефіцієнт народжуваності вже давно впав нижче граничної межі, необхідної для простого відтворення населення (2,1 дитини на одну жінку дітородного віку). В деяких найбагатших районах Італії коефіцієнт народжуваності наприкінці минулого тисячоріччя знизився до 0,8, а в Японії він склав 1,3. Прогресування таких тенденцій обумовлюватиме зниження чисельності населення, наприклад, Італії з 60 млн до 20–22 млн в термін до кінця ХХІ століття. В Японії ж таке зниження може скласти близько 60% – з 125 млн до 50–55 млн осіб. Згідно висновків вченого, чисельність мешканців цих та багатьох інших країн вже досягла свого максимуму. Натомість в США вона збільшуватиметься найближчі 20–25 років, щоправда після 2015 р. домінуючу частку населення складуть особи віком понад 55 років [3, с. 69]. В тому числі, класик менеджменту акцентує увагу на тому, що навіть не чисельність населення важлива сама по собі – важливим є й співвідношення окремих вікових груп в межах загальної популяції. Таке зіставлення визначатиме демо економічну напругу в суспільстві, що обумовлюватиметься чисельним домінуванням громадян, які в силу певних причин не здатні реалізовувати власну робочу силу на ринку праці, над тими, хто є суб'єктом подібних взаємовідносин. На цьому ж наголошують й українські вчені. Так, Е. Лібанова та П. Шевчук зазначають: "...звичай забувають, що справжні проблеми почнуться тоді, коли малі за чисельністю когорти народжених у час низької народжуваності досягнуть працездатного віку. Вже нині Україна знаходиться перед викликом майбутнього: жити і працювати в умовах колосального вичерпання демографічного, зокрема, трудового потенціалу" [4, с. 25]. Охарактеризована ситуація відбиває процес демографічного старіння населення. Особливістю є те, що таке старіння у більшості випадків відбувається як "знизу", так і "зверху" одночасно.

Демографічне старіння означає збільшення частки літніх та старих людей у загальній чисельності мешканців країни. До подібних наслідків призводять тривалі зміни у характері відтворення населення. "Старіння знизу" відбувається за рахунок поступового скорочення чисельності дітей внаслідок зниження народжуваності, а "старіння зверху" обумовлюється зростанням питомої ваги літнього населення в

результаті скорочення смертності в старшому віці при відносно повільному зростанні числа новонароджених. Окремий внесок у демографічне старіння населення роблять міграційні процеси, проте у загальносвітових масштабах їх вплив є неоднозначним, адже за їх рахунок постаріння населення однієї країни логічно спричиняє омолодження іншої. Так, у [3, с. 70] міститься думка, яка характеризує подібний перебіг подій: “Навіть якщо рівень народжуваності у розвинутих країнах різко зросте, пройде не менше двадцяти років, доки новонароджені досягнуть працездатного віку. Немає нічого – за виключенням безпрецедентно масової імміграції, – що могло б попередити вкрай сильну нехватку робочої сили традиційного працездатного віку”.

Отже, стрімкі демографічні трансформації, що спостерігаються сьогодні на територіях більшості розвинених країн світу, створюють глобальні загрози репродуктивного характеру внаслідок згасання сили репродуктивної мотивації та значного зменшення чисельності тих, хто здатен реалізувати дітородні наміри. Такий перебіг подій ставить під сумнів не тільки демографічні, але й соціально-економічні перспективи розвитку націй, адже в результаті постаріння населення невпинно зменшуватиметься й ліквідність нагромадженого людського капіталу – відбуватиметься його руйнація та знецінення. Це пояснюється тим, що разом із людиною морально застарівають й знання та навички, якими вона володіє. Звісно, це відбувається не завжди, проте, переважно саме до таких наслідків призводить швидке постаріння населення, тим паче за відсутності виваженої освітньої політики. За таких умов цілком ймовірним є деградація трудових ресурсів країни внаслідок обмеженої кількості молоді – власників та розпорядників прогресивного людського капіталу.

З метою подолання подібних тенденцій цивілізований світ все більшої уваги приділяє репродуктивним проблемам. Та їх розв’язок не є простим. Внаслідок цього в Японії та країнах Заходу вже сьогодні очікується оновлення моделі соціально-трудових відносин, за якої активна роль відводиться працівникам похилого віку і, особливо, літнім працівникам розумової праці. Це, й справді, видається можливим за рахунок значного відриву характеристик середньої тривалості життя громадян економічно розвинених держав від подібних показників в країнах пострадянського простору. І якщо П. Друкер передбачає найближчим часом підняття пенсійного віку на території старої Європи та США до 79 років [3, с. 71], то на теренах України, де в середньому населення ледве перестрибує 62-річний бар’єр, такі пропозиції видаються не менш як фантастичними.

Викладене ще раз ілюструє факт неприйнятності багатьох західних рецептів подолання різноманітних криз й забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку в ринкових умовах. Україні необхідно відшукувати власний шлях, відправною точкою на якому, серед іншого, має виступити стримування галопуючих темпів депопуляційних тенденцій на основі реалізації оновлених засад демографічної політики, в тому числі й її репродуктивно орієнтованої складової. Для розробки останньої необхідно володіти вірогідною інформацією стосовно специфіки дітородних переконань населення репродуктивного віку.

Необхідно зазначити, що в українських умовах, коли прогрес демографічних негараздів вражає, а його наслідки є катастрофічними, все більше уваги з боку наукової громадськості та представників органів державної влади приділяється проблемам, що пов’язані з депопуляцією населення. Підставою для визнання окремої демографічної ситуації депопуляцією є та обставина, що величина загального коефіцієнта смертності перевищує величину загального коефіцієнта народжуваності, внаслідок чого відбувається зменшення населення. Не секрет, що чисельність мешканців України скорочується надшвидкими темпами починаючи з 1993 р. Якщо тоді цей показник становив 52,2 млн осіб, то на сьогодні його величина зменшилася більше як на 6 млн і на початок 2009 р. склала 46,1 млн осіб. Провідним фактором стрімкого скорочення чисельності населення й виступила депопуляція – систематичне перевищення чисельності померлих над кількістю народжених.

Загалом, протягом 2007 р. за рахунок природного руху чисельність населення скорочувалася у шістнадцяти країнах світу. Більшість з цих країн – держави пострадянського простору, а лідерство серед них традиційно належало Україні. В результаті цього, як влучно зазначає В. Терещук, депопуляція та високий рівень старіння населення обумовлюють збереження негативних демографічних тенденцій на майбутнє, визначають неминучість нестачі робочої сили, підвищення податкового навантаження на зайняте населення, скорочення фінансових можливостей щодо соціального забезпечення в умовах надмірного зростання попиту на соціальні послуги з боку осіб похилого віку, самотніх, малозабезпечених [5, с. 46–48]. Саме тому одним з пріоритетних напрямів соціально-економічних досліджень необхідно вважати визначення шляхів уникнення подальшого розгортання депопуляційних тенденцій, в тому числі, й на основі вивчення та коригування репродуктивних установок й мотивацій, пануючих в українському суспільстві.

Під репродуктивною мотивацією варто розуміти такий психологічний стан людини, який спонукає її до досягнення особистих цілей шляхом народження певної кількості дітей. Вона виступає спонукальним компонентом репродуктивної установки, яка, згідно з нашим розумінням, являє собою певну понятійну систему, що знаходить відображення у конкретних діях індивіда, спрямованих на забезпечення народження бажаної кількості дітей або уникнення цього. Як психічний регулятор репродуктивної поведінки подібні установки є концентрованим вираженням позитивних або негативних ставлень індивіда до різного роду

репродуктивних проблем. Вони формуються під впливом широкого спектра факторів соціально-економічного та культурно-історичного характеру, можуть бути свідомо прийняті особистістю або нав'язаними їй з боку референтного оточення.

Розрізняють дві групи репродуктивних установок. Першу з них формують переконання, які призводять до активізації народжуваності, а другу – ті, що пов'язані з практикою контрацепції. Для виявлення та конкретизації установок обох груп застосовують інструментарій соціологічної науки. Проте, ми вважаємо, що поширені сьогодні підходи стосовно проведення подібних досліджень володіють рядом недоліків, що обумовлює дефіцит вірогідної інформації та перешкоджає визначенню пріоритетів демографічної політики в Україні. Так, у [1] зазначається, що, як правило, відомості про репродуктивні установки отримують шляхом опитування жіночої половини населення. Причому йдеться не лише про потенційних породілей, але й про їх матерів, переконання яких нібито мають визначальний вплив на дітородну активність дочок. Погляди чоловіків свідомо ігноруються. Фактично, сьогодні в науці панує фемінізований підхід, де перевага надається вивченню дітородних переконань жінок, в тому числі й тих, які вже мають репродуктивний досвід. Натомість роль «чоловіка» розглядається як другорядна. Це аргументується тим, що одночасні опитування подружніх пар засвідчили, що у 30–50% випадків думки чоловіка й дружини не збігаються. Крім того, обґрунтування подібних методологічних поглядів базується на припущенні, що репродуктивні установки формуються переважно у дитячому віці внаслідок батьківського виховання та не змінюються протягом життя [1, с. 369].

Втім, стверджуючи про надважливу роль батьківських репродуктивних переконань, необхідно розуміти, що їх вплив буде дійсно суттєвим лише за умов подібності соціокультурних та економічних умов життєдіяльності сімей. Говорячи мовою математики, застосування інструментарію екстраполяції є виправданим лише тоді, коли досліджувані величини перебувають в умовах аналогічного впливу схожих факторів зовнішнього середовища. Уподібнюючи апіорі дітородні орієнтації дочок до репродуктивних установок їх матерів, вчені, фактично, роблять спробу застосування методу екстраполяції у площині демосоціальних досліджень. Проте такі намагання ігнорують одну важливу деталь – за часів постіндустріального суспільства на Заході, як і в умовах перехідних економік на Сході, світ змінюється надто швидко, внаслідок чого переконання старших поколінь іноді суттєво конфліктують з реаліям поточного культурного та соціально-економічного середовища, в якому приймають репродуктивні рішення їх діти. За таких обставин перенесення батьківських шаблонів репродуктивної поведінки на їх нащадків не зможе забезпечити валідність отриманих результатів дослідження. Більш доцільним виступить застосування інструментарію скоригованої екстраполяції.

На питання ж про те, які фактори ляжуть в основу такого коригування, має відповісти окреме дослідження, але, безумовно, можна стверджувати, що вплив дітородних установок матерів на репродуктивну активність дочок дещо перебільшений, адже, наприклад, за скрутних умов життєдіяльності, безліч факторів зовнішнього середовища спроможні миттєво спростувати всі активні репродуктивні переконання, сформовані попередніми поколіннями.

З іншого боку, апелюючи до факту розмаїтості суджень в межах подружніх пар, науковці безпідставно ігнорують роль чоловіків щодо прийняття репродуктивних рішень, так як наявність розбіжностей в дітородних уподобаннях не може виступити тією причиною, яка б спростувала доцільність виключення чоловічого фактора з поля зору. Ми не вважаємо, що виникнення таких розбіжностей в ході прийняття репродуктивних рішень чимось відрізнятиметься від формування подібних протиріч в процесі визначення спільних уподобань стосовно інших аспектів подружнього життя. Адже йдеться про двох різних людей, які є представниками різних гендерних груп, а тому й носіями неоднакових сімейних ролей: «вихователя» та «годівника». На нашу думку, природним є те, що чоловік та жінка інколи, а можливо й досить часто, матимуть різні репродуктивні установки та наміри. Проте, саме в такому діалозі й приймається те чи інше рішення, в тому числі й стосовно народження дитини. До речі, такі ж відмінності можуть спостерігатися й в думках дочок та їх матерів, про що йтиметься нижче. Крім того, проводячи дослідження репродуктивних переконань, ми й не повинні порівнювати думки респондентів попарно, як про це стверджується у [1]. Такі дослідження повинні відбуватися паралельно, внаслідок чого результати опитування чоловіків раціонально доповнюватимуть та корегуватимуть висновки стосовно вірогідності реалізації тих чи інших намірів жінок.

Й нарешті, зміна економічних умов життєдіяльності, соціальних стандартів та шаблонів суспільної поведінки сприяє трансформації змісту тієї чи іншої гендерної ролі. Якщо раніше, за умов планової економіки й такої зненавидженої багатьма «зрівнялівки», ролі «годувальника» та «вихователя» були чітко детерміновані та прив'язані до певних гендеротипів, то сьогодні, за часів ринкових диспропорцій й грандіозного розшарування суспільства за латино-американським сценарієм, зміст тієї чи іншої гендерної належності є настільки невизначеним та нівельованим, що досить часто доводиться спостерігати спотворення звичних стереотипів про українську сім'ю, коли працювати може жінка, а чоловікові надаватимуться повноваження по догляду за дитиною. Хоча, найчастіше зустрічається змішаний варіант розподілу ролей – жінка та чоловік порівну розподіляють між собою обов'язки по вихованню дитини, тому репродуктивні установки останніх є не менш важливими та вимагають ретельного вивчення. Поряд з цим

видозмінюється і роль сучасних бабусь, які сьогодні досить часто виживають за принципом “натурального господарства”. Внаслідок чого їх настрої – навіть тих, які в свій час були лідерами репродуктивної поведінки та носіями прогресивних дитородних переконань – можуть бути не каталізатором, а навпаки, суттєвою перешкодою на шляху збільшення показників дітності в українських сім'ях.

Таким чином, в цілях передбачення та корегування результатів репродуктивної поведінки населення варто досліджувати не тільки жіночі погляди на проблеми репродуктивного характеру, але й дитородні установки чоловіків. Це сприятиме оптимізації процесів у сфері народжуваності, характеристики яких в Україні починаючи з 1990-х років й до сьогодні є вкрай незадовільними.

Так, якщо наприкінці минулого століття суттєве зниження народжуваності фіксувалося у всіх країнах з перехідною економікою, то відповідні темпи зниження в Україні у трансформаційний період були одними з найвищих, внаслідок чого сумарний показник народжуваності впав до найнижчого в Європі рівня (1,09). Втім, з початком нового тисячоліття почалася деяка посткризова компенсація низької народжуваності – більш швидкими темпами вона збільшувалася у міських поселеннях, переважно в економічно розвинених та урбанізованих регіонах країни, де її сумарний показник перевищив значення 1994 р., склавши у 2007, р. – 1,22, а в 2008, р. – 1,34. Подібна динаміка спостерігалася й в поселеннях сільської місцевості, що загалом дозволило у 2008 р. повернути сумарний показник народжуваності в Україні (1,46) до рівня 1994 р. Проте, якщо взяти до уваги, що значення цього показника нижче 2,15 характеризується як низьке, то стає зрозумілим, що такий рівень репродуктивної активності не є задовільним, тим паче з огляду на те, що й сама кількість жінок у репродуктивному віці невинно зменшується. В результаті цього число народжень у 2008 р. не досягло рівня 1994 р., залишаючись більш як на 200 тис. нижчим від рівня “благополучних” 1980-х років [6, с. 68–70; 7, с. 345–346].

З метою виходу України з кризи відтворення населення важливим є вивчення репродуктивних мотивів її громадян та їх врахування в процесі формування й реалізації державної демографічної політики. Дослідження репродуктивних мотивів здійснюється на основі застосування соціологічних методів. Вперше такі дослідження відбулися в США у 1940-х роках при вивченні мотивів народження останньої дитини. Загалом, необхідно розрізняти економічні, соціальні та психологічні репродуктивні мотиви. Перші пов'язані з прагненнями особистості зміцнити добробут сім'ї, підвищити власний економічний статус. Вони стосуються різних пільг, що надаються при народженні певної кількості дітей. Натомість, соціальні репродуктивні мотиви сприяють збереженню чи підвищенню соціального положення батьків, їх суспільного авторитету чи престижу, сприяють наступності роду чи сім'ї. Психологічні ж репродуктивні мотиви поділяють на три групи:

– мотиви, що сприяють наповненню життя смислом, обумовлюються потребами у синівській (дочірній) любові та повазі, прагненнями власного продовження у дітях або потребами відкривати для себе невідомі досі сторони життя через спілкування з дітьми;

– мотиви, що обумовлюються потребою піклуватися про маленьку дитину, любити її та по мірі росту спрямовувати її розвиток, передавати їй власні життєві цінності;

– інші мотиви, наприклад, бажання уникнути самотності в старості, прагнення чоловіка й жінки зміцнити шлюб тощо [1, с. 368].

Звернення до світової історії дозволяє зробити висновок, що суспільний розвиток супроводжується перманентною зміною соціально-економічних укладів та умов життєдіяльності людства. Це спричиняє перегляд ментальних стереотипів у площині репродуктивної проблематики. Відтак, домінування мотивів однієї групи природно заміщується превалюванням інших – якщо у минулому першочергової ваги набували мотиви економічні, то з плином часу акцент змістився на мотиви соціальної групи. Сьогодні ж в економічно розвинутих державах базисом активізації репродуктивної поведінки виступають мотиви психологічного характеру, що є найважливішою ознакою високого рівня економічного благополуччя країни та суспільної незалежності її громадян. Проте, з іншого боку, саме цим і обумовлюється загострення репродуктивної ситуації, адже якщо за часів домінування економічних мотивів людина була фактично змушена народжувати дітей, які з часом виконували важливі господарські функції, в умовах переважання соціальних мотивів спонукання до народжування відбувалося внаслідок впливу суспільного оточення, то у випадку активізації мотивів психологічного характеру індивід має можливість приймати подібні рішення й насправді незалежно від тиску економічних обставин, осудження чи заохочення з боку референтних кіл, виходячи з власних мотивацій та пріоритетів. Останні ж мають природну властивість нівелюватися іншими уподобаннями, адже світ такий нескінченно цікавий та непізнаний, а перспективи кар'єрного росту не мають меж! Принаймні так вважають ті, хто відклав дитородні наміри на потім, надавши пріоритет іншим позиціям піраміди А. Маслоу.

Разом з тим, результати проведеного нами дослідження дозволяють стверджувати, що спонукальна складова репродуктивної поведінки підкоряється наступним принципам організації мотиваційного механізму, що необхідно враховувати в процесі розробки та реалізації демографічної політики в Україні:

– полімотивованості – на репродуктивну поведінку впливає безмежна кількість мотивів, що необхідно враховувати в процесі формування дієвих мотиваційних механізмів. При цьому потрібно розуміти, що між мотивами можуть встановлюватись компенсаторні відносини, тобто недостатня сила одних мотивів може бути компенсована дією інших;

– ієрархічної організації мотивів – припускається домінування мотивів, які відповідають найбільш незадоволеним, а тому найбільш гострим потребам; це обумовлює важливість детального опрацювання складових демографічної політики держави, адже її пріоритети мають бути розроблені у відповідності до найактуальніших соціально-економічних та репродуктивних запитів громадян;

– справедливості – виявляючи той чи інший тип репродуктивної поведінки, людина прагне встановлення справедливих відносин між нею та державою (референтним оточенням). Зокрема, порушення умов врівноваженої справедливості може зумовлювати напругу та зниження репродуктивної активності. При цьому важливо розуміти суб'єктивну сутність поняття “справедливість”, яка у даному разі співвідноситься з усвідомленням індивідом власної ролі та соціального статусу у порівнянні з іншими. Наприклад, відміна допомоги по догляду за дитиною, може спровокувати різке зниження народжуваності не стільки внаслідок відсутності коштів необхідних для виховання дітей, скільки в результаті обурення потенційних батьків нерівністю «правил гри», встановлених державою;

– підкріплення – орієнтує мотиваційний процес на закріплення бажаної репродуктивної поведінки, причому це стосується не тільки змісту політики доходів – це й ідеологічна складова, яка забезпечуватиме індивіду високий соціальний статус та усвідомлення ним визначальної ролі у розбудові власної держави; й побутова – сконцентрована у площині розширення можливостей щодо повноцінного забезпечення продуктами функціонування різноманітних соціальних інститутів – від закладів охорони здоров'я до установ житлово-комунального господарства.

Врахування виявлених принципів організації мотиваційного механізму є вихідною умовою покращення репродуктивної поведінки населення та підґрунтям оптимізації процесів, пов'язаних з відтворенням людського капіталу України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зниження показників народжуваності в економічно розвинених країнах та в країнах пострадянського простору обумовлює необхідність вивчення специфіки дітородних переконань населення репродуктивного віку. В тому числі, на увагу заслуговують репродуктивні установки старших поколінь, які слугували базисом формування дітородного світогляду потенційних породілей та їх чоловіків. Подібні дослідження проводяться демографами більшості країн світу, де репродуктивні тенденції викликають суттєві загрози соціально-економічного характеру.

Депопуляція населення в Україні обґрунтовує доцільність подальших досліджень, спрямованих на усталення бажаних тенденцій у сфері народжуваності. Їх результати дозволять раціоналізувати демографічну політику держави, забезпечивши зорієнтованість населення на збереження та розвиток сімейних цінностей й раціональних дітородних переконань.

Організація подібних досліджень має нести комплексний характер, відповідати специфіці досягнутого рівня економічного та соціокультурного розвитку, що сприятиме створенню необхідних передумов для уникнення та нівелювання депопуляційних тенденцій в Україні, в тому числі й з метою нагромадження та ефективного використання національного людського капіталу.

Література

1. Демографический энциклопедический словарь / [гл. ред. Валентей Д. И.]. – М. : Сов. энциклопедия, 1985. – 608 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. – К. : Т-во “Знання”, 2001. – 254 с.
3. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер. – М. : Издательский дом «Вільямс», 2001. – 272 с.
4. Лібанова Е. Оцінка демографічної політики за допомогою поздовжніх і поперечних показників народжуваності / Е. Лібанова, П. Шевчук // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 25–31.
5. Терещ В. Тенденції депопуляції в Україні, її регіональні особливості та соціально-економічні наслідки / В. Терещ // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 45–49.
6. Україна на шляху до п'ятнадцятої річниці Міжнародної конференції з народонаселення та розвитку: Стан реалізації Україною Програми дій МКНР протягом 1994–2009 рр. / [Лібанова–Е., Курило І. та ін.]. – К. : «День Печати», 2009. – 123 с.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України. – К. : Видавництво «Консультант», 2009.

Надійшла 02.10.2010

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Зроблено розрахунки інтегрального індексу якості трудового потенціалу сільського населення та рівня його використання, на основі яких проведено кластерний аналіз та сформовано три групи регіонів України з низьким, середнім та високим рівнями вказаних характеристик.

The article presents calculations of the integral index of quality of labour potential of the rural population and the level of its use. On this basis the cluster analysis is done and three groups of the Ukrainian regions with low, medium and high levels of these characteristics are formed.

Ключові слова: сільське населення, трудовий потенціал, сільські території, якість трудового потенціалу, зайнятість сільського населення.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання сільське населення є заручником двох основних сил, які перешкоджають збалансованому розвитку аграрного виробництва та сільських територій. Це, з одного боку, зацікавленість держави у збереженні низьких та доступних цін на продукти харчування при відсутності адекватної державної політики підтримки сільськогосподарського виробництва, а з іншого – поширення крупних агроформувань різноманітних форм власності, зацікавлених в отриманні максимального прибутку, проте байдужих до розвитку сільських територій та вирішення проблем зайнятості сільського населення [1].

Водночас цілком очевидно, що перспективи розвитку агропромислового комплексу безпосередньо пов'язані зі збалансованістю розвитку та забезпеченням максимальних можливостей реалізації сільського трудового потенціалу. Усе це зумовлює необхідність окремого наукового дослідження проблем оцінки використання трудового потенціалу сільського населення, що знаходяться на перетині інтересів економіки та особистості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зазначеній проблематиці присвятили свої наукові праці Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, Л.С. Лісогор, О.В. Макарова, В.М. Новіков, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, М.І. Пітюлич, Л.В. Шаульська та багато інших дослідників [2–4]. Різні аспекти використання та оцінки трудового потенціалу населення у сільській місцевості вивчали О.А. Богущкий, В.С. Дієсперов, М.І. Долішній, О.І. Здоровцова, С.М. Злупко, Г.І. Купалова, Е.М. Лібанова, І.І. Лотоцький, С.І. Пирожков, П.Т. Саблук, Л.Г. Ткаченко, К.І. Якуба.

Проте зміна умов реалізації трудового потенціалу сільського населення відбувається безперервно, що пов'язано із реформуванням відносин власності на землю, науково-технічним прогресом, соціально-економічними та політичними змінами в країні. Це вимагає постійного вивчення особливостей та врахування специфіки сільського трудового потенціалу з метою забезпечення найвищої ефективності його реалізації на сучасному етапі розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка трудового потенціалу сільського населення в регіональному розрізі та отримання рейтингу регіонів – від регіону з найвищим рівнем трудового потенціалу до регіону, де трудовий потенціал населення найменший у порівнянні з іншими регіонами. Побудова такого рейтингу можлива лише за допомогою інтегральної оцінки.

Виклад основного матеріалу. Порівняльну оцінку регіонів України за якісним рівнем трудового потенціалу сільського населення можна провести з допомогою таких показників, як ймовірність для жінок та чоловіків прожити весь працездатний період; частка населення у віці 25 років та старше, яке має рівень освіти не нижче повної загальної середньої та коефіцієнт сальдо міграції (%). Як і будь-яка інша модель, індекс якісного рівня трудового потенціалу сільського населення є спрощеним віддзеркаленням реальності. Проте саме його розрахунки дозволяють побудувати єдину шкалу, на якій в ранжованому порядку розміщуються всі регіони України. Конкретне значення інтегрального індексу не має економічної інтерпретації – важливим є лише місце, яке належить кожному конкретному регіону на єдиній по Україні шкалі.

Перше місце за даними 2007 року займала АР Крим, причому за одним з трьох аспектів трудового потенціалу вона займала перше місце (за рівнем освіти) та друге місце за коефіцієнтом сальдо міграції. У 2008 році АР Крим втратила чільний рядок рейтингу і зайняла лише п'яте місце, це відбулося за рахунок зниження рівня освіти та коефіцієнта сальдо міграції. Наступне місце у 2007 році належало Львівській області, яка на відміну від АР Крим не тільки втрималася на верхніх щаблях рейтингу, а й посіла перше місце. Третє місце рейтингу за розрахунками 2007 року належало Чернівецькій області (табл. 1).

Така зміна лідерів пов'язана, в першу чергу, зі значною варіацією коефіцієнта сальдо міграції, що, в свою чергу, призводить до збільшення варіації інтегрального показника. Необхідно відмітити стрімке підвищення рейтингу Луганської області, яке відбулося за рахунок підвищення рівня освіти. Окрім вищезгаданої Луганської області, найбільше свій рейтинг покращили Волинська (з 19 на 15) та Вінницька

області, яка після 16 місця у 2007 році посіла 11 у 2008. Найбільше падіння рейтингу продемонструвала Донецька область: з 7 сходинки у 2007 році до 16 у 2008 році, та Одеська (з 13 у 2007 році до 20 у 2008 році).

Таблиця 1

Характеристика якісного рівня трудового потенціалу сільського населення регіонів України

Області	Індекс рівня трудового потенціалу		Ранг регіону	
	2007	2008	2007	2008
АР Крим	0,750	0,613	1	5
Вінницька	0,411	0,505	16	11
Волинська	0,392	0,402	19	15
Дніпропетровська	0,487	0,473	11	12
Донецька	0,576	0,394	7	16
Житомирська	0,212	0,251	24	22
Закарпатська	0,650	0,662	5	2
Запорізька	0,431	0,407	14	14
Івано-Франківська	0,647	0,632	6	3
Київська	0,248	0,262	23	21
Кіровоградська	0,358	0,230	21	23
Луганська	0,408	0,580	17	7
Львівська	0,663	0,680	2	1
Миколаївська	0,282	0,224	22	24
Одеська	0,446	0,303	13	20
Полтавська	0,521	0,521	9	10
Рівненська	0,551	0,566	8	8
Сумська	0,406	0,386	18	17
Тернопільська	0,652	0,614	4	4
Харківська	0,418	0,431	15	13
Херсонська	0,366	0,378	20	18
Хмельницька	0,460	0,357	12	19
Черкаська	0,515	0,555	10	9
Чернівецька	0,658	0,591	3	6
Чернігівська	0,150	0,128	25	25

За допомогою кластерного аналізу регіони України були поділені на три групи: з високим, середнім та низьким рівнями тієї чи іншої характеристики трудового потенціалу сільського населення.

Для кластеризації було використано статистичний програмний пакет SPSS, а саме процедуру кластеризації k-середніми [5]. Застосування саме цієї процедури було обумовлено декількома факторами. По-перше, ця процедура дозволяє розбити сукупність на визначену кількість груп (в даному випадку розбивалась сукупність на три групи), по-друге, немає потреби визначати початкові центри кластерів за допомогою попереднього ієрархічного аналізу. Групування відповідно до цього методу дало наступні результати: в 2007 році за індексом якісного рівня трудового потенціалу сільського населення до групи з високим рівнем належало 8 областей. До групи з середнім рівнем розвитку відносилися 13 регіонів, з низьким – лише 4 (табл. 2).

Таблиця 2

Групування регіонів України за індексом якісного рівня трудового потенціалу сільського населення

	2007	2008
Високий	АР Крим, Донецька, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька	АР Крим, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Черкаська, Чернівецька
Середній	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська, Луганська, Одеська, Полтавська, Сумська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Сумська, Харківська, Херсонська, Хмельницька
Низький	Житомирська, Київська, Миколаївська, Чернігівська	Житомирська, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Чернігівська

За даними 2008 року група регіонів з високим якісним рівнем трудового потенціалу сільського населення значно розширилася і становила 10 областей, відбулися також і якісні зміни у складі цієї групи. Так, із 8 регіонів, що відносилися до регіонів з високим якісним рівнем трудового потенціалу сільського населення у 2007 році, залишилися АР Крим, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області, а до них додалися Луганська, Полтавська, Черкаська. Кількість регіонів з середнім рівнем життя сільського населення скоротилася з 13 до 9. Відповідно кількість регіонів з низьким рівнем життя збільшилася до 6. Такі зміни можуть свідчити як про збільшення розшарування між регіонами за якісним рівнем трудового потенціалу сільського населення, так і про вирівнювання якісного рівня трудового потенціалу, яке ускладнює процес віднесення регіонів до певних груп.

Аналіз динаміки величини центрів кластерів регіонів з середнім та низьким рівнями життя населення демонструє їх зближення, що відбувається на тлі стабільного зростання значення центру кластера з високим рівнем розвитку, до того ж відбувається зменшення відстані між центрами кластерів з середнім та низьким рівнем життя сільського населення.

Підводячи підсумок огляду передумов формування та використання сільського трудового потенціалу можна зробити висновок про існування у сільській місцевості певних перешкод на шляху відтворення трудового потенціалу. При чому в ряді випадків ситуація продовжує погіршуватися. Це стосується як обмеженості ресурсів для формування трудового потенціалу достатнього рівня та для оптимального його використання, так і обмеженості можливостей доступу до різного роду товарів та послуг в порівнянні з міським населенням. Про це свідчать негативні тенденції в сфері охорони здоров'я, освіти, соціальної інфраструктури, забезпеченості сільського населення комунальними зручностями; окремими доказами слугують суттєва різниця між сукупними ресурсами та грошовими доходами сільських та міських домогосподарств, а також значна частка (майже 60 %) сільських мешканців із середньодушовими грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму. Все це створює матеріальні та психологічні перешкоди на шляху ефективного формування та використання трудового потенціалу сільського населення і вимагає врахування згаданих аспектів при розробці ефективної системи регулювання процесу реалізації сільського трудового потенціалу в сучасних умовах.

Регіональну оцінку рівня використання трудового потенціалу сільського населення можна провести з допомогою інтегрального показника, до складу якого входять рівень зайнятості (%), рівень безробіття (%) та середній розмір оплати праці у грошовому та натуральному вигляді (грн). Така незначна кількість показників пояснюється тим, що, по-перше, інші індикатори або мають незначну, або дуже велику регіональну варіацію, що унеможливує їх застосування. По-друге, більшість показників, які можна використати для оцінки ефективності використання трудового потенціалу сільського населення, отримують з вибіркового обстежень (умов життя домогосподарств та економічної активності населення) та мають невисокий рівень надійності для сільської місцевості внаслідок недостатності вибіркової сукупності. Результати розрахунків представлені на рис. 1.

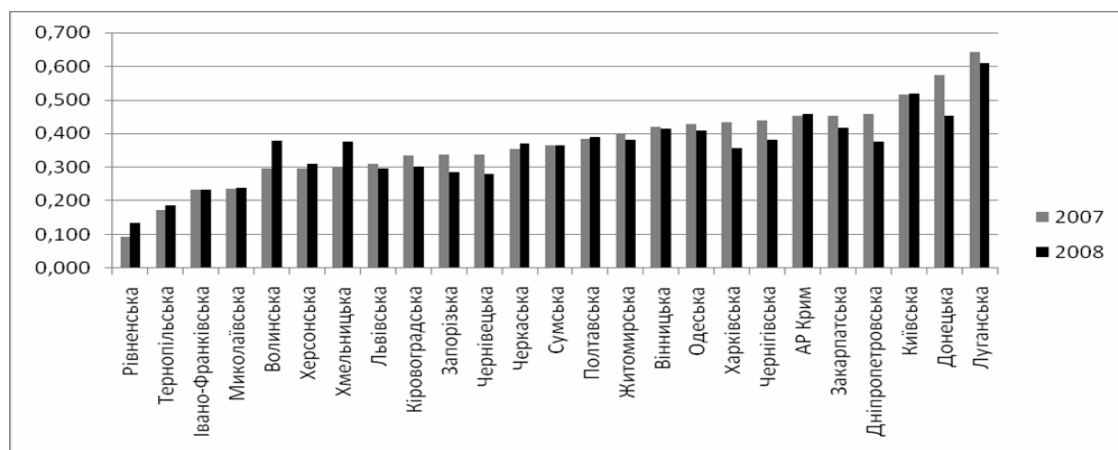


Рис. 1. Індекс рівня використання трудового потенціалу сільського населення регіонів України

Перше місце за рівнем використання трудового потенціалу у 2007 році займала Луганська область, причому по двох з трьох показників вона займала перші місця: рівень зайнятості та рівень безробіття. У 2008 році Луганська область втратила у значенні інтегрального показника, але зберегла за собою чільний рядок рейтингу, хоча за рівнем безробіття вона стала третьою, а за середнім рівнем оплати праці у сільській місцевості лише 11. В 2008 році склад аутсайдерів не змінився. Відсутність ротації серед областей-аутсайдерів пояснюється тим, що значення їх інтегральних показників значно поступають всім іншим регіонам (за виключенням Миколаївської області, яка може помінятися з вищезгаданими областями вже у наступному році).

За рівнем використання трудового потенціалу всі регіони України було поділено на три групи (табл. 3).

Таблиця 3

Групування регіонів України за індексом рівня використання трудового потенціалу сільського населення

	2007	2008
Високий	Донецька, Київська, Луганська	Київська, Луганська
Середній	АР Крим, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Одеська, Полтавська, Сумська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	АР Крим, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Одеська, Полтавська, Сумська, Харківська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська
Низький	Івано-Франківська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська	Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Чернівецька

У 2007 році до регіонів з високим рівнем використання трудового потенціалу сільського населення, належало 3 регіони, група регіонів з середнім рівнем налічувала 18 регіонів, причому значення центру цього кластеру суттєво відставало від значення центру кластеру регіонів з високою ефективністю використання трудового потенціалу.

Група з низькими показниками рівня використання трудового потенціалу сільського населення складалась лише з 4 регіонів (Івано-Франківської, Миколаївської, Рівненської та Тернопільської областей).

У 2008 році ситуація суттєво змінилася: до регіонів з високим рівнем використання трудового потенціалу належала лише Луганська та Київська області. Група регіонів з середнім рівнем значно скоротилася і складалася з 14 регіонів, при цьому відстань між центрами кластерів скоротилася. Позитивним моментом є збільшення значення центрів кластерів груп з середнім та низьким рівнем, а негативним – зменшення значення центру кластеру з високим рівнем використання трудового потенціалу та збільшення кількості регіонів з низьким рівнем використання трудового потенціалу, таких у 2008 році було зафіксовано 9.

Для двох областей із високим рівнем використання трудового потенціалу сільського населення характерні низькі частки сільського населення – для Донецької найнижчий (9,6 % та 9,5 %) і 13,4–13,5 % у Луганській. Найвищі рівні використання трудового потенціалу сільського населення у цих областях та Київській області можуть бути спричинені високим рівнем зайнятості сільського населення у Донецьку, Луганську та Києві. Для областей із низьким рівнем використання трудового потенціалу сільського населення характерні вищі в порівнянні з середньою по Україні частки сільського населення (окрім Запорізької області), що у зв'язку із занепадом сільського господарства – основним видом діяльності у сільській місцевості – спричинило зниження рівня використання трудового потенціалу сільського населення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що сталого лідера серед регіонів України за якісним рівнем трудового потенціалу сільського населення не існує. Це твердження обумовлене високою регіональною варіацією показників трудового потенціалу сільського населення. Коливання рейтингу областей цілком обумовлено ступенем реалізації конкретних регіональних програм за базовими аспектами трудового потенціалу населення. Перспективи подальших досліджень полягають у подальшому розвитку прикладних засад оцінки використання трудового потенціалу сільського населення, оскільки вони створюють передумови для формування та реалізації соціально-економічної політики країни в регіональному розрізі, зокрема і у сфері реалізації трудового потенціалу сільського населення.

Література

1. Саблук П. Т. Основні напрями розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Агроінком. – 2002. – № 4–7. – С. 2–7.
2. Макарова О. В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки : [монографія] / Макарова О. В. – К. : Ліра-К, 2004. – 328 с.
3. Лісогор Л. С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації : [монографія] / Л. С. Лісогор ; Е. М. Лібанова. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2005. – 168 с.
4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.

5. Бююль Ахим SPSS: искусство обработки информации. Platinum Edition : / Бююль Ахим, Цефель Петер ; [пер. с нем.] – Спб. : ООО «ДиаСофтЮП», 2005 – 608 с.

Надійшла 12.10.2010

УДК 330

О. О. САВЕЛЬСВА

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського

ОЦІНКА ЛІДЕРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТУДЕНТІВ ЯК МАЙБУТНІХ УПРАВЛІНЦІВ

Розглянуто можливість визначення та оцінки показників лідерського потенціалу студентів управлінських спеціальностей з метою прогнозування підвищення ефективності системи управління навчального закладу, підвищення ефективності діяльності підприємства для формування результативної команди через впровадження системи визначення лідерського потенціалу управлінців на етапі «входження людини в організацію».

The opportunity of definition and estimation of parameters leader potential of students of administrative specialities is considered with the purpose of forecasting increase of a system effectiveness of management of an educational institution, increase of efficiency of activity of the enterprise for formation of a productive command through introduction of system of definition leader potential of managers at a stage «occurrence of the person in the organization».

Ключові слова: лідерський потенціал, ефективність діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Студенти вищих навчальних закладів, які вивчають економіку та бізнес, представляють собою майбутнє керівництво підприємствами, їх етичні уявлення сильно впливають на економіку та суспільство в цілому.

Для підвищення конкурентоспроможності бізнесу, розробки стратегії подальшого розвитку необхідно грамотно побудувати бізнес-процеси, розробити оптимальну організаційну структуру, зібрати згуртовану команду управлінців та створити в колективі здоровий морально-психологічний клімат. Все це в змозі забезпечити тільки лідер-керівник, який вміє правильно розставити управлінців у складній ієрархічній структурі підприємства. Багато підприємств вже побудували систему кадрової роботи: надали опис професій (посад), але лідерські якості, як правило, оцінюються керівником приблизно або зовсім не оцінюються.

З урахуванням кризових ситуацій відносно суб'єктів бізнесу, важливо виявляти лідерський потенціал майбутніх керівників, з'ясувати їх етичні позиції, які формуються в процесі формального навчання, знайомства з практикою та неформального досвіду [1, с. 56]. Саме визначення умов успішності лідера ще на етапі підбору та формування команди дозволить підприємству запобігти зайвим витрат (фінансових та часових), а також підвищить точність прогнозування успішності його роботи [3, с. 99].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Важливість достовірної оцінки лідерського потенціалу та виявлення лідерів бізнес усвідомив досить давно, але широке дослідження проблем в цій області почалось лише останнім часом.

Проблема підготовки майбутніх фахівців є однією з найбільш пріоритетних, питання оцінки якості підготовки студентів, які б сприяли формуванню їх конкурентоспроможності, є мало дослідженими.

Більш досконало проблема лідерства розвинена та розроблена зарубіжними фахівцями. Серед них Р. Танненбаум, І. Вешлер і Ф. Масарик, Пітер Друкер, Ф. Фідлер, В. Врум, Ф. Йеттон, М. Мескон, П. Херсі, К. Бланшард. Вони створили моделі та висунули теорії, які отримали світове визнання та затвердили себе як правдиві та науково обгрунтовані ідеї. Зробили свій внесок в розвиток теорії лідерства українські та російські вчені: Ф. Хміль, В. Лозниця, Д. Виханський, В. Веснін, А. Кальянов, П. Давидов.

Метою статті є визначення та оцінка показників, які складають основу лідерського потенціалу студентів управлінських спеціальностей з метою прогнозування підвищення ефективності системи управління навчального закладу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лідерство – це здатність підняти людське бачення на рівень більш високого кругозору, вивести поточну діяльність людини на рівень більш високих соціальних стандартів, а також формування особистості, виходячи за звичайні рамки, які її обмежують. Лідерство розглядається як динамічна модель поведінки з певною кількістю вагомих чинників, які впливають на відносини, що виникають у макро- та мікроколективі. Не існує єдиного підходу, який би давав повне розуміння того, що в реальності потрібно для того, щоб стати видатним лідером-керівником, а також як можна використовувати цей досвід в реальному житті та управлінні.

Для кращого розуміння поняття «лідерство» доцільно розглянути основні складові лідерського потенціалу. Результати досліджень російських психологів [3, с. 60] дозволили визначити інформативні параметри для оцінки лідерського потенціалу (табл. 1).

У таблиці наведені якості лідера, запропоновані Дж. Максвеллом – відомим експертом у питаннях лідерства в США, який є засновником низки організацій, покликаних допомогти людям розкрити свій

особистий та професійний потенціал [2], а також представлені лідерські якості майбутніх фахівців [4, с. 117–120].

Таблиця 1

Дискримінантні якості особистості, які формують портрет сучасного лідера [2 – 4]

Параметри оцінювання лідерського потенціалу	Якості лідера	Лідерські якості майбутніх фахівців
Ініціативність Вимогливість Енергійність Суворість до виконання зобов'язань Прагнення «зробити кар'єру» Цілеспрямованість Допитливість Оптимізм Задоволеність собою Нервово-психічна адаптивність Стійкість до стресів Соціальна сміливість Швидкість прийняття рішень Загальна працездатність Комфортність Прагнення до влади Об'єктивність самооцінки Значущість суспільно корисної трудової діяльності Значущість загальноприйнятих моральних норм Негнучкість у спілкуванні Схильність до колективної діяльності	Характер (стійкість до стресів) Харизма Відданість справі Компетентність Проникливість Сфокусованість Ініціативність Вміння слухати Позитивне відношення Вміння вирішувати проблеми Комунікабельність Відповідальність Впевненість Самодисципліна Здатність до навчання Перспективність бачення Готовність ризикувати	Компетентність особистості лідера (професійна, моральна, стратегічна, соціальна, економічна, правова, функціональна, корпоративна) Комунікативність та організаторські здібності Характерологічні особливості бізнесу Рівень вищої освіти фахівця Мотиви та мотивація діяльності лідера Емотивний компонент Моральне та матеріальне заохочення Ступінь тотожності формального та неформального лідерства Стиль керівництва та взаємодії з людьми Креативність Інтелект та інтелектуальне мислення Корпоративна, правова, інноваційна, загальна інформаційна та духовна культура особистості лідера Соціальна відповідальність

Аналізуючи дані, наведені в табл. 1, слід зазначити, що деякі якості, притаманні лідеру з точки зору російських психологів та експертів США, співпадають, наприклад, ініціативність, оптимізм, відповідальність (суворість у виконанні зобов'язань), впевненість, здатність до навчання, характер (стійкість до стресів), які запропоновані в першому та другому стовбці. Однак є показники якостей лідерського потенціалу, які доповнюють один одного. Наприклад, такі поняття, як харизма (здатність лідера притягувати до себе інших); проникливість (здатність знайти коріння проблеми, маючи раціональне мислення або розвинену інтуїцію); сфокусованість (вміння вдало розставити пріоритети та вміння концентруватись) [2].

Необхідно окремо виділити такий показник лідерського потенціалу, як значущість загальнокорисної трудової діяльності, який притаманний в основному управлінцям на підприємствах пострадянського простору.

П.Г. Давидов [4, с. 117–120] пропонує концептуальну системну модель лідерських якостей майбутніх фахівців (табл. 1). Він вважає за необхідне враховувати емотивний компонент (здатність лідера ставити себе на місце підлеглого (послідовника); корегувати поведінку щодо впливу лідера на послідовників залежно від того, наскільки формальною є влада в колективі; творчо підходити до виконання своїх обов'язків).

Таким чином необхідно відзначити, що єдиного підходу до систематизації параметрів, якими повинен володіти майбутній лідер-управлінець не існує. Безліч параметрів для оцінювання говорить про різні підходи до оцінювання і дає змогу застосовувати показники залежно від ситуації та зовнішніх факторів. Сьогодні до майбутнього фахівця висувається безліч вимог щодо конкурентоспроможності на ринку праці.

З метою оцінки рівня професійної підготовки, вдосконалення управління персоналом проведено оцінку якостей, що складають основу лідерського потенціалу особистості (табл. 2). Учасниками дослідження стали студенти спеціальностей: менеджмент організацій, управління персоналом та банківська справа. Респонденти проводили оцінку показників за 5 бальною шкалою (5 балів – максимальний ступінь наявності лідерських якостей, 1 бал – мінімальний).

Показники оцінки лідерського потенціалу студентів окремих спеціальностей

Якості, які складають основу лідерського потенціалу	Середній показник оцінки в балах		
	Менеджмент організації	Управління персоналом	Банківська справа
Біологічний рівень			
Енергійність	4,4	4,0	4,8
Активність	3,6	4,6	4,7
Зовнішня привабливість (вид)	4,5	3,1	4,5
Швидкість прийняття рішень	4,0	3,4	4,6
Загальна працеспроможність	4,0	3,7	4,2
Психологічний рівень			
Егоїзм	2,5	2,8	2,6
Альтруїзм	2,9	2,8	3,2
Оптимізм	4,6	4,6	4,4
Стійкість до стресів	4,1	3,7	4,7
Відповідальність	4,5	4,2	4,8
Соціально-психологічний рівень			
Негнучкість у спілкуванні	2,0	1,7	2,3
Інноваційна активність	4,5	3,4	4,4
Соціально-відповідальна поведінка	3,5	3,9	3,6
Мотивованість діяльності	4,4	3,9	4,7
Готовність розділити цінності	3,9	3,6	3,7
Саморозвиток	3,9	4,0	4,5
Професійний рівень			
Прагнення зробити кар'єру	4,7	4,1	4,8
Організаторські здібності	4,3	4,2	4,8
Рівень інтелекту	4,2	4,6	4,7
Професійна етика	3,8	3,7	4,5
Прагнення до змін	4,2	3,4	4,6

За результатами досліджень виявлено, що найменш значущими показниками для майбутніх управлінців виявляються: негнучкість у спілкуванні, антисоціальна поведінка, невпевненість у собі. Особливо доцільно відзначити такі показники, що увійшли до категорії оцінювання за найменшими балами. Це егоїзм та альтруїзм. Встановлено, що вчинки доброї волі та егоїзм невеликої кількості людей в соціальній групі спроможні примусити вчиняти також великі маси незнайомих один одному людей. При цьому швидкість розповсюдження такої поведінки виявилась еквівалентною швидкості розповсюдження ефекту від альтруїстичної поведінки. Тому педагогам майбутніх управлінців необхідно підкреслювати, що допомагати іншим – це шляхетно, однак альтруїзм не повинен бути необдуманим, незваженим, безмежним, оскільки ті, хто бере, можуть почати паразитувати на ґрунті добродійності, зловживати нею. У студентів повинна скластись думка, що егоїзм породжується інстинктом самозбереження і що людське життя небезпечне. Таким чином вони самі повинні створювати умови для безпеки. Викладачу слід пояснити, що, виходячи з принципів моральності, турбота людини про саму себе, прагнення заробляти та жити в достатку не засуджуються, але проблема в тому, що для досягнення цих цілей найчастіше переступаються будь-які грані легальності й не кожний зберігає належну рівновагу між собою та іншими.

Найбільш вагомими складовими портрету сучасного лідера студенти вважають оптимізм, рівень інтелекту, мотивованість діяльності, що визначає його спрямованість, організованість, активність та стійкість, спроможність через працю задовольнити свої потреби, вимогливість.

На думку О.В. Старинської [5], ініціативність як особистісна риса ґрунтується на природній активності людини, в ній поєднані складові багатьох сфер особистості (емоційної, вольової, інтелектуальної) і вона ж у свою чергу, є підґрунтям для формування інших інтегративних рис особистості.

Ініціативність, яку студенти виявляють у навчальній діяльності, є інтегральною характеристикою особистості, яка включає інтелектуальну, мотиваційну та емоційно-вольову сфери. Розумові здібності складають фундамент цієї ініціативності, вони визначають операційні можливості студента, але вони виявляються не безпосередньо, а лише через призму мотиваційної та емоційно-вольової структур особистості.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Лідери сучасних підприємств повинні бути високо компетентними, відповідальними, стійкими до змін в економіці та соціумі. Формування особистості лідера повинно починатися у сім'ї з моменту народження і в подальшому на засадах принципу спадкоємності реалізовуватися у всій системі освітніх установ України.

В навчальних закладах III-IV рівнів акредитації повинна бути здійснена психодіагностика якостей, що складають основу лідерського потенціалу студента, створено необхідні умови відносно корегування професійно-особистісного становлення майбутніх фахівців, організовано постійнодіючі студентські клуби та школи лідерства, запроваджено ділові та рольові ігри, професійні та соціально-психологічні тренінги, які спрямовані на формування та розвиток справжнього лідера [4, с. 114–116].

З метою підвищення ефективності діяльності підприємства для формування результативної команди необхідно впроваджувати систему визначення лідерського потенціалу майбутніх управлінців ще на етапі «входження людини в організацію». З цією метою необхідно розробити перелік показників портрета лідера-управлінця, необхідного даному підприємству з урахуванням особливостей даного підприємства, зовнішніх та внутрішніх факторів, а також виявити етичні позиції, сформовані в процесі формального навчання, знайомства з практикою та неформального досвіду.

Література

1. Олбэм Г. Этические позиции будущих лидеров бизнеса / Г. Олбэм, Р. Питерсон // Экономика образования. – 2008. – № 2. – С. 99–101.
2. Максвелл Дж. 21 обязательное качество лидера / Дж. Максвелл ; – Минск. : Попурри, 2006. – 176 с.
3. Кузнецова Н. Как выявить лидеров в организациях / Н. Кузнецов // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 6. – С. 56–64.
4. Давидов П. Г. Соціологія у схемах, таблицях та коментарях : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / [П. Г. Давидов, А. В. Кальянов, О. А. Полуцко та ін.] ; за ред. Давидова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – Донецьк : Норд-Прес, 2009. – 216 с.
5. Старинська О. В. Інтелектуальна ініціативність молодших учнів та засоби її розвитку / О. В. Старинська // Психологія. – 2005. – № 1.

Надійшла 06.10.2010

УДК 316.3

Е. А. АТАМАНЮК

Хмельницький національний університет

ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті розглянуто особливості сучасних гендерних реалій соціально-трудової сфери в Україні, визначено ключові проблеми на шляху становлення гендерної рівності та запропоновано напрями подолання деструктивних чинників у гендерних відносинах українського суспільства.

The following article reviews the peculiarities of modern gender realities of social and labour sphere of Ukraine. It identifies the key problems of the formation of gender equality and the ways to overcome the destructive factors of gender relations in the Ukrainian society.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, гендерна рівність, соціальне життя, паритетне становище, соціальна політика, гендерні ролі, жіноче безробіття.

Постановка проблеми. Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, прийнята у 2000 році на сесії Генеральної Асамблеї ООН і затверджена 189 державами світу, започаткувала процес досягнення світовою спільнотою визначених до 2015 року результатів у тих сферах, де нерівномірність глобального людського розвитку виявилася найгострішою. Серед них – боротьба з голодом і злидненістю, забезпечення доступу до освіти, досягнення гендерної рівності, зниження рівня материнської та дитячої смертності, скорочення розповсюдження ВІЛ/СНІДу та інших захворювань, досягнення екологічної сталості, а також гармонізація зовнішньої допомоги для країн, що розвиваються.

Україна, яка обрала демократичний шлях розвитку, зараз спрямовує свою законодавчу і державну діяльність на створення рівних гендерних відносин в усіх царинах соціального життя. Принципи гендерної рівності закріплено в багатьох міжнародних документах, зокрема в Загальній декларації прав людини (1948), Конвенції ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації стосовно жінок (1967), Декларації ООН про викорінення насильства щодо жінок (1993) тощо. Ряд відповідних документів Україною було ратифіковано ще у складі СРСР, ряд – вже за часів незалежності. Серед них – Конвенція про рівне винагородження чоловіків і жінок за рівноцінну працю (ратифікована 10.08.1956 р.), Конвенція про дискримінацію в галузі праці та занять (ратифікована 04.08.1961 р.), Конвенція про рівне ставлення й рівні можливості для працівників чоловіків і жінок: працівники із сімейними обов'язками (ратифікована 11.04.2000 р.). У рамках Програми розвитку ООН гендерна демократія визначається як система волевиявлення жінок і чоловіків, рівних у можливостях і правах, що законодавчо закріплені й реально забезпечені в політико-правових принципах, діях, розбудові громадських і державних структур.

Конституція України гарантує права та свободи громадян і рівність їх перед законом. У статті 24 наголошено, що не може існувати жодних привілеїв чи обмежень за расовою ознакою, кольором шкіри, політичними, релігійними чи іншими переконаннями, статтю, етнічною чи соціальною належністю, власністю, місцем проживання, мовою чи іншими ознаками. Окремо в цій статті закріплюється рівність чоловіків і жінок перед законом як основне право людини, повага до якого гарантується кожному. Спеціальні положення також передбачають надання рівних можливостей жінкам у суспільному, політичному і культурному житті, в освіті та професійному навчанні, в отриманні роботи і оплати за роботу; захист жіночої зайнятості та здоров'я; створення умов для того, щоб жінки могли поєднувати роботу і материнство; правовий захист, матеріальну і моральну підтримку материнству та піклуванню про дітей [1].

З метою досягнення паритетного становища жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, ліквідації дискримінації за ознакою статі та застосування спеціальних тимчасових заходів, спрямованих на усунення дисбалансу між можливостями жінок і чоловіків реалізовувати рівні права, надані їм Конституцією і законами України Верховна Рада України ухвалила Закон «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» [2].

Проте офіційні дані та результати гендерних досліджень демонструють недостатню ефективність державної політики з питань рівних можливостей, що виявляється у збереженні значної гендерної нерівності та нестабільності інституціональних механізмів з її забезпечення. Як і чотири-п'ять років тому, в українському суспільстві зберігаються суперечності між законодавчим закріпленням принципів гендерної рівності та реальними соціальними процесами; гендерні диспропорції не подолано в багатьох сферах суспільного життя; процеси демократизації суспільства, відкриваючи нові можливості для самореалізації жінок та освоєння ними нових соціальних ролей, не розв'язали проблем загострення гендерних нерівностей, оскільки і надалі існує занижений статус жінок за умов трансформаційних змін українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Гендерні дослідження аспектів різних сфер життєдіяльності українського суспільства сьогодні здійснюють чимало спеціалістів. Зокрема, гендерна проблематика в українському суспільстві висвітлюється у працях Р. Ануфрієвої, О. Балакіревої, О. Бойка, Г. Герасименко, О. Вілкової, В. Довженко, І. Демченко, Т. Журженко, О. Забужко, О. Іваненко, К. Карпенко, В. Кушакова, Н. Лавріненко, А. Лантух, В. Лапшина, Е. Лібанової, О. Луценко, Л. Лобанової, О. Макарової, І. Мироненко, С. Оксамитної, В. Онікієнко, О. Піщуліна, М. Рубчак, М. Скорик, Л. Смоляр, О. Стрельник, В. Суковатої, В. Фесенко, Ю. Якубової, О. Яременка та ін. Питання гендерної політики висвітлюються в працях К. Левченко, Т. Мельник, В. Дягілева.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних проблемних для України питань у соціально-трудовій сфері в контексті гендерної рівності та окреслення пріоритетних напрямів їх ефективного розв'язання.

Виклад основного матеріалу. Поняття «гендер» відноситься до соціальних відмінностей і відносин між чоловіками і жінками, які є набутими, здатними змінюватися з часом і можуть значно розрізнятися в різних суспільствах і культурах. Ці відмінності і відносини є соціально обумовленими та засвоюються в процесі соціалізації. Вони визначають те, що вважається доречним і належним для представників кожної статі. Крім того, вони залежать від конкретних умов і можуть змінюватися.

Гендерна рівність, або рівність між чоловіками і жінками пов'язана з ідеєю про те, що всі люди, як чоловіки, так і жінки, мають право вільно розвивати свої особисті здібності і здійснювати вибір без обмежень, заснованих на стереотипах, жорсткому закріпленні гендерних ролей і упередженнях. Гендерна рівність означає рівноцінний облік, оцінку та відношення до потреб, що розрізняються, прагнень, бажань і поведінки жінок та чоловіків. Це не означає, що жінки та чоловіки повинні стати однаковими, але мається на увазі, що їх права, обов'язки і можливості не повинні залежати від їх статі.

Гендерне рівноправ'я означає справедливе поводження з жінками і чоловіками з урахуванням їх потреб. Це може припускати рівне поводження з ними або неоднакове поводження, яке, проте, вважається рівноцінним з погляду прав, пільг, зобов'язань та можливостей. Гендерне рівноправ'я – це засіб, а гендерна рівність – мета. Наприклад, доступ до освіти залежно від того, чи є дитина хлопчиком або дівчинкою. У деяких країнах, що розвиваються, навіть не дивлячись на те, що початкова освіта там обов'язкова і безкоштовна, дівчаток не посилають до школи, тому що в певні години дня вони повинні виконувати домашні обов'язки. У подібних випадках справедливе ставлення можна забезпечити шляхом введення гнучкого графіка шкільного навчання [3].

Гендерні ролі – це прищеплені навички поведінки в даному суспільстві, общині або соціальній групі, де люди традиційно сприймають якісь види діяльності, завдання і обов'язки як чоловічі або жіночі. Такі уявлення залежать від віку, класової, кастової, расової, етнічної приналежності, культури, релігії та інших ідеологічних переконань, а також від географічних, економічних і політичних умов. Продуктивна роль відноситься до роботи, що приносить дохід, виконується як чоловіками, так і жінками в цілях виробництва товарів і послуг, а також до переробки сировини в цілях отримання доходу. Репродуктивна роль відноситься до дітонародження та до різних видів діяльності, яка здійснюється в рамках того, що називається сьогодні «економікою відходу», а саме, мова йде про багатогодинну і здебільшого неоплачувану працю, що

витрачається на турботу про членів сім'ї та місцевої общини, на забезпечення паливом і водою, приготування їжі, на догляд за дітьми, їх виховання і медичне обслуговування, а також на догляд за людьми у віці.

Аналіз гендерного розподілу праці показав, що для жінок зазвичай характерні ролі трьох видів у плані виконуваної ними оплачуваної і неоплачуваної роботи. Ці ролі наступні: продуктивна роль (відноситься до жінок, які займаються ринковим виробництвом і домашнім (натуральним) господарством, що приносить дохід), репродуктивна роль (відноситься до діяльності у сфері «економіки відходу»); а також громадська роль (відноситься до роботи, що виконується жінками для добування засобів існування на громадському рівні як доповнення до їх репродуктивної ролі).

Оскільки історично чоловікам і жінкам у суспільстві належать різні ролі, вони часто стикаються з абсолютно різними культурними, інституційними, фізичними і економічними обмеженнями, більшість з яких походять від системних упереджень і дискримінації. Дискримінація за ознакою статі – це засноване за ознакою статі нерівне звернення відносно чоловіків та жінок при працевлаштуванні, наданні доступу до освіти, ресурсів, допомоги, пільг і тому подібне [3].

Дискримінація може бути прямою і непрямю. Пряма дискримінація за ознакою статі виникає в тих випадках, коли різне ставлення по відношенню до жінок та чоловіків витікає безпосередньо із законів, нормативних документів або практики, де відображаються явні відмінності між жінками та чоловіками (наприклад, закони, що не дозволяють жінкам підписувати які-небудь контракти). Непряма дискримінація виникає тоді, коли норми і практика, які на перший погляд є гендерно нейтральними, в реальності утискають представників однієї статі. Проявом непрямой дискримінації є вимоги, які не мають відношення до виконання даної роботи і яким зазвичай можуть відповідати тільки чоловіки, наприклад, певний мінімальний зріст і вага. Непряма дискримінація може виникати ненавмисно.

Конвенція Міжнародної організації праці № 111 (1958) називає дискримінацією всяку відмінність, недопущення або перевагу, що проводиться за ознакою раси, кольору шкіри, статі, релігії, політичних переконань, іноземного походження або соціального походження, що може призводити до знищення або порушення рівності можливостей або звернення в області праці і занять. У більшості країн дискримінація за ознакою статі заборонена в законодавчому порядку. Проте, на практиці як в країнах, що розвиваються, так і в розвинених жінкам у своєму трудовому житті, як і раніше, доводиться стикатися з тією або іншою формою дискримінації.

Тоді як число випадків прямої і юридично оформленої дискримінації за ознакою статі зменшується, непрямі і юридично не оформлені дискримінації продовжують існувати і навіть виникає знову. Для виявлення випадків дискримінації за ознакою статі рекомендується звертати увагу не тільки на намір або мету, відображену у відповідних нормах і діях, але і на фактичні наслідки застосування таких норм і дій.

Враховуючи вищесказане, завдання розвитку в межах поставлених «Цілей розвитку тисячоліття», що пов'язані з забезпеченням гендерної рівності, зазнали в Україні значної адаптації в порівнянні з зобов'язаннями, проголошеними на міжнародному рівні. Так, проблеми гендерної нерівності в доступі до освіти та оплачуваної зайнятості, що досі залишаються важливими в більшості регіонів світу, які розвиваються, не відповідають специфіці гендерного розвитку України. Наразі в країні не спостерігається жодних гендерних обмежень в доступі до всіх рівнів освіти; більше того, серед населення, яке охоплене системою вищої освіти, існує помітний гендерний дисбаланс на користь жінок. Не простежується значних гендерних відмінностей і щодо можливостей доступу до ринку праці – рівні економічної активності та зайнятості українських жінок залишаються одними з найвищих у світі. У 2009 р. лише у віковій групі 40-49 років рівень зайнятості чоловіків перевищив відповідний показник для жінок склавши 77,5 % порівняно з 77 % (рис. 1) [6].

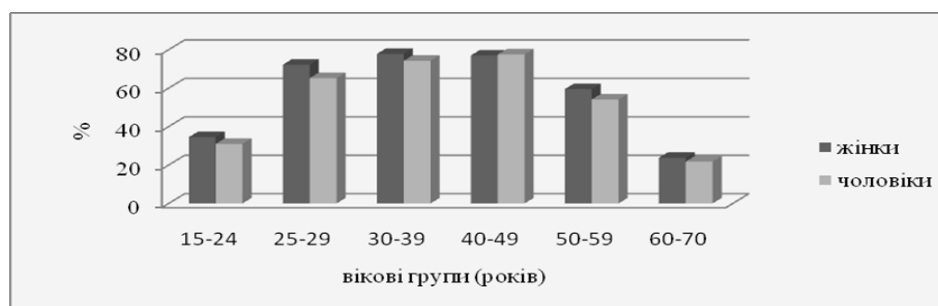


Рис. 1. Рівень зайнятості населення за статтю та віковими групами у 2009 р.

Проблеми гендерної нерівності в українському суспільстві мають принципово інший характер: високі рівні зайнятості та освітньо-професійної підготовки жінок супроводжуються їх незначним представництвом у сфері прийняття рішень – в політичному житті, на вищих щаблях державного управління, в керівництві економічних організацій; високим рівнем професійної гендерної сегрегації, тобто

зосередження жінок і чоловіків на посадах різного рівня та в різних сферах економічної діяльності; значним гендерним розривом в рівні доходів населення та актуалізацією проблеми фемінізації бідності [4].

На початку 2010 р. гендерна структура державних службовців України за посадовими категоріями характеризується наступними частками жінок серед керівників [6]:

- I категорії – 13,3 %;
- II категорії – 25,6 %;
- III категорії – 41,5 %;
- IV категорії – 48,7 %;
- V категорії – 69,1 %;
- VI категорії – 70,0 %.

Відповідна гендерно дискримінаційна тенденція прослідковується і серед спеціалістів.

Що стосується ситуації з заробітною платою, то протягом 2000–2003 років співвідношення середньої заробітної плати жінок до відповідного показника для чоловіків мало напрям до скорочення, проте починаючи із 2004 р. з'явилась тенденція до зростання такого розриву [6].

В зв'язку з цим перед Україною було поставлено завдання забезпечити гендерне співвідношення на рівні не менше 30–70 % тієї чи іншої статі у представницьких органах влади та на вищих щаблях виконавчої влади та скоротити наполовину розрив у доходах жінок і чоловіків. Головними індикаторами досягнення першої цілі мають стати відповідні показники серед депутатів Верховної Ради України, депутатів місцевих органів влади та серед вищих державних службовців (I-II посадових категорій); другої – відповідне співвідношення середнього рівня заробітної плати жінок до середнього рівня заробітної плати чоловіків.

На міжнародному рівні було визнано, що світова фінансова криза може призвести до погіршення становища жінок на ринку праці внаслідок прискореного зростання жіночого безробіття [7]. Проте в Україні ситуація не є такою однозначною, оскільки дещо вищі показники безробіття серед жінок є для нас традиційними; до того ж збільшенню часток безробітних чоловіків сприяє реструктуризація економіки та закриття великих промислових підприємств у традиційно «чоловічих» сферах діяльності, що однак суттєво не вплинуло на співвідношення рівнів працевлаштування жінок та чоловіків (рисунком 2) [6].

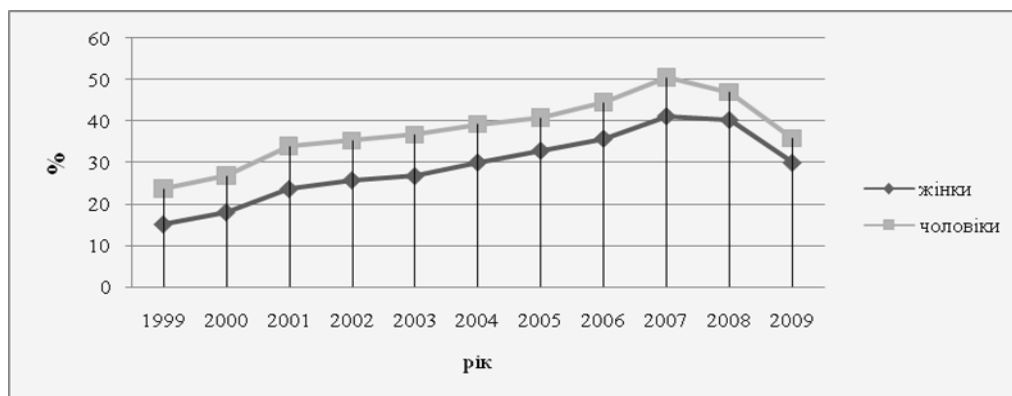


Рис. 2. Динаміка працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю громадян за статтю в 1999-2009 рр.

У Національній доповіді «Цілі розвитку тисячоліття»: Україна-2010 було визначено основні проблеми на шляху досягнення гендерної рівності в Україні, наприклад:

– незавершеність процесу гендерних перетворень. Сьогодні в суспільстві можна спостерігати певні позитивні зрушення щодо покращення ситуації з рівністю жінок та чоловіків у законодавчій сфері, що проте не вирішує проблеми практичного їх втілення в різні сфери життєдіяльності через недостатній рівень повноважень, кадрового та фінансового забезпечення національного механізму забезпечення гендерної рівності. Найнижчими показниками характеризується розвиток практики захисту від гендерної дискримінації через судові справи та подання скарг уповноваженим особам, бюджетне фінансування, рівень інформаційно-пропагандистської роботи з населенням.

– Потреба подальшого розвитку гендерної статистики. Статистичні дані, на основі яких здійснюється аналіз гендерної ситуації в Україні, можуть слугувати основою для виявлення фактів прямої дискримінації за ознакою статі, проте українська дійсність вимагає розширення переліку статистичних показників для відслідковування проявів прихованої дискримінації. Їх відсутність ускладнює можливості регулярного моніторингу гендерних індикаторів та оцінки прогресу у сфері гендерного розвитку, аналізу актуальних проблем у цій сфері та формування гендерної політики держави.

– Недостатній рівень поінформованості. Прийняття прогресивних законодавчих актів з питань гендерної рівності часто залишається поза увагою більшої частини населення України, що не сприяє підвищенню рівня практичного їх використання.

– Існування сталих гендерних стереотипів. Досить поширеними в українському суспільстві

залишаються уявлення щодо традиційного розподілу гендерних ролей жінок та чоловіків. Останні, які зазвичай вважаються основними годувальниками, мають можливість приділяти більше часу продуктивній ролі, причому всі свої ролі вони виконують, як правило, по черзі. На відміну від них жінки часто сприймаються лише як другорядні годувальники, і їм доводиться виконувати всі свої ролі одночасно, намагаючись задовольнити суперечливі потреби в обмеженому часі. За даними соціологічних досліджень, переважна більшість чоловіків (60 % опитаних) займається домашньою роботою в межах 1–15 год на тиждень (34 % з них – від 5 до 15 год), тоді як переважна більшість жінок (60 % респондентів) витрачає 5–30 год (із них 30 % – від 15 до 30 год). Значно менше серед чоловіків тих, хто працює по дому – від 30 до 60 год на тиждень (13 % проти 25 % жінок) [5]. Тобто рольовий діапазон жінок є значно ширшим, ніж чоловіків, і охоплює як побутову сферу та виховання дітей, так і професійну діяльність, тоді як для чоловіків основною залишається зайнятість на ринку праці. Це зумовлює «подвійне» робоче навантаження жінок, обмежує можливості їх особистісного зростання та професійного розвитку, повноцінного відпочинку та самореалізації. Таким чином, у плані робочого часу і гнучкості жінки стикаються з набагато більшим числом обмежень ніж чоловіки.

– Недостатній рівень розвитку соціально-побутової інфраструктури. Основним стримуючим фактором професійної мобільності жінок залишається відсутність цивілізованих умов (розвинутої інфраструктури), які б дозволяли поєднувати роботу з вихованням дітей та домашньою роботою. Така ситуація і недостатнє врахування роботодавцями інтересів працівників з сімейними обов'язками зумовлюють подвійне навантаження на жінок на ринку праці та в домашньому господарстві.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Враховуючи вищесказане, можна визначити основні напрями розв'язання проблемних для українського суспільства питань гендерної рівності у соціально-трудої сфері:

– оптимізація співвідношення осіб обох статей в представницьких органах влади та на вищих сходинках державного управління в тому числі за рахунок розвитку і удосконалення вітчизняної законодавчої бази з врахуванням міжнародного досвіду; спрямування діяльності державних, громадських та підприємницьких структур на врахування гендерних аспектів у своїй діяльності;

– забезпечення гендерної рівності в доступі до гідної праці та скорочення гендерного розриву в рівні доходів населення шляхом викорінення фактів прямої дискримінації та подолання стереотипів існування «жіночих» і «чоловічих» професій, які посилюються низьким професійним статусом та низькими рівнями оплати праці в галузях з домінуючою жіночою зайнятістю, розширення можливостей щодо залучення жінок до системи отримання освіти впродовж життя;

– забезпечення можливостей гармонійного поєднання зайнятості на ринку праці та в домашньому господарстві шляхом розвитку та підвищення якості роботи побутової інфраструктури, мережі дитячих дошкільних закладів, формування передумов для ширшого залучення чоловіків до виконання сімейних і батьківських обов'язків;

– трансформація сталих стереотипів щодо традиційного розподілу гендерних ролей в суспільстві в тому числі на основі більш широкого залучення засобів масової інформації до висвітлення гендерних проблем в Україні, вироблення ними кодексів етики, які не допускать розповсюдження сексизму через засоби масової інформації, та активізації діяльності недержавних організацій, зусилля яких спрямовані на попередження гендерної дискримінації.

Література

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 08.09.2005 р. № 2866-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
3. Гендерна політика: соціально-трудої відносини. Конфедерація роботодавців України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. <http://www.confed.org/ua>.
4. Цілі розвитку тисячоліття. Україна-2010 : [національна доповідь; вересень 2010. Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua>.
5. Ю. Саєнко Гендерні стереотипи та ставлення громадськості до гендерних проблем в українському суспільстві / Саєнко Ю. – К. : Програма розвитку ООН, Центр соціальних експертиз Інституту соціології НАН України, 2007. – 70 с.
6. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Доклад об осуществлении целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия за 2009 год. – Нью-Йорк : ООН, 2009. – 59 с.

Надійшла 06.10.2010

УДК 314.7:(314.72+314.74)

І. М. ПАСТУХ, Л. О. КУРІЙ, Т. А. НАДОПТА
Хмельницький національний університет**АНАЛІТИЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ***Запропонована система аналітичних показників прогнозування міграційних процесів.**The system of analytical indexes to prognostication processes migratory is offered.**Ключові слова: економіка праці, трудові ресурси, міграція, аналітична оцінка.*

Вступ та постановка задачі. Аналіз стану міграційних процесів, їх прогнозування та регулювання становить одну з найважливіших складових досліджень ринку праці, його формування та управління ним [1–7]. Оскільки за своєю суттю міграція як суспільне явище є багатофакторною моделлю, то створення аналітичного еквівалента її становить суть даної роботи. Очевидно, що система запропонованих нижче показників може розглядатись як первинна пропозиція, котра повинна пройти практичну апробацію на основі використання реальних статистичних даних. При цьому дуже важливо, щоб вказані дані якомога в більшій мірі були реальними та об'єктивними.

Система аналітичних показників. Введемо деякі визначення та їх позначення. Під базовими сферами будемо вважати ті напрямки діяльності, які безпосередньо формують реалізацію економічного потенціалу E , який буде вимірюватись в грошових, натуральних, продуктивних чи інших одиницях. Допоміжні напрямки призначені для обслуговування та забезпечення життєдіяльності базових напрямків. Тоді система індексів, з врахуванням того, що якщо всі ареали проживання розділити на ареали-емітери (емітер – той, що випускає) та ареали-іммітери (іммітер – той, що вміщує), відповідно використовуючи для позначень величин індекси e та i , зведеться до наступного:

 n – напрямки базової сфери в реалізації економічного потенціалу; r – кваліфікаційно-професійний рівень базового напрямку реалізації економічного потенціалу; m – напрямки допоміжних (обслуговуючих) сфер суспільного життя; s – кваліфікаційно-професійний рівень обслуговуючих сфер; z – кількість персоналу, зайнятого в базових сферах реалізації економічного потенціалу; v – кількість персоналу, зайнятого в допоміжних (обслуговуючих) сферах.

Кількість персоналу, зайнятого в базових сферах:

$$z = Ep, \quad (1)$$

де p – суспільний норматив продуктивності праці персоналу, безпосередньо зайнятого в базових напрямках реалізації економічного потенціалу (працівників на одиницю економічного потенціалу).

Цей же показник може визначатись в іншому порядку

$$z = Eq / \tau,$$

де q – норматив в одиницях робочого часу реалізації одиниці економічного потенціалу; τ – фонд робочого часу одного працівника в межах виробничого циклу одиниці економічного потенціалу.

В розрізі напрямків та кваліфікаційно-професійних рівнів формула (1) буде трансформуватись у вид:

$$z_{nr} = Ep_{nr}.$$

Допоміжний (обслуговуючий) персонал розраховується залежно від кількості працівників зайнятих в базових сферах:

$$v_{ms} = K_{vms} Z,$$

де K_{vms} – коефіцієнт долі обслуговуючого персоналу по окремих напрямках та кваліфікаційних рівнях;

 Z – загальна кількість працівників, зайнятих в базових сферах, та непрацюючих членів їх сімей,

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^r z_{nr} K_C,$$

де K_C – середньостатистичний коефіцієнт кількості непрацюючих членів сім'ї на одного працівника базових

сфер.

Індекс укомплектованості (насиченості, наповнення, достатності) людським потенціалом в ареалі-іммітері по базових напрямках та кваліфікаційних рівнях

$$\eta_{nr} = \frac{Z_{0nr}}{z_{nr}},$$

де Z_{0nr} – розрахункова чисельність ЛП в ареалі-іммітері по базових напрямках та кваліфікаційних рівнях,

$$Z_{0nr} = K_{\Pi nr} \cdot K_{Mnr} z_{0nr} + K_{Kz} (z_0 - z_{0nr}) + K_{Kv} v_0 + K_{Hz} (z_{0n} - z_{0nr}),$$

де $K_{\Pi nr}$ – реально прийнятний перспективний коефіцієнт підвищення продуктивності праці по базових напрямках, рівнях в ареалі-іммітері;

K_{Mnr} – коефіцієнт перспективного підвищення продуктивності праці в найближчий період по базових напрямках, рівнях в ареалі-іммітері;

z_{0nr} – наявна чисельність працівників по базових напрямках, рівнях в ареалі-іммітері;

z_0, z_{0n} – загальна чисельність працівників в ареалі-іммітері, в тому числі – по напрямку 4

K_{Kz} – коефіцієнт, який враховує можливість перекваліфікації з інших базових напрямків та рівнів в ареалі-іммітері;

K_{Kv} – те ж, з допоміжних (обслуговуючих) напрямків;

v_0 – загальна чисельність працівників допоміжних (обслуговуючих) напрямків в ареалі-іммітері;

K_{Hz} – коефіцієнт можливого заповнення вакансій за рахунок зайняття посад певного рівня працівниками іншого кваліфікаційного рівня.

Аналогічно індекс укомплектованості (насиченості, наповнення, достатності) людським потенціалом в ареалі-іммітері по допоміжних (обслуговуючих) напрямках та кваліфікаційних рівнях:

$$\mu_{nr} = \frac{V_{0ms}}{v_{ms}},$$

де V_{0ms} – розрахункова чисельність ЛП в ареалі-іммітері по допоміжних (обслуговуючих) напрямках та кваліфікаційних рівнях,

$$V_{0ms} = K_{\Pi ms} \cdot K_{Mms} v_{0ms} + K_{Kv} (v_0 - v_{0ms}) + K_{Hv} (v_{0m} - v_{0ms}),$$

де $K_{\Pi ms}$ – реально прийнятний коефіцієнт підвищення продуктивності праці по допоміжних (обслуговуючих) напрямках, рівнях в ареалі-іммітері;

K_{Mms} – коефіцієнт перспективного підвищення продуктивності праці в найближчий період по допоміжних (обслуговуючих) напрямках, рівнях в ареалі-іммітері;

v_{0ms} – наявна чисельність працівників по допоміжних (обслуговуючих) напрямках, рівнях в ареалі-іммітері;

v_0 – загальна чисельність працівників допоміжних (обслуговуючих) напрямків в ареалі-іммітері;

v_{0m} – загальна чисельність працівників певного допоміжного (обслуговуючого) напрямку в ареалі-іммітері;

K_{Hv} – коефіцієнт можливого заповнення вакансій за рахунок зайняття посад певного рівня за рахунок працівників іншого кваліфікаційного рівня в допоміжних (обслуговуючих) напрямках.

Інтегральний (загальний, приведений) індекс укомплектованості (наповнення, насиченості) базових та допоміжних сфер економічного потенціалу ареалу-іммітера:

$$J = \sum_1^n \sum_1^r \eta_{nr} \frac{z_{nr}}{\sum_1^n \sum_1^r z_{nr}} + \sum_1^m \sum_1^s \mu_{nr} \frac{v_{ms}}{\sum_1^m \sum_1^s v_{ms}}.$$

В певній мірі інтегральний індекс укомплектованості базових та допоміжних сфер характеризує збалансованість міграційної ситуації в ареалі-іммітері.

Індекс міграційної привабливості певної пари ареал-емітер/ареал-іммітер по базових сферах

$$y_{nr} = \frac{\eta_{nri}}{\eta_{nre}} K_{\text{інф}} K_{\text{сж}} K_{\text{МВ}} K_{\text{рж}} K_{\text{рм}},$$

де $K_{\text{інф}}$ – коефіцієнт, який враховує ступінь інформованості в ареалі-емітері щодо ситуації в ареалі-іммітері,

$K_{\text{сж}}$ – коефіцієнт відношення стандартів життя в ареалі-іммітері і ареалі-емітері,

$K_{\text{МВ}}$ – коефіцієнт міграційних витрат,

$K_{\text{рж}}$ – коефіцієнт реального життєвого рівня з врахуванням необхідності забезпечення життєдіяльності всієї сім'ї

$K_{\text{рм}}$ – коефіцієнт реальності міграції з врахуванням квотування, легалізації, соціального захисту, відстані, наявності коштів тощо.

Аналогічно для допоміжних (обслуговуючих) сфер

$$y_{ms} = \frac{\mu_{msi}}{\mu_{mse}} K_{\text{інф}} K_{\text{сж}} K_{\text{МВ}} K_{\text{рж}} K_{\text{рм}}.$$

Орієнтовно коефіцієнти можуть призначатись, виходячи з наступних положень:

$$K_{\text{інф}} = \frac{N_{\text{інф}}}{N},$$

де $N_{\text{інф}}$ – чисельність осіб в ареалі-емітері, які володіють правдивою інформацією стосовно міграційної ситуації в ареалі-іммітері;

N – загальна чисельність осіб-потенціальних мігрантів в ареалі-емітері.

$$K_{\text{сж}} = \frac{C_i}{C_e},$$

де C_i , C_e – комплексні показники якості життя в ареалах еміграції та імміграції відповідно (ВНП на душу населення, душевий фонд споживання, еквівалент місць в рейтингу якості життя тощо);

$$K_{\text{МВ}} = \frac{W_M}{W},$$

де W_M – вартісні параметри витрат на міграцію; W – вартісний показник результатів життєдіяльності.

$$K_{\text{рж}} = \frac{D_e R}{R_e D},$$

де D , D_e – рівень доходів до та після еміграції; R , R_e – рівень витрат до та після еміграції.

Інтегральний індекс міграційної привабливості ареалу-іммітера:

$$Y = \sum_1^{i=a} \left(\frac{\eta_{nri}}{\sum_1^{i=a} \eta_{nri}} + \frac{\mu_{msi}}{\sum_1^{i=a} \mu_{msi}} \right) \cdot K_{\text{інф}i} K_{\text{сж}i} K_{\text{МВ}i} K_{\text{рж}i} K_{\text{рм}i}$$

Очевидно, що абсолютні значення запропонованих аналітичних показників ролі не грають, оскільки їх передбачається використовувати для порівнювання.

Загальні положення динаміки формування міграційних потоків. Приведений вище аналіз в основному стосується усталеного стану міграційних процесів, який реально може мати місце тільки у випадках затяжного періоду потреби або навпаки надлишків людського потенціалу. В певній мірі ця ситуація в аспекті відносної короткостроковості цілком прийнятна. Проте при значних масштабах інтенсивності міграційних процесів або їх довготривалості слід вносити деяку корекцію, пов'язану з тим, що фактичні показники міграції можуть в якійсь мірі відрізнятись від прогнозованих в статичній моделі, що пояснюється інерційним впливом факторів суб'єктивного та об'єктивного характеру. Розглянемо динамічну картину міграційних процесів на рис. 1. На цьому рисунку позначено: 1 – рівень економічного потенціалу, 2 – загальна потреба в людському потенціалі, 3 – реальна наявність власного людського потенціалу, 4 – дефіцит – надлишок людського потенціалу, 5 – індекс привабливості ареалу-іммітера, 6 – інтенсивність міграційного потоку. На вертикальній осі відкладаються значення перерахованих параметрів, на горизонтальній – час.

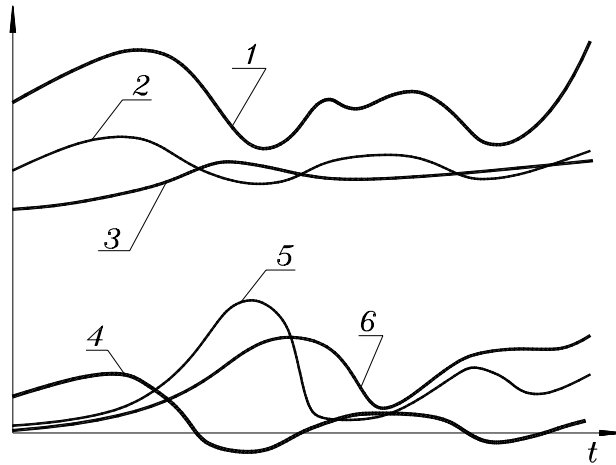


Рис. 1. Схема динаміки співвідношень характеристик міграційних процесів

Потреба в людському потенціалі змінюється практично синхронно зі зміною економічного потенціалу, хоча відносні коливання можуть бути дещо згладженими з врахуванням рівня продуктивності праці, який може забезпечувати певний резерв продуктивних сил. Ще менше коливається, якщо не спостерігаються явища інтенсивної еміграції з досліджуваного ареалу, наявність власних людських ресурсів. З врахуванням певного демпфування та інерційності індекс привабливості практично не синхронізується з економічним потенціалом, оскільки, наприклад, з причини недостатньої чи несвоєчасної інформованості населення ареалу-емітера, ще в більшій мірі будуть зсуватись в часі всі параметри, котрі характеризують міграцію (інтенсивність міграції тощо). В результаті дефіцит – надлишок людського потенціалу як функція оберненого зв'язку теж будуть впливати на міграційний процес.

Всі наведені на рис. 3 графіки аналітично можуть описуватись на основі статистичного матеріалу як сума середнього значення функції та гармонік коливання досліджуваного параметра:

$$F(t) = F_0 + \sum_{i=1}^{i=g} A_i \cos(\omega_i t + \varphi_{0i}),$$

де F_0 – середнє значення функції навантаження;

A – амплітуда коливань флуктуацій;

ω – кутова швидкість коливань флуктуацій;

t – координата поточного часу;

φ_0 – початковий кут зміщення фаз коливань флуктуацій, загальна кількість яких g підбирається з умови забезпечення адекватності відображення реальних флуктуацій із заданою точністю.

Координата поточного часу зв'язана з координатою початкового кута залежністю

$$\varphi = \frac{2\pi t}{t_u},$$

де t_u – тривалість циклу, на протязі якого досліджуються флуктуації параметра.

Умовно цикли можна розділити на короткі (наприклад, день, тиждень) та довгі (місяць, сезон, рік). Як відомо з теорії сигналів, методами гармонічного аналізу в принципі моделюються будь-які довільні процеси. Максимальне відхилення в сторону дефіциту – надлишку людського потенціалу d_{max} може характеризуватись коефіцієнтом короткострокового k_{kn} чи довгострокового k_{dn} відхилення в залежності від того, для якого циклу характерним є унікальні екстремуми – короткого чи довгого:

$$k_n = \frac{d_{max} + F_0}{F_0},$$

при цьому середнє значення протягом певного циклу

$$F_0 = \frac{\int_0^{t_u} F_R(t) dt}{t_u}.$$

Обробка даних, в даному випадку статистичних матеріалів, які характеризують динаміку міграції, принципово складності на основі гармонічного аналізу не представляє, в тому числі з використанням комп'ютерної техніки.

Висновок. Запропонована система аналітичних характеристик міграційних процесів як параметрів співставлення дозволить визначити стан міграційної привабливості певних ареалів проживання людського потенціалу або міграційної напруженості, що в свою чергу дозволить не тільки передбачити та оперативно реагувати на ситуацію з трудовими ресурсами, але й керувати міграцією.

Література

1. Акименко В. В. Модели оптимального управления процессами межрегиональной миграции в условиях рисков / В. В. Акименко, А. Г. Наконечный // Кибернетика и системный анализ : международный научно-теоретический журнал. – 2006. – № 3, Т. 42. – С. 107–122.
2. Брич В. А. Шляхи вдосконалення регулювання зовнішньої трудової міграції населення / В. А. Брич, П. М. Шушпанов // Україна : аспекти праці : науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2010. – № 4. – С. 28–30.
3. Клименко О. Моделирование та дослідження динаміки еміграції трудових ресурсів / О. Клименко, Т. Зубко // Банківська справа – 2009. – № 2. – С. 67–70.
4. Рыбаковский О. Л. Межрегиональный обмен населением: вопросы методики / О. Л. Рыбаковский // Экономика природопользования / Всероссийский институт научной и технической информации (ВИНИТИ). – М., 2008. – № 6. – С. 115–121.
5. Позняк О. В. Закономірності трудової міграції як форми міждержавного співробітництва / О. В. Позняк // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки : науковий журнал. – 2004. – № 3, Ч. 1. – С. 181–185.
6. Полянська Я. Л. Чинники трудової міграції в Україні / Я. Л. Полянська, Н. В. Романова // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2005. – Т. 3. – С. 441–449.
7. Качурець Ч. І. Чинники та прогнози української трудової міграції до країн СНД та Балтії / Ч. І. Качурець // Актуальні проблеми міжнародних відносин – К., 2008. – № 74, Ч. 1. – С. 106–108.

Надійшла 02.10.2010

УДК 314.7:(314.72+314.74)

І. М. ПАСТУХ, Л. О. КУРІЙ, Т. А. НАДОПТА, Т. Р. КАЗАРЯН
Хмельницький національний університет

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПОТОКІВ

*Проведено аналіз факторів формування міграції, встановлено їх взаємний зв'язок та вплив.
The analysis forming of migrations factors, their correlation and interference, is conducted.
Ключові слова: економіка праці, трудові ресурси, міграція.*

Вступ та постановка задачі. Питання формування міграційних потоків як одного з суттєвих факторів економіки в різних варіантах постановки та підходів активно досліджуються у вітчизняній та зарубіжній демографічній науці [1–14]. При цьому спостерігається надзвичайно широкий спектр методології впорядкування та класифікації факторів, які безпосередньо впливають на направленість міграції, її причин, способів прогнозування та регулювання. В задачу запропонованої роботи входить, насамперед, розробка системи чинників як еміграції, так і імміграції на основі концепції впливу економічних аспектів стимулювання праці.

Основні визначення, поняття та терміни. Ареали проживання людського потенціалу (ЛП) розділяються на країни, об'єднання (союзи) країн, внутрішні та зовнішні регіони, регіони-об'єднання. Найбільш часто з точки зору міграційних процесів в якості ареалів проживання фігурують об'єкти, адміністративно відокремлені в країні. Це пояснюється, насамперед, тим, що в межах окремої країни простіше регламентуються законодавчі, нормативні та адміністративні норми щодо міграційних потоків як в країну, так і з неї. За наявності певних умов для об'єднання країн створюються умови для міграції, які в тій чи іншій мірі стимулюють та спрощують її, наприклад, наявність шенгенської угоди практично усуває перешкоди для міграції ЛП в межах Європейського союзу, якщо інше не обумовлене додатковими нормами стосовно певних країн, які входять в це об'єднання. Розподіл на регіони часто носить чисто формальний характер, особливо це стосується географічного поняття терміну «регіон». В принципі регіони можуть формуватись як всередині країни, так і в межах групи країн (Донбас, Західна Сибір, Північна Африка, Східна Європа тощо). Як правило, мотивацією до вичленення регіональних ареалів можуть виступати природно-географічні або економічні фактори, причому з точки зору відношення до інтенсивності міграційного потоку перша група факторів в основному впливає на сам процес реалізації міграції (витрати

на переїзд, пристосування до нових кліматичних, морально-культурних та інших змінюваних умов проживання), а друга, як правило, становить основу мотивації міграції. Стосовно досліджуваного питання доцільно всі ареали проживання розділити на ареали-емітери (емітер – той, що випускає) та ареали-іммітери (іммітер – той, що вміщує), відповідно використовуючи для позначень величин індекси e та i . Таким же чином міграційні потоки розділимо на еміграційні та імміграційні.

За стимулами (мотивами) міграція розділяється на економічну, культурно-етнічну, суспільно-політичну, фізіологічну, майнову тощо.

Економічна міграція мотивується в основному міркуваннями стосовно покращення матеріальних умов життя. Невідповідність матеріального забезпечення в ареалі проживання потенційного емігранта (в тому числі і за його суб'єктивною оцінкою) його рівню кваліфікації в порівнянні з умовами матеріального стимулювання в перспективному ареалі-іммітері створює мотивацію формування міграційного потенціалу, що в сукупності з іншими факторами економічного, суспільно-демографічного та освітньо-кваліфікаційного типу призводить до появи міграційних потоків певної інтенсивності.

В основі культурно-етнічної міграції, як правило, лежать стимули, обумовлені бажанням проживання в культурно-етнічному просторі (ареалі), який, часто на суб'єктивну думку, в більшій мірі відповідатиме культурному, етнічному, релігійному, моральному світогляду потенційного мігранта. У значній мірі ці фактори виступають на перший план тільки в тих випадках, коли економічні мотиви не становлять першочергову проблему. Наприклад, після досягнення певного гарантованого рівня базового матеріального забезпечення (достатньо висока пенсія, інші винагороди за минулу діяльність тощо) людина повертається в ареал (регіон) етнічного походження. До цієї групи стимулів міграції відносяться також фактори, пов'язані з несприйняттям традицій проживання в сучасному ареалі знаходження потенційного мігранта, релігійною або етнічною нетерпимістю, мовним фактором тощо.

Суспільно-політичні мотиви, насамперед, можуть бути пов'язані з нестабільною суспільно-політичною обстановкою в ареалі проживання, репресивними мірами переслідування стосовно суб'єкта міграції, невідповідністю його суспільно-політичних поглядів встановленим законам, діючим в цьому ареалі, суб'єктивним чи стимульованим як ареалом-емітером, так і ареалом-іммітером прогнозування покращення суспільно-політичних умов майбутнього проживання, воєнними діями в ареалі проживання тощо.

Фізіологічна мотивація, як правило, пов'язана з несприятливістю для потенційного мігранта кліматичних чи екологічних умов проживання, причому не виключення, що ця оцінка носить суб'єктивний, упереджений характер. Наприклад, відомо, що люди, які значну частину свого трудового життя провели в умовах Крайньої півночі, виявляли бажання переїхати в південні райони, хоча це у переважній кількості випадків не сприяло покращанню їх здоров'я чи довголіттю.

Нарешті майнова мотивація має місце в тому випадку, коли виникає потреба більш ефективного використання приватної власності, вступу в права володіння нею тощо.

Аналіз зазначених вище стимулів міграції вказує на вирішальну роль у формуванні міграційних потоків економічних факторів. На перший план культурно-етнічні, суспільно-політичні фактори як стимули більш-менш масового характеру виступають тільки у випадках екстремальних обставин (зміна суспільно-політичного устрою, релігійна чи етнічна нетерпимість, воєнні дії в ареалі проживання тощо).

За тривалістю міграція може бути постійною, тимчасовою, вахтовою. Найбільш сприятливою для регламентації та управління міграційним процесом є вахтова і навпаки – тимчасова міграція дуже часто нерегламентовано та нелегально переходить у постійну.

За характером міграційні потоки можуть бути спеціалізованими, змішаними та загальними. Потреба в спеціалізованій міграції виникає у тому випадку, коли постає потреба в одній, декількох чи групі споріднених спеціальностей. Наприклад, освоєння нафтових чи газових родовищ, як правило, потребує достатньо вузької номенклатури спеціалістів. Проте при значних масштабах подібних виробничих процесів перелік потрібних спеціальностей (в основному за рахунок групи допоміжних, обслуговуючих) може суттєво розширитись, тоді буде мати місце змішана міграція. Загальна (тотальна) міграція виникає, як правило, тільки у випадках появи екстремальних стимулів для її виникнення, наприклад, катастрофічний стан економіки в ареалі проживання обумовлений кліматичними обставинами, природними катастрофами, соціально-політичною нестабільністю, воєнними діями тощо.

За напрямком міграційні потоки можуть бути односторонніми, коли міграція відбувається в парі ареалів тільки в напрямку одного з них, та двосторонніми, коли в парі ареалів фактично має місце обмін ЛП, причому в загальному випадку – нееквівалентний.

Сукупність міграційних взаємозв'язків показана на рис. 1.

На рис. 1 ареали позначені від $A1$ до Aa , де a – загальна кількість ареалів, які потенційно можуть вступати в міграційні зв'язки. По відношенню до ареалу $A1$ міграційні потоки можуть бути односторонніми (пари $A1$ - $A3$, Aa - $A1$) та двосторонніми (пари $A1$ – $Aa-2$, $A1$ – $A5$); еміграційними (пара $A1$ – $A3$), імміграційними (пара Aa – $A1$).

До наведеної вище класифікації слід додати також можливість появи стосовно будь-якого ареалу транзитного міграційного потоку, що може бути викликано зручністю цього ареалу як транзитного

транспортного вузла з можливістю перебування мігрантів певний час, сприятливістю візового обслуговування, правовими та іншими нормативами, які сприяють зміні раніше заявленого напрямку міграції на бажаний тощо. Окрема форма транзитної міграції є фактично нелегальною міграцією в ареал транзиту. В цьому випадку заявлений ареал транзиту по суті фактично є кінцевою метою міграції.

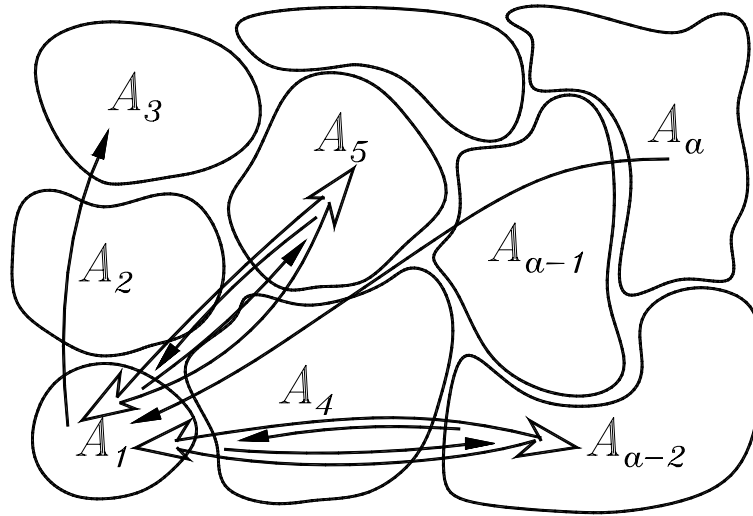


Рис. 1. Схема міграційних зв'язків

Формування міграційних потоків. Вище відзначалась первинна роль економічних стимулів формування міграційних потоків. Дійсно в переважній більшості випадків саме економічні фактори є тією рушійною силою, яка в основному і сприяє прийняттю рішення щодо необхідності міграції. Але для того, щоб ці економічні стимули мали місце в певному ареалі, який в майбутньому відіграватиме роль ареалу-іммітера, повинен сформуватись певний економічний потенціал, головні складові якого наведені нижче, причому не тільки як сукупність обставин, котрі обґрунтовують актуальність цього потенціалу, але і забезпечують його реалізацію. В разі, якщо потреба в ЛП ареалу з певним економічним потенціалом не може бути задоволена його внутрішніми можливостями, причому не тільки за показниками загальної чисельності, але і в розрізі як напрямків освітньо-професійного простору, так і кваліфікаційних рівнів, виникає стимул для формування імміграційного потоку в напрямку ареалу зі згаданим економічним потенціалом. Крім того певну роль, часто вирішальну (в основному це стосується екстремальних обставин), у формуванні міграційних потоків відіграє суспільно-демографічний потенціал, причому і ареалу-іммітера, і ареалу-емітера. Таким чином система взаємозв'язків факторів формування міграційних потоків, в якій первинна роль відводиться економічному потенціалу, наведена на рис. 2.

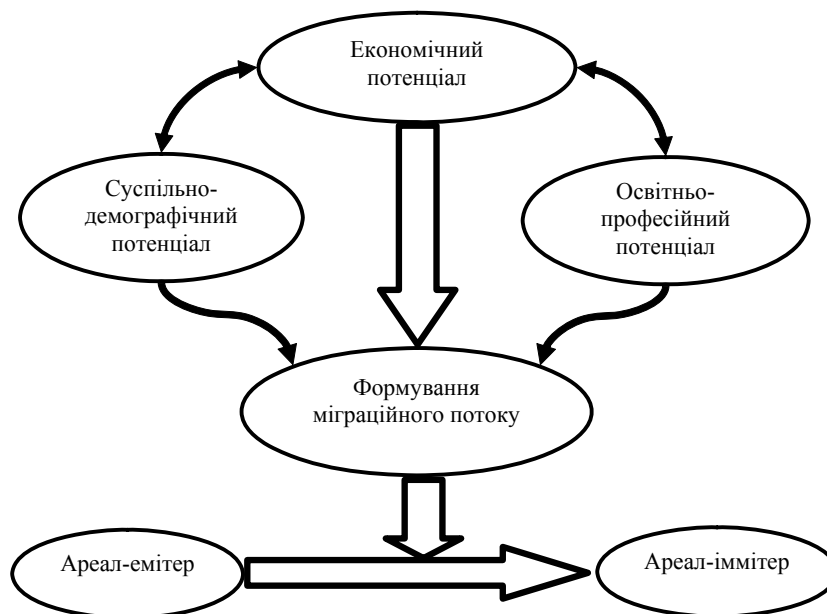


Рис. 2. Загальна схема формування міграційних потоків

На схемі, наведеній на рис. 2, слід звернути увагу на взаємний вплив економічного потенціалу з суспільно-демографічним та освітньо-професійним. Не дивлячись на те, що, як зазначалось вище, роль економічного потенціалу первинна, реалізація його суттєво залежить і від суспільно-демографічної ситуації, і від освітньо-професійного рівня. Важливо також зазначити, що стосовно певного міграційного потоку практично кожний ареал може відігравати роль як емітера, так й іммітера. В кожному конкретному випадку сукупність дії та взаємостосунків складових потенціалів формує міграційний потік певного напрямку та інтенсивності. До цього слід також додати, що в реальності ці потоки мають не статичний, а динамічний характер, оскільки вплив окремих факторів може не синхронізуватись за фазою.

Розглянемо складові наведені на рис. 2 потенціалів.

Економічний потенціал формують наступні чинники:

- матеріальні ресурси;
- енергетичні ресурси;
- актуальність реалізації економічного потенціалу;
- характеристики реалізації економічного потенціалу,
- привабливість реалізації економічного потенціалу для капіталу;
- ресурси капіталу, в тому числі – власного, міграційного тощо;
- рівень вирішення технологічних питань реалізації економічного потенціалу;
- науковий рівень реалізації економічного потенціалу;
- матеріально-технічний рівень реалізації економічного потенціалу.

В загальному вигляді взаємодія перерахованих факторів зводиться до наступного. Насамперед, в якості первинних умов для зростання економічного потенціалу, а це є першоосновою збільшення потреби в людському потенціалі в разі, якщо цей економічний потенціал буде реалізовуватись, виступає наявність матеріальних та енергетичних ресурсів, а також актуальність як всередині досліджуваного ареалу, так і за його межами реалізації цього потенціалу. Без означених першопричин реалізація економічного потенціалу сенсу не матиме, тобто економічний потенціал, який поки що існує як намітки, немає жодних шансів до реалізації. На рівні бізнес-плану або навіть вже на початку реалізаційних процесів виявляються характеристики, які свідчать про економічну доцільність реалізації економічного потенціалу. Якщо ці параметри прийнятні для капіталовкладень, то постає питання залучення капіталу, причому має певне значення його походження, що в значній мірі визначатиме окрім ефективності капіталовкладень й економічні показники кінцевого продукту. При цьому вирішальну роль можуть відігравати законодавча забезпеченість стимулювання капіталовкладень. Важливу роль відіграють також наявність наукового обґрунтування реалізації економічного потенціалу, технологічних рішень, їх рівень, а також матеріально-технічний рівень виробництва, включаючи наявність та рівень устаткування, технологій тощо. В разі, якщо вищепераховані умови достатні для реалізації економічного потенціалу, вирішуються питання, в основі яких лежить освітньо-професійний потенціал.

Освітньо-професійний потенціал формують наступні фактори:

- кількісний рівень освіти;
- якісний рівень освіти;
- накопичений освітній потенціал;
- перспективний (очікуваний) освітній потенціал;
- можливість отримання освіти суспільно-значущого напрямку;
- відносні витрати на отримання освіти суспільно-значущого напрямку;
- рівень використання освітньо-професійного потенціалу, в тому числі – по окремих напрямках;
- складність освітньо-професійного рівня.

Для прийняття рішення стосовно необхідності залучення мігрантів суттєво враховувати реальний стан освітньо-професійного потенціалу, котрий визначається не тільки в кількісному відношенні, але, можливо, що більш важливіше – якісним станом освіти. Далі враховується як накопичений освітньо-професійний потенціал, так і його прогностичні показники з врахуванням можливості та відносних витрат (стосовно усталеного рівня доходів) отримання освіти суспільно-значущого напрямку. Крім того важливі не тільки кількісні показники, які відображають загальний стан освіти, включаючи професійну, але і в розрізі напрямків освіти та кваліфікаційних рівнів. Порівняння саме в такому розрізі потреби та реальної наявності формує певний потенціал, який стимулює еміграційний чи, навпаки, імміграційний поклик, який в перспективі і вирішується або за рахунок відповідної корекції освітньої політики, або міграційними процесами. В кінцевому варіанті і в питанні міграції підтверджується загальна теза стосовно практично всіх сукупностей: будь-яка система прагне до мінімуму внутрішньої енергії. Дійсно, за наявності чи надміри ЛПП, чи за його дефіциту в суспільстві створюється напружений стан, який в певній мірі нівелюється шляхом міграції, якщо, звичайно, вона не привносить у суспільство інших стимулів до напруженого стану.

Суспільно-демографічний потенціал відіграє одну з найбільш вагомих ролей, особливо у фазі прийняття рішення, його визначають наступні фактори:

- індекс відношення суспільного доходу до прожиткового рівня;
- індекс відношення доходів крайніх груп 10% жителів ареалу проживання;

- відносний рівень витрат на життєзабезпечення, в першу чергу – харчування, підтримання здоров'я, відпочинок, житло, освіта тощо;
- рівень соціального захисту, в порівнянні ареалів потенційної еміграції і імміграції;
- суспільний стандарт якості життя;
- правове, матеріальне та інше стимулювання чи перешкодження міграційним процесам з боку ареалу-емітера та ареалів-іммітерів;
- рівень зайнятості в суспільно-значущих галузях економіки;
- відносна (порівняльна) престижність роботи взагалі та по окремих напрямках зокрема;
- рівень інформованості населення;
- суспільно-політична та громадська стабільність;
- індивідуальні особливості здоров'я, суспільно-політичних поглядів, родинних зв'язків тощо;
- економічна доцільність міграції з врахуванням витрат на переїзд, можливість та зручність накопичення, переведення доходів, утримання сім'ї тощо;
- зручність та доступність зв'язків після міграції;
- можливість перекваліфікації або працевлаштування з пониженням кваліфікаційного рівня;
- диференційованість міграційних квот та їх наявність;
- морально-особистісні фактори, пов'язані з виходом зі звичайного культурно-етнічного, релігійного простору тощо.

Співставлення рівнів суспільних доходів в різних ареалах є головним із аргументів доцільності міграції. При цьому не останню роль відіграють фактори справедливого розподілу суспільного продукту, що опосередковано може кваліфікуватись показниками типу відношення доходів найбільш багатій та найбільш незаможній частини суспільства. Чи не найважливіше значення має порівнювання рівнів часток доходів, які потрібно витратити на підтримання життєдіяльності і, в першу чергу, на харчування, підтримання здоров'я, відпочинок, житло, отримання освіти для себе та членів сім'ї тощо. При цьому також важливим аргументом може стати порівняння рівнів соціального захисту. Суспільний стандарт життя формує різні думки стосовно привабливості тієї чи іншої роботи. Наприклад, для вихідців з середньоазійських республік робота дворником в Москві забезпечує їм такий рівень життя, який на батьківщині у більшості випадків вважається за суспільним стандартом недосяжним. І навпаки, вакансії робочих місць за згаданим напрямком виникають для них тільки тому, що для корінного населення ця робота є неprestижною і нижче рівня прийнятності згідно зі суспільним стандартом. Реалізації прийнятого рішення щодо міграції може допомагати або навпаки перешкоджати правове, матеріальне та інше стимулювання чи перешкодження міграційним процесам з боку ареалу-емітера та ареалів-іммітерів. Певний нюанс становить система стимулювання міграції за рахунок надання кредиту на влаштування та проживання в початковий період, але на таких умовах, що повернення чи погашення кредиту становитиме певну проблему для іммігранта, чим практично ліквідується реміграція. Рівень зайнятості в суспільно значущих напрямках з врахуванням кваліфікаційних рівнів формує не тільки міграційні процеси по цих напрямках, але і по допоміжних, обслуговуючих. Про фактор престижності, особливо в порівняльному аспекті, зазначалось вище. Інформованість населення потенційного ареалу-емітера може відігравати подвійну роль, якщо інформація щодо прогнозу наслідків міграції позитивна, але не відповідає дійсності, то в кінцевому результаті це призведе до її дискредитації; в протилежному варіанті міграція може суттєво затриматись або взагалі не відбутись. Вище в аналізі причин міграції населення питання стабільності суспільно-політичної та громадської обстановки було розглянуто детально. Фактори, які віднесені в тому ж таки аналізі до груп культурно-етнічної, фізіологічної, теж в певній мірі вносять корективи в інтенсивність міграційних потоків, хоча тільки в рідких варіантах обставин вони можуть відігравати первинну роль. При прийнятті рішення стосовно доцільності міграції важливу роль відіграють фактори економічної доцільності міграції. У цьому випадку враховуються не тільки витрати на саму міграцію, але і ті статті, які в основному визначають матеріальні результати міграції. Сюди можуть відноситись можливість та умови накопичення, зручність переведення коштів на батьківщину, утримання сім'ї, якщо вона залишається на попередньому місці проживання. В деяких випадках важливу роль може відігравати зручність та доступність зв'язків з ареалом попереднього проживання. Суттєва також інформація та реальна можливість стосовно перекваліфікації в разі, якщо по базовій спеціальності в перший період проживання влаштуватись нереально, в тому числі – отримання роботи з пониженням кваліфікаційного рівня, що часто спостерігається, наприклад, в групі медичних спеціальностей, хоча в цьому випадку частіше першопричиною виступає невідповідність знань при рівних кваліфікаційних рівнях, несучасність знань тощо. На додаток до заходів стимулювання чи, навпаки, перешкодження міграції, про які зазначалось вище, важливе значення має наявність квот в'їзду в той чи інший ареал, в тому числі диференційованих за напрямками спеціальностей та кваліфікаційними рівнями. Нарешті часто суттєвими можуть стати морально-особистісні фактори, пов'язані з виходом зі звичайного культурно-етнічного, релігійного простору тощо.

Висновок. Таким чином, наведений вище аналіз свідчить про те, що модель формування міграційних потоків є мультиоб'єктною, тобто такою, в якій на кінцевий результат впливає значна кількість факторів, причому сукупна дія їх за різних комбінацій співвідношень може давати протилежні результати.

Література

1. Управління трудовими ресурсами: проблеми і перспективи розвитку : зб. доп. Міжнар. наук.-практ. конф. / [відп. за вип. М. Д. Ведерніков]. – Хмельницький : ТУП, 1997. Ч. 2. – 570с.
2. Нижник В. М. Аналіз теоретичних основ формування трудової міграції населення / В. М. Нижник, А. С. Найдюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 5. Т. 1. – С. 253–256.
3. Епифанов А. Межстрановая миграция населения и европейский рынок труда в контексте интеграционных процессов / А. Епифанов, Л. Кривенко, С. Кривенко // Вісник ТАНГ : науковий журнал Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – № 18. Ч. 1. – С. 161–167.
4. Моисеенко В. М. Динамика миграционной активности населения в современной России / В. М. Моисеенко // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – М., 2001. – № 4. – С. 64–84.
5. Гоголь Г. Євразійська трудові міграція: проблеми та перспективи / Г. Гоголь, Ю. Гуменюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2007. – № 23(606). – С. 440–445.
6. Пігіда В. М. Проблема зовнішньої трудової міграції населення: соціально-педагогічний аспект / В. М. Пігіда // Соціальна педагогіка: теорія та практика. – Луганськ, 2009. – № 4. – С. 12–18.
7. Білик О. М. Трудова мобільність у системі активів людського капіталу / О. М. Білик // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2005. – Т. 1. – С. 44–51.
8. Лапшина І. А. Міжнародна трудова міграція і соціальний капітал України / І. А. Лапшина // Регіональна економіка : науково-практичний журнал. – К., 2010. – № 1. – С. 156–162.
9. Пуригіна О. Г. Міжнародна міграція : [навч. посіб.] / О. Г. Пуригіна, С. Е. Сардак. – К. : Академія, 2007. – 312 с.
10. Янковская Е. А. Перераспределение трудовых ресурсов / Янковская Е. А. – К. : Наукова думка, 1978. – 125 с.
11. Слівінська Н. М. Трудова міграція населення: регіональний аспект / Н. М. Слівінська // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2005. – Т. 3. – С. 504–511.
12. Полянська Я. Л. Державне регулювання зовнішньої трудової міграції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.09.01 – “Деморафія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Я. Л. Полянська. – Донецьк : ДНУ, 2006. – 20 с.
13. Шваб Л. І. Вплив доходів населення України на демографічну ситуацію та зовнішню трудову міграцію / Л. І. Шваб // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки : науковий журнал. – 2009. – № 4. Т. 1. – С. 36–40.
14. Вовканович С. Розвиток інтелектуального потенціалу та зовнішньоміграційні процеси / С. Вовканович, Х. Копистянська // Регіональна економіка : науково-практичний журнал. – К., 2004. – № 2. – С. 23–35.

Надійшла 07.10.2010

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657

Т. А. БУТИНЕЦЬ

Житомирський державний технологічний університет

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КОНТРОЛЮ З ІНШИМИ ГАЛУЗЯМИ ЗНАНЬ

Визначено місце та значення контролю в системі господарських відносин. Обґрунтовано взаємозв'язок внутрішнього контролю з бухгалтерським обліком, внутрішнім аудитом, контролінгом та наглядом.

The place and significance of control in the system of business relationship have been determined as well as relationship between internal control and accounting, internal auditing, controlling, supervision has been grounded.

Ключові слова: внутрішній контроль, внутрішній аудит, контролінг.

Постановка проблеми. Незначні досягнення науки контролю, на жаль, на практиці незавжди використовуються. Визначення поняття “господарський контроль” як економічної категорії і галузі наукових знань в літературі практично не розглядалось. Більше півстоліття наука контролю знаходиться на стадії становлення і розвитку, навколо багатьох її теоретичних та методологічних проблем ведуться плідні дискусії. Найбільш недослідженими є проблеми повного збереження майна власника, соціального захисту працюючих через систему обліку і контролю, ефективність діяльності створюваних внутрішніх систем контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З проблем контролю (1865 – 2009 рр.) оприлюднена досить велика кількість літературних статей, в яких науковці робили спроби дати визначення та значення суті контролю на всіх етапах розвитку суспільства. На жаль, більшість спроб з тих чи інших причин залишилися невиправданими та невпровадженими. Серед економістів і дотепер немає єдиної думки з багатьох проблем розвитку теорії та методології контролю, його організації.

В даний час в Україні публікується велика кількість монографій, навчальних і практичних посібників, наукових статей з названих проблем, проте хотілося б звернути увагу науковців, перш за все, на роботи таких відомих фахівців, як професори М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Г.М. Давидов, М.Д. Корінько, В.Ф. Максимова, В.П. Пантелеєв, О.А. Петрик, С.М. Петренко, О.Ю. Редько, В.О. Шевчук та ін.

Викладення основного матеріалу дослідження. Не дивлячись на активний розвиток в останні десятиліття проблем теорії і методології контролю, багато дослідників до цих пір дотримуються різних точок зору стосовно ключового для цієї проблеми поняття “господарський контроль” (надалі – ГК).

У роботах “старих” дослідників цього напрямку значення та економічний зміст контролю визначаються наступним чином:

Гомберг Л.І. відповідаючи на питання, що таке контроль, зазначав, що призначенням контролю є дослідження того, наскільки виконання відповідає “встановленим вимогам, чи-то вони продиктовані законодавством, звичаєм або просто розумом” [4, с. 369].

Необхідність контролю Мальйоне Д. пояснював наступним чином: “Для того, щоб переконатися в достовірності й повноті виведених результатів, потрібний контроль, тобто необхідно звірити те, що передбачалося, з тим, що вийшло, а також зіставити те, що відбулося” [4, с. 53].

Попов А.З. обґрунтовує значення контролю та його зміст виходячи з мети, адже як зазначав дослідник, “на кожному підприємстві контроль ставить за мету аналізувати результати та з’ясувати причини, що викликали ці результати” [4, с. 210].

Сей Л.: “Найважливіше на підприємстві – бути впевненим, що твоє добро не буде розкрадено” [4, с. 139].

Стабіліні А. в своїх дослідженнях вказував на всеосяжність та необхідність контролю: “Контроль, для запобігання помилок, необхідний всюди, навіть на таких підприємствах, які керуються самим власником, в руках якого знаходиться все майно” [4, с. 91].

В основоположних працях проф. Ф.Ф. Бутиця контроль визначався і трактувався як перевірка господарських відносин і процесів матеріального виробництва [1, с. 11].

Таким чином, виходячи з підходів вчених, контроль є об’єктивним невід’ємним процесом в економічних відносинах.

Контроль проявляється як порівняння (співставлення) фактичного стану з плановим, нормативним, передбачуваним, виходячи з чого визначаються ключові категорії: об’єкт, предмет та мета контролю.

Проте тлумачення контролю виходить за рамки окремого процесу в економічних відносинах. Це зумовлене не стільки кількістю підходів скільки багатоманітністю його проявів.

Виходячи з проявів контролю в господарській діяльності підприємства його можна розглядати як процес, систему, певне організаційне утворення.

Кожен з цих підходів є об’єктивним, а пізнання сутті контролю неможливе лише з окремого боку.

Ще у надрах феодалізму з’явився поділ контролю на зовнішній і внутрішній. Вони застосовують

єдину методику і техніку загального господарського контролю. Можна окремо розглядати ці два споріднені види контролю. Але слід пам'ятати про єдину теорію і методологію, об'єкт і предмет дослідження.

Контроль – це здійснення функцій управління кругооборотом капіталу підприємства пов'язаних зі створенням надійної системи внутрішнього контролю, чітке розмежування обов'язків всіх служб фірми, керівників і менеджерів щодо здійснення контролю, визначення системи показників і періодів, які оперативно контролюються та чітке реагування на результати контролю, тобто ухвалення управлінських рішень.

Внутрішній контроль на сучасному підприємстві має бути інтегрованим із системою управління. Тільки тоді контролер може стати партнером для керівництва. Орган вищого рівня повинен мати повну довіру щодо об'єктивності висновків, які він отримує після здійснення контролю. У випадку відсутності такої довіри немає сенсу прийняття будь-яких рішень, спрямованих на покращання роботи підприємства. Тому орган, який здійснює внутрішній контроль, має бути автономним. У жодному випадку на його діяльність не може впливати ні особа, за розпорядженням якої здійснюється контроль, ні особа, яку контролюють. Дані, які отримуються у результаті контролю, мають бути задокументовані і підтверджені незаперечними фактами, які ретельно вивчені. Звичайно, не потрібно застосовувати внутрішній контроль для вирішення конфліктних ситуацій. У даному випадку контроль втрачає свою достовірність і довіру з боку учасників господарських відносин.

Дії, які пов'язані із системою внутрішнього контролю, мають надати керівникам окремих підрозділів вказівки та інформацію які дозволять їм ефективніше виконувати свої обов'язки. Також необхідно, щоб будь-які розпорядження не лише ясно визначали проблему або системний брак, але також відносились до конкретного підрозділу і особливостей.

Сучасний внутрішній контроль, на думку спеціалістів у сфері управління, має надавати інформацію, яка є важливою у процесі прийняття рішення. Контроль, який досліджує минуле, має прагнути до майбутнього. Він повинен інформувати не про помилку, а про можливість її виникнення, вказувати на зміни тенденцій, які з'являються в оточенні фірми, а головним чином серед її клієнтів. І тільки у такому випадку контролер буде партнером для керівництва і допоможе йому будувати стратегічні концепції розвитку.

Функцією управлінських кадрів є встановлення завдань, що виконуються, і які повинні випливати з цілей, встановлених у процесі планування та визначення норм. Норми повинні бути сформульовані зрозуміло і конкретно для того, щоб прийняте на їх основі управлінське рішення було об'єктивним та ефективним.

Розглянемо взаємозв'язок внутрішнього контролю з іншими підсистемами управління, що дозволить глибше зрозуміти його зміст та значення, обґрунтувати методологічний інструмент.

Бухгалтерський облік і контроль. Джерелом інформації про результати господарської діяльності, а також про майновий і фінансовий стан підприємств є система бухгалтерського обліку. Цю інформацію використовують як користувачі всередині суб'єкта господарювання, так і зовнішні користувачі по відношенню до суб'єкта господарювання. Суттєвою умовою корисності інформації, яка походить з системи бухгалтерського обліку, є достовірність.

Ефективна організація бухгалтерського обліку дозволяє прийняти ефективне рішення, контролювати його виконання. Відсутність обліку говорить про неблагополучне становище на підприємстві [5, с. 43]. Тому бухгалтерська інформація є основною, і від її достовірності залежить весь процес управління, який завершує контроль.

Бухгалтерія не може обмежитися самоконтролем, необхідний ще і контроль зовнішній: контроль ревизора, аудитора, податкового інспектора. Тому організація обліку повинна створювати можливості для наступного контролю. Це основна умова безпеки для керівника підприємства. Бухгалтерський облік існує для користувачів. Бухгалтер працює не для себе і не для сьогоднішнього дня, він працює для тих, хто згодом потребуватиме його інформації. Інакше бухгалтер перетвориться на виробника нікому не потрібних архівів,

Такий взаємозв'язок є об'єктивним та прослідковується крізь віки. Проте щоб краще здійснювати контроль, потрібно вдосконалювати і сам інструмент контролю. У нашому випадку це методологія господарського контролю (див. рис. 1).

Наведений рисунок характеризує розвиток ВК на різних етапах удосконалення бухгалтерського обліку.

Представляючи історію не у вигляді набору голих фактів, а інтерпретуючи крізь призму сьогодення, ми можемо переосмислити методи розуміння подій, їх класифікації і значення, що дозволить виявити альтернативні варіанти.

Коли ми побачимо, де, чому і коли бере початок контроль, дізнаємося, як він розвивався впродовж століть, визначаючи суб'єкти, що здійснюють і відтворюють його, нам буде легко зрозуміти, де саме контроль як система абсолютно нефункціональний. Це дозволить виробити засоби, які не зможуть зруйнувати створений поведінковий стереотип, що ослаблює контроль.

Сьогодні внаслідок ускладнення економічних перетворень ускладнюється й сама система управління господарською діяльністю. Така ситуація зумовлюється ускладненням виконання обов'язків та появою нового інструментарію, що пов'язано з такими категоріями, як аудит, контролінг, нагляд.

Розглянемо контроль в перетині з даними категоріями.

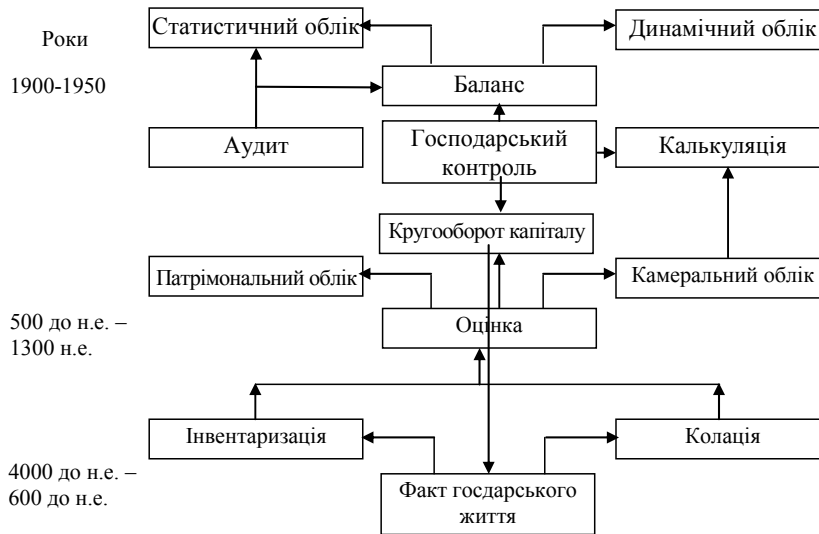


Рис. 1. Розвиток господарського контролю та його методів

Внутрішній контроль і внутрішній аудит. Систему внутрішнього контролю не можна плутати з аудитом, який за своєю сутністю є однією з функцій, напрямом, формою внутрішнього контролю (англ. Internal Audit). Зовнішній аудит пов’язаний з незалежною професійною діяльністю у той час, коли контроль – це сукупність механізмів, які складають загальну систему і утворюють правильно функціонуючий процес.

Якість теперішнього аудиту, м’яко кажучи, не викликає довіри. «Якість аудиту і швидкість надання висновків не вищі, ніж необхідно для державних замовлень», – стверджують американські фахівці. Замість того, щоб наблизитися до щоденного закриття балансу, періодичність представлення звітності стає меншою. В результаті всі опубліковані дані є застарілими. Аналітики йдуть в підпілля, розквітають дослідження чорного ринку. Інвестори отримують переваги, якщо їм вдасться знайти зв’язки і “підмазати” кого треба. “Гра в доходи” продовжується, але тепер уже за закритими дверима. Якщо ви знаєте пароль, то можете дістати доступ і почути, про що шепочуться всередині. Уряди вимагають від компаній надання звітності у форматі XBRL, оскільки фінансові показники, що відображені в зовнішній звітності, є основою для оподаткування. [2, с. 208-209].

Внутрішній аудит пов’язаний лише з перевіркою облікових даних й застосовує методи документального контролю, а внутрішній контроль застосовує і методи документального і фактичного контролю, а сферою його прояву є вся діяльність підприємства.

Таким чином, відмінність даних категорій пов’язана з суб’єктом здійснення, об’єктом та предметом діяльності, а також методикою та інструментарієм.

Внутрішній контроль і контролінг. Так само внутрішній контроль не може ототожнюватись із контролінгом, який є системою, інструментом управління підприємством і допомагає керівництву у прийнятті відповідних рішень. У ширшому розумінні контролінг означає керування, регулювання, спрямування. Контролінг на підприємстві становить систему, яка слугує для розв’язання складних, взаємних зв’язків у взаємодії між підприємством і оточенням. У порівнянні з контролінгом “внутрішній контроль” є поняттям вужчим; до його складових частин, що становлять одне із завдань контролінгу, відносять (див. табл. 1):

- а) планування – розробка цілей функціонування підприємства;
- б) контроль – його визначення широко обговорюється вище;
- в) управління – проведення коригуючих дій.

Таблиця 1

Порівняння понять “контроль” і “контролінг” [6]

Контроль	Контролінг
виявляє помилки (відхилення) робить висновок про їх виправлення визначає винних осіб робить висновок щодо відшкодування завданої шкоди надає пропозиції щодо притягнення винних до відповідальності надає висновок про організаційні зміни і зміни у складі персоналу направляє матеріали перевірки до відповідних органів	координує наглядає радить суттєво допомагає пропонує рішення і запобіжні заходи вказує на сторонній досвід надихає застереігає

Різниця між контролем і контролінгом стосується, перш за все, часу, який береться до уваги. Завданням контролю є досягнення минулих подій, контролінг же спрямований на майбутнє і його завданням є уникнення можливих проблем. Це позиція багатьох науковців. Підприємства здійснюють свою діяльність під великим тиском часу. Перевагу отримує той, хто швидший за своїх конкурентів. Тому все більшу популярність здобувають методи контролінгу, які ґрунтуються на так званих “системах вчасного попередження”. По суті про контролінг можна говорити тоді, коли він інтегрований і скоординований у спосіб, що охоплює своєю діяльністю все підприємство. Таку ж функцію здійснює і господарський контроль, якщо він правильно організований та застосовує наукові методи його здійснення.

Нагляд і контроль. Інколи контроль ототожнюють з наглядом. Однак при ближчому аналізі ці поняття проявляють суттєві відмінності, що, в свою чергу, спонукає до пошуку критеріїв, які відрізняють контроль від нагляду. Там, де виступає право надання рекомендацій (вказівок, управлінських рішень), які формулюють директиви про зміну напрямку діяльності, де в гру входить керівництво (управління) підпорядкованими органами, там мова йдеться про нагляд, а не про контроль. Отже, нагляд не обмежується спостереженням, однак поєднується з фактором управління за посередництвом сформульованих директив. Наглядач відповідає за результати діяльності органів, які підлягають нагляду. Іншими словами, наглядати означає піклуватися, опікуватись над кимось або над чимось.

Нагляд може встановлюватись із різною метою. В інтересах того, за ким наглядають або всупереч його інтересам, за його згодою або без неї. Однак, завжди на наглядача покладений обов'язок піклування про те, щоб суб'єкт, за яким встановлено нагляд, діяв відповідно до встановленого зразка, але також послуговуючись здоровим глуздом, доброю практикою, раціонально. При цьому необхідно звернути увагу на те, що у будь-якому випадку можливим було визначення різних варіантів дій. Як варіанти, так і форми проведення нагляду, а також засоби, що коригують поведінку і відходять від зразка, встановлюються відповідно до змісту (сутності) функції нагляду. Отже, не можна ототожнювати контроль і нагляд, оскільки це дві різні понятійні категорії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Функціонування системи контролю – це контрольна діяльність осіб, які входять до складу цієї системи, а також процеси діяльності (функціонування) інших елементів, що створюють цю систему. Здійснення контролю на достатньо ранньому етапі уможливує проведення коригуючих дій, притягнення до відповідальності осіб, що порушили норму, здійснення відшкодування або розробку заходів з метою припинення або хоча б перешкодження виникненню таких порушень у майбутньому.

Система господарського контролю приділяє значну увагу відслідковуванню порядку здійснення фактів господарського життя, що передбачаються або відбулись, але в науці не менше місце слід відводити теоретичним побудовам філософського, соціологічного, загальноекономічного та правового напрямку, висуненню і обґрунтуванню нових наукових ідей, абстракцій і гіпотез для забезпечення практики господарювання.

Основу ефективної внутрішньої системи контролю на підприємстві становить організаційна структура підприємства (чітке відокремлення виконавчих і керівних функцій, повноважень і відповідальності), що дозволяє ефективно координувати діяльність (взаємний зв'язок окремих організаційних підрозділів і посад), а також правильна система складання і обігу документів та надання інформації для здійснення управлінських рішень.

Література

1. Бутынец Ф.Ф. Предмет и объекты контроля в сельскохозяйственных предприятиях : [учебное пособие для студ. сельскохозяйственных вузов] / Бутынец Ф.Ф. – К. : Украинская сельскохозяйственная академия, 1976. – 108 с.
2. Дипиаза С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / С. Дипиаза, Р. Скклз – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 212 с.
3. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 2 / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.]; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
4. Слово о счетах и записях. Сборник цитат и афоризмов о бухгалтерском учете. / Авт.-сост. М.Ю. Медведев. – М. : Изд-во Техинпресс, 2002. – 546 с.
5. Стельмах В.С. Контроль: інспектування, аудит, банківський нагляд : монографія / [В.С. Стельмах, О.А. Єпіфанов, І.В. Сало, М.А. Єпіфанова]. – Суми : ВТД “Універсальна книга”, 2006. – 432 с.
6. Wierzbicki K. Controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem, “Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” / K. Wierzbicki 1994, nr 3, s 8

Надійшла 10.10.2010

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАТРАТАМИ НА ХЛІБОПЕКАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті наведено роль внутрішньогосподарського контролю в системі управління виробничими затратами на хлібопекарних підприємствах.

In the article the role of inner control is reflected in control system by production costs on the bakery enterprises.

Ключові слова: внутрішньогосподарський контроль, виробничі затрати, система управління.

Вступ. Україна як країна націлена на перехід до міжнародних стандартів обліку повинна визначити основою для цього використання базових принципів та рекомендацій фахових організацій, що передбачає відповідну перебудову функцій та методики контролю. Оцінюючи діючу практику та економічну літературу останніх років, можна сказати, що одночасно із розвитком ринкових взаємовідносин у вітчизняній економіці система контролю почала втрачати своє дійсно суттєве та історичне значення.

В першу чергу, це стосується системи внутрішнього контролю, наукові дослідження по адаптації якого до ринкових відносин практично відсутні. На практиці також цим питанням приділяють мало уваги. Дослідження сучасної економічної літератури з питань контролю свідчить про те, що за роки незалежності України, науковці, як правило, більше уваги приділяли аудиту та зовнішньому контролю, обґрунтовуючи такий підхід більшою доцільністю. Але насправді таке обґрунтування не враховує реальної потреби та не підтверджене зменшенням фінансових порушень й зловживань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За раніше існуючих умов командно-адміністративної системи управління народним господарством діяла достатньо ефективна та науково розроблена система й методика внутрішнього контролю, котра базувалася на традиціях і національних особливостях. Серед науковців, які приділяли цим питанням значну увагу, слід виділити Белобжецького І.А., Белова М.Г., Безвидну М.М. Бутинця Ф.Ф., Богашева П.П., Гаджієва Н.Г., Гайдуцького П.І., Дундукова Г.С., Калюгу Є.В., Крамаровського Л.М., Кужельного М.В., Левина В.С., Маркелова М.В., Нарінського О.С., Протасова М.І., Радостовця В.К., Рудницького В.С., Усача Б.Ф., Шапиро О.М., Шпіга О.А. та ін.

Постановка завдання. Висвітлення питань щодо важливої ролі внутрішньогосподарського контролю на хлібопекарних підприємствах та напрямки покращення його організації.

Мета статті. Визначення ролі внутрішньогосподарського контролю на хлібопекарних підприємствах, унаочнення етапів його проведення та викладення напрямків покращення його організації.

Виклад основного матеріалу. Внутрішньогосподарський контроль – це система способів і прийомів, які використовуються на підприємстві відповідними службами (якщо такі організовані) чи посадовими особами з метою забезпечення належного збереження та ефективного використання ресурсів.

Особливе значення має внутрішньогосподарський контроль на тих підприємствах, котрі в процесі виробництва використовують значну кількість матеріальних цінностей та грошових коштів. Іншими словами, внутрішній контроль є необхідним особливо для тих суб'єктів господарювання, у яких значними є суми виробничих затрат. До таких підприємств відносяться і підприємства хлібопекарної галузі.

Джерелами внутрішньогосподарського контролю на хлібопекарних підприємствах можуть бути:

- калькуляційні розрахунки;
- вибірково окремі вимоги та лімітно-забірні картки для контролю операцій з відпуску сировини та матеріалів у виробництво;
- відомості обліку затрат;
- змінні звіти;
- журнали, що стосуються обліку затрат;
- головна книга;
- баланс;
- звіт про фінансові результати.

При здійсненні контролю затрат досліджують, як правило, усі чотири розділи змінного виробничого звіту, а також стежать за наявністю у ньому підпису бригадира (майстра) кожної зміни.

У першому розділі “Рух матеріалів, палива і тари у натуральному вираженні” перевіряється залишок на початок зміни, надходження за зміну, документований видаток, залишок на кінець зміни і витрати на випічку виробів борошна, інших матеріалів, черствого і бракованого хліба, палива, а також рух тари в натуральному вираженні. Основними прийомами внутрішньогосподарського контролю при цьому є арифметична звірка і порівняння.

Як свідчить практика затрати борошна на випічку хлібобулочних виробів показуються окремо, а у випадку випічки різних видів виробів з одного гатунку борошна бригадир чи майстер (залежно від організаційної структури управління) вказує загальний його видаток.

Контролер зобов'язаний перевірити чи правильно бухгалтер при прийманні звіту розподілив борошно за видами продукції пропорційно до затрат за плановими нормами виходу, скоригованими на фактичну вологість борошна. Ця ділянка контролю є найбільш трудомісткою, однак для спрощення може здійснюватися шляхом вибіркової перевірки.

Окрім того, суттєвим є також контрольне значення показника норми виходу хліба і хлібобулочних виробів за фактичною вологістю (за найменуваннями, сортами, бригадами тощо) (особливо при його порівнянні з базовою нормою), адже завдяки такій інформації можна визначити рівень відповідальності за допущені перевитрати борошна і виявити можливості забезпечення економії без порушення вимог щодо необхідної якості продукції що виробляється.

Саме тому, доцільною є оцінка економії борошна на підставі змінних виробничих звітів бригадирів, яка повинна знаходитися у тісному зв'язку з результатами лабораторного аналізу якості виробів на самому підприємстві і в лабораторіях державної торговельної інспекції.

Здійснення внутрішнього контролю якості, на наш погляд, можливе завдяки наявності на досліджуваних підприємствах технологічних інструкцій, рецептур та додатків до них. Критична оцінка існуючих підходів до змісту вищевказаної документації дозволяє стверджувати, що окремі позиції вимагають більш детального обґрунтування та уточнення.

По-перше, технологічна інструкція, рецептура та додатки до них затверджуються, як правило, лише керівниками хлібопекарних підприємств. На наш погляд, така ситуація є дещо некоректною та мало контрольованою з боку державних органів стандартизації. А такі важливі питання, як якість харчових продуктів це не лише справа окремо взятого споживача, це – загальнодержавна справа.

Удосконалення існуючих рекомендацій, а також розробка нових – суттєвий факт регульовально-контрольних взаємовідносин в галузі хлібопечення, що, на наш погляд, дозволяє забезпечувати дієвий контроль за якістю хлібобулочних виробів як з боку внутрішніх контролерів, так і з боку споживачів, оскільки узгодження вищевказаних документів з органами державного контролю якості забезпечили б дієвий захист прав споживачів.

Загальна методика внутрішньогосподарського контролю має включати наступні етапи:

- обчислення середньозваженої вологості борошна;
- визначення обсягів виходу хлібобулочних виробів згідно з нормами в %;
- вихід хліба на скориговану вологість;
- вихід хлібобулочних виробів у кілограмах;
- визначення результатів витрачання сировини та матеріалів у виробництві (перевитрата чи економія).

Порядок здійснення розрахунків достатньо детально описаний вітчизняними науковцями В.Озераном та Ж. Бойко [5, с. 214–215]. Не вдаючись до деталізації цього розрахунку зазначимо, що контролеру недоцільно здійснювати такі розрахунки суцільним методом, оскільки інформація про економію чи перевитрати записуються по кожній назві виробів і бригадиру у відомість витрат борошна і виходу хлібобулочних виробів. При цьому економія записується зі знаком “–”, а перевитрати зі знаком “+”.

Певні особливості має процес здійснення контролю на тих підприємствах, де використовують тарний спосіб зберігання сировини та матеріалів для хлібопекарного виробництва. У цьому випадку першим етапом внутрішньогосподарського контролю буде перевірка якості та цілісності як сировини, так і упаковки, в якій вона зберігається.

Внутрішньогосподарський контроль також включає в себе перевірку цілісності мішків та їх ваги при прийманні борошна. Як правило для здійснення такої перевірки вибірково шляхом відбирають та зважують 10 мішків. Особливістю методики контролю в даному випадку є й те, що для визначення ваги мішків при отриманні борошна необхідно зробити перерахунок ваги борошна на її вологість при відпуску. Якщо вага мішка борошна при вибіркової перевірці (з перерахунком на вологість при відпуску) не відповідає її вазі при отриманні, то контролер зобов'язаний пересвідчитись чи був належним чином складений відповідний акт й стягнуто недовагу з постачальника з врахуванням застосування знижок та націнок з вологості борошна.

Необхідною умовою правильної організації контролю за списанням сировини і матеріалів на виробництво є відпуск їх зі складу у відповідності з виробничим завданням, яке виписує завідувач виробництвом (технолог) у одному екземплярі.

В практиці виробництва хліба часто бувають випадки, коли при випіканні продукції переробляється черствий чи бракований хліб. В цьому випадку контролер повинен його вагу при визначенні відсотків виходу до борошна виключити з ваги готової продукції, адже при переробці черствого чи бракованого хліба його вага повинна зберегтися, тобто вихід складає 100 відсотків.

Четвертий розділ звіту може служити основою контролю затрат на оплату праці, оскільки у ньому відображають таблиць відпрацьованого часу, дані про виробіток і заробітну плату робітників-відрядників.

У хлібопекарному виробництві вироби, виготовлені з порушенням стандартів і не реалізовані через торговельну мережу, вважаються браком. Браковану хлібопродукцію, виявлену до здачі в експедицію, фіксують в акті на брак продукції. З метою запобігання зростання втрат від браку контролеру необхідно

ретельно здійснювати перевірку борошна за кількістю і якістю (її за відсутності контролера на практиці здійснює представник хлібопекарного підприємства на складі постачальника).

Особливу увагу контролер зобов'язаний приділити тим питанням, які пов'язані з виявленням у виробництві зіпсованої сировини і матеріалів. Контроль таких явищ здійснюють досліджуючи відповідні акти.

Контроль правильності відображення затрат виробничого характеру здійснюється як у кількісному, так і у вартісному вираженні, при цьому з'ясовуються суми затрат щодо відходів, які підлягають поверненню, відображення їх в обліку, відпуску "на сторону". Перевіркою встановлюється правильність складання бухгалтерських записів на кореспондуючих рахунках, які відображають затрати і собівартість продукції та їх реальність.

Внутрішньогосподарський контроль затрат допоміжних матеріалів і палива можна здійснювати шляхом перевірки загальної їх суми в порівнянні з їх обсягом за кожним видом продукції, який повинен відповідати методиці розподілу за рецептурними нормами. Залишок невикористаних матеріалів, що передається наступній зміні, перевіряють звіряючи дані звітів обох змін та акти передачі.

Внутрішньогосподарський контроль руху матеріалів, палива і тари у виробництві здійснюють, використовуючи дані другого розділу звіту. Інформація в ньому подається в грошовому виразі. При цьому виявляють чи повністю відображається надходження матеріалів і тари на загальну суму. Контролеру слід знати, що у звіті відображається тільки документований видаток матеріалів.

Для контролю затрат матеріалів на випічку виробів використовують відомості затрат борошна і виходу хлібобулочних виробів і відомості руху матеріалів у виробництві, які складаються за місяць (протягом місяця накопичують за видами продукції).

Операції внутрішньогосподарського контролю за затратами палива здійснюються за змінним виробничим звітом при цьому перевіряючий повинен пересвідчитись чи відповідають ці затрати встановленим нормам за кожну зміну. Такий контроль має дієвий вплив на попередження перевитрат.

Надзвичайно важливе значення у забезпеченні ефективності функціонування суб'єкта господарювання, як уже зазначалося, має раціональне використання сировини та матеріалів, що використовуються для виробництва продукції і фактично є основною часткою затрат виробництва (і собівартості).

Серед прийомів і методів, які використовуються при здійсненні внутрішньогосподарського контролю з цією метою, використовують контрольний запуск сировини і матеріалів. «Контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво (експеримент)» проводять з метою визначення достовірності діючих норм і нормативів затрат сировини та матеріалів на виробництво продукції або обсягів робіт.

При здійсненні внутрішньогосподарського контролю суттєве значення має також перевірка якості сировини й матеріалів, що приймаються для виробництва продукції. Незважаючи на чіткі рецептурні вимоги на практиці іноді існують непоодинокі факти використання неповноцінної сировини, заміна одних матеріалів іншими, дешевшими, недокладення у продукцію необхідних компонентів, перекручення якісних показників продукції, що виробляється.

У даному випадку залежно від мети контролю та характеру продукції пропонується здійснювати аналіз наступними способами: органолептично (тобто шляхом огляду, визначення смаку, запаху, кольору тощо); за допомогою спеціальних приладів; спеціальними дослідженнями в лабораторії.

Дана практика є, на наш погляд, доцільною для застосування у галузі хлібопечення, оскільки з її допомогою можна забезпечити дієвий контроль за якістю виробленої продукції, рівнем затрат на її виробництво, а це, в свою чергу, створить передумови ефективного функціонування підприємства, що в умовах ринку є особливо актуальним.

Важливе значення у забезпеченні належної якості хлібопродукції має контроль затрат допоміжних матеріалів. Перевірка дозволяє оцінити чи існують по даному виду затрат відхилення. Їх наявність (відхилення від норм – економія і перевитрати) свідчить про те, що вони є результатом порушення затвердженої рецептури.

На хлібопекарних підприємствах, як свідчить практика, існують щонайменше два типи виробничих підрозділів: основні та допоміжні. Виробничий підрозділ – це частина виробництва, де безпосередньо здійснюється виготовлення хлібобулочної продукції (він може включати в себе залежно від організаційної структури управління декілька цехів).

Особливістю здійснення контролю затрат допоміжних виробництв є контроль за методикою їх розподілу між видами виробленої хлібопродукції. При цьому досліджують інформацію, що акумулюється не лише в первинних документах, а й суми, що відображаються на передбаченому Планом рахунків субрахунку 239 "Витрати допоміжних (підсобних) виробництв". При здійсненні контролю обсягу послуг допоміжних виробництв слід скористатися тим, що в цехах основного виробництва повинні бути встановлені лічильники, вимірювальні пристрої тощо.

Система внутрішньогосподарського контролю хлібопекарних підприємств повинна включати в себе також контроль з боку працівників бухгалтерії. Рекомендованими є систематичні (не рідше одного разу на тиждень) перевірки своєчасності й правильності оформлення первинних документів, а також записів,

здійснених завідувачем складом у книгах складського обліку, які доцільно здійснювати безпосередньо на складах у присутності завідувача складом.

Внутрішньогосподарський контроль затрат на виробництво продукції здійснюють різними методами і прийомами. Окрім того, його методика значною мірою визначається методом обліку затрат. Тому при здійсненні внутрішньогосподарського контролю затрат на виробництво необхідно переконатися в правильності організації бухгалтерського обліку по нарахуванню затрат на виробництво.

Правильність віднесення затрат на виробництво і реалізацію продукції дуже важлива тому, що від цього залежить величина собівартості продукції, і, отже, прибутку і рентабельності, а також інших показників.

Важливим об'єктом внутрішньогосподарського контролю затрат є також калькулювання собівартості продукції. При перевірці правильності калькулювання собівартості продукції, необхідно визначити сукупність затрат на виробництво продукції, а також відхилення за статтями калькуляції та елементами затрат, відображеними в нормативній і фактичній калькуляції собівартості продукції.

У процесі перевірки з'ясовується правильність списання транспортно-заготівельних затрат, що відносяться на окремі рахунки і до видів продукції, які калькулюються, оскільки неправильне їх списання призводить до неточного визначення собівартості продукції та кінцевого фінансового результату.

Незважаючи на, в цілому, задовільний рівень розробленості методики контролю затрат слід звернути увагу на те, що навіть в цьому випадку існує ризик невиявлення недоліків, допущення помилок тощо.

Деякі труднощі при проведенні внутрішньогосподарського контролю затрат виникають через те, що існують різні методи калькулювання собівартості продукції та послуг допоміжних виробництв, які зумовлюються характером виробництва, а також однорідністю чи неоднорідністю продукції, що випускається допоміжними підрозділами.

Отже, при здійсненні контролю слід врахувати, що собівартість однорідної продукції допоміжних виробництв визначається за простим (однопредельним) методом, часто, у поєднанні з нормативним. Цим методом, як справедливо зазначають В.Озеран та А.Озеран [6, с. 218], користуються для калькулювання собівартості послуг енергетичного цеху, транспортного цеху тощо. Ремонтно-механічний цех застосовує позамовний метод калькулювання собівартості робіт.

У процесі перевірки з'ясовуються складові затрат, що відображаються на рахунку 91 "Загальновиробничі витрати" та їх розподіл. Контролер повинен з'ясувати при перевірці порядок розподілу загальновиробничих постійних та змінних затрат.

Останнім етапом при проведенні внутрішньогосподарського контролю затрат повинна стати перевірка правильності проставлення кореспондуючих рахунків на кожному прикладеному до звіту документі та порівняння її з тою, що відображена у другому розділі звіту "Рух матеріалів, палива і тари у виробництві у грошовому вираженні", а потім із записами в журналі №К-8 (за загальним для всіх бригадирів аналітичним рахунком "Сировина і матеріали у виробництві").

Для завершеності внутрішньогосподарського контролю затрат, доцільно порівняти їх рівень із виходом продукції. Така інформація є у третьому розділі звіту "Вихід продукції", де відображається загальний вихід продукції, в тому числі: стандартної і браку, в штуках і за вагою, а також у відсотках до витраченого борошна за нормою при базовій вологості, скоригованій на фактичну вологість. Контролеру необхідно звірити фактичний вихід хлібобулочних виробів у відсотках як співвідношення ваги продукції, що вистигла, до ваги витраченого борошна за відповідною формулою.

Рекомендована методика контролю, на нашу думку, слугуватиме дієвим важелем механізму зниження собівартості, забезпечення раціонального й ефективного використання ресурсів підприємства та належної якості хлібопекарної продукції.

Висновки. Таким чином, для запровадження внутрішньогосподарського контролю на хлібопекарних підприємствах:

- потрібно враховувати особливості технологічного процесу виробництва хлібо-булочної продукції;
- необхідно застосовувати внутрішню документацію, яка б враховувала потреби інформаційні користувачів;
- система внутрішньогосподарського контролю на хлібопекарних підприємствах повинна проводитись згідно визначених етапів і охоплювати всі рівні організаційної структури облікового процесу.

Література

1. Андреев В. Д. Практический аудит / Андреев В. Д. – М. : Экономика, 1994. – 366 с.
2. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / Бурцев В. В. – М. : Экзамен, 2000. – 320 с.
3. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Калюга Є. В. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
4. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства:

системний підхід до розвитку / Максимова В. Ф. – К. : АВРІО, 2005. – 264 с.

5. Озеран В. Облік і контроль матеріальних витрат на хлібопекарних підприємствах споживчої кооперації / В. Озеран, Ж. Бойко // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Щорічник. – Тернопіль : Збруч, 2002. – с. 212–217.

6. Озеран В., Озеран А. Облік і розподіл витрат послуг допоміжних виробництв на кондитерських підприємствах / В. Озеран, А. Озеран // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє : щорічник. – Тернопіль : Збруч, 2002. – С. 217–222.

7. Протасов М. И. Внутрихозяйственный и ведомственный контроль в производственных объединениях пищевой промышленности / Протасов М. И., Шапиро О. Н., Безвидная М. М. – М. : Легкая и пищевая промышленность, 1984. – 168 с.

8. Саченко С. І. Внутрішньогосподарський контроль у системі управління виробничими витратами / С. І. Саченко // Економіка і ринок: облік, аналіз і контроль : науковий журнал ТДЕУ. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. Вип. 12. – С. 270–272.

9. Сопко В. В. Бухгалтерський, фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / Сопко В. В. – К. : Фенікс, 2001. – 468 с.

10. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с. ; іл.

Надійшла 02.10.2010

УДК 657

Е. Н. СЕРДЮК

Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИИ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье оценена целесообразность применения на машиностроительных предприятиях различных методов оценки производственных запасов. Обосновано, что в условиях автоматизации учета наиболее оптимальным для машиностроительных предприятий является метод средневзвешенной себестоимости.

Expedience of application on the machine-building enterprises of different methods of estimation of production supplies is appraised in the article. It is well-proven that in the conditions of automation of account most optimum for machine-building enterprises is a method of weight average prime price.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, производственные запасы, методы оценки производственных запасов, метод средневзвешенной себестоимости.

Введение. Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятиями всех форм собственности и отраслей экономики используются производственные запасы, которые являются наиболее важной и значительной частью активов предприятия. Они занимают особое место в составе имущества и доминирующие позиции в структуре расходов предприятий разных сфер деятельности. Производственные запасы являются составной частью группы материальных ресурсов, которые формируют экономические (производственные) ресурсы.

Анализ последних публикаций и исследований. Проблемы учета, оценки и анализа использования производственных запасов рассматривались в работах известных отечественных ученых-экономистов: Бутинца Ф.Ф. [1], Завгороднего В.П. [2], Сопко В.В. [2], Ткаченко Н.М. [3] и др. Результаты их как теоретических, так и практических разработок имеют весомое значение для развития отечественной теории бухгалтерского учета. Вместе с тем в них не уделено достаточно внимания проблемам учета использования производственных запасов на машиностроительных предприятиях.

В связи с этим **целью** статьи является оценка целесообразности применения на машиностроительных предприятиях различных методов оценки производственных запасов.

Изложение основного материала исследования. Машиностроительный комплекс Украины – это мощная отрасль промышленности. Она определяет уровень экономического и промышленного развития страны.

Машиностроение Украины включает около 1500 предприятий и организаций, где работают почти 1,6 млн человек. Кроме того, в отрасли функционируют свыше 2 тыс. малых и совместных предприятий, кооперативов [4].

Индексы объема продукции по видам деятельности в Украине в 2000–2008 гг. свидетельствуют о ежегодном росте объема продукции машиностроения, причем темпы прироста продукции машиностроения превышают темпы прироста продукции промышленности в целом (табл. 1).

Однако, анализ производства отдельных видов продукции в машиностроительном комплексе Украины в 2003–2008 гг. показал, что в количественном выражении объем отдельных видов продукции, в

частности прессов и машин ковочных, деревообрабатывающих станков, сокращается (табл. 2).

Таблица 1

**Индексы объема продукции по видам деятельности в Украине в 2000–2008 гг.
(% к предыдущему году) [5]**

Виды деятельности	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Промышленность (в целом)	113	114	107	116	113	103	106	110	97
Машиностроение	115	119	111	136	128	107	112	129	109

Таблица 2

Производство продукции в машиностроительном комплексе Украины в 2003–2008 гг. [5]

Наименование отдельных видов продукции машиностроения	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Станки токарные, расточные, сверлильные, фрезероальные, шт.	378	496	409	289	336	307
Прессы и машины ковочные, шт.	298	165	99	161	160	116
Деревообрабатывающие станки, шт.	3743	4165	3722	3554	3160	2444
Экспанаторы, шт.	378	599	584	813	1044	921

Машиностроительный комплекс Украины как основа тяжелой индустрии играет решающую роль в совершенствовании материально-технической базы. Выпуская средства производства для различных отраслей народного хозяйства, машиностроение реализует достижения научно-технического прогресса и обеспечивает комплексную механизацию и автоматизацию производства. На машиностроительный комплекс Украины приходится более 40% всего промышленно-производственного потенциала индустриального производства; часть продукции комплекса в общем объеме продукции промышленности составляет 29%.

Машиностроительная отрасль является одной из наиболее материалоемких отраслей экономики. Особенностью машиностроительных предприятий является большое количество и широкая номенклатура производственных запасов, что усложняет процесс их учета. Поэтому вопросы совершенствования учета использования производственных запасов на машиностроительных предприятиях являются актуальными.

Одной из основных проблем бухгалтерского учета использования производственных запасов является выбор методики их оценки, поскольку именно от этого зависит объективность всей финансовой отчетности. Данное обстоятельство вызвано колебаниями цен на производственные запасы, а, учитывая значительное количество производственных запасов на крупных машиностроительных предприятиях, выбор методики оценки производственных запасов при их использовании может иметь ключевое значение.

Используя разные методы оценки запасов, можно получить разные значения валовой прибыли, особенно в условиях инфляции. В связи с этим выбор предприятием оптимального метода оценки запасов оказывает содействие увеличению оборотных средств, привлечению инвестиций. А это дает возможность максимизировать прибыль и улучшить финансовое состояние предприятия в целом.

Несмотря на то, что признание и оценка производственных запасов воплощает в себе множество методов, предприятие избирает для себя простейший, который легко можно было бы применять в условиях действующего законодательства. Процесс учета использования производственных запасов является довольно трудоемким участком. Поэтому не удивительно, что на многих предприятиях наблюдаются определенные недостатки, а на некоторые – и запущенность в учете, что ведет к большим потерям запасов.

Согласно П(С)БУ №9 "Запасы" [6] при отпуске запасов в производство, из производства, продаже и другом выбытии оценка их осуществляется по одному из следующих методов:

- идентифицированной себестоимости соответствующей единицы запасов;
- средневзвешенной себестоимости;
- себестоимости первых по времени поступления запасов (ФИФО);
- нормативных расходов;
- цены продажи.

Для всех единиц бухгалтерского учета запасов, имеющих одинаковое назначение и одинаковые условия использования, применяется только один из приведенных методов.

Отпускаемые запасы и услуги, выполняемые для специальных заказов и проектов, а также запасы,

не заменяющие друг друга, оцениваются по идентифицированной себестоимости.

Оценка по средневзвешенной себестоимости производится по каждой единице запасов делением суммарной стоимости остатка таких запасов на начало отчетного месяца и стоимости полученных в отчетном месяце запасов на суммарное количество запасов на начало отчетного месяца и полученных в отчетном месяце запасов.

Оценка каждой операции по выбытию запасов может осуществляться по средневзвешенной себестоимости делением суммарной стоимости таких запасов на дату операции на суммарное количество запасов на дату операции.

Оценка запасов по методу ФИФО базируется на предположении, что запасы используются в той последовательности, в которой они поступали на предприятие (отражены в бухгалтерском учете), т. е. запасы, которые первыми отпускаются в производство (продажа и другое выбытие), оцениваются по себестоимости первых по времени поступления запасов.

Оценка по нормативным расходам заключается в применении норм расходов на единицу продукции (работ, услуг), установленных предприятием с учетом нормальных уровней использования запасов, труда, производственных мощностей и действующих цен. Для обеспечения максимального приближения нормативных расходов к фактическим нормам расходов и цен должны регулярно в нормативной базе проверяться и пересматриваться. Оценка продукции по нормативным затратам корректируется до фактической производственной себестоимости.

Оценка по ценам продажи основана на применении предприятиями розничной торговли среднего процента торговой наценки товаров.

Таким образом, промышленные предприятия для оценки производственных запасов при их использовании не могут применять метод цены продажи. Остается выбирать только из методов нормативных расходов, ФИФО, средневзвешенной себестоимости, идентифицированной себестоимости.

Анализируя целесообразность применения каждого из данных методов оценки на промышленных предприятиях, можно отметить следующее.

Метод ФИФО оправдывает себя в условиях незначительной инфляции. Его применение в условиях высокой инфляции, которая наблюдается в настоящее время, однозначно повлечет за собой завышение стоимости материальных остатков, занижение себестоимости готовой продукции и завышение финансового результата от реализации. Данный метод целесообразно применять для скоропортящихся запасов для минимизации убытков от их порчи. Следовательно, для промышленных предприятий применение данного метода в условиях высокой инфляции не целесообразно.

Нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости иногда используется на промышленных предприятиях со сложной технологией, требующей нормирования. При этом для обеспечения максимального приближения нормативных затрат к фактическим нормы необходимо регулярно проверять и пересматривать. Это усложняет процесс учета. Таким образом, применение этого метода для всех промышленных предприятий не является оправданным.

На практике на многих машиностроительных предприятиях, особенно на тех, где учет автоматизирован и не вызывает технических сложностей, для оценки списания производственных запасов применяется метод идентифицированной себестоимости. Но применение этого метода может быть оправдано только при условии использования производственных запасов в особом порядке, который возможно контролировать. То есть необходимо точно знать, какие единицы производственных запасов и по какой первоначальной стоимости были использованы для выполнения определенного заказа. В условиях крупного предприятия, имеющего огромные объемы запасов это достаточно сложно.

С целью упрощения учета промышленным предприятиям предлагается применять метод средневзвешенной себестоимости.

При применении метода средневзвешенной себестоимости, стоимость вновь поступивших запасов усредняется со стоимостью имеющихся запасов. В результате этого получается якобы одна партия по одной учетной цене, которая определяется как отношение общей стоимости запасов к их общему количеству.

Недостатком указанного метода является сложность определения средней цены в условиях, когда производственные запасы поступают или тратятся ежедневно. Но в условиях автоматизации учета эта проблема устраняется.

Преимущество метода оценки по средневзвешенной себестоимости состоит в том, что оценку стоимости отпущенных запасов и их остатков можно получить сразу в момент осуществления операции, которая дает объективную информацию о стоимости запасов и практически не позволяет осуществлять манипуляции с цифрами.

При периодическом учете запасов, который чаще всего применяется на практике, при использовании метода средневзвешенной себестоимости делается предположение, которое упрощает реальную картину движения запасов: все запасы поступили и отпущены в одно и тот же время – в конце отчетного периода. Применение метода средневзвешенной себестоимости в условиях периодической оценки запасов означает, что стоимость приобретенных на протяжении отчетного периода запасов необходимо разделить на их общее количество, получив таким образом среднюю цену приобретения запасов, которая и

будет ценой выбытия запасов в этом отчетном периоде.

Если с даты последнего выбытия состоялся рост цен сравнительно с их средним уровнем, то оценка запасов по этому методу при непрерывном учете дает меньшую стоимость выбытия запасов, чем при периодическом, и наоборот [7].

Сравнительный анализ применения метода идентифицированной себестоимости и предлагаемого метода средневзвешенной себестоимости проведен на примере списания шестигранника 20×36×0 на производство и общепроизводственные расходы (ОПР) в механосборочном цехе №2 ЗАО "НКМЗ" в январе 2009 г.

Остаток по данному виду производственных запасов на начало января 2009 г. составлял 91,34 грн, при этом шестигранник числился в количестве 25,37 кг.

В течение января шестигранник был получен двумя партиями:

- 09.01.2009 г. – в количестве 2,49 кг на сумму 8,99 грн;
- 15.01.2009 г. – в количестве 12,3 кг на сумму 46,13 грн.

В январе шестигранник был списан:

- на основное производство в количестве 25,37 кг;
- на общепроизводственные расходы – 2,49 кг.

В таблице 3 произведен расчет списания шестигранника по фактически применяемому на предприятии методу идентифицированной себестоимости.

Таблица 3

Расчет списания шестигранника 20×36×0 на производство и ОПР в механосборочном цехе №2 ЗАО "НКМЗ" в январе 2009 г. (по методу идентифицированной себестоимости)

Остаток на 31.12.08 г.			Поступило			Списано			Остаток на 31.01.09 г.		
Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн	Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн	Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн	Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн
25,37	3,60	91,34	2,49	3,61	8,99	25,37	3,60	91,34			
			12,30	3,75	46,13	2,49	3,61	8,99			
Итого:											
25,37	3,60	91,34	14,79	3,65	55,11	27,86	-	100,33	12,30	3,75	46,13

В таблице 4 проведен расчет списания шестигранника 20×36×0 по предлагаемому методу средневзвешенной себестоимости.

Таблица 4

Предлагаемый вариант списания шестигранника 20×36×0 на производство и ОПР в механосборочном цехе №2 ЗАО "НКМЗ" в январе 2009 г. (по методу средневзвешенной себестоимости)

Остаток на 31.12.08 г.			Поступило			Списано			Остаток на 31.01.09 г.		
Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн	Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн	Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн	Кол-во, кг	Цена, грн	Сумма, грн
25,37	3,60	91,34	2,49	3,61	8,99	25,37	3,65	92,52			
			12,30	3,75	46,13	2,49	3,65	9,08			
Итого:											
25,37	3,60	91,34	14,79	3,65	55,11	27,86	3,65	101,60	12,30	3,65	44,86

В таблице 5 осуществлен сравнительный анализ списания шестигранника 20×36×0 на производство и ОПР в механосборочном цехе №2 ЗАО "НКМЗ" в январе 2009 г. по методу идентифицированной и средневзвешенной себестоимости.

Как видно из расчетов (табл. 5, рис. 1) при условии роста цен при использовании предлагаемого метода сумма расхода запасов завышается, а сумма остатка, наоборот, сокращается, что влечет за собой некоторое увеличение материальных затрат, более объективную оценку финансового результата и сокращение налога на прибыль в отчетном периоде.

Сравнительный анализ списания шестигранника 20×36×0 на производство и ОПР в механосборочном цехе №2 ЗАО "НКМЗ" в январе 2009 г. по методу идентифицированной и средневзвешенной себестоимости

Показатель, грн	Метод идентифицированной себестоимости (фактически)	Метод средневзвешенной себестоимости (предлагаемый вариант)	Отклонение, +/-
Остаток на 31.12.08 г.	91,34	91,34	0,00
Поступило	55,11	55,11	0,00
Списано	100,33	101,60	1,27
Остаток на 31.01.09 г.	46,13	44,86	-1,27

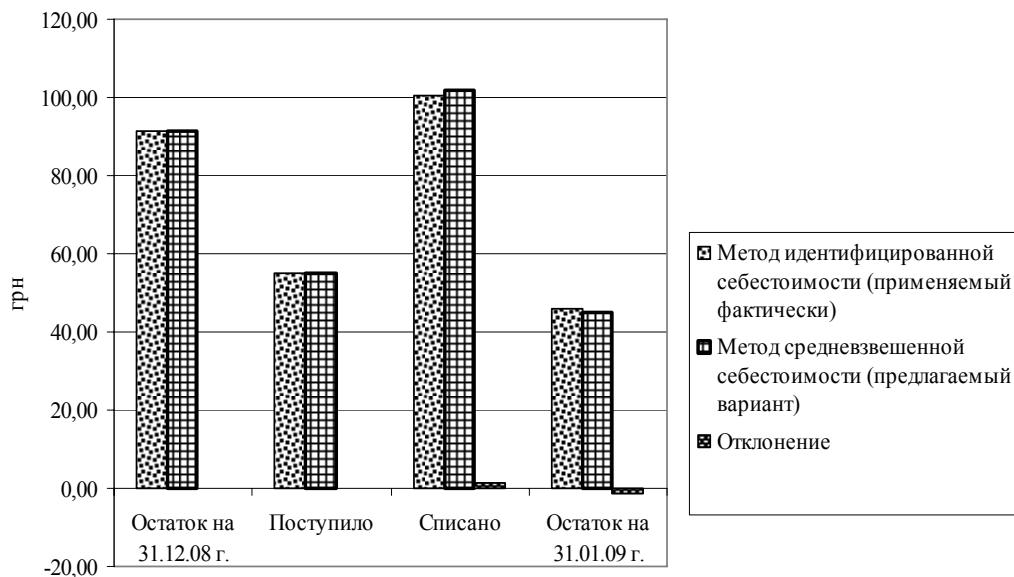


Рис. 1. Сравнительный анализ списания шестигранника 20×36×0 на производство и ОПР в механосборочном цехе №2 ЗАО "НКМЗ" в январе 2009 г. по методам идентифицированной и средневзвешенной себестоимости

Выводы. Преимущество метода средневзвешенной себестоимости для машиностроительных предприятий при условии автоматизации учета состоит в том, что он прост в применении, количество расчетов сведено к минимуму, и он дает более объективную оценку финансового результата.

Литература

1. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія : [моногр.]: ч. 2 / Ф.Ф. Бутинець ; Житомир. держ. технол. ун-т. — Житомир, 2003. — 524 с.
2. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підруч.] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 411 с.
3. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины : [учеб. для студ. экон. спец. вузов] / Н.М. Ткаченко. — [7-е изд., доп. и перераб.]. — К. : А.С.К., 2005. — 864 с. — (Экономика. Финансы. Право). — ISBN 966-539-332-4. — рус.
4. Чернюк Л.Г. Экономика регионов Украины / Чернюк Л.Г. — К. : ЦУЛ, 2002.
5. Україна в цифрах 2008. Статистичний збірник. — К. : ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2009. — 260 с.
6. П(С)БО 9 "Запаси" затверджений наказом Міністерства фінансів № 246 від 20.10.1999.
7. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку виробничих запасів, товарів та пропозиції щодо їх вирішення / Павлюк І. // Бухгалтерський облік і аудит. — 2000. — № 6. — С. 40-41.

Надійшла 11.10.2010

ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ КОНТРОЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та проаналізовано сучасні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо визначення поняття "об'єкт контролю" та його класифікації. Розроблено власний перелік об'єктів контролювання в системі управлінської діяльності підприємства.

In the article investigational and modern approaches of home and foreign scientists are analyzed in relation to determination of concept "control object" and its classification. The own list of objects of control process in the system of administrative activity of enterprise is worked out.

Ключові слова: контролювання, контроль, управлінська діяльність, об'єкти контролю, об'єкти контролювання.

Постановка проблеми. Основою будь-якого контрольного процесу є об'єкти контролювання. Саме наявність і стан об'єктів перебувають у центрі уваги контролювання. Контрольні заходи з боку суб'єктів контролювання, спрямовані на об'єкти контролювання, забезпечують досягнення його мети – приведення фактичного стану об'єкта управління та контролювання до бажаного, запланованого. Об'єкт контролювання є важливим елементом методичного апарату контролювання. Від змісту об'єкта контролювання залежить вибір методів контролювання.

На сьогоднішній день більшість науковців досліджують поняття "об'єкт контролю", а не "об'єкт контролювання". Деякі автори розглядають об'єкт контролю у межах об'єктів обліку, інші – значно розширюють їх. Так, наприклад, у найбільш загальному вигляді як об'єкти аудиту й ревізії на промислових підприємствах розглядають лише документальну інформацію. Менеджери розуміють під об'єктами контролю підприємство в цілому; сукупність людей, дії яких свідомо координуються для досягнення загальних цілей; функціональні сфери діяльності підприємства.

Недостатньо розроблена класифікація економічних об'єктів контролю. Інколи об'єкти контролю класифікуються лише за двома ознаками: контроль за реалізацією планів; контроль за успішним ситуаційним управлінням. В цьому випадку наявне як змішування понять «класифікація контролю» і «класифікація об'єктів», так і часткове висвітлення об'єктів, що класифікуються за різними ознаками.

Слід усвідомлювати різницю між об'єктами контролю і об'єктами контролювання. Адже контроль перевіряє стан господарської системи в певний момент часу, а контролювання постійно супроводжує управлінську діяльність, тобто здійснюється паралельно з нею. Якщо об'єктами контролювання вважаються усі процеси та об'єкти управління, то підконтрольними об'єктами (тобто об'єктами контролю) вважаються ті з них, на які у даний конкретний момент спрямовано увагу суб'єктів контролю діяльності підприємства.

Наукове обґрунтування об'єктів контрольного процесу має виняткове значення не лише для обґрунтування теорії внутрішнього контролювання, але й у практичному плані. Воно дає можливість розкрити сутність внутрішнього контролювання в системі управління, визначити його форми, розробити способи здійснення контрольного процесу на підприємствах і з'ясувати перспективи його розвитку в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання з'ясування сутності об'єктів контролю та визначення їх переліку було досліджено в працях як українських, так і зарубіжних вчених. Серед них в сфері бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту можна виділити таких науковців як: В.В. Бурцев [1], Ф.Ф. Бутинець [2], Н.Г. Виговська [4], Є.В. Калюга [8], М.Д. Корінько [9], Є.А. Кочерін [10], Л.В. Нападовська [17], В.П. Пантелєєв [18], В. Завгородній [21], В. Сопко [21], Т.В. Фоміна [22]; в сфері економіки та управління підприємствами: В.Р. Веснін [3], П.Л. Гордієнко [6], Р. Дафт [5], Л.Г. Дідківська [6], М.М. Єрмошенко [7], С.А. Єрохін [7], В.Ф. Максимова [12; 13], Н. Мартиненко [15], О.Б. Пишна [19], О.А. Стороженко [7]. Однак, на сьогоднішній час існує нагальна потреба у дослідженні змісту та визначенні переліку об'єктів контролювання. Саме тому необхідно повернутися до теоретичної основи цього питання, правильне вирішення якого має безпосереднє відношення до вирішення практичних завдань контролювання діяльності підприємства.

Метою написання статті є дослідження та аналіз існуючих підходів до визначення поняття "об'єкт контролю" і виділення його класифікаційних ознак в економічній літературі, а також ідентифікація об'єктів процесу контролювання в системі управлінської діяльності підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Філософія розглядає об'єкт як дійсність, предмет, на який спрямовані думка, мислення, а також як складову пізнавального процесу; об'єкт протистоїть суб'єктові [18, с. 35]. З теоретичної точки зору, об'єкт контролювання – це процес, особа чи інституція, на діяльність якої спрямовано контрольні дії суб'єкта, що перебуває в економічному середовищі.

Вивчення і аналіз наукових джерел з питань контролю показує, що в них об'єкти контролю почали розглядати порівняно недавно. При цьому відносно об'єктів контролю у відомих вчених немає єдиної думки.

Так, С.А. Кочерін розглядає об'єкти контролю на двох рівнях: макрорівні (тобто на рівні держави) – народне господарство, окремі його галузі, регіони, міністерства, об'єднання, підприємства, та мікрорівні (всередині самого підприємства) – господарські процеси, а також їх елементи. Науковець зазначає, що всередині підприємства об'єктом контролю є всі без виключення виробничі процеси. Контролюються технологічні процеси, якість продукції, що виготовляється, витрати сировини, матеріалів, інструментів, використання основних виробничих фондів, дані про продуктивність праці та заробітну плату, випуск продукції, постачання матеріалів і обладнання, реалізація продукції [10, с. 16]. Автор виділяє наступні об'єкти управління, які за його думкою одночасно можуть бути і об'єктами контролю: об'єднання як система; підсистема предметів праці; підсистема виробництва продукції; підсистема збуту продукції; підсистема грошових ресурсів та ін.

Але, в той же час, вчений зазначає, що направленість управлінської і контрольної діяльності на один і той самий об'єкт управління різна. Управлінська діяльність направлена на досягнення об'єктом управління поставленої мети. Контрольна діяльність – на забезпечення такого стану і поведінки цього ж об'єкта управління, які дозволяють досягти поставленої мети. Співвідношення між управлінням і контролем – це співвідношення між цілим і частиною [10, с. 17].

Проф. Л.В. Нападовська досліджуючи в монографії питання визначення об'єктів внутрішньогосподарського контролю виділяє структуру об'єктів контролю як функцію управління (рис. 1), структуру об'єктів контролю з урахуванням впливу навколишнього середовища (рис. 2) та структуру об'єктів контролю залежно від рівнів управління (рис. 3).

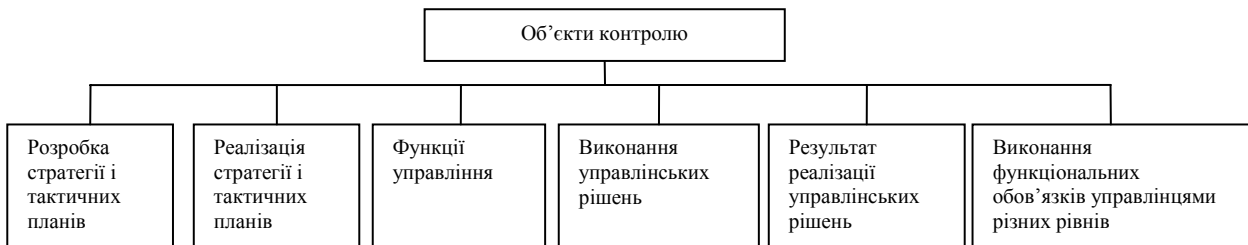


Рис. 1. Структура об'єктів контролю, як функцій управління [17, с. 56]

Згідно з поглядами вченої, об'єктами контролю в процесі здійснення управління є: розробка стратегії та тактичних планів, а також процес реалізації стратегічних та тактичних цілей. Об'єктами контролю в процесі здійснення окремих управлінських циклів є якість здійснюваних функцій управління, що впливає на якість прийняття управлінських рішень; виконання управлінських рішень; досягнуті результати в ході виконання управлінських рішень; виконання функціональних та посадових обов'язків відділів, центрів відповідальності та посадових осіб.

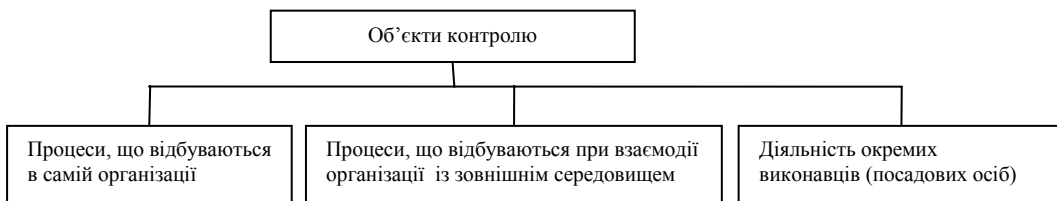


Рис. 2. Структура об'єктів контролю з урахуванням впливу навколишнього середовища [17, с. 57]

Л.В. Нападовська вважає, що наведені об'єкти (рис. 2) відображають специфічні особливості контролю як функцій управління і мають надзвичайно важливе значення в загальному процесі управління.



Рис. 3. Структура об'єктів контролю залежно від рівнів управління [17, с. 58]

Автор зазначає, що об'єкти контролю доцільно класифікувати залежно від рівнів управління, враховуючи те, що створення системи контролю на підприємствах повинно ґрунтуватися залежно від складності організаційної структури кожного конкретного підприємства та враховуючи точки прикладання

елементів функції контролю [17, с. 57].

В своєму дослідженні проф. Л.В. Нападовська заперечує думку науковців, які ототожнюють об'єкти контролю з об'єктами обліку, і з цим важко не погодитися. Також слід відмітити, що вчена приймає за об'єкт контролю не лише процеси господарської діяльності, майно підприємства та джерела його формування, але й функції управління.

В.П. Пантелеев стверджує, що об'єктами внутрішньогосподарського контролю є господарські процеси, що відбуваються на підприємстві або у зовнішньому середовищі; ресурси, якими розпоряджається та які використовує підприємство; управлінські рішення; результати діяльності підприємства; аспекти часу; особи на діяльність яких спрямовано контрольні дії суб'єкта контролю та до яких застосовуються заходи щодо встановлення відповідності визначеним параметрам.

Основними об'єктами внутрішньогосподарського контролю автор вважає операції підприємства, що здійснюються або передбачені для виконання; функціональні та структурні підрозділи; активи, капітал, зобов'язання, доходи, витрати, фінансові результати; бухгалтерський, внутрішньогосподарський (управлінський), податковий, статистичний та інші види обліку та звітності; матеріальні, нематеріальні, людські, інформаційні та інші ресурси підприємства тощо [18, с. 37].

Відмінним у дослідженні вченого є те, що він виходячи з обґрунтування змісту об'єктів внутрішньогосподарського контролю, пропонує їх класифікацію, а саме: за предметним спрямуванням та за ієрархічністю об'єктів; за відношенням до основних сфер діяльності та за фазами циклу відтворення; за величиною та за складністю об'єктів; за зв'язком зі станом об'єкта контролю; за визнанням об'єктів обліку активами підприємства. Наведена класифікація об'єктів контролю несе певне методичне навантаження; правильна ідентифікація об'єкта (групи об'єктів) контролю дозволяє застосовувати до їх вивчення відповідні підходи [18, с. 38].

Деяко іншу класифікацію об'єктів контролю у просторі та часі наводять автори В.А. Лушкін, В.Д. Понікаров, І.В. Ялдіні, А.Є. Ачкасов (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація об'єктів внутрішнього контролю підприємства у просторі та часі [11, с. 144, 150]

Класифікаційна ознака		Угрупування за ознакою	
№ з/п	Ознака	№ з/п	Угрупування
Класифікація об'єктів внутрішнього контролю у просторі			
1.1.	Зв'язок об'єктів з цілісною системою	1.1.1. 1.1.2. 1.1.3.	Системи підприємства Підсистеми Елементи систем
1.2.	Вид об'єктів	1.2.1. 1.2.2.	Об'єкти системи, якою управляють Об'єкти системи управління
1.3.	Інформаційна прозорість об'єкта	1.3.1. 1.3.2.	Об'єкти з повною інформаційною прозорістю Об'єкти з частковою інформаційною прозорістю
1.4.	Повнота охоплення об'єктів контролем	1.4.1. 1.4.2. 1.4.3. 1.4.4.	Окремі види ресурсів Окремі види процесів Сукупні ресурси і господарські процеси Цілісна система об'єктів
1.5.	Характеристика стану об'єктів	1.5.1. 1.5.2. 1.5.3.	Об'єкти, стан яких характеризується кількісними оцінками Об'єкти, стан яких характеризується якісними оцінками Об'єкти, стан яких характеризується з використанням кількісної та якісної (комплексної) оцінок
Класифікація об'єктів внутрішнього контролю у часі			
2.1.	Тривалість підконтрольності об'єкта	2.1.1. 2.1.2. 2.1.3.	Об'єкти постійного контрольного впливу Об'єкти періодичного контрольного впливу Об'єкти разового контрольного впливу
2.2.	Відношення до стадій господарського процесу	2.2.1. 2.2.2. 2.2.3.	Об'єкти превентивного контролю на стадії планування господарського процесу Об'єкти оперативного контролю на стадії здійснення господарського процесу Об'єкти наступного контролю на завершальній стадії господарського процесу
2.3.	Інформаційна прозорість об'єкта	2.3.1. 2.3.2. 2.3.3.	Об'єкти, стан яких оцінюється в минулому Об'єкти, оцінка стану яких можлива в теперішньому часі Об'єкти, відносно яких робиться прогноз на майбутнє

Подібну класифікацію об'єктів контролю у просторі та часі наводить В.Ф. Максимова (окрім

об'єктів контролю за класифікаційною ознакою – характеристика стану об'єктів) [12].

В даній класифікації вважаємо не зовсім зрозумілим поділ об'єктів контролю за відношенням до стадій господарського процесу та за інформаційною прозорістю.

Є.В. Калюга у своїй праці досліджуючи різноманітні підходи вчених до визначення об'єкта контролю зазначає, що у сфері промисловості об'єктами контролю є: необоротні активи, їх рух, джерела утворення та доцільність використання; плани реалізації продукції, у тому числі державне замовлення; операції з їх виконання; калькулювання і нормування матеріальних і трудових ресурсів; матеріальні запаси і грошові цінності (процеси їх надходження, збереження і використання); господарські взаємовідносини (зовнішні і внутрішні); поточні і довгострокові зобов'язання, їх утворення і використання за призначенням; витрати діяльності і доходи; фонд споживання, його утворення і використання; фінансові результати і резерви; звітна й обліково-аналітична інформація з господарської діяльності підприємств [8, с. 46-47].

Б.Н. Соколов поділяє об'єкти контролю на дві групи: 1) активи, що забезпечують доцільну працю людей в процесі господарської діяльності організації, і її зобов'язання: основні фонди, нематеріальні активи, матеріальні ресурси, фінансові ресурси, трудові ресурси; 2) бізнес-процеси і їх результати, які складають в сукупності фінансово-господарську діяльність організації: постачальницько-збутова, фінансово-збутова, виробнича, організаційна діяльність [20, с. 8-9].

Деякі вчені [9; 14] об'єктами внутрішнього контролю визначають функціональні цикли діяльності організації:

- постачання – сукупність господарських операцій, що припускають здійснення закупівель товарно-матеріальних цінностей і платежів по них, а також проведення відповідних заходів і процедур контролю, дії яких розповсюджуються на такі господарські операції, як направлення замовлення на закупівлю, отримання товарно-матеріальних цінностей, оплата замовлених і отриманих матеріальних цінностей;

- виробництво – сукупність господарських операцій, що припускають виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, а також наявність відповідних заходів на такі господарські операції, як підтримання рівня запасів, передача товарно-матеріальних цінностей у виробництво, нарахування і виплата заробітної плати та ін.;

- реалізація (збут) або отримання доходу – сукупність господарських операцій, що припускають заходи і процедури контролю, результати яких поширюються на такі господарські операції, як отримання замовлень на продаж продукції підприємством, відвантаження продукції і отримання виручки [9, с. 20-21].

Даний перелік включає тільки господарські операції і не відображає всю сукупність об'єктів, які підлягають контролю в процесі здійснення господарської діяльності.

Н.Г. Виговська досліджуючи питання ідентифікації об'єктів контролю в різних господарських системах, робить висновок, що об'єктами внутрішньогосподарського контролю є процеси господарської діяльності, майно підприємства та джерела його формування, а також функції управління (рис. 4).

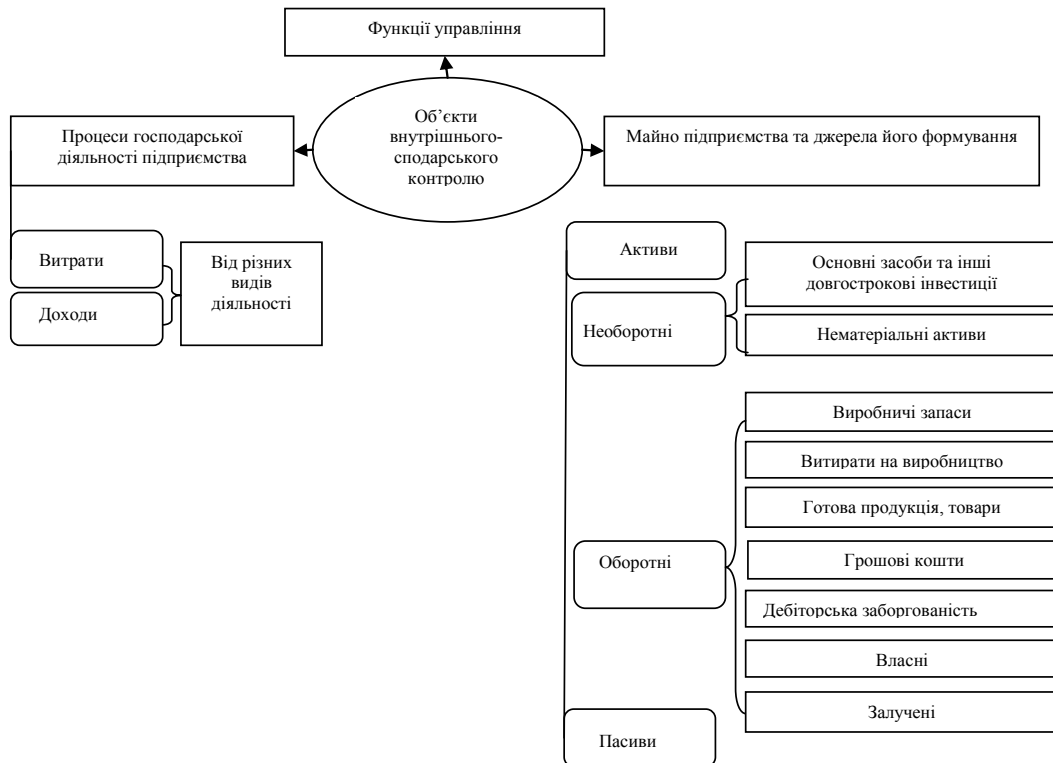


Рис. 4. Об'єкти внутрішньогосподарського контролю згідно з позицією Н.Г. Виговської [4, с. 114]

Т.В. Фоміна в своєму дисертаційному дослідженні об'єктами внутрішньогосподарського контролю виділяє три групи економічних об'єктів: господарські процеси, ресурси, що формуються в результаті здійснення процесів та економічні показники діяльності – витрати основних сфер діяльності, доходи, фінансовий результат. Ці три групи об'єктів знаходяться у полі впливу функцій контролю, що здійснюється в оперативному, поточному й стратегічному режимах управління [20].

Російський вчений В.В. Бурцев зазначає, що об'єкт внутрішнього контролю організації – це керована ланка системи управління організацією, що сприймає контрольну дію. Вчений виділяє наступні об'єкти внутрішнього контролю організації:

- людські, фінансові, матеріальні, нематеріальні і інформаційні ресурси організації;
- засоби і системи інформатизації;
- технічні засоби і системи охорони і захисту матеріальних і інформаційних ресурсів;
- управлінські рішення;
- процеси, що відбуваються в організації або поза нею, якщо вони мають до неї будь-яке відношення;
- результати функціонування організації;
- аспекти часу.

На думку вченого, об'єкти внутрішнього контролю вибираються відповідно до його цілей [1].

Зарубіжний вчений Р. Дафт визначає об'єкти контролю в сфері управління в залежності від етапів здійснення контрольних дій. Ці етапи здійснення контрольних заходів формально називають попереджувачим контролем, супутнім контролем та контролем зі зворотним зв'язком (рис. 5).



Рис. 5. Об'єкт організаційного контролю згідно з поглядами зарубіжного вченого Р. Дафта [5, с. 724]

Об'єктом попереджувачого контролю вчений визначає вхідні ресурси, а саме – людські, матеріальні і фінансові [5, с. 724]. В той же час, автор нічого не зазначає про нематеріальні та інформаційні ресурси, які є невід'ємною частиною будь-якої сучасної економічної системи.

Згідно з поглядами Р. Дафта, супутній контроль покликаний оцінювати поточну діяльність. В його основі лежать нормативні показники, а також керівні положення з виконання робочих завдань і поведінки співробітників. До супутнього контролю вчений включає і самоконтроль, коли співробітник, керуючись власними принципами, сам слідкує за своєю поведінкою.

Контроль зі зворотним зв'язком фокусується на результатах діяльності організації, зокрема на якості готових товарів і послуг. Також контроль зі зворотним зв'язком часто пов'язаний з фінансовою оцінкою діяльності [5, с. 725].

Російський вчений В.Р. Веснін основними об'єктами внутрішньоорганізаційного контролю вважає: найважливіші характеристики виробничого, технічного, кадрового потенціалу організації, її фінансового стану, проміжні і кінцеві результати виконання планових завдань, показники витрачання ресурсів, економічної ефективності [3, с. 198].

Інша група вчених, які займалися дослідженнями в сфері управління (М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко) зазначають, що об'єктом контролю виступає діяльність організації. У середині організації контролю піддаються процеси, які в ній протікають, а також окремі елементи системи [7, с. 91]. Вважаємо, що таке визначення є не досить детальним і потребує уточнення.

Н. Мартиненко вважає, що об'єктом контролю в фірмі обов'язково є: вхідні активи: сировина,

матеріали, вузли, деталі, фінансові операції та ін.; виробничий процес виготовлення продукції або надання послуг; вихідні результати: якість готової продукції, терміни відвантаження продукції споживачу, продаж; встановлені нормативи: техніка безпеки, норми часу, санітарні норми, пожежні норми, екологічні норми тощо; правила, вимоги, обмеження на виконання певних видів робіт; результати роботи виконавців управлінських рішень; зворотний зв'язок в процесі комунікацій [15, с. 188].

Узагальнимо розглянуті погляди науковців на сутність та перелік об'єктів контролю та надамо власний перелік об'єктів контролювання, виходячи з того, що контролювання – це безперервний процес, який постійно супроводжує управлінську діяльність (рис. 6).

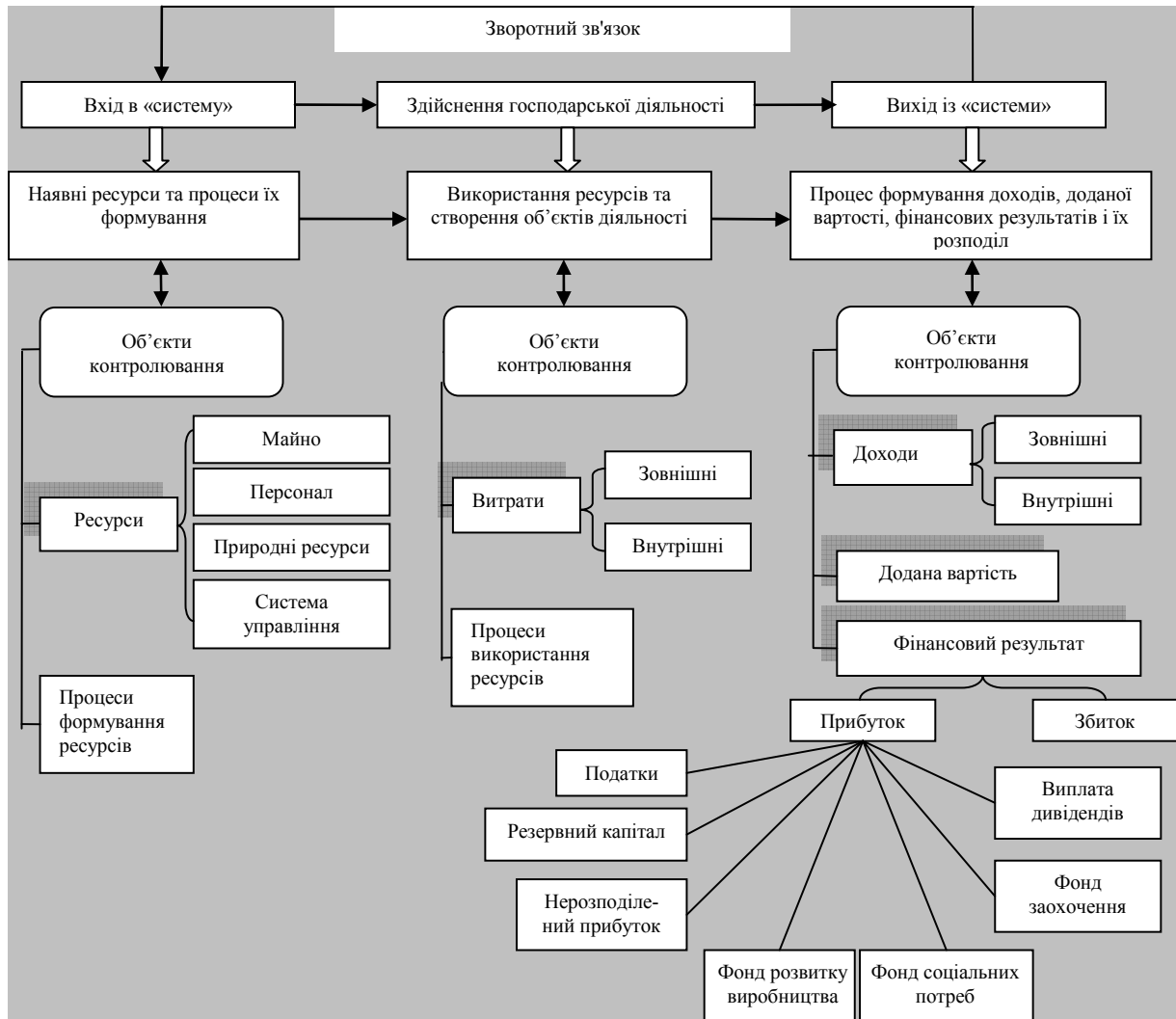


Рис. 6. Об'єкти контролювання в системі управлінської діяльності підприємства

Визначення об'єктів контролювання здійснюється на основі системного підходу і залежить від етапів здійснення господарської діяльності. На початковому етапі (на "вході у систему") відбувається формування ресурсів, які необхідні для здійснення процесу господарювання. Таким чином, на даному етапі об'єктами контролювання виступають майно, персонал, природні ресурси, управлінська система та процеси їх формування.

В процесі здійснення господарської діяльності та використання ресурсів об'єктом контролювання є витрати, які створюють об'єкти діяльності (готова продукція, роботи, послуги). Наприклад, в процесі використання трудових ресурсів утворюються затрати праці і витрати, пов'язані з оплатою праці та відрахуванням на соціальне страхування; при використанні основних засобів нараховуються амортизаційні відрахування.

На виході із системи, тобто на завершальному етапі здійснення господарської діяльності формуються доходи, додана вартість та фінансовий результат: прибуток (сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати) або збиток (перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати) за видами діяльності (валовий, операційний, звичайний до оподаткування, звичайний, чистий) і здійснюється розподіл чистого прибутку.

Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап – це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі розподіл кінцевого фінансового результату – чистого прибутку – здійснюється через попереднє формування цільових грошових фондів (резервний капітал, нерозподілений прибуток, фонд розвитку виробництва, фонд соціальних потреб, фонд заохочення, виплата дивідендів) або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Таким чином, частина прибутку виступає у ролі інвестицій і вкладається у подальшу господарську діяльність (направляється на початкову стадію господарської діяльності, забезпечуючи зворотній зв'язок в управлінській системі).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Усі розглянуті підходи науковців щодо визначення об'єктів контролю є правильними для вирішення локальних завдань. Наявне сприйняття об'єктів у вигляді та за переліком, пристосованим для кожного окремого дослідження. Автори відпрацьовують окремі завдання різної значущості для розвитку підприємства. Це, на нашу думку, значна прогалина, яка унеможливує наукове обґрунтування системи внутрішнього контролю й ускладнює його впровадження у практику діяльності вітчизняних підприємств. Інакше кажучи, трачається системність внутрішнього контролю та його практичні можливості.

Щодо визначення об'єктів контролювання, то воно пов'язане з процесом здійснення управлінської діяльності, адже контролювання є невід'ємною складовою цього процесу. Вважаємо, що об'єктами контролювання діяльності підприємства є: на “вході в систему” – наявні ресурси та процес їх формування; в процесі здійснення господарської діяльності – процес використання ресурсів та витрати; як результат здійснення господарської діяльності (на “виході із системи”) – процес створення доходів, доданої вартості, фінансового результату (прибутку або збитку) та його розподіл. Визначення об'єктів контролювання зорієнтовано на забезпечення зацікавленості колективу в досягненні цілей підприємства з досягненням максимально високих результатів, на підвищення ефективності всієї діяльності підприємства і її окремих ланок.

Перспективою подальших досліджень є вивчення кожного з визначених об'єктів контролювання в системі управлінської діяльності підприємства більш деталізовано.

Література

1. Бурцев В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В.В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4.
2. Контроль і ревізія / [Ф.Ф. Бутинец, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 512 с.
3. Веснин В.Р. Основы менеджмента : [ученик] / Веснин В.Р. – М. : Институт международного права и экономики. Изд-во «Триада» ЛТД, 1996. – 384 с.
4. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : [монографія] / Виговська Н.Г. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
5. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; [пер. с англ.]. [6-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.
6. Дідківська Л.Г. Менеджмент : [навч. посібник] / Л.Г. Дідківська, П.Л. Гордієнко. – К. : Алеута, КНТ, 2007. – 516 с.
7. Єрмошенко М.М. Менеджмент : [навч. Посібник] / М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, О.А. Стороженко. – К. : Національна академія управління, 2006. – 656 с.
8. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : [монографія] / Калюга Є.В. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
9. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : [монографія] / Корінько М.Д. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2007. – 429 с.
10. Кочерин Е.А. Контроль в системе управления социалистическим производством. Вопросы теории и практики / Кочерин Е.А. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.
11. Лушкін В.А. Контроль і ревізія підприємств : навч. посібник для студ. та аспірантів вищих навч. закл. освіти екон. спец. / [В.А. Лушкін, В.Д. Понікаров, І.В. Ялдін, А.Є. Ачкасов] / Харківський держ. економічний ун-т; Харківська держ. академія міського господарства. – Житомир, 2000. – 368 с.
12. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку / Максимова В.Ф. – К. : АВРІО, 2005. – 264 с.
13. Максимова В.Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві : навч. посіб.

для студ. вищ. навч. закл. / Максимова В.Ф. – Суми : Університетська книга, 2008. – 190 с.

14. Маренков Н.Л. Ревизия и контроль : [учебно-метод. пособие для студ. экон. ф-та.] / Маренков Н.Л. – [2-е изд.]. – М. : Национальный ин-т бизнеса; Московский экономико-финансовый ин-т, 2005. – 410 с.

15. Мартыненко Н. Технология менеджмента : учебник для студентов высш. учеб. заведений / Мартыненко Н. – К. : МП “Леся”, 1997. – 800 с.

16. Мурашко В.М. Господарський контроль і комплексна ревізія в торгівлі / Мурашко В.М. – К. : “Вища школа”, 1979. – 208 с.

17. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці / Нападовська Л.В. – Д. : Наука і освіта, 2000. – 223 с.

18. Пантелеєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : [монографія] / Пантелеєв В.П. – К. : ДП “Інформ.-аналіт. агентство”, 2008. – 491 с.

19. Пышная Е.Б. Повышение экономической эффективности системы внутреннего контроля предприятия : дис. ... к.э.н. : 08.06.01 / Е.Б. Пышная ; Институт экономики и промышленности НАН Украины.– Донецк, 2005.

20. Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика) / Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.

21. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с.

22. Фомина Т.В. Організація і методика внутрішньогосподарського контролю на підприємствах олійножирової галузі України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.00.09 / Т.В.Фомина ; Одеський державний економічний ун-т. – Одеса, 2007.

Надійшла 03.10.2010

УДК 656.82: 338.47

І. В. ЯЦКЕВИЧ

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС КОНТРОЛІНГУ ПРИ УПРАВЛІННІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗВ'ЯЗКУ

У статті досліджується роль контролінгу в системі управління на підприємствах зв'язку. Рекомендується організаційно-методичний комплекс контролінгу, який при здійсненні управління на підприємствах зв'язку дозволить забезпечити формалізацію необхідних робіт відділу контролінгу.

The article investigates the role of controlling in management system at the communication enterprises. Managing the communication enterprises, organizational and methodical recommended controlling complex will provide the necessary formalization of the controlling department work.

Ключові слова: контролінг, організаційно-методичний комплекс, підприємство зв'язку, управління.

Вступ. Підприємницька діяльність в сучасних умовах характеризується зміною всіх основних механізмів функціонування держави і суспільства, особливо це стосується підприємств зв'язку. Підприємства зв'язку є рівноправними учасниками глобального ринку послуг з надання різноманітних послуг зв'язку з метою їхньої доступності для всього населення країни.

Сьогодні, у час швидких темпів розвитку технологічного оснащення, інтелекту та ресурсів, потребує зміни практика з управління підприємствами зв'язку, яка не повною мірою відповідає сучасним вимогам й умовам господарювання та сприяє зменшенню ефективності здійснення управління.

Дослідження сучасної практики управління [1–4] рекомендують впроваджувати контролінг на підприємствах шляхом створення й формування відповідних відділів.

Метою статті є визначення ролі контролінгу в системі управління та рекомендувати організаційно-методичний комплекс контролінгу при здійсненні управління на підприємствах зв'язку.

Основний розділ. Питаннями сутності контролінгу та його ролі на підприємстві займалися багато вчених-економістів: Дедов О., Малишев Л., Пич Г., Шерм Є., Шефер У., Ананькіна О., Данилочкінс М., Долгов Л. та ін.

Проте, у теоретичному плані функціональний напрямок контролінгу вимагає глибокого осмислення. Зараз ведеться полеміка про значення контролінга в теорії управління [5–9]. Домінує декілька трактувань контролінга, які припускають, що його впровадження на підприємстві орієнтоване, перш за все, на:

- створення системи управлінського обліку, інформаційною основою якого є дані бухгалтерського обліку;
- створення інформаційної системи з використанням даних зі всіх функціональних напрямків управління підприємством;
- створення системи планування та подальшого контролю на основі даних планово-контрольних

розрахунків і внутрішнього виробничого обліку;

- координування різних процесів системи управління для досягнення поставленої мети;
- створення мети-системи управління, в основі якої лежить особливий порядок структуризації даних і методологія системного аналізу;
- координація ухвалення управлінських рішень шляхом формалізації алгоритмів управлінських дій.

Серед вітчизняних менеджерів [1–5, 10] широко поширений зв'язок контролінгу з управлінським обліком. Однак, така думка не відображає всіх сторін цієї методології та указує тільки на одну з можливих сфер її застосування.

В даному напрямку найбільш привабливим в практичному плані є підхід німецьких дослідників. Вони розуміють контролінг як інструмент управління, що виходить за рамки однієї функції і дозволяє підтримувати процеси управління і ухвалення рішень на підприємстві за допомогою цілеспрямованого підбору і обробки інформації.

Слід зазначити, що особливе місце в переліку необхідних нововведень в управлінні займає застосування всіх елементів контролінгу при здійсненні управління на підприємствах зв'язку. Варто сказати, що контролінг носить складний багатокомпонентний характер і охоплює всю систему управління підприємством. Як технологія управління контролінг направлений на підвищення визначеної діяльності і впорядкованості в процесах ухвалення управлінських рішень.

При створенні відділу контролінгу на підприємствах зв'язку керівники зіштовхуються з рядом обставин:

- необхідність організаційних змін в здійсненні бізнес-процесів;
- обов'язкове інтенсивне впровадження сучасних інформаційних технологій;
- визначення функціональної складової служби контролінгу в рамках структурного підрозділу;
- незначний досвід практичної реалізації подібних робіт на українських підприємствах та в галузі;
- відсутність системи підготовки відповідних фахівців;
- необхідність ведення довгострокових цільових робіт з даного напрямку.

Вирішуючи організаційні і методичні питання щодо впровадження контролінгу на підприємствах зв'язку, слід звернути увагу на такі проблеми, як:

- розвиненість комплексу контролінгу (ступінь обхвату функціональних зобов'язань діяльності на підприємства зв'язку);
- підтримка здійснення управління в рамках взаємопов'язаних складових «ухвалення рішення – планування – здійснення – облік витрат – розподіл інвестиційних коштів – аналіз результатів»;
- комплексність вирішення завдань управління, що забезпечують ефективність всього комплексу.

Таким чином, при здійсненні управління на підприємствах зв'язку пропонується модель організаційно-методичного комплексу контролінгу, що дозволить забезпечити формалізацію необхідних робіт відділу контролінгу, рис. 1.

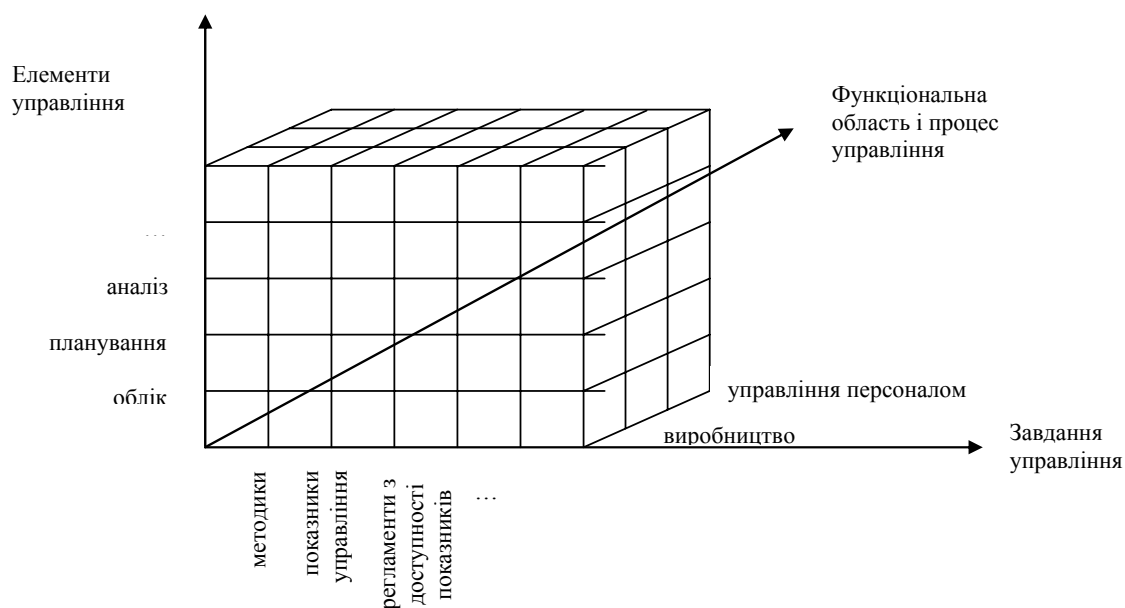


Рис. 1. Структурна модель здійснення організаційно-методичного комплексу контролінгу при здійсненні управління на підприємствах зв'язку

Дана модель складається з трьох елементів, що охоплюють функціональну область і процес управління, елементи управління та завдання управління, табл. 1.

Елементи організаційно-методичного комплексу контролінгу при здійсненні управління на підприємствах зв'язку

Елементи організаційно-методичного комплексу контролінгу	Складові
Функціональна область і процес управління	виробництво; управління персоналом; управління фінансами; управління інвестиціями; управління з надання послуг (робіт); управління технологією послуг; управління цінами та тарифами; та ін.
Елементи управління	облік; планування; аналіз; контроль; бюджетування; та ін.
Завдання управління	методики; показники управління; регламенти з доступності показників; коментуючі процедури в управлінні; та ін.

Під функціональною областю слід розуміти систему управління підприємством зв'язку, яка охоплює актуальні напрями роботи відділу контролінгу. Відповідні їй бізнес-процеси розглядаються як спеціально організована сукупність процедур різних систем управління.

У структурі контролінгу елементи управління відповідають фазам управління. При цьому можливе різне масштабування залежно від рівня управління, деталізації бізнес-процесів або найважливіших бізнес-процедур. В цілому формалізована підтримка елементів управління допускає високий ступінь документації процедур і рішень, зокрема наявність документів, що відображають:

- в області планування – постановку мети і завдань в актуальних напрямках діяльності; організацію робіт з розробки відповідних планів по центрах відповідальності і підрозділів; розробку фінансових планів-бюджетів витрат, доходів, прибутків та інвестицій;

- в області виконання – організаційні дії з досягнення поставлених цілей з визначенням повноважень і відповідальних за результати;

- в області обліку – організацію дій виконавців в структурних підрозділах і застосування програмних і технічних засобів для достовірного обліку фактичних витрат і прибутку по видах діяльності;

- в області аналізу результатів діяльності – організацію робіт, визначення процедур і прийомів, що дозволяють виявити відхилення фактичних даних від нормативних по центрах відповідальності, видах витрат і прибутку; аналіз причин виявлених відхилень; виявлення недоліків в управлінні;

- в області бюджетування – планування (в грошових та в натуральних одиницях) доходів, витрат, прибутку та обсягу надання послуг.

Завдання управління – це складова частина в структурі контролінгу, яка забезпечує працездатність і ефективність використовуваних інструментів та є найважливішою умовою результативності пропонованої технології (складові) управління.

Методики визначають сукупність методів і прийомів практичного проведення роботи у відділі контролінгу.

- Показники управління – отримання ключових параметрів, які дають об'єктивну та всебічну оцінку діяльності підприємства зв'язку, дозволяють визначити не лише конкретні шляхи покращення організації роботи на підприємстві, але й забезпечити інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність на ринку зв'язку. Основними показниками є продуктивність, якість, ефективність, гнучкість, задоволеність.

- Регламенти доступності показників – встановлюють правила, регулюючий порядок і час проведення заходів і дій і що обмежують їх певними межами.

- Коментуючі процедури в управлінні – коментують важливі для роботи дії та дають роз'яснення щодо прийняття управлінського рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємства зв'язку та ін.

Висновки. Таким чином, визначимо, що організаційно-методичний комплекс контролінгу при здійсненні управління на підприємствах зв'язку – це конгломерат, що складається з організаційних, технічних, процедурних і методичних компонентів. Процедура впровадження в експлуатацію всього комплексу контролінгу завершується реалізації елемента – «коментуючі процедури в управлінні», так як від якості виконання якого залежить ефективність управління на підприємствах зв'язку.

Аналіз практики побудови відділу контролінгу і його функціонування дозволив визначити, що отримана інформація не завжди адекватно сприймається відповідальним керівником і використовується для ініціації управлінських рішень. Особливо це стосується нестандартних для підприємства показників. Таким

чином, розв'язок найважливішої управлінської задачі з документальної і процедурної підготовки інформації, коментаріїв, що будуть містити інформацію, про якість або ефективність управлінських дій, повинен регулюватися спеціальним регламентом.

Такий регламент повинен передбачати затверджені сценарії дій, що передбачають розгляд підготовленої інформації керівником, що безпосередньо відповідає за результат. Окрім цього повинно бути передбачено надання цієї інформації керівникам більш високого рівня, підготовка колегіального обговорення (на спеціалізованих нарадах, виробничих комісіях, профільних радах) і незалежне від управлінської ієрархії надання інформації першому керівникові – директору на підприємстві зв'язку.

Таким чином визначимо, що контролінг орієнтований на постійне вдосконалення єдиної системи координації та управління на підприємстві з досягнення цілей та забезпечує інтеграцію і координацію функціонування систем і процесів на всіх стадіях циклу управління на основі стандартних процедур.

Для побудови організаційно-методичного відділу контролінгу на підприємствах зв'язку важливими є організаційні рішення усередині підприємства. Ці рішення повинні забезпечити довгострокову основу для проведення необхідних цільових робіт, спадкоємність у виборі концептуальних рішень, високий рівень дисципліни всіх учасників, ефективну ротацию персоналу і збалансовану кадрову політику на підприємстві.

Узагальнюючи проведені дослідження відзначимо, що контролінг – це поєднання технічного та людського управління, так як технологічні комунікації сприяють ефективній реалізації комплексу контролінгу на підприємствах зв'язку.

Література

1. Дедов О. А. Методология контроллинга и практика управления крупными промышленным предприятием : [учеб. пособ.] / Дедов О. А. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
2. Калайтан Т. В. Контролінг : [навч. посіб.] / Калайтан Т. В. – Львів : Новий Світ – 2000, 2008. – 252 с.
3. Контролінг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / [Карминский А. М., Оленев Н. И., Примак А. Г., Фалько С. Г.]. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
4. Сухарева Л. А. Контролінг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
5. Дедов О. А. Методология контроллинга и практика управления крупными промышленным предприятием : [учеб. пособие] / Дедов О. А. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
6. Малишева Л. А. Управление организационными изменениями на основе контроллинга / Малишева Л. А. – Екатеринбург : Институт Экономики УрО РАН, 2004. – 245 с.
7. Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – М., 2001. – № 3. – 95 с.
8. Шефер У. Должен ли контролінг выполнять функцию контроля / У. Шефер // Проблемы теории и практики управления. – М., 2002. – № 5. – 97 с.
9. Контролінг как инструмент управления предприятием / [О. О. Ананькина, Н. Г. Данилочкин, Л. С. Долгов и др.]. – М. : ЮНИТИ, 1998. – С. 7.
10. Яковлев Ю. П. Контролінг на базі інформаційних технологій / Яковлев Ю. П. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.

Надійшла 03.10.2010

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 388.26

О. Я. ПРЯДКО, Г. Г. ЦЕГЕЛИК

Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАДАЧА РОЗПОДІЛУ КРЕДИТНИХ КОШТІВ БАНКУ
З МІНІМАЛЬНОЮ ВЕЛИЧИНОЮ РИЗИКУ

Висвітлено сучасний стан кредитного портфеля банків України. Використано метод динамічного програмування для розв'язування задачі мінімізації кредитних ризиків під час розподілу кредитних коштів банку.

The actual status of the credit portfolio of banks of Ukraine has been analyzed. We used the method of dynamic programming for solving the problem of minimizing credit risks in the distribution of credit costs to a bank.

Ключові слова: кредитний портфель, кредитний ризик, динамічне програмування.

Постановка проблеми. Функціонування фінансової системи України в умовах світових кризових процесів потребує пошуку нових підходів до організації управління усіма сферами економіки, у тому числі банківським сектором. Ослаблення банківської системи України через посилення негативного впливу світової фінансової кризи певною мірою сприяло переоцінці кредитних ризиків і зміні механізмів їх виявлення. За останні роки збитки, які виникли в кредитній діяльності банків, були спричинені внаслідок несплати відсотків за користування кредитами та неповернення самих кредитів. Головною причиною такої ситуації є недосконала система оцінки кредитних проектів і недостатня обґрунтованість наявних методик розрахунку реальної величини ризику, притаманного кредитним операціям. Один з основних підходів до зменшення кредитних ризиків полягає у ретельному відборі потенційних позичальників шляхом аналізу їхньої платоспроможності. Тому ефективність кредитної діяльності комерційного банку та його фінансова стійкість в цілому залежать від правильної оцінки кредитоспроможності. Усе це обумовлює актуальність проблеми удосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінки кредитного ризику та управління ним. Для наукового обґрунтування рішень залежно від виду операції може використовуватись той чи інший математичний апарат [1,2]: методи лінійного і нелінійного програмування, динамічне програмування, стохастичне програмування, теорія ігор, теорія масового обслуговування, теорія графів та ін. Крім того, може використовуватись статистичне моделювання, імітаційне моделювання, регресійний аналіз тощо.

Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних аспектів кредитного ризику та використання методу динамічного програмування для розв'язування задачі розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень, що стосується розвитку банківської системи, свідчить про те, що вітчизняні науковці все більше уваги приділяють вивченню різносторонніх проблем функціонування банківської системи. Зокрема, підвищення інтересу до оцінки кредитного ризику пов'язано зі зростанням обсягів кредитних портфелів банків, зниженням рентабельності в банківській сфері, що спонукає банки приймати на себе високі кредитні ризики. Усе це обумовило актуальність вдосконалення існуючих і впровадження нових методик оцінок та управління кредитним ризиком.

Теоретичні та практичні аспекти управління кредитним ризиком знайшли відображення у науковому доробку таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Л.О. Примостка, С.І. Житарюк [3], О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблук, С.М. Ілляшенко, В.М. Геєць, Б.Л. Луціва [4], А.М. Мороз, О.І. Лаврушина, Дж. Сінкі, І.Т. Балабанов, І.В. Вишняков та інші. Разом з тим, відаючи належне науковим та практичним напрацюванням сучасних вчених з даної проблеми, існує потреба в удосконаленні управління банківським ризиком, в її подальшому дослідженні, а також у використанні економіко-математичних методів, реалізація яких вела б до мінімізації кредитних ризиків банків.

Вклад основного матеріалу. Виявлення факторів ризику дає змогу узагальнити можливі негативні наслідки для банківської системи, зокрема:

- подальше погіршення якості кредитних портфелів банківських установ через зростання частки прострочених і сумнівних кредитів, втрату об'єктами застави частини вартості;
- зниження прибутковості діяльності банків, що посилює ризик збиткової діяльності, особливо в умовах знецінення національної валюти для кредиторів, які проводили ризикову кредитну політику;
- подальше обмеження ресурсної бази, а, отже, й уповільнення темпів кредитування через високий відсоток проблемних кредитів та інше [5].

Слід зазначити, що характеризуючи кредитні ризики, перш за все, значну увагу потрібно зосередити саме на особливостях їх виникнення, які безпосередньо пов'язані із послідовною реалізацією етапів кредитного процесу. Рівень кредитного ризику може значно збільшитися з появою різних причин та факторів, які впливають на повернення кредиту, що лежать поза межами контролю банку, які описані в [6]. Крім того, важливу роль відіграє правильна оцінка кредитоспроможності позичальників. Одним з факторів

кредитоспроможності позичальника є його дохід – достатність виконання кредитних зобов'язань є необхідною умовою для отримання кредиту. Водночас кредитоспроможність позичальника опосередковано залежить і від інших (переважно якісних) факторів: матеріального та сімейного стану позичальника, місця і стажу його роботи, віку та здоров'я, наявності та характеру кредитної історії тощо.

Несприятливий розвиток процесів як у світовій економіці, так і безпосередньо в Україні, відобразився на довірі до банківської системи. Аналіз діяльності комерційних банків щодо забезпечення повернення наданих кредитів свідчить, що частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків за останні два роки стрімко зростає (табл. 1) [7].

Як бачимо з табл. 1, частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків зростає, тому банкам задля гарантування повернення позик повинна проводитися якісна та кількісна оцінка ризику. Використаємо метод динамічного програмування для розв'язання задачі розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику.

Таблиця 1

Динаміка структури заборгованості за кредитами, наданими банками в економіку України, млн грн(станом на 01.01.2003 – 2010 рр.)

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кредитний портфель	46736	73442	97197	156268	268294	485368	792244	747348
Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	2113	2500	3145	3379	4456	6357	18015	69935
Частка проблемних кредитів в кредитному портфелі, %	4,5	3,4	3,2	2,2	1,7	1,3	2,3	9,3

Нехай для кредитування банк може виділити m грошових одиниць коштів, обсяг кожної з яких становить S умовних одиниць. Відомо, що банк має можливість кредитувати n позичальників P_1, P_2, \dots, P_n . При цьому для кредитування одного позичальника банк може виділити не більше одного кредиту, розмір якого може становити $S \cdot k$ грошових одиниць коштів, де $k=1, 2, \dots, m$. Розмір кредиту і позичальник становлять відповідну величину ризику. Задача полягає в такому розподілі кредитів банку серед позичальників, за якого сумарна величина ризику була б мінімальною.

Нехай $g_i(x_j)$, $i=1, 2, \dots, n$, – величина ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j=0, 1, \dots, m$, грошових одиниць коштів позичальнику P_i . Позначимо через $F_i(x_j)$, $i=1, 2, \dots, n$, величину ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j=0, 1, \dots, m$, одиниць коштів першим i позичальникам P_1, P_2, \dots, P_i , а через $F_i^*(x_j)$, $i=1, 2, \dots, n$, – мінімальну величину ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j=0, 1, \dots, m$, одиниць коштів першим i позичальникам P_1, P_2, \dots, P_i .

Процес розв'язування задачі розіб'ємо на n кроків. На першому кроці визначимо величину мінімального ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j=0, 1, \dots, m$, одиниць коштів першому позичальнику P_1 . На другому кроці визначимо величину мінімального ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j=0, 1, \dots, m$, одиниць коштів першим двом позичальникам P_1, P_2 , і т. д. Нарешті, на n -му кроці визначимо величину мінімального ризику від надання кредиту в розмірі $x_j = j$, $j=0, 1, \dots, m$, одиниць коштів всім позичальникам P_1, P_2, \dots, P_n .

На першому кроці покладаємо

$$F_1(x_j) = g_1(x_j), \quad F_1^*(x_j) = g_1(x_j), \quad j=0, 1, \dots, m,$$

де $g_i(0) = 0$, $i=1, 2, \dots, n$.

На другому кроці визначаємо

$$F_2(x_j) = \begin{cases} g_2(0) + F_1^*(x_j - 0), \\ g_2(1) + F_1^*(x_j - 1), \\ \dots \\ g_2(x_j) + F_1^*(0) \end{cases}$$

і

$$F_2^*(x_j) = \min_{0 \leq k \leq j} \{g_2(k) + F_1^*(x_j - k)\}$$

для $j = 0, 1, \dots, m$.Взагалі, на s -му кроці, $s = 3, 4, \dots, n-1$, визначаємо

$$F_s(x_j) = \begin{cases} g_s(0) + F_{s-1}^*(x_j - 0), \\ g_s(1) + F_{s-1}^*(x_j - 1), \\ \dots \\ g_s(x_j) + F_{s-1}^*(0) \end{cases}$$

і

$$F_s^*(x_j) = \min_{0 \leq k \leq j} \{g_s(k) + F_{s-1}^*(x_j - k)\}$$

для $j = 0, 1, \dots, m$.На останньому n -му кроці досить обчислити $F_n(m)$ і $F_n^*(m)$, де

$$F_n(m) = \begin{cases} g_n(0) + F_{n-1}^*(m), \\ g_n(1) + F_{n-1}^*(m-1), \\ \dots \\ g_n(m) + F_{n-1}^*(0) \end{cases}$$

і

$$F_n^*(m) = \min_{0 \leq k \leq m} \{g_n(k) + F_{n-1}^*(x_j - k)\}.$$

Оптимальний розподіл кредитів серед позичальників P_1, P_2, \dots, P_n визначаємо так.

Нехай $F_n^*(m)$ приймає найменше значення для $k = l_1$. Тоді кредит в розмірі l_1 одиниць коштів треба надати позичальнику P_n . Далі необхідно розподілити $m - l_1$ одиниць коштів серед позичальників P_1, P_2, \dots, P_{n-1} . Припустимо, що $F_{n-1}^*(m - l_1)$ приймає найменше значення для $k = l_2$. Це означає, що кредит в розмірі l_2 одиниць коштів треба надати позичальнику P_{n-1} . Якщо $F_{n-2}^*(m - (l_1 + l_2))$ приймає найменше значення для $k = l_3$, то кредит в розмірі l_3 одиниць коштів треба надати позичальнику P_{n-2} , і т. д. Нехай $F_2^*(m - (l_1 + l_2 + \dots + l_{n-2}))$ приймає найменше значення для $k = l_{n-1}$. Тоді кредит в розмірі l_{n-1} одиниць коштів треба надати позичальнику P_2 . Нарешті, кредит в розмірі $l_n = (m - (l_1 + l_2 + \dots + l_{n-1}))$ одиниць коштів треба надати позичальнику P_1 . Сумарна величина мінімального ризику становить $F_n^*(m)$ одиниць.

Висновки. Банківське кредитування відіграє важливу роль з огляду на результативність і функціонування банківської системи. Скорочення кредитного портфеля зменшує внутрішній попит на ринках, економіка недоотримує ресурсів не тільки для інноваційного розвитку, а й для підтримки її на досягнутому рівні. Неefективне управління банківськими ризиками, зокрема, кредитними, підвищує ймовірність настання збитків та втрати вкладених ресурсів. Це зумовлює потребу в оцінці кредитних ризиків банків. В статті використано метод динамічного програмування для розв'язування задачі розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику.

Література

1. Зайченко Ю. П. Дослідження операцій / Ю. П. Зайченко. – К. : ЗАТ «ВІПОЛ», 2000. – 688 с.
2. Калихман И. Л., Войтенко М.А. Динамическое программирование в примерах и задачах / И. Л. Калихман, М.А. Войтенко. – М. : Высш. шк., 1979. – 125 с.
3. Житарюк С. І. Моделювання кредитно-депозитної та інвестиційної стратегії банку в умовах конкурентного середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.11

«Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / С. І. Житарюк. – К., 2007. – 20 с.

4. Луців Б.Л. Кредитно інвестиційна діяльність банків України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук / спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Б. Л. Луців. – Тернопіль, 2005. – 36 с.

5. Нідзельська І. А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи / І. А. Нідзельська // Фінанси України : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України / І. А. Нідзельська. – Київ: Міністерство фінансів України, 1995. – С. 102 – 108.

6. Прядко О. Я., Цегелик Г. Г. До питання оптимізації кредитних ризиків банків України / О.Я. Прядко, Г.Г. Цегелик // Вісник ЛДФА. «Економічні науки». – 2010. – № 18. – С. 247 – 252.

7. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2010 року [Електронний ресурс]. – 25 вересня 2010.- Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>

Надійшла 07.10.2010

УДК 330.45

Б. Ю. КИШАКЕВИЧ

Дрогобицький державний педагогічний університет ім. Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЗА ПАРЕТО КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ГЕНЕТИЧНОГО АЛГОРИТМУ

У статті запропоновано декілька постановок нелінійних задач багатокритеріальної оптимізації кредитного портфеля банку. Для них було побудовано границі Парето з допомогою генетичного алгоритму, для чого було розроблені оператори кросингверу та мутації для бінарної задачі та створене відповідне програмне забезпечення.

The new nonlinear multiobjective problems of credit portfolio optimization were offered. Pareto fronts for them were built by means of genetic algorithm. For that purpose crossover and mutation operators for binary case were developed and corresponding software was created.

Ключові слова: границя Парето, багатокритеріальна оптимізація, кредитний портфель, ефективний портфель, оптимальний за Парето портфель, множина Парето.

Постановка проблеми. Апроксимація границі Парето є класичною задачею дослідження операцій та має велике практичне значення, особливо у фінансовій та банківській діяльності, оскільки на використанні інформації про границю Парето побудовані ефективні методи підтримки прийняття рішень за наявності декількох критеріїв оцінки економічних показників. При аналізі математичних моделей процесу прийняття рішень в банківському ризик-менеджменті методи багатокритеріальної оптимізації дозволяють враховувати суперечливі цілі, такі як, наприклад, досягнення максимальної прибутковості при мінімальному рівні ризику кредитного портфеля тощо. Ці методи дають можливість отримати множини ефективних за Парето портфелів та відповідні границі Парето (далі паретові границі). В умовах світової фінансової кризи та підвищених вимог до банківського ризик-менеджменту надзвичайно актуальною є проблема визначення паретової границі та подальше інформування осіб, які приймають рішення про невідомі критеріальні вектори або портфелі з тим, щоб максимально ефективно використати наявні фінансові ресурси, наражаючись при цьому на мінімальні ризики.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням застосування еволюційного обчислення та моделювання для наближення границь Парето в задачах багатокритеріальної оптимізації присвячено досить багато наукових праць, серед яких можна виділити роботи Ван Велдхузена [1], Г. Лемота [1], С. Мішрала, Г. Панда, С. Мехера [2], В. Берьозкіна [3], К. Аудета, Г. Саварда [4] та інші. В цих та багатьох інших роботах описуються різні методи використання еволюційного моделювання при апроксимації границі Парето та визначення невідомих точок (портфелів), проте враховуючи специфіку ціноутворення кредиту, дуже рідко можна зустріти праці, присвячені саме формуванню ефективного кредитного портфеля.

Мета статті – постановка задачі нелінійної багатокритеріальної оптимізації кредитного портфеля та апроксимація відповідних границь Парето для цих задач.

Виклад основного матеріалу. У задачах фінансового ризик-менеджменту часто виникає потреба забезпечити оптимальність одночасно декількох критеріїв, які ми позначимо $\varphi_k(X), k \in [1, s]$. Зазвичай, ці критерії є суперечливими і оптимізація по кожному із них призводить до різних значень вектора параметрів X^* . Так, наприклад, у загальновідомій портфельній теорії Марковича задача багатокритеріальної оптимізації виникає при побудові портфеля активів із найменшим значенням дисперсії дохідності (ризик) та найбільшим значенням дохідності.

Введемо поняття Парето оптимального кредитного портфеля. Будемо називати кожен із критеріїв оптимальності $\varphi_k(X), k \in [1, s]$ частковим критерієм оптимальності портфеля. Сукупність часткових критеріїв оптимальності $\Phi(X) = (\varphi_1(X), \varphi_2(X), \dots, \varphi_s(X))$ назвемо векторним критерієм оптимальності.

Припустимо, що ставиться задача мінімізації кожного із часткових критеріїв оптимальності портфеля $\phi_1(X), \phi_2(X), \dots, \phi_s(X)$ в одній і тій же області допустимих значень $D_X \subset R^n$.

Розв'язок задачі багатокритеріальної оптимізації в загальному випадку не є оптимальним для жодного з часткових критеріїв, а виступає деяким компромісом для вектора $\Phi(X)$ в цілому. Задачу багатокритеріальної оптимізації кредитного портфеля запишемо у вигляді

$$\min_{X \in D_X} \Phi(X) = \Phi(X^*), \quad (1)$$

де D_X – множина допустимих значень вектора параметрів X .

Введемо поняття простору критеріїв $\{\Phi\}$, який має вимірність s (рівну кількості часткових критеріїв) і утворюється s ортогональними осями координат, на яких відкладаються значення часткових критеріїв оптимальності портфеля $\phi_k(X), k \in [1, s]$.

Векторний критерій оптимальності $\Phi(X)$ відображає множину допустимих значень $D_X \in \{X\}$ у деяку область $D_\Phi \in \{\Phi\}$, де $\{X\}$ – простір параметрів.

Введемо на множині D_X відношення переваги: будемо говорити, що вектор (портфель) $X^1 \in D_X$ має перевагу над вектором (портфелем) $X^2 \in D_X$ і писати $X^1 \succ X^2$, якщо серед нерівностей $\phi_k(X^1) \leq \phi_k(X^2), k \in [1, s]$ є, принаймні, одна строга нерівність.

Аналогічно на множині D_Φ введемо відношення домінування: будемо говорити, що векторний критерій оптимальності $\Phi(X^1) \in D_\Phi$ домінує над векторним критерієм оптимальності $\Phi(X^2) \in D_\Phi$, і писати $\Phi(X^1) \triangleright \Phi(X^2)$, якщо $X^1 \succ X^2$.

Слід зазначити, що введені відношення переваги та домінування володіють властивістю транзитивності, тобто, якщо $X^1 \succ X^2$ і $X^2 \succ X^3$, то $X^1 \succ X^3$. Аналогічно, якщо $\Phi(X^1) \triangleright \Phi(X^2)$ і $(\Phi(X^2) \triangleright \Phi(X^3))$, то $\Phi(X^1) \triangleright \Phi(X^3)$.

Виділимо із множини D_Φ підмножину $D_\Phi^* \in D_\Phi$ точок, для яких немає точок, які їх домінують. Множина точок $D_X^* \in D_X$, яка відповідає D_Φ^* , називається множиною Парето (областю компромісу), а множина D_Φ^* границею Парето. Таким чином, якщо портфель $X \in D_X^*$, тоді $\Phi(X) \in D_\Phi^*$.

Таким чином, множину портфелів ефективних за Парето можна визначити як множину, у якій значення будь-якого із часткових критеріїв оптимальності можна покращити лише за рахунок погіршення інших часткових критеріїв. Отже, ми будемо називати портфель ефективним або оптимальним за Парето, якщо жоден інший допустимий портфель не покращує хоча б один із критеріїв оптимізації, не погіршуючи при цьому інші критерії.

Розглянемо спочатку задачу знаходження ефективних (оптимальним за Парето) кредитних портфелів, у якій буде два критерії оптимальності – ризик та прибутковість. Ми сформулюємо класичну задачу двокритеріальної оптимізації Марковіца, але адаптувавши її до умов кредитного портфеля. Бажання отримати найбільш прибутковий портфель завжди вступає в суперечність з бажанням забезпечити вкладення з найменшим ризиком. Очевидно, що ризик портфелю зростає із збільшенням запланованої доходності або ефективності. Банк повинен турбуватись про характеристики портфеля в цілому, а не про деякі окремі його компоненти чи окремі активи.

Аналіз кредитного портфеля дещо відрізняється від аналізу портфелю цінних паперів. Аналіз властивостей кредитного портфеля та їх порівняння з портфелем цінних паперів дозволяють виділити два найбільш важливих фактори, які визначають відмінності в управлінні ними. Перш за все, банківські позики не мають визначеної ринкової ціни, на відміну від цінних паперів, а, по-друге, інвестор, тобто банк, не може придбати позики в наперед визначеному розмірі. Розмір позики визначається позичальником в кредитній заявці, виходячи із потреби в кредитних ресурсах, і через це рішення керівництва банку спрощується до визначення ставки дохідності позики і має бінарний характер: видати позику даного розміру чи ні [2, с. 305].

Нехай необхідно сформулювати кредитний портфель на основі поданих позичальниками кредитних заявок терміном на 1 рік $i=1, \dots, N$ об'ємом V_1, \dots, V_N грошових одиниць. V – вільні кредитні ресурси банку. Нехай PD_i - ймовірність дефолту i -го позичальника за горизонт часу 1 рік.

Використання в ролі активів банківських позик накладає певні обмеження на частки капіталу, який буде вкладено в ці активи. Справа в тому, що, по-перше, придбання таких активів (у нашому випадку надання позик) обмежене обсягом V_i кредитної заявки позичальника, по-друге, наявний вільний капітал інвестора (у нашому випадку банку) також обмежується величиною наявних вільних кредитних ресурсів. Позначимо через x_i бінарну змінну, яка показує рішення банку про надання позики ($x_i=1$), або відмову ($x_i=0$).

Тоді той факт, що сума наданих позик не повинна перевищувати об'єм наявних кредитних ресурсів банку, може бути математично представленим як $\sum_{i=1}^N V_i x_i \leq V \Rightarrow \sum_{i=1}^N w_i x_i \leq 1$, де $w_i = \frac{V_i}{V}$ – частка i -ї кредитної заявки у загальній сумі вільних кредитних ресурсів V . Ми накладемо додаткові умови на суму наданих позик, а саме, вважатимемо, що $B \leq \sum_{i=1}^N w_i x_i \leq A$, де $0 < A \leq 1, 0 \leq B < 1$. З допомогою параметрів A та B керівництво банку може регулювати величину вільних кредитних ресурсів, які заплановано направити на надання позик протягом певного горизонту часу.

На практиці часто застосовують двокритеріальну задачу оптимізації портфеля активів, в основі якої лежить портфельна теорія Марковіца [5, 305]

$$\sum_{i,j=1}^N \text{cov}_{ij} z_i z_j \rightarrow \min \quad \sum_{j=1}^N z_j = 1 \quad \sum_{j=1}^N y_j z_j \rightarrow \max \quad (2)$$

де z_i - частка інвестицій у i -й актив. Оскільки у нашому розпорядженні є лише w_i – доля i -ї заявки у загальній сумі вільних кредитних ресурсів, то поклавши $z_i = \frac{w_i x_i}{\sum_{i=1}^N w_i x_i}$ умова рівності одиниці суми z_i буде

виконуватись автоматично і ми можемо сформулювати наступну бінарну задачу нелінійної оптимізації:

$$D = \sum_{i,j=1}^N \sigma_i \sigma_j \rho_{ij} \left(\frac{w_i}{\sum_{j=1}^N w_j x_j} \right) \left(\frac{w_j}{\sum_{j=1}^N w_j x_j} \right) x_i x_j \rightarrow \min, \quad (3)$$

$$P = \sum_{i=1}^N y_i \frac{w_i}{\sum_{j=1}^N w_j x_j} x_i \rightarrow \max, \quad (4)$$

$$B \leq \sum_{i=1}^N w_i x_i \leq A. \quad (5)$$

$$x_i \in \{0, 1\}, i = 1, \dots, N. \quad (6)$$

Перед тим, як перейти до розв'язування задачі (3)-(6), необхідно обчислити дисперсії дохідностей кредитів σ_i^2 . Для цього скористаємось методом оцінки асимптотичної дисперсії функції від випадкової величини. У роботі [6, с. 22] отримано вираз для обчислення σ_i^2 при відомих ймовірностях дефолту PD_i позичальника, LGD та безризикової процентної ставки r_f :

$$\sigma_i^2 = (1 + r_f)^2 \frac{[(LGD \cdot PD_i)^2 (1 - PD_i) + (LGD \cdot (PD_i - 1))^2 PD_i]}{[(1 - LGD \cdot PD_i)^2]} \quad (7)$$

Для знаходження мінімально необхідної дохідності y_i кожної позики зокрема скористаємось результатом, який був одержаний у [7, с. 257]:

$$y_i = \frac{(1 + r_f)}{PD_i (1 - LGD) + (1 - PD_i)} - 1 \quad (8)$$

У подальшому будемо вважати $LGD=50\%$, $r_f=0,1$. Розглянемо випадок, коли до банку поступило 30 кредитних заявок (табл. 1) від різних позичальників, які представляють 6 різних галузей економіки (по 5 позичальників із кожної галузі). Припустимо, що кореляція дохідності i -ї та j -ї позик - $\rho_{ij}=0,7$, для позичальників із однієї галузі, а для представників різних галузей - $\rho_{ij}=0,2$.

Для знаходження ефективних кредитних портфелів та границь Парето скористаємось генетичним алгоритмом, який добре зарекомендував себе для розв'язування задач оптимізації та моделювання шляхом випадкового підбору, комбінунання та варіації шуканих параметрів з використанням механізмів, які

нагадують біологічну еволюцію [3, с. 2010]. Кількість змінних задачі буде рівною кількості заявок, яка у нашому випадку становить 30. Для практичної реалізації генетичного алгоритму нами було розроблено власні функції кросинговеру (схрещування), мутації та формування початкової популяції. Розмір початкової популяції – 450 особин.

Таблиця 1

Перелік заявок на отримання кредиту

№ позичальника	Ймовірн. дефолту, PDi	Wi	№ позичальника	Ймовірн. дефолту, PDi	Wi	№ позичальника	Ймовірн. дефолту, PDi	Wi
1	0,05	0,1	11	0,15	0,1	21	0,25	0,1
2	0,12	0,05	12	0,2	0,1	22	0,18	0,14
3	0,15	0,1	13	0,05	0,06	23	0,08	0,06
4	0,15	0,14	14	0,17	0,1	24	0,2	0,1
5	0,2	0,05	15	0,15	0,1	25	0,25	0,08
6	0,11	0,1	16	0,12	0,11	26	0,17	0,1
7	0,17	0,05	17	0,18	0,11	27	0,25	0,08
8	0,15	0,07	18	0,2	0,13	28	0,08	0,13
9	0,1	0,07	19	0,15	0,1	29	0,18	0,14
10	0,09	0,05	20	0,07	0,05	30	0,12	0,21

Кросинговер розсіювання (scattered crossover) створює випадковий бінарний n -вимірний вектор. Для значень 1 із цього вектору цей оператор вибирає відповідні гени із першої батьківської хромосоми, а для значень 0 відповідні гени із другої батьківської хромосоми, після чого формує нового нащадка, комбінуючи ці гени. Наприклад, якщо p_1 та p_2 є батьківськими хромосомами, а $[1\ 1\ 0\ 0\ 1\ 0\ 0\ 0]$ - бінарний випадковий вектор, тоді у результаті схрещування отримаємо наступного нащадка (рис. 1).

P1	a	b	c	d	e	f	g	h
P2	1	2	3	4	5	6	7	8
Випадковий вектор	1	1	0	0	1	0	0	0
Нашадок	a	b	3	4	e	6	7	8

Рис. 1. Механізм дії оператора кросинговеру

Генеруємо випадкове число $r \in [0,1]$. Якщо $r < p_m$, то проводимо мутацію нащадка X_i . Тут p_m - ймовірність, із якою буде проведено мутацію. Оператор мутації дозволяє проводити спонтанні зміни у різних хромосомах популяції. Найпростішим способом здійснення мутації могли б бути випадкові зміни одного або декількох генів. Оператор мутації (mutation operator) необхідний для "вибивання" популяції з локального екстремуму і сприяє захисту від передчасної збіжності. На практиці застосовують різні оператори мутації, серед яких у першу чергу слід виділити такі як Swap mutation, Inversion mutation та Insertion mutation. Ми застосуємо оператор вставки (Insertion mutation), який схематично зображено на рис 2.

Крок 1 Батьківська хромосома	Обираємо випадковий ген хромосоми							
	1	1	0	0	1	1	1	1
Крок 2	Вставити обране значення у випадково обрану позицію батьківської хромосоми							
Нашадок	1	1	0	1	1	0	1	0

Рис. 2. Приклад оператора мутації вставки

У результаті нами було одержано множину ефективних портфельів $X \in D_X^*$ та границю Парето, яка являє собою для даної задачі відображення усіх ефективних портфельів $(P(X), D(X))$ для усіх $X \in D_X^*$ (рис. 3).

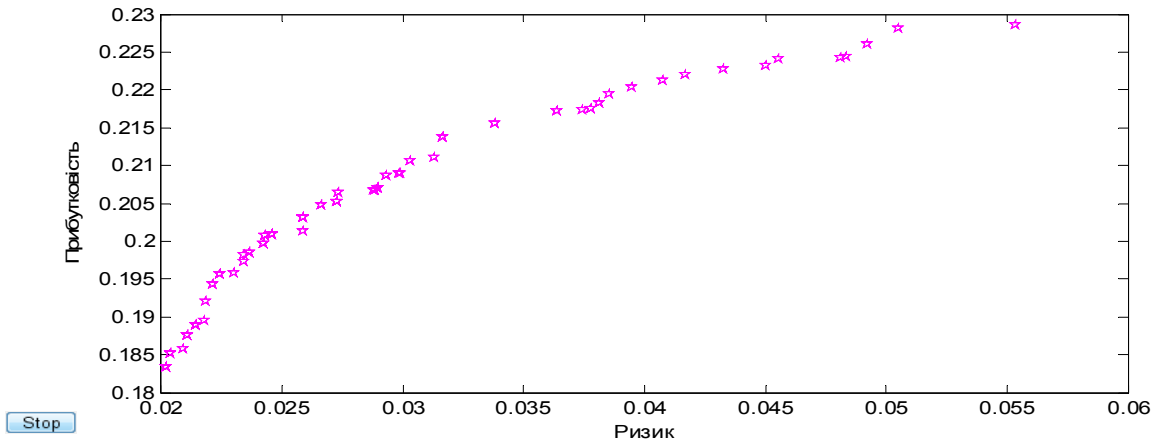


Рис. 3. Границя Парето для задачі (3) - (6)

Ускладнимо задачу (3)-(6), додавши ще один критерій оптимальності - міру диверсифікації I^{mod} :

$$I_{div}^{mod} = \sum_{i=1}^N \sqrt{z_i} m(b, PD_i) \rightarrow \max \quad (9)$$

де

$$m(b, PD_i) = \begin{cases} -1,25PD_i + 1, & \text{якщо } PD_i \leq 0,2 \\ 0,75, & \text{якщо } PD_i > 0,2 \end{cases} \quad (10)$$

У результаті отримано нелінійну задачу бінарної оптимізації (3)-(6),(9) із трьома критеріями оптимальності. Застосувавши генетичний алгоритм із аналогічними операторами кросинговеру та мутації, як і в попередній двокритеріальній задачі оптимізації, ми одержимо наступну тривимірну границю Парето (рис. 4).

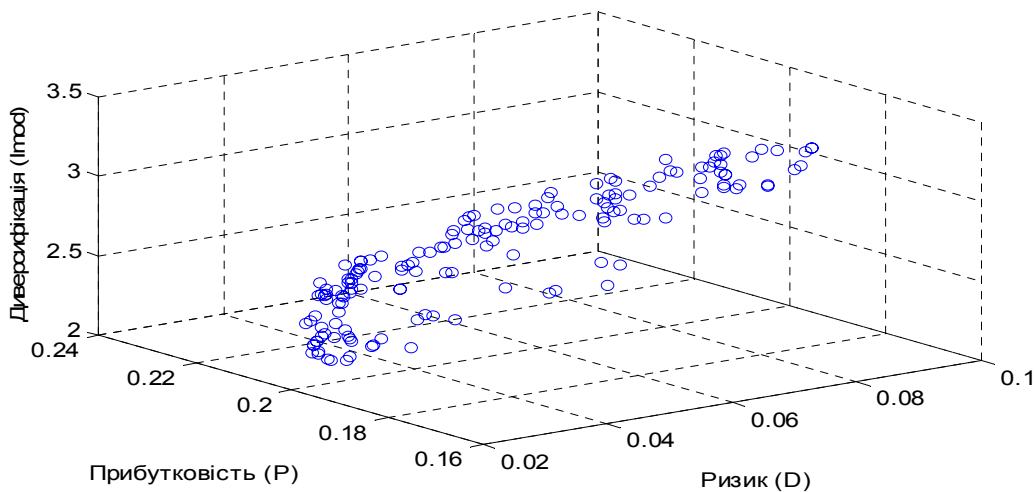


Рис 4. Границя Парето для задачі (3) - (6), (9)

У вище згаданих постановках задач оптимізації кредитного портфеля використовувався бінарний характер процесу прийняття рішення про надання кредиту - надання позики ($x_i=1$) або відмова ($x_i=0$). Розглянемо тепер випадок, коли банк може частково задовольнити кредитну заявку позичальника, тоді відпадає необхідність вводити бінарні змінні. Нехай z_i - частка кредитних ресурсів банку, яку буде надано у вигляді кредиту i -му позичальнику. Тоді, задачу двокритеріальної оптимізації можна переписати у наступним чином:

$$D = \sum_{i,j=1}^N \sigma_i \sigma_j \rho_{ij} z_i z_j \rightarrow \min \quad (11)$$

$$P = \sum_{i=1}^N y_i z_i \rightarrow \max \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^N z_i = 1 \quad (13)$$

$$0 \leq z_i \leq w_i \quad (i = 1, \dots, N) \quad (14)$$

Задавши попередньо початкову популяцію розміром 450 особин, яка задовольняє обмеження (13)-(14) нами було знайдено границю Парето (рис. 5) для даної задачі з допомогою інструментарію gamutobj з MatLab.

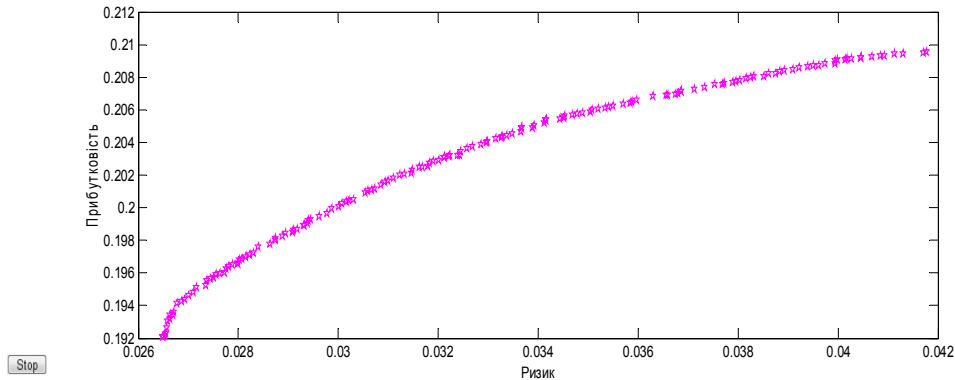


Рис. 5. Границя Парето для задачі (11) - (14)

На рис. 6 зображено границю Парето після додавання до задачі (11)-(14) третього критерію (9) оптимальності рівня диверсифікації портфеля.

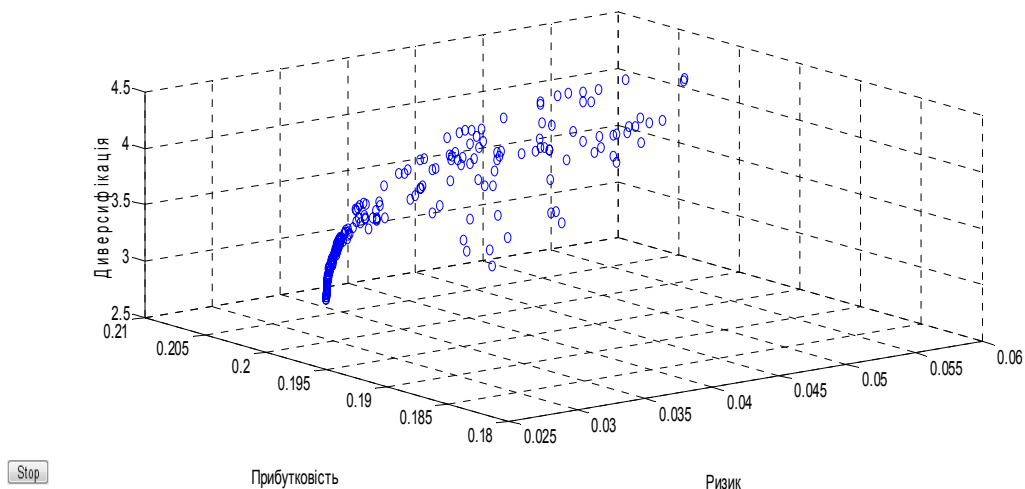


Рис. 6. Границя Парето для задачі (11) - (14), (9)

З результатів видно, що умова бінарності зумовлює розтягування меж границі Парето, тоді як для не бінарної постановки задачі ці межі є компактнішими.

Слід також зазначити, що у статті y_i – це мінімально необхідна дохідність позики, яка враховує лише ймовірність дефолту. На практиці дохідність позик перевищує значення мінімальної дохідності, оскільки враховує цілу низку додаткових факторів, таких як створення додаткових резервів, тривалість позики і т.д. Крім цього, слід мати на увазі, що при формуванні обмежень такого типу задач потрібно враховувати діючі нормативи НБУ щодо максимального розміру кредитного ризику на одного позичальника.

Висновки. Визначення множини оптимальних за Парето кредитних портфелів може служити вирішальним чинником для керівництва банку при виборі компромісного портфеля, який би задовольняв декілька критеріїв (напр. ризик, прибутковість, диверсифікацію тощо) найкращим чином. Вибір оптимального портфеля за одним критерієм може суттєво недооцінити інші рішення, які з загальної точки зору є кращими. Оптимальні за Парето розв'язки (портфелі) саме визначають загальну (компромісну) точку зору. У статті запропоновано нові постановки задач багатокритеріальної нелінійної оптимізації структури

кредитного портфеля. Для побудови множини ефективних (оптимальних за Парето) портфелів та границі Парето розроблено програмне забезпечення, яке реалізує генетичний алгоритм розв'язання багатокритеріальних задач оптимізації. З одержаних результатів легко бачити, що границя Парето для неперервної багатокритеріальної задачі оптимізації, коли банк може частково задовольнити кредитну заявку позичальника, є дещо вужчим, ніж для бінарної задачі, коли банк може або надати повну суму позики, або взагалі відмовити у ній. Це можна обґрунтувати значно більшими обмеженнями, які накладаються на формування ефективного портфеля у бінарному випадку, що, безперечно, дещо розтягує границю Парето.

Перспективними напрямками продовження дослідження даної тематики може бути адаптація запропонованих моделей для горизонту часу більше одного року та врахування, крім ймовірності дефолту, інших чинників, які впливають на величину кредитного ризику.

Література

1. Veldhuize V. Evolutionary Computation and Convergence to a Pareto Front // Van Veldhuizen, David A. and Gary B. Lamont// Late Breaking Papers at the Genetic Programming 1998 Conference, edited by John R. Koza. 221- 228. Stanford, CA: Stanford University Bookstore, July 1998. - с. 8. Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.42.7224&rep=rep1&type=pdf>
2. Sudhansu Kumar Mishra1. Optimal Weighting of Assets using a Multi-objective Evolutionary Algorithm // Sudhansu Kumar Mishra1, Ganapati Panda, Sukadev Meher, Sitanshu Sekhar Sahu// International Journal of Recent Trends in Engineering, Vol 2, No. 5, November 2009 p.161-166. Режим доступу : <http://ijrte.academypublisher.com/vol02/no05/ijrte0205161166.pdf>
3. Берёзкин В. Е. Гибридные адаптивные методы аппроксимации невыпуклой многомерной границы Парето // Журнал вычислительной математики и математической физики // В. Е. Берёзкин, Г. К. Каменев, А. В. Лотов. – 2006. – Том 46, № 11. – С. 2009–2023.
4. Audet C. Multiobjective optimization through a series of single-objective formulations.// Audet C., G. Savard, W. Zghal. / SIAM Journal on Optimization - 19 (1) - 2008 - p. 188–210.
5. Кишакевич Б.Ю. Багатокритеріальна оптимізація кредитного портфеля банку [Електронний ресурс] // Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 301–308. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_12/301_Kyszakiewicz_19_12.pdf
6. Кишакевич Б.Ю. Проблемні аспекти застосування іrb-підходу для регулювання кредитних ризиків в сучасних умовах / Б.Ю. Кишакевич, В.І.Слейко // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – С. 20-24.
7. Кишакевич Б.Ю. Оптимізація структури кредитного портфеля // Б.Ю. Кишакевич // Вісник Львівської державної фінансової академії. – Львів, 2009. – № 17. – С. 253–261.

Надійшла 07.10.2010

УДК 336.76

Н. С. ТИМОШІК

Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто зміст процесу управління портфелем фінансових інвестицій, сучасний інструментарій оцінки ефективності використання портфеля цінних паперів, пропонується модель послідовності формування політики управління фінансовими інвестиціями.

Content of the management process of financial investments portfolio and modern set of appraisal of effectiveness of use of the financial investments portfolio are considered, model of sequence of formation of financial investments management policy is proposed.

Ключові слова: цінні папери, фінансові інвестиції, портфель фінансових інвестицій, тип портфеля, фінансові інструменти.

Вступ. Оцінювати стан і динаміку економічної системи, управляти, приймати рішення у фінансово-економічній сфері доводиться в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників і зумовленого ними ризику. Невизначеність, якою обтяжена економічна система, характеризується тим, що вона залежить від багатьох чинників, дій контрагентів, котрі неможливо передбачити у всій повноті і з необхідною точністю. Є зрушення у суспільних потребах і споживчому попиті, виникають нові знання і технології, відбуваються зміни кон'юнктури ринку, коригування траєкторії руху економіки за політичною і соціальною необхідністю. В таких ситуаціях актуальним є оперативне управління фінансовими потоками, в тому числі і фінансовими інвестиціями.

Окремі теоретичні та практичні аспекти оцінки, управління інвестиційними проектами знайшли

відображення в роботах вітчизняних вчених Алексєєва І.В., Базилевича В.Д., Бланка І.О., Кузьміна О.Є., Покропивного С.Ф., Удалих О.О., Шклярук С.Г. Дослідженням проблем і моделюванню процесу управління портфелем фінансових інвестицій та ризиками, що виникають при цьому присвячено прикладні розробки Мельник О.Г., Колісник М.К., Ножек Л.С.

Нестабільність вітчизняного підприємництва, що спричиняє підвищений ризик при інвестуванні, недостатність інформації щодо ситуації на ринку, її непрогнозованість та суттєвий вплив на ринкову ситуацію політичної кон'юнктури обумовлюють актуальність пошуку наукових шляхів вирішення проблеми управління реальними активами в структурі інвестиційного портфелю підприємства за сучасних умов. В зв'язку з цим, існує необхідність пошуку методів практичної реалізації раніше невластивих економіко-управлінських і юридичних схем взаємодії між суб'єктами підприємництва та кредитними організаціями, що дозволить здійснити реструктуризацію портфелю фінансових інвестицій, а також збільшити реальні активи та капітал.

Наведені аргументи, як і необхідність формування рекомендацій щодо формування ефективних управлінських рішень стосовно необхідності здійснення інвестицій при формуванні інвестиційного портфелю підприємства свідчать про актуальність даної теми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження шляхів підвищення ефективності інвестування та вироблення послідовної політики управління фінансовими інвестиціями.

Ефективність інвестицій в реальні матеріальні активи залежить від багатьох факторів, серед яких найважливішими є: віддача вкладень, термін окупності інвестицій, інфляція, рентабельність інвестицій за весь період і за окремими періодами, стабільність надходжень коштів від вкладень, наявність інших, більш ефективних проектів, спрямованих на вкладення капіталу (фінансові активи, валюта, інші операції та ін.) [1].

Виклад основного матеріалу. Як правило, інвестор не вкладає вільні фінансові чи матеріальні кошти в одну справу, проект, акцію чи інший фінансовий інструмент, а вкладає в цінні папери різних підприємств, тобто формує інвестиційний портфель.

Інвестиційний портфель цінних паперів – це сукупність всіх фінансових активів у вигляді цінних паперів, якими володіє чи придбає акціонерне товариство (чи будь-який інший інвестор) для досягнення своєї мети [2].

Цінний папір – документ, що засвідчує право володіння або відносини позики та відповідає вимогам, встановленим законодавством про цінні папери [3]. Кожен цінний папір має різне призначення, доходність, ризик, можливість вільного обігу. Сформований за визначеними цілями портфель цінних паперів має бути оцінений в сукупності за критеріями доходності, ризику та ліквідності.

Основна мета формування інвестиційного портфеля полягає у забезпеченні реалізації найдохідніших фінансових інвестицій. До основних типів фінансових портфелів відносяться: портфель доходу, портфель росту, агресивний портфель, компромісний портфель, консервативний портфель [4]. Метою ж оптимізації портфеля цінних паперів є формування такого портфеля цінних паперів, який би відповідав вимогам підприємства як за доходністю, так і за ризикованістю, що досягається шляхом збільшення кількості цінних паперів в портфелі.

Кожне підприємство, що бажає розмістити вільні кошти на фондовому ринку, має свою шкалу оцінки ризику і доходності. Висока доходність для одного підприємства може бути низькою для другого.

Підприємства вкладають свої капітали в цінні папери з метою отримання прибутків і збереження капіталу від інфляції. Щоб сформувати ефективний інвестиційний портфель цінних паперів, необхідно знати характеристики і значення різних видів цінних паперів, правила їх випуску, обігу, обліку, оподаткування та інші аспекти.

Портфелем цінних паперів називають сукупність усіх цінних паперів, які належать інвестору. При формуванні свого інвестиційного портфеля цінних паперів підприємство повинно забезпечити безпечність вкладення капіталу в цінні папери, задану прибутковість вкладень, зростання капіталу та його ліквідність.

Залежно від поєднання різних вимог до вкладення капіталу в цінні папери розрізняють наступні види портфеля цінних паперів [4,5,6]:

- традиційний (консервативний) портфель;
- ризикований або агресивний портфель;
- комбінований портфель цінних паперів, який поєднує в собі елементи і ризикованого і традиційного портфеля.

Формування портфеля за видами фінансових інструментів наведено у табл. 1.

Будь-якому підприємству, що прагне до збільшення доходності портфеля цінних паперів, необхідно мати науково обґрунтовану методику оцінки, що містить рекомендації про те, як треба здійснювати вимірювання доходності, ризику, ліквідності, за допомогою яких джерел інформації і як визначати напрями оптимізації та управління портфелем [7].

Вітчизняні підприємства не мають єдиної науково обґрунтованої інформаційної бази для оцінки та аналізу ефективності портфеля. Кожне підприємство здійснює його за вибраним на свій розсуд певним набором критеріїв, що не завжди дає змогу забезпечити на перспективу доходність сформованого портфеля цінних паперів. Тому є необхідність в розробленні методичної та інформаційної бази оцінки рівня

ефективності використання портфеля цінних паперів та оперативного управління ним.

Таблиця 1

Структура портфеля за видами фінансових інструментів, %

	Вид портфеля		
	Агресивний (ризикований)	Комбінований (компромісний)	Консервативний (традиційний)
Державні цінні папери	5	35	45
Ощадні сертифікати	30	20	15
Інституційні облігації	15	30	20
Акції	50	30	20
Всього	100	100	100

Агресивний (ризикований) портфель цінних паперів створюється звичайно на строк не менше 6 місяців. Для того, щоб ризик вкладення в такий портфель міг компенсуватися можливістю отримання високого прибутку, сума вкладення за оцінками західних експертів повинна бути в межах 250–350 тис. гривень [4].

Комбінований портфель цінних паперів знижує ризик вкладень капіталу, але також вимагає високих стартових сум вкладень і на довгий період часу (більше 6 місяців).

Традиційний (консервативний) портфель в класичному вигляді складається з вільних грошових коштів підприємства і короткострокових вкладень у вигляді корпоративних акцій і облігацій та державних цінних паперів.

При формуванні портфеля простих акцій інвестору доводиться долати багато невизначеностей:

- невідомі заздалегідь майбутні фінансові результати емітента;
- невідомі заздалегідь час і величина виплати майбутніх дивідендів за акціями;
- невідомий заздалегідь ступінь ризику при інвестуванні в цінні папери.

Для усунення невизначеності при інвестуванні коштів в акції теорія і практика ринкового господарювання виробила визначені підходи до оцінки їх вартості [8]:

- метод капіталізації чистого прибутку;
- метод капіталізації дивідендів;
- метод капіталізації грошових потоків.

Проте значні зміни кон'юнктури фінансового ринку порівняно з товарним спонукають до здійснення більш активного моніторингу в процесі інвестування. Відповідно, і управлінські рішення з цих питань повинні мати оперативний характер.

Формування політики управління фінансовими інвестиціями на підприємстві, на нашу думку, доцільно проводити за такими етапами (рис. 1).



Рис. 1. Послідовність формування політики управління фінансовими інвестиціями

На першому етапі аналізується загальний обсяг інвестування у фінансові активи, темпи зміни питомої ваги інвестування в загальному обсязі інвестицій підприємства, склад конкретних фінансових

інструментів та рівень їх доходності, який співставляється із середнім рівнем доходності на фінансовому ринку та рівнем рентабельності власного капіталу. Це дозволяє оцінити обсяг і ефективність портфеля фінансових інвестицій підприємства у попередньому періоді.

На другому етапі визначається обсяг фінансового інвестування на підприємствах, які не є інституційними інвесторами. Такий обсяг, як правило, не значний і формується на основі вільних фінансових засобів, що нагромаджуються заздалегідь для проведення майбутніх реальних інвестицій або інших витрат майбутнього періоду.

На третьому етапі встановлюються конкретні механізми інвестування в межах встановленого обсягу: вкладення капіталу в статутні фонди спільних підприємств, в доходні види грошових і фондових інструментів.

На четвертому етапі проходить оцінка та диференціація фінансових інструментів, основним показником яких є рівень їх доходності.

П'ятий етап передбачає формування портфеля фінансових інвестицій з врахуванням оцінки інвестиційних показників окремих фінансових інструментів. При цьому враховується тип портфеля, необхідність диверсифікації фінансових інструментів, забезпечення високої ліквідності портфеля. Складений у такий спосіб портфель відповідатиме оптимальному співвідношенню доходності, ризику і ліквідності.

На шостому етапі необхідно забезпечити високий рівень управління портфелем фінансових інвестицій, оскільки за суттєвих змін кон'юнктури ринку інвестиційні якості деяких фінансових інструментів знижуються. За рахунок оперативного управління портфелем інвестицій забезпечується його реструктуризація з метою дотримання цільових параметрів його початкового формування.

На сьомому етапі проводиться оцінювання результативності управлінських рішень, аналізуються прийнятні заходи та можливі альтернативи. Після цього передбачається повернення на перший етап.

Висновки. Ефективне функціонування підприємств України неможливе без масштабних інвестицій, які являють собою найважливіший чинник економічного зростання. Запровадження послідовності формування політики управління фінансовими інвестиціями сприятиме розширенню вивчення спектра факторів, що впливають на окремі аспекти управління портфелем фінансових інвестицій.

Література

1. Алексеев І.В. Моделирование инновационного развития предприятия на стадии научно-технической подготовки производства / Алексеев І.В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 294–316.
2. Алексеев І.В. Прийнятність інновацій і конкурентоспроможність підприємств / І.В. Алексеев, А.Г. Оленець // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр.– К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – Вип. 19. – С. 147–153.
3. Базилевич В.Д. Развитие внутреннего рынка в условиях глобализации: тенденции та суперечности / В.Д. Базилевич // Европейський вектор економічного розвитку : збірник наукових праць. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2005. – С. 137–142.
4. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк І.А. – К. : Ника-Центр, 2001.
5. Кузьмін О.Є. Бюджетування зовнішньо-економічної діяльності підприємства : [навч. посібник] / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Ножак Л.С. – Львів : Видавництво національного університету "Львівська політехніка", 2006. – 352 с.
6. Кузьмін О.Є. Проблеми фінансово-кредитного регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур : монографія / Кузьмін О.Є., Алексеев І.В., Колісник М.К. ; за заг. ред. О.Є. Кузьміна, І.В. Алексеева. – Львів : Вид-во національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 152 с.
7. Удалих О.О. Управление инвестиционной деятельностью промышленного предприятия : [Навч. посібник] / Удалих О.О. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
8. Шклярчук С.Г. Портфельное инвестирование. Теория и практика / Шклярчук С.Г. – К. : Нора-принт, 2000.

Надійшла 03.10.2010

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянута ретроспектива становлення системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників у період становлення ринкової економіки та сьогодні. Виявлено позитивні та негативні сторони податкових реформ. Запропоновано шляхи удосконалення податкових механізмів.

In the article the formation of retrospective taxation of agricultural producers during the period of market economy and today. The positive and negative aspects of tax reform. The ways of improvement of tax mechanisms.

Ключові слова: податок на прибуток, ПДВ, фіксований сільськогосподарський податок, сільськогосподарський товаровиробник.

Постановка проблеми. Перехідний до ринкової економіки період характеризувався частотою внесення змін та доповнень до нормативно-правових актів податкового законодавства в аграрній сфері, що істотно ускладнювало діяльність сільськогосподарських товаровиробників. Сільське господарство – специфічна галузь, для якої притаманні сезонність, залежність від ґрунтово-кліматичних умов та погодного фактора, потреба у високій фондоозброєності, тривалий період виробництва, нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію, диспаритет цін тощо.

На тлі цих чинників впливає проблема недосконалості податкових реформ щодо сільськогосподарських товаровиробників, які не враховують специфіку виробництва, а також порушують принцип системності у законодавчих актах у період становлення ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування сільськогосподарських товаровиробників досліджували такі вітчизняні вчені, як Калінчик М., Тулуш Л.Д., Проніна В.І., Сеперович Н.В. Проте, недостатньо уваги приділено науковим дослідженням нових податкових змін, обґрунтуванню подальшої податкової політики щодо сільськогосподарських товаровиробників, реформуванню діючих податкових механізмів та їх законодавчого відображення.

Мета дослідження. Виявити функціональність трансформаційних перетворень в законодавстві щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств у перехідний до ринкової економіки період й сьогодні, та визначити шляхи його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Податок на прибуток підприємств, фіксований сільськогосподарський податок та ПДВ складають сьогодні більшу питому частку у податкових платежах сільськогосподарських товаровиробників.

Податок на прибуток сільськогосподарських товаровиробників тривалий час характеризувався пільговим порядком оподаткування. Закон України “Про оподаткування доходів підприємств і організацій” від 21.02.1992 р. № 2147–ХІІ визначав, що дохід від основної діяльності сільського господарства не оподатковується, а виробники сільськогосподарської галузі сплачують податок лише з доходів, одержаних від реалізації несільськогосподарської продукції [1].

Наступні зміни у законодавстві щодо прибуткового оподаткування частково врахували фактор сезонності у сільськогосподарському виробництві. Так, згідно зі статтею 8 “Особливості оподаткування підприємств з сезонними видами виробництва” Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” №335/94–ВР від 28.12.1994 р. сільськогосподарські підприємства звільнялись від сплати авансових внесків податку на прибуток, який отриманий від ведення неосновної діяльності [2]. На нашу думку, норма закону про сплату податку на прибуток, яка визначала сплату цього податку щомісячно, в той же час була обтяжливим явищем для підприємств з сезонним характером виробництва.

З 1997 року сільськогосподарські підприємства на рівні з іншими організаціями сплачували податок на прибуток у розмірі 30% раз на рік після визначення фінансових результатів [3]. Пом'якшувальним податковий тиск заходом було зменшення суми нарахованого податку на суму податку на землю, що використовувалась у сільськогосподарському виробничому обороті. Також, якщо за результатами звітного податкового року такі підприємства мали балансові збитки, то вони переносились на зменшення валових доходів майбутніх податкових років.

Однак, такі пільги не полегшували фінансові умови господарювання, оскільки на час прийняття зазначеного законодавчого акта виробництво сільськогосподарської продукції в Україні було збитковим, а у 1998 р. 93% колективних господарств опинились на межі закриття. Високі податкові ставки лише загострили ситуацію, спричинивши збільшення тіньового сектору та закриття сільськогосподарських підприємств. Така ситуація потребувала негайних змін у податковій політиці.

З метою пошуку виходу з цього становища у 1998 році запроваджується експеримент в типових районах різних природних зон – Степу, Лісостепу та Полісся, який регламентувався Законом України “Про запровадження в порядку експерименту єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників” [4]. Господарства, що відповідали нормам цього закону, сплачували фіксований

сільськогосподарський податок (ФСП), який охоплював 12 податків та зборів, в тому числі податок на прибуток, плату за землю, відрахування до Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування.

Суб'єктом оподаткування ФСП вважались товаровиробники, які виробляли сільськогосподарську продукцію, і їх валовий дохід від операцій з продажу цієї продукції за попередній звітний (податковий) рік перевищував 50% загальної суми валового доходу підприємства. Тобто було введено межу, нижче якої підприємство не вважалось сільськогосподарським товаровиробником.

Цей закон визначав об'єктом оподаткування землю, а точніше, площу ріллі, передану сільськогосподарському товаровиробникові у власність чи надану йому в користування. Ставки єдиного податку встановлено залежно від обсягу землі, а не від розміру фінансових результатів підприємства.

Невдовзі після запровадження цього експерименту було прийнято Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» №320 від 17.12.1998 р., який поширювався на сільськогосподарські підприємства на всій території України, відповідно до критеріїв, встановлених цим Законом [5].

Для стабілізації сільськогосподарського виробництва та покращення фінансового стану сільськогосподарських товаровиробників з 1 січня 1999 року до 1 січня 2001 року цей Закон діяв умовно. Тобто ті сільськогосподарські товаровиробники, які відповідно до норм цього Закону визначались платниками ФСП, були звільнені від його сплати. При цьому вони сплачували кошти на обов'язкове державне пенсійне страхування та на обов'язкове соціальне страхування.

Сьогодні ФСП сплачується в рахунок таких податків і зборів (обов'язкових платежів): податку на прибуток підприємств; плати (податку) за землю; комунального податку; збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету; плати за придбання торгового патенту на здійснення торговельної діяльності; збору за спеціальне водокористування.

За останніми змінами у законодавстві платником цього податку може бути такий товаровиробник, у якого сума, одержана від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, перевищує 75 відсотків загальної суми валового доходу.

Розмір ФСП визначається як добуток площі землі на її грошову оцінку та ставку податку. Так, ставка ФСП для ріллі, сіножатей та пасовищ становить 0,15%, для багаторічних насаджень – 0,09%. Для гірської зони ці ставки становлять відповідно 0,09% та 0,03%. Сплата податку проводиться щомісячно, причому у I та II кварталах сплачується по 10% від загального обсягу податку, у III та IV відповідно 50 і 30% всього обсягу. Ми вважаємо, що такий розподіл податкового навантаження є адекватним сезонному виробництву, оскільки основна частина доходів сільськогосподарських товаровиробників припадає на два останні квартали маркетингового року.

Функціонування цього податку викликало неоднозначну реакцію науковців і практиків. Проте запровадження його в період кризи в сільському господарстві більшість вчених визнає виправданим. Тому Законом України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" № 639 від 31 жовтня 2008 року було продовжено термін дії фіксованого сільськогосподарського податку до 1 січня 2011 року [6]. А невдовзі було внесено поправку до Закону № 639, за якою дію фіксованого сільськогосподарського податку продовжено без обмеження у часі [7].

З точки зору практики цей податок має переваги в тому, що товаровиробник може здійснювати планування своєї діяльності, заздалегідь розрахувавши податкові суми, які підлягають сплаті до бюджету з цього податку. Ряд вітчизняних вчених [8, с. 275] зійшлися на тому, що акумулювання сукупності податків в єдиний спростило підходи щодо залучення коштів до бюджету та зменшило податковий тиск в аграрному секторі.

Так, сильні сторони ФСП такі:

- пільговий характер;
- спрощений механізм розрахунків;
- зниження податкового навантаження на товаровиробника.

Поряд з цим виділяються й слабкі сторони фіксованого сільськогосподарського податку:

- невиконання регулюючої функції податків;
- незабезпечення фіскальної функції;
- невідповідність системному підходу до побудови податкової системи.

Л. Тулуш та інші вчені [8, с. 276] до них відносять те, що цей податок порушує принцип рівності суб'єктів господарювання, оскільки ставки земельного податку, що сплачують ті сільськогосподарські підприємства, які не є платниками ФСП, у 1,5 рази вищі за ставки ФСП. На цей недолік також вказує у своїх дослідженнях Н. Сеперович, яка зазначає, що в середньому по Україні ФСП становить всього 6 грн з 1 га угідь, тоді як середній розмір земельного податку складає 9 грн з гектара [9, с. 38]. Це призводить до зменшення доходів місцевих бюджетів і як наслідок – недостатнє фінансування природоохоронних заходів, покращення ґрунтів тощо. На думку вітчизняного вченого М.Калінчика ФСП не дає змоги державі диференційовано впливати на економічний розвиток господарств [10, с. 8]. Відповідно до ФСП, чим більший прибуток отримує сільськогосподарський товаровиробник, тим менше для нього податкове навантаження. Тобто одні сільськогосподарські підприємства ледь зводять кінці з кінцями, а інші

отримують надприбутки в той час, як традиційна система оподаткування передбачає прогресивність оподаткування доходів.

Через те, що ФСП замінює такі основні податки, як податок на прибуток та земельний податок, суб'єкти господарювання вдаються до зловживань з метою оптимізації податкових платежів. Вчені економісти-аграрники прийшли до висновку, що ФСП у сьогоденні вигляді себе віджив і потребує або удосконалення механізму його справляння, уточнення категорії «сільськогосподарський товаровиробник», або зупинення його дії.

На нашу думку, для того, щоб рівень податкового навантаження був пропорційним для платників цього податку, необхідно податок на прибуток юридичних осіб відокремити від фіксованого сільськогосподарського податку. Наприклад, підприємства, які займаються виключно рослинництвом, господарюють у неконкурентних податкових умовах із тваринницькими підприємствами, як не потребують значних земельних ресурсів. До того ж збільшуються випадки застосування схем легального ухилення від оподаткування.

Ми пропонуємо поступове виведення податку на прибуток із ФСП. На початковому етапі необхідно на законодавчому рівні виділити прибуток від сільськогосподарської та несільськогосподарської діяльності. Останній оподатковувати за загальною системою відповідно до чинного законодавства, за ставкою 25%, а через певний час – і весь прибуток підприємства. Такі заходи дадуть змогу підприємствам поступово адаптуватися до нових умов оподаткування.

Непряме оподаткування сільськогосподарських товаровиробників здійснюється податком на додану вартість, який регламентується Законом України «Про податок на додану вартість» від 20 грудня 1991 р. [11]. Цей закон визначав об'єктами оподаткування обороти по реалізації на території України товарів (крім імпортованих), у тому числі виробничо-технічного призначення, виконаних робіт та наданих послуг.

Механізм відшкодування ПДВ здійснювався таким чином: у разі, якщо суми податку, сплачені постачальникам, перевищували суми податку, які підлягали сплаті до бюджету сільськогосподарськими підприємствами, то різниця, що виникала, зараховувалася в рахунок чергових бюджетних платежів або відшкодовувалася за рахунок загальних надходжень цього податку щомісячно. Наші дослідження показують, що внаслідок застосування специфічного механізму справляння ПДВ у сільському господарстві у першому півріччі виникло так зване «дебетове сальдо» з даного податку, оскільки витрати на придбання виробничих ресурсів перевищували надходження від реалізації. Наприклад, навесні виробники закупають виробничі ресурси, а обсяги реалізації недостатні, у них об'єктивно утворюється дебетове сальдо з ПДВ. Такий механізм відшкодування ПДВ призводив до вимивання оборотних коштів підприємств.

З 1999 до 2008 років діяв спеціальний режим справляння ПДВ з метою поліпшення забезпечення матеріально-технічними ресурсами сільськогосподарських товаровиробників. Цей режим акумуляції був розпочатий Указом Президента «Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників» №1328/98 від 2 грудня 1998 р. та продовжувався відповідними Законами України [12–16]. Так, п.11.29. Закону України «Про податок на додану вартість» передбачає, що суми сплати до бюджету цього податку щодо операцій з поставки товарів (робіт, послуг) власного виробництва та виробництва на давальницьких умовах із власної сировини залишалися в розпорядженні сільськогосподарських товаровиробників і використовувалися ними на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення [17]. Виключення становили виробництво підакцизних товарів та операції з продажу переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою.

Обрати такий спеціальний режим справляння ПДВ могли всі сільськогосподарські товаровиробники незалежно від організаційно-правової форми та форми власності. Єдиною умовою для них було те, що сума, одержана від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки за попередній звітний (податковий) рік, повинна була становити не менше 50 % загальної суми валового доходу підприємства.

Позитивна різниця між сумою ПДВ, одержаною від покупців, та сумою ПДВ, сплаченою постачальниками, акумулювалась на спеціальному рахунку. У разі нецільового використання акумульованих коштів, вони стягувалися до Державного бюджету України в безспірному порядку. Від'ємна різниця сум ПДВ зараховувалась на зменшення податкових зобов'язань наступних періодів.

До 2008 року діяв ще один спеціальний режим для сільськогосподарських товаровиробників, ведений у 2005 році статтею 8-1 до Закону України «Про податок на додану вартість» [17]. Цей режим могла обрати будь-яка юридична або фізична особа, яка провадила підприємницьку діяльність у сфері сільського господарства, лісового господарства, рибальства, з обробки чи переробки такої виробленої нею продукції, а також з надання супутніх послуг.

Цей спеціальний режим передбачав: ставку оподаткування 10% від вартості продажу сільськогосподарської продукції; сума податку, нарахована сільськогосподарським підприємством на такі операції, повністю залишалась у нього; такі кошти використовувалися на відшкодування сум ПДВ, сплачених (нарахованих) сільськогосподарським підприємством на ціну виробничих факторів, а також на інші цілі. Продукція, яка не визначалась цим Законом як сільськогосподарська, оподатковувалась за звичайною ставкою 20%.

Зрозуміло, що на інші цілі, та й на ті, які вказані вище, коштів не вистачало, оскільки придбані виробничі фактори оподатковувалися за ставкою 20%, а сільськогосподарська продукція постачалась за ставкою 10%. При цьому від'ємна різниця, яка виникла у такому разі, не відшкодовувалась з бюджету та не зараховувалась до валових витрат підприємства.

У 2009 році втратила чинність норма 6.2.6. Закону України «Про податок на додану вартість» [7] щодо нульової ставки ПДВ на поставки переробним підприємствам молока та м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками всіх форм власності і господарювання. Цей режим справляння ПДВ діяв поряд з режимом акумуляції і становили в середньому відповідно 55 та 5% непрямой державної підтримки за рахунок ПДВ [18, с. 25]. На думку Л.Д. Тулуша, ці заходи були дієвим інструментом збереження конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. До відміни цих спецрежимів підтримка сільськогосподарських товаровиробників за рахунок ПДВ збільшилась з 2,2 млрд грн у 2003 році до 6,5 млрд грн у 2008 році [18, с. 26].

В аграрному секторі сьогодні діють нові спеціальні режими справляння ПДВ, які направлені на підтримку сільськогосподарських товаровиробників.

З 1 січня 2009 року введено новий режим акумуляції [6]. Він передбачений для підприємства, основною діяльністю якого є поставка вироблених (наданих) ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих виробничих потужностях, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів (послуг) становить не менше 75% вартості всіх товарів (послуг), поставлених протягом попередніх дванадцяти послідовних звітних податкових періодів сукупно.

Згідно із цим спеціальним режимом оподаткування сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ним сільськогосподарських товарів (послуг), не підлягає сплаті до бюджету та повністю залишається у розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства для відшкодування суми податку, сплаченої (нарахованої) постачальнику на вартість виробничих факторів, а за наявності залишку такої суми податку - для інших виробничих цілей.

У тому випадку, якщо сума ПДВ, сплачена (нарахована) сільськогосподарським підприємством постачальнику на вартість виробничих факторів, перевищує суму податку, нараховану по операціях з поставки сільськогосподарських товарів (послуг), то різниця між такими сумами не підлягає бюджетному відшкодуванню.

Режим акумуляції в новій редакції особливих змін не зазнав, проте можна виділити основні відмінності: збільшення частки питомої ваги поставок сільськогосподарської продукції до 75% у загальному обсязі реалізації товарів та послуг; можливість застосування спецрежиму з будь-якого місяця, а не лише з початку року; можливість використання позитивної різниці сум ПДВ на розсуд керівника підприємства.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи» продовжено на невизначений строк виплату дотацій переробними підприємствами на розвиток тваринництва [7]. У новій редакції п. 11.21 Закону України «Про податок на додану вартість» передбачає, що сума податку на додану вартість, яка повинна сплачуватися до бюджету переробними підприємствами всіх форм власності за реалізовані ними молоко та молочну продукцію, м'ясо та м'ясопродукти, у повному обсязі спрямовується виключно на виплату дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо в живій вазі [17].

У цьому ж п.11.21 зазначено, що сільськогосподарські підприємства усіх форм власності, які не обрали чинний режим акумуляції сум податку на додану вартість, можуть суми цього податку за реалізовані ними молоко, худобу, птицю, вовну, а також за молочну продукцію та м'ясопродукти, вироблені у власних переробних цехах, повністю залишити у своєму розпорядженні сільськогосподарських підприємств і спрямувати на підтримку власного виробництва тваринницької продукції [17].

Описані вище чинні режими справляння ПДВ для сільськогосподарських підприємств мають свої переваги та недоліки. На нашу думку, до переваг слід віднести в першу чергу те, що ці режими мають пільговий характер для аграрного сектору і те, що процедура відшкодування ПДВ спрощена для сільгоспідприємств та державних органів. Також вважаємо, що продовження режиму виплати дотацій тваринництву переробними підприємствами є цілком виправданим, оскільки розмір такої підтримки складає в середньому 40% загальної підтримки за рахунок ПДВ, до того ж ця галузь є найбільш капітало- та трудомістка і, в той же час, найменш конкурентоспроможна у високо конкурентному ринковому середовищі.

Чинний режим акумуляції сум ПДВ, на нашу думку, має значний недолік. Так, за цим спецрежимом від'ємне дебетове сальдо не відшкодовується з бюджету, а лише зменшує базу оподаткування для податку на прибуток шляхом віднесення його до валових витрат підприємства. Оскільки більшість суб'єктів господарювання є платниками ФСП, то ця норма не має суттєвого значення для них.

Висновки. За час формування ринкової економіки в Україні система оподаткування щодо сільськогосподарських товаровиробників зазнала значних змін. Аналізуючи найбільш значущі для сільського господарства податки, такі як: податок на прибуток, ФСП, ПДВ, ми дійшли висновків, що існуюча система оподаткування в аграрному секторі направлена на стимулювання сільського господарства,

оскільки має значні пільги. В той же час недостатньо забезпечується регулююча функція діючих податків через порушення принципу податкової рівності. Ми вважаємо, що податкові пільги поступово знижують свою ефективність, тому необхідно одні пільги замінювати іншими еволюційним шляхом із врахуванням світової практики, набутої країнами з ринковою економікою.

Наявність слабких місць у формуванні системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників потребують удосконалення, зокрема це стосується фіксованого сільськогосподарського податку та податку на додану вартість. Шляхи вирішення проблеми полягають у пошуку оптимальної системи оподаткування, яка не порушувала б принцип справедливості та вирівнювала податкове навантаження серед платників.

Література

1. Закон України “Про оподаткування доходів підприємств і організацій” № 2147–XII від 21.02.1992 р.: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» N 335/94-ВР від 28 грудня 1994 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
3. Законом України “Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств та організацій” №283/97 від 22.05.1997 р.: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
4. Закон України «Про запровадження в порядку експерименту єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників» № 25-ВР від 15.01.1998 р. : [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
5. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» №320 від 17.12.1998р.: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
6. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» N639-VI від 31 жовтня 2008 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
7. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки агропромислового комплексу в умовах світової фінансової кризи» №1782-VI від 22 грудня 2009 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
8. Тулуш Л.Д. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників: стан та перспективи розвитку / Тулуш Л.Д., Проніна В.І., Сеперович Н.В. – Львів : НВФ «Українські технології», 2009.- 296 с.
9. Сеперович Н.В. Податкова система як фактор економічного зростання АПК / Сеперович Н.В. // Теорія та практика ринків. – 2007 (3). – № 2. С. 37-39.
10. Калінчик М. Податкова система АПК на сучасному етапі // Економіка, фінанси, право. – 2000. – № 6. – С. 6–9.
11. Закон України “Про податок на добавлену вартість” №2007-XII від 20 грудня 1991 р.: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
12. Указ Президента «Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників» №1328/98 від 2 грудня 1998 р.: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
13. Закон України «Про внесення зміни до статті 11 Закону України «Про податок на додану вартість» № 442 від 18 лютого 1999 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
14. Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про податок на додану вартість» № 1874-14 від 13 лютого 2000 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
15. Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про податок на додану вартість» № 2233 від 18 січня 2001 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
16. Закон України «Про продовження дії окремих норм Закону України «Про податок на додану вартість» № 1352 від 28 листопада 2003 року: [Електронний ресурс] // Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
17. Закон України «Про податок на додану вартість» N 168/97-ВР від 3 квітня 1997 року: Сторінка "Законодавство України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
18. Тулуш Л.Д. Податкове регулювання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції /

УДК 334.732.3 : 339.747

В. В. ГОНЧАРЕНКО, О. Л. КЛИМКО, А. А. ПОЖАР
Полтавський університет економіки і торгівлі

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ КРЕДИТНИХ СПІЛОК УКРАЇНИ

Розглянуті і узагальнені особливості впливу наслідків глобальної економічної кризи на діяльність кредитних спілок України. Висвітлено позитивні і негативні наслідки кризи, що позначаються на розвитку кредитно-кооперативного сектору держави.

The peculiarities of global economic crisis' consequences and influence on Ukrainian credit unions' activity are overviewed and generalized. Positive and negative consequences of the crisis that influence on credit-cooperative sector of the state are described.

Ключові слова: кредитна спілка, кредитно-кооперативна система, економічна криза, кооперативні принципи управління, урядова підтримка.

Вступ

Кризові явища в сучасній світовій економіці і зокрема в фінансовому секторі багатьох країн світу викликають неоднозначне ставлення теоретиків та практиків кредитно-кооперативного руху. Водночас висловлюються думки щодо негативного і позитивного впливу кризи на розвиток кредитної кооперації. Слід зазначити, що специфіка діяльності кредитних кооперативів у різних країнах світу, відмінності у заходах їх державної підтримки, а також особливості прояву самої кризи мають безпосередній вплив як на результати, так і на перспективи діяльності кредитно-кооперативних установ.

Проблеми впливу глобальної економічної кризи на кредитну кооперацію України і світу досліджувалися А.О. Пантелеймоненком, А.Я. Оленчиком, Я.О. Коваль, Г.О. Партином та іншими вітчизняними дослідниками-теоретиками і практиками. При цьому, головна увага приділялася переважно концепції урядової антикризової підтримки кредитних спілок в Україні і світі, питання ж особливої важливості під час кризи жорсткого дотримання керівництва кредитних спілок кооперативних принципів управління отримали недостатню увагу.

Постановка завдання

Метою статті є аналіз наслідків впливу глобальної економічної кризи на діяльність кредитних спілок України, виділення позитивних і негативних наслідків кризи, що позначаються на розвитку кредитно-кооперативного сектору держави.

Результати дослідження

Ситуація, що склалася на українському ринку кооперативного кредитування, є безумовно цікавою і неоднозначною. З метою кращого і більш системного розуміння процесів, що мають місце в даному секторі, доцільно виділити основні напрямки аналізу:

- динаміка кількісних показників діяльності кредитних спілок України в період економічної кризи;
- якісні зміни, що відбулися чи відбуваються в даній системі;
- фактичні та потенційні ризики, пов'язані з кризою;
- фактичні та потенційні вигоди, пов'язані з кризою;
- шляхи подолання ризиків та реалізації вигод, що виникають внаслідок кризи.

Станом на кінець першого кварталу поточного (2010) року, кількість кредитних спілок становила 728. При цьому, в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, чисельність кредитних установ України зменшилася приблизно на 9% внаслідок погіршення показників платоспроможності і внаслідок цього – більш жорстких заходів впливу з боку державного регулятора.

Водночас зі зменшенням кількості кредитних установ у першому кварталі 2010 року порівняно з попереднім періодом відбувається й притаманне першим трьом місяцям календарного року уповільнення рівня ділової активності та значне зниження темпів приросту показників діяльності кредитних установ. Результати діяльності кредитних установ за 1-й квартал 2010 року та динаміка основних показників діяльності кредитних установ за 1-й квартал 2008-2010 рр. наведені в табл. 1.

Станом на 31.03.10 кількість членів кредитних спілок становила 1 565,1 тис. осіб, з яких 351,1 тис. осіб або 22,4 % – члени КС, які мають діючі кредитні договори, та 84,0 тис. осіб (5,4 %) – члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках.

Протягом аналізованого періоду частка членів кредитних спілок, які не є вкладниками, становила 95%. Водночас, такі члени кредитних спілок мають вирішальну кількість голосів та безпосередній вплив на прийняття управлінських рішень, у тому числі не на користь вкладників. У цілому система кредитних спілок

України станом на 31.03.10 демонструвала зниження показників діяльності в порівнянні з минулими періодами.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок [1]

Показник	Станом на 31.03.08	Станом на 31.03.09	Станом на 31.03.10	Темпи приросту, %	
				Станом на 31.03.09 / Станом на 31.03.08	Станом на 31.03.10 / Станом на 31.03.09
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	803	828	728	3,1	-12,1
Кількість членів КС (тис. осіб)	2 427,7	2 124,7	1 565,1	-12,5	-26,3
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду (тис. осіб)	160,0	126,3	84,0	-21,1	-33,5
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори (тис. осіб)	660,3	475,5	351,1	-28,0	-26,2
Загальні активи (млн грн)	5 642,5	4 719,7	2 992,2	-16,4	-36,6
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду) (млн грн)	4 871,5	4 253,2	2 817,2	-12,7	-33,8
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду) (млн грн)	3 757,4	3 127,1	1 936,2	-16,8	-38,1
Капітал (млн грн)	1 577,5	1 248,7	651,2	-20,8	-47,8

Загальний обсяг активів кредитних спілок станом на 31.03.10 становив 2 992,2 млн грн і порівняно з аналогічним періодом 2009 року зменшився на 36,7% (станом на 31.03.09 становив 4 719,7 млн грн). Загальний обсяг капіталу кредитних спілок станом на 31.03.10 становив 651,2 млн грн. Найбільшу питому вагу в його структурі становив пайовий капітал (657,3 млн грн).

Станом на 31 березня 2010 року в порівнянні з аналогічним періодом 2009 року внески (вклади) членів кредитних спілок на депозитні рахунки зменшились на 38,1 % (до 1 936,2 млн грн); кредити, надані членам кредитних спілок, зменшились на 33,8% (до 2 817,2 млн грн).

Загальна сума заборгованості 351,1 тис. членів кредитних спілок, які мали діючі станом на 31.03.10 кредитні договори, становила 2 817,2 млн грн, тобто в середньому кожен член-позичальник кредитної спілки на кінець періоду мав 8 тис. боргу по кредиту.

За перший квартал 2010 року кредитний портфель скоротився на 33,2 % порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав 2 817,2 млн грн.

Наслідком проведення кредитними спілками заходів щодо повернення прострочених кредитів стало зменшення заборгованості за простроченими, неповерненими та безнадійними кредитами на 20% станом на 31.03.10 порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Незважаючи на значне скорочення обсягів кредитування кредитними спілками, як і в попередні роки, найбільший попит мають споживчі кредити, частка яких становить 40 %, або 1 123,5 млн грн. Друге місце посідають кредити на інші потреби – 30%, або 843,9 млн грн. Значну частку мають комерційні кредити та кредити, видані на придбання, будівництво та ремонт житла. Кредитування ведення селянських та фермерських господарств, як і в попередні періоди, має незначну частку в загальному обсязі виданих кредитів.

За строковістю повернення, як і в попередньому році, найбільша частка всіх кредитів (55,7%) – отримана на строк від 3 до 12 місяців. Найменшим попит мають короткострокові кредити зі строком повернення до 3 місяців (2,8% від загального обсягу виданих кредитів станом на 31.03.10).

Найбільший обсяг внесків на депозитні рахунки (49,7%) було залучено на період від 3 до 12 місяців, незначну частку (3,9%) складають внески (вклади) на депозитні рахунки членів кредитної спілки строком до 3 місяців. Динаміка надання фінансових послуг за термінами їх погашення частково пояснює неспроможність кредитних спілок розраховуватися за своїми зобов'язаннями в строк. Це пов'язано, насамперед, з перевищенням короткострокової кредиторської заборгованості кредитної спілки над короткостроковою дебіторською заборгованістю, а саме: обсяг залучених внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки з терміном погашення до 3-х місяців перевищував обсяг наданих членам кредитних спілок кредитів з аналогічними термінами погашення [1].

Таким чином, навіть поверховий аналіз основних показників свідчить про суттєве скорочення обсягів діяльності українських кредитних спілок, а головне – демонструє значні проблеми з ліквідністю.

Окрім кількісних змін спостерігаються також і якісні. Економічна криза спричинила значну зміну умов функціонування кредитних спілок: як позитивних, так і негативних.

З одного боку, аналогічно до багатьох країн світу, кредитні спілки України проходять випробування на «справжність», тобто відповідність кооперативним принципам, прозорість і чесність управління, орієнтація на ефективне обслуговування потреб своїх членів, а не задоволення інтересів вузького кола «фактичних власників». В результаті криза є водночас «лакмусом» і «каталізатором», що робить потенційні проблеми реальними і очевидними, загострюючи їх і здійснюючи «природний відбір» найбільш життєздатних. Адже саме ті спілки, що протягом попередніх років постійно намагалися нарощувати резервний капітал, боротися з існуючою та потенційною залежністю – зараз мають найменшу кількість проблем. І навпаки – із значними складнощами зіштовхнулися «схемні» спілки, що не мали справжньої кооперативної природи, а ставили на меті максимізацію прибутків окремих осіб.

Крім того, до позитиву сучасного періоду можна віднести те, що спілки фактично отримують можливість зайняти ніші кредитного ринку, що залишаються банками через проблеми, які виникли внаслідок їх активної участі у операціях з іноземною валютою, цінними паперами та іпотечним кредитуванням. В той самий час кредитні спілки використовують короткострокові кошти фізичних осіб та, на відміну від банків, не залежать від зовнішніх позик. Лише з січня по липень 2008 року кредитні спілки надали кредитів обсягом 3,45 млрд грн, що на 40% більше, ніж за аналогічний період минулого року [2]. В 2009 році у багатьох регіонах кредитні спілки були практично єдиними установами, що здійснювали кредитування населення.

З іншого боку, криза спричинила цілий ряд проблем, що становлять серйозну загрозу для багатьох кредитних спілок.

По-перше, панічні настрої серед вкладників кредитних спілок на початку фінансової кризи спричинив масовий відтік депозитів. За період 2008-2009 рр. кількість вкладників зменшилась на 48,6% з 245,3 до 119,2 тис. осіб, в той час як кількість позичальників зменшилась на 21% з 561,5 до 443 тис. осіб, що спричинило дисбаланс кредитного та депозитного портфелів. Ажіотаж та паніку довкола фінансової стабільності кредитних спілок спровокувала прийнята постанова НБУ про заборону дострокового зняття депозитів, а також рішення Державної комісії з регулювання фінансових послуг України (Держфінпослуг) заморозити депозити в кредитних спілках. В результаті кількох гучних скандалів, пов'язаних із зникненням керівництва деяких кредитних спілок разом із коштами вкладників, що були миттєво розголошені у ЗМІ, також почалася паніка, в результаті якої потерпіли й ті спілки, котрі нормально працювали.

По-друге, значна кількість кредитних спілок знаходиться у залежності від комерційних банків через ряд причин. Наприклад, спілки тримають кошти на банківських рахунках, де наразі розміщено до 300 млн грн [3]. Крім того, багато спілок були засновані за безпосередньої негласної участі комерційних банків з метою залучення коштів від населення і подальшого розміщення їх на банківських рахунках. Таким чином, проблеми банку автоматично стають проблемами кредитної спілки, а отже – і її вкладників.

По-третє, так звані «схемні» кредитні спілки часто створювалися підприємцями для кредитування власного бізнесу (наприклад, ріелтерського). В свою чергу, економічна криза, спричинивши значне падіння ділової активності, призвела до масового неповернення бізнесових кредитів, а отже – невиконання за депозитними внесками вкладників [4]. Значною мірою, така ситуація стала можливою через масове недотримання кредитними спілками принципів кредитної кооперації: обов'язкове проведення річних загальних зборів членів кредитної спілки, обрання голови правління, справжньої ревізійної комісії та діючої спостережної ради.

Отже, сучасна глобальна економічна криза пропонує кредитно-кооперативному сектору України як ряд суттєвих переваг і можливостей для подальшого розвитку і зміцнення, так і проблеми, що значно ускладнюють діяльність.

Виживання української кредитно-кооперативної системи та успішний вихід із кризи можливі, передусім, за активної підтримки держави, одним з основних напрямків якої є «очищення» ринку від несправжніх або «схемних» кредитних спілок: виявлення випадків недотримання кооперативних демократичних принципів управління, викривання операцій, що свідчать про «схемність» спілки (наприклад, залучення депозитів під високі відсотки, але відсутність кредитування тощо). Саме жорсткий контроль державного регулятора щодо кооперативної природи управління діяльністю спілки може допомогти нормалізувати систему кредитних спілок.

Важливим інструментом державного контролю фінансової стійкості кредитних спілок стало позбавлення їх ліцензій на залучення внесків-вкладів на депозитні рахунки. Варто відмітити, що далеко не завжди це є найдієвішим заходом впливу, оскільки не сприяє стабілізації ситуації в спілці, якщо вона дійсно має проблеми лише з ліквідністю. Таким чином, ті кредитні спілки, які вразила криза, можуть бути «добиті» санкціями державного регулятора. У 2009 році з ринку пішло 89 спілок, ще 16 – в січні 2010 року [5]. Зупинено 55 ліцензій на провадження діяльності по залученню внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки, та 17 ліцензій на провадження діяльності з надання фінансових кредитів [4].

Висновки

Таким чином, вплив глобальної економічної кризи на український кредитно-кооперативний сектор має і позитивне, і негативне забарвлення. Перебудова фінансового ринку держави забезпечує потенціальний ріст обсягів діяльності кредитних спілок, адже їх мінімальний зв'язок із іноземними валютами, цінними

паперами та іпотечним кредитуванням береже їх від величезних ризиків, притаманних банківським установам, а отже – дає перевагу над останніми.

З іншого боку, панічні настрої серед вкладників, велика кількість зловживань з боку керівництва кредитних спілок через недостатній контроль з боку держави і суспільства, а також недостатня урядова підтримка спілок здатні не просто не дозволити кредитно-кооперативним установам скористатися тимчасовою перевагою над комерційними банками, а і взагалі – суттєво погіршити позиції спілок на фінансовому ринку.

В свою чергу, державна антикризова підтримка кредитно-кооперативної системи має включати такі напрямки, як:

- утворення необхідних умов для підвищення ефективності системи державного регулювання та нагляду за діяльністю кредитних спілок.
- законодавчу та фінансову підтримку кредитних спілок з метою продовження кредитування ними соціально незахищених верств населення;
- очищення кредитно-кооперативного ринку країни від установ, що не дотримуються кооперативних принципів, шляхом повернення таких до демократичних засад управління.

Література

1. Інформація про стан і розвиток кредитних спілок України за 1-й квартал 2010 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ks_1_kv_2010.pdf. – Заголовок з екрану.

2. Громов О. Чи впораються кредитні спілки з потоком клієнтів? [Електронний ресурс]: Економічна правда. – Режим доступу : <http://www.eravda.com.ua/publications/49017ed0a623a/>. – Заголовок з екрану.

3. Дубенський Д. Криза дійшла до кредитних спілок. Через їхнє банкрутство кияни втратять півмільярда гривень [Електронний ресурс] // Liga.net. – Режим доступу : <http://smi.liga.net/articles/IT086124.html>. – Заголовок з екрану.

4. Суслов В. Про стан та перспективи розвитку кредитних спілок [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/KMU_KC_03.02.10.ppt. – Заголовок з екрану.

5. Кредитні спілки знайшли союзників [Електронний ресурс] // Комерсант. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/02/04/186150>. – Заголовок з екрану.

Надійшла 03.10.2010

УДК 519.246.8:622.24

І. Г. ФАДЄЄВА

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

ПРОГНОЗУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ БУРІННЯ НАФТОВИХ І ГАЗОВИХ СВЕРДЛОВИН НА ЗАСАДАХ СИНЕРГЕТИКИ

На основі аналізу сучасного стану проблеми прогнозування фінансових часових рядів розглядається постановка задачі прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин за допомогою штучних нейронних мереж в умовах апріорної та поточної невизначеності процесу формування витрат на буріння.

On the basis of analysis of the modern state of problem of prognostication of financial sentinel rows the task of prognostication of prime price of the boring drilling of petroleum and gas mining holes was examined by means of artificial neuron networks in the conditions of a priori and current vagueness of process of forming of charges on the boring drilling.

Ключові слова: прогнозування, собівартість, буріння нафтових і газових свердловин.

Вступ. Подальший розвиток нафтової і газової промисловості неможливий без суттєвого збільшення об'єму буріння свердловин. Тому «Енергетичною стратегією України до 2030 року та подальшу перспективу» [1] передбачено до 2010 року збільшити обсяги пошуково-розвідувального буріння до 185 тис. м на рік, що майже у 6 разів перевищує фактичний обсяг пошуково-розвідувального буріння нових свердловин у 2004 р. Проведені розрахунки показали, що за таких умов протягом прогнозного періоду (2006–2030рр.) можливо збільшити розвідані запаси в обсязі 63 млн т нафти з газовим конденсатом.

Слушно відмітити, що буріння нафтових і газових свердловин – це складний технологічний процес, пов'язаний з великими витратами грошей і матеріальних ресурсів. Дійсно, майже 40% усіх капітальних вкладень в нафтову промисловість іде на буріння свердловин. Тому важливою і актуальною науково-практичною проблемою є прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин з метою досягнення максимального економічного ефекту.

Аналіз стану досліджень та публікацій. З існуючих наукових досліджень відомо, що найбільш досконалими є інтелектуальні технології прогнозування фінансових показників [8]. Проте, аналіз

літературних джерел (наприклад, [1, 2, 5, 9 та ін.]) показує недостатній об'єм проведених досліджень в контексті використання інтелектуальних технологій для прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин на засадах синергетики. Слід зазначити також, що для буріння свердловин витрачається значна кількість енергії і матеріалів: бурових доліт, труб, цементу, дизельного палива, хімреагентів для бурового розчину та ін. Своєчасне постачання цих матеріалів на бурові пов'язане зі значними транспортними витратами. Окрім того, характерними особливостями процесу формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин є складна структура внутрішніх зв'язків, висока собівартість буріння, відносно висока тривалість виробничого циклу, динамічність, наявність керуючих параметрів та випадкових чинників.

Виділення невирішених частин. Враховуючи сказане, важливим завданням для підприємств, які здійснюють буріння нафтових і газових свердловин, є всебічне зниження витрат основних матеріалів, наприклад, за рахунок використання бурових доліт нового покоління (шарошкових і типу PDC), а також зменшення витрат енергоресурсів за рахунок оптимізації процесу формування витрат і застосування синергетики для прогнозування собівартості буріння.

Формування цілі. Тому метою даної статті є прогнозування витрат на буріння нафтових і газових свердловин як задачі прогнозування нестационарного стохастичного процесу формування витрат, що функціонує за умов апріорної та поточної невизначеності [2] на базі штучних нейронних мереж, використання яких вважається [3, 6, 8, 9] достатнім для апроксимації експериментальних даних.

Виклад основного матеріалу. З існуючих наукових досліджень [3, 4] відомо, що методи, способи і методики прогнозування економічних показників базуються переважно на двох підходах: евристичному і математичному.

Безсумнівною перевагою евристичного прогнозування собівартості буріння свердловин, заснованого на використанні знань фахівців у даній області, є можливість уникнути значних помилок. Це висококваліфіковані фахівці в даній області знань.

Проте, цей метод є суб'єктивним, досить складним і трудомістким у зв'язку з необхідністю об'єднання декількох прогнозів, які отримані від різних експертів. Таке завдання краще розв'язувати на базі методів інтелектуальних технологій прогнозування, наприклад, Fuzzy Logic.

Основними перевагами математичних методів прогнозування собівартості буріння свердловин є об'єктивність одержуваної інформації, висока точність, а також можливість автоматизації процесу прогнозування. Проте ці методи вимагають наявності чітко сформульованої математичної моделі поведінки прогнозованого об'єкту – процесу формування витрат. Слід зазначити, що тільки у тому випадку, коли математична модель ефективно описує поведінку об'єкта, можна очікувати прийнятних результатів прогнозування собівартості буріння свердловин.

Окрім того, важливим етапом прогнозування є оцінка невідомих параметрів обраної математичної моделі – параметрична ідентифікація. Складність цієї задачі обумовлена зміною параметрів математичної моделі собівартості буріння по мірі збільшення глибини свердловини.

Найчастіше при математичному прогнозуванні економічних чинників використовують математичні моделі Хольта-Уінтерса, Чоу, Бонса-Дженкінса, трендові моделі, метод Тригга-Лича та інші [4]. Оскільки загально визнаним критерієм ефективності процесу буріння є собівартість одного метра проходки свердловини, скористаємось математичною моделлю собівартості метра проходки свердловини [5] для найбільш поширеного випадку, коли стійкість бурового долота лімітується технічним станом його опор:

$$C = \frac{B(t_0 + t_{\text{сно}})}{h} + \frac{B_d}{h}, \text{ грн/м}, \quad (1)$$

де C – собівартість одного метра проходки, грн/м;

$(t_0 + t_{\text{сно}})$ – час, який витрачається на механічне буріння, спуско-підймальні операції і заміну бурового долота, год.;

h – проходка на долото, м; B_d – вартість долота, грн;

B_r – вартість однієї години роботи бурової установки, грн/год.;

$B_r = (A + B + E)$;

A – витрати на експлуатацію бурової установки, грн/год.;

B – витрати на додаткове обладнання (турбобури, електробури, компресори і т.п.), грн/год.;

E – витрати на промивальну рідину, грн/год.

Проте, слід врахувати, що собівартість буріння свердловини B_c складається із собівартості кожного пробуреного метра, збільшується з глибиною і залежить від багатьох параметрів

$$B_c = \sum_{i=1}^k C_i h_i, \text{ грн/м}, \quad (2)$$

де C_i – собівартість метра проходки в i -му рейсі долота, грн/м;

$i = 1, 2, \dots, k$ – кількість рейсів доліт;

h_i – проходка на долото, м.

Слід візначити, що зниження собівартості буріння свердловин B_c на 10...30% веде до збільшення рентабельності на 10,1...14,4% [13]. Тобто зниження собівартості буріння свердловин є одним з головних факторів підвищення ефективності виробництва і збільшення розрахункової рентабельності.

Різниця між поточним значенням собівартості проходки свердловини $B_c(t)$ і прогнозованим значенням $\hat{B}_c(t)$, що дорівнює

$$E(t) = B_c(t) - \hat{B}_c(t),$$

використовується для корегування параметрів моделі собівартості метра проходки і керувальних впливів на процес буріння свердловини.

Разом із тим собівартість буріння мінімальна в тому випадку, коли можна досягти максимальної швидкості проходки при мінімальній витраті енергії.

Така умова звичайно має місце при досконалому очищенні вибою свердловини в тих випадках, коли механічна швидкість буріння залежить лише від спроможності долота руйнувати породу. При цьому вартість витрат енергії, необхідної для видалення шламу, відносно невелика.

Отже, задача стоїть в тому, щоб навчитися виявляти мінімальну витрату енергії на одиницю об'єму вибуреної породи.

Дослідження витрат електроенергії на буріння розвідувальних і експлуатаційних свердловин буровими установками Уралмаш 4Е, БУ-5000ЕУ-1, БУ-6500Е, F-320ЕС довели [11], що вони залежать від глибини буріння (табл. 1). Було встановлено, що залежність витрат енергії від глибини свердловини описується рівняннями парабол не вище третього порядку з похибкою апроксимації не більше 0,65%. Характер цієї залежності зберігається для різних бурових установок, режимів буріння, типорозмірів доліт і властивостей гірських порід. Це дозволяє використати модель типу

Таблиця 1

Витрати електроенергії на буріння свердловин в залежності від глибини буріння

Глибина буріння, м	Витрати електроенергії на буріння свердловин різними типами бурових установок, тис. кВт – год.				
	Уралмаш 4Е експлуатаційне буріння	БУ-5000ЕУ-1 розвідувальне буріння	Уралмаш 4Е розвідувальне буріння	БУ-6500Е експлуатаційне буріння	F-320ЕС експлуатаційне буріння
0	0	0	0	0	0
200	20	22	30	50	30
400	42	46	50	90	48
600	55	65	72	130	70
800	80	90	100	190	96
1000	100	120	130	250	130
1200	172	160	183	308	205
1400	248	302	230	360	280
1600	270	450	285	408	355
1800	310	606	346	482	445
2000	350	750	420	560	500
220	464	853	524	673	624
2400	507	964	361	788	747
2600	602	1050	718	862	875
2800	679	1208	869	990	1020
3000	852	1356	1008	1152	1256
3200	970	1488	1178	1360	1460
3400	1030	1624	1326	1541	1698
3600	1202	1780	1518	1740	1960
3800	1352	1940	1729	2016	2212
4000	1520	2102	2060	2308	2656
4200	1642	2234	2304	2610	2964
4400	1768	2381	2587	2920	3291
4600	1865	2533	2810	3220	3674
4800	2009	2721	3100	3652	4162
5000	2206	2958	3500	4102	4406
5200	2336	3040	3810	4510	4736
5400	2441	3202	4104	4921	5015
5600	2602	3488	4402	5342	5572
5800	2813	3610	4942	5956	6016
6000	3056	3858	5302	6506	6758

$$W(H) = aH^3 + bH^2 + cH, \quad (3)$$

де W – витрати енергії, кВт·год.;

H – глибина буріння, м;

a, b, c – параметри моделі, що підлягають ідентифікації для прогнозування і нормування витрат електроенергії на буріння свердловин певної глибини.

При цьому слід враховувати, що крім процесу буріння свердловини, графік будівництва свердловини передбачає проведення геолого-технічних досліджень, а саме: газового каротажу, геофізичних досліджень свердловини, відбирання керну, випробувань пластів та ін. Приклад типового графіку будівництва і дослідження розвідувальної свердловини (на прикладі св.№17 Елізарівської площі [12]) наведено на рис. 1.

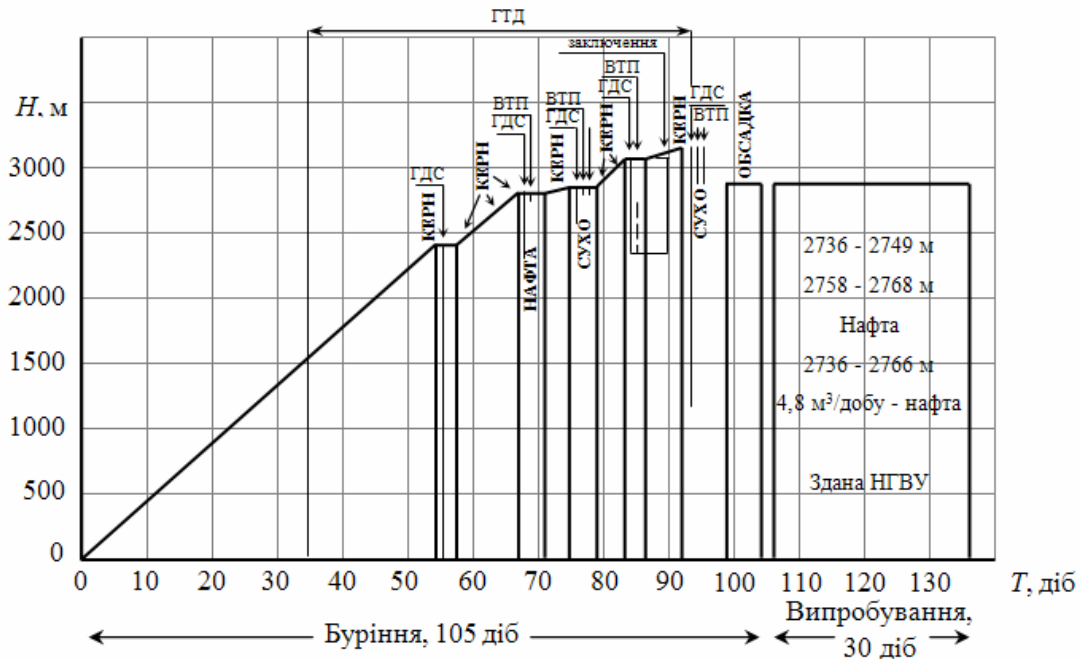


Рис. 1. Графік будівництва і дослідження розвідувальної свердловини №17 Елізарівської площі на базі нової технології комплексного вивчення розрізу (ГТД – геолого-технологічне дослідження, ГДС – геофізичні дослідження, ВПТ – випробування пластів, НГВУ – нафтогазовидобувне управління)

Розглянемо питання прогнозування собівартості буріння з урахуванням того, що буріння ведеться долотами нового покоління з проходкою на долото до 2000÷6000м на базі нової комплексної технології досліджень розрізу свердловин [12]. Вона дає змогу отримати повну інформацію про нафтогазоносність розрізу в процесі буріння і зменшити до мінімуму роботи з випробуванням пластів в свердловині. Комплексна технологія вивчення перспективного об'єкту здійснюється під час перерви в буріння і дозволяє виключити пропуски продуктивних пластів, скоротити час будівництва пошуково-розвідувальних свердловин за рахунок зменшення кількості об'єктів, які проходять випробування в колоні з неоднозначною і помилковою геофізичною характеристикою; економити матеріальні ресурси за рахунок зменшення кількості свердловин, що ліквідуються з геологічних причин при спущеній обсадній колоні; підвищити ефективність геолого-розвідувальних робіт.

Оскільки формування керувальних дій в інтегрованій системі управління процесом формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин [2] здійснюється в умовах неповної і нечіткої інформації, доцільною є розробка методів прогнозування собівартості буріння свердловин, які можна було б використати у процесі управління і, які здатні функціонувати за умов апріорної та поточної невизначеності як щодо структури параметрів об'єкта, так і діючих на нього збурень. Найбільш перспективними напрямками у цій галузі є розроблення методів прогнозування на базі теорії нечіткої логіки та штучних нейронмережових моделей, які мають підвищену швидкість навчання [6,8].

З існуючих наукових досліджень відомо, що із застосуванням штучної нейронної мережі (ШНМ) можна на базі відтвореної функції змін аналізованого фінансового показника спрогнозувати його значення у майбутньому, базуючись на m останніх його спостереженнях [8]:

$$\hat{y}(T+1) = f(y(T-m+1), y(T-m+2), \dots, y(T)), \quad (4)$$

де $\hat{y}(T+1)$ – вихід; $y(T-m+1), \dots, y(T)$ – входи.

У даному випадку модель формального нейрону можна розглядати як елемент з кількома входами $y(T-m+1), \dots, y(T)$ і одним виходом $\hat{y}(T+1)$ (рис. 2), який призначений для виконання нелінійного параметричного перетворення сумарного зваженого вхідного сигналу в скалярну величину:

$$\hat{y}(T+1) = \psi \left(\sum_{l=1}^m y(T-m+l)w_l \right), \quad (5)$$

де $\psi(\bullet)$ – функція активації нейрону, яка зазвичай є сигмоїдною функцією

$$\psi(\tau) = \frac{1}{1 + e^{-k\tau}}; \quad 0 < \psi(\tau) < 1,$$

де k – коефіцієнт стиснення – розтягування функції вздовж осі абсцис;
 m – кількість входів даного нейрону;
 $y(T-m+l)$ – вхідний l -й сигнал;
 w_l – вага l -го входу.

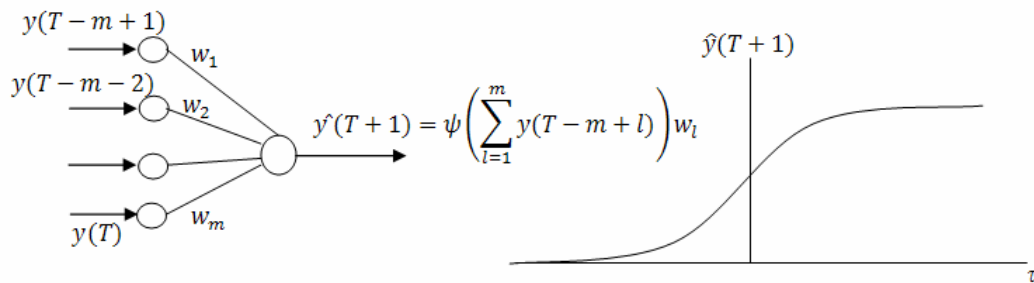


Рис. 2. Модель формального нейрону

Подамо модель (1), у якій величину собівартості метра проходки свердловини позначимо y , у такому загальному вигляді, який найчастіше використовується при математичному прогнозуванні [3]:

$$y = f(c,x) + \varphi(d,x)\varepsilon, \quad (6)$$

де y – собівартість метра проходки свердловини, яка явно виражається через інші параметри моделі (1);

$f(c,x)$ і $\varphi(d,x)$ – деякі детерміновані функції;
 x – вектор відомих параметрів моделі, однією зі складових якого є дискретний час $k = 1, 2, \dots, n$;
 c, d – вектори невідомих параметрів, що підлягають визначенню;
 ε – незалежний випадковий процес (завада) з нульовим математичним сподіванням.

При бурінні свердловини в однорідних за міцністю породах з постійними параметрами режиму будемо вважати, що ε має постійну дисперсію, нормальний розподіл і є неавтокорельованим випадковим процесом.

У рівнянні (6) функція $f(c,x)$ є детермінованою основою прогнозованої величини собівартості одного метра проходки. Вона характеризує значення величини y при відсутності випадкової завади ε .

Оскільки досліджуваний процес формування собівартості метра проходки свердловини є нелінійним для розв'язання задачі прогнозування доцільне застосування штучної нейронної мережі (ШНМ) як апроксиматора функції $f(c,x)$, оскільки ШНМ є універсальним апроксиматором.

Враховуючи сказане і відомі методи прогнозування на базі штучних нейронних мереж [6], завдання прогнозування собівартості метра проходки свердловини сформульовано так: для нелінійної нестационарної послідовності спостережень за процесом формування витрат на буріння свердловини, що задана у формі часового ряду $(y(k-1), \dots, y(k-n)) = x(k) = (x_1(k), \dots, x_n(k))^T, k = 1, 2, \dots$, побудувати його прогноз:

$$\hat{y}(k) = f(x(k)), \quad (7)$$

де $\hat{y}(k)$ – прогноз часового ряду $y(k)$;
 $x(k)$ – простір входів;

$f(x(k))$ – невідомий оператор оцінювання;

k – поточний дискретний час.

Оскільки часовий ряд надходить на вхід ШНМ, то вихід її описується виразом:

$$\hat{y}_j(k) = F_j(x(k)) = \sum_{i=1}^h w_{ji} \psi_i(x(k)) = w_j^T \psi(k), \quad j = 1, \dots, n, \quad (8)$$

де $\hat{y}_j(k)$ – вихід ШНМ;

$F_j(x(k))$ – деякий оператор, що зв'язує простір входів із простором виходів;

$w_j = (w_{j1}, w_{j2}, \dots, w_{jh})^T$ – вектор синаптичних ваг, що налаштовуються;

$\psi(k) = (\psi_1(x(k)), \psi_2(x(k)), \dots, \psi_n(x(k)))^T$ – вектор функцій активації нейронів прихованого шару;

$n \ll h$ – число нейронів прихованого шару.

Зважаючи на це, постає питання розробки методу прогнозування собівартості метра проходки свердловини, тобто знаходження оцінки $\hat{y}(k + d_h | k)$ в момент часу $k + d_h$ по даним передісторії k спостережень в реальному часі в темпі надходження даних, що забезпечують мінімум критерію якості

$$I(k) = I(x(k), \hat{y}(k)) \rightarrow \min, \quad (9)$$

за умов апіорної та поточної невизначеності. Тут d_h – довжина упередження або горизонт упередження.

Для практичної реалізації поставленого завдання прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин можуть бути використані відомі архітектури ШНМ та методи їх навчання.

Для того, щоб передбачити витрати з горизонтом упередження, який дорівнює одній добі, витрати розділили на два типи: перший – безпосередньо на буріння свердловини, другий – на геолого-технологічні дослідження (ГТД). Вибір величини горизонту упередження обумовлений тим, що інформація в геологічну службу управління бурових робіт надходить у вигляді зведень, заключень та рекомендацій щодобово.

Поділ витрат на два типи викликав необхідність введення одного додаткового вхідного вузла для штучної нейронної мережі (ШНМ) з додатковим кодуванням: 0 – ГТД; 1 – буріння.

Наступний фактор, який був врахований в прогнозі, це розподіл часу буріння і глибини свердловини до 3 тис.м на 4 інтервали згідно геолого-технічного наряду (ГТН) на буріння свердловини на Долинському родовищі Прикарпаття, Свердловини буряться на кожному інтервалі долотами одного типорозміру з діаметрами: 393,7 мм; 295,3 мм; 215,9 мм; 190,5 мм.

Для двійкового кодування цих чотирьох інтервалів буріння в ШНМ були введені ще два вхідних вузла і застосовані такі коди:

00 – для доліт діаметром 393,7 мм;

01 – для доліт діаметром 295,3 мм;

10 – для доліт діаметром 215,9 мм;

11 – для доліт діаметром 190,5 мм.

Найважливішим фактором, який був врахований, є динамічна залежність прогнозу від витрат в попередні години і доби. Врахували як витрати V поточного дня на певну годину Γ , так і декількох попередніх днів D , тобто $V(D, \Gamma)$. При прогнозуванні витрат $V(D, \Gamma)$ на Γ -й час в D -й день у вхідному векторі мережі враховуються наступні величини:

$$\begin{aligned} &V(D, \Gamma), V(D, \Gamma-1), V(D, \Gamma-2), V(D, \Gamma-3), V(D, \Gamma-4); \\ &V(D-1, \Gamma), V(D-1, \Gamma-1), V(D-1, \Gamma-2), V(D-1, \Gamma-3), V(D-1, \Gamma-4); \\ &V(D-2, \Gamma), V(D-2, \Gamma-1), V(D-2, \Gamma-2), V(D-2, \Gamma-3), V(D-2, \Gamma-4); \\ &V(D-3, \Gamma), V(D-3, \Gamma-1), V(D-3, \Gamma-2), V(D-3, \Gamma-3), V(D-3, \Gamma-4); \\ &\dots \end{aligned}$$

або в узагальненому вигляді

$$V(D-d, \Gamma), V(D-d, \Gamma-1), \dots, V(D-d, \Gamma-g).$$

Число d показує кількість попередніх діб, а число g – попередніх годин, які беруться до уваги при прогнозуванні собівартості буріння свердловини V .

Проведені дослідження показали, що для такого об'єкту як процес формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин, який триває декілька десятків або сотень діб, задовільні результати досягаються, коли $d = 3$ і $g = 4$.

Слід зазначити, що до аналогічного висновку привели дослідження в напрямку прогнозування витрат енергії [9].

З урахуванням двох типів витрат при розділенні глибини свердловини (або часу її буріння) на три (або чотири) інтервали розмірність вхідного вектора ШНМ дорівнює:

$$x = (2 \cdot d) + (3 \cdot g) = 2 \cdot 3 + 3 \cdot 4 = 18, \text{ або } x = (2 \cdot d) + (4 \cdot g) = 2 \cdot 3 + 4 \cdot 4 = 22.$$

Остання задача підготовки даних полягала в їх розділенні на навчальну і тестову підмножини. Враховуючи, що база даних про витрати на буріння нафтових і газових свердловин є досить великою, було вирішено обмежитись даними, що характеризують витрати на буріння свердловин, які були пробурені лише на даному родовищі за останні декілька років (2–3 роки).

Для прогнозування витрат на буріння свердловин і внесення відповідної корекції в управління, використали сигмоїдальну мережу з одним прихованим прошарком. Об'єм вхідного шару вибрали таким, що дорівнює розмірності вхідного вектора x . Кількість вихідних нейронів визначається кількістю прогнозованих періодів. Відповідно до 24-годинного прогнозування вихідний шар повинен мати 24 лінійних нейрона.

Найбільш складною задачею є підбір кількості нейронів прихованого прошарку. Слід зазначити, що якщо їх мало, то похибку навчання неможливо зменшити до потрібного рівня. Однак і велика кількість нейронів веде до зростання похибки узагальнення [9]. Тому кількість нейронів прихованого прошарку була отримана експериментально на базі розрахунків, приведених за формулою [10]:

$$\frac{y \cdot p}{1 + \log_2 p} \leq w \leq y \left(\frac{(p+x)(x+y+1)}{x} \right) + 1, \quad (10)$$

де x – розмірність вхідного вектора;

y – розмірність вихідного вектора;

p – число елементів навчальної вибірки, які визначались з умов експерименту.

Експеримент проводили з припущенням, що параметри моделі (10) не стабільні і можуть змінюватися при бурінні в ізотропних породах за нормальним законом розподілу в межах $\pm 5\%$.

Розмірність x вхідного вектора можна зменшити, якщо взяти кількість попередніх діб не 3, а 2 або 1 і попередніх годин не 4, а, наприклад, 3, 2 або 1.

Верифікація була проведена на прикладі прогнозування витрат енергії, як найбільш вагомий чинник в складі собівартості метра проходки, який неперервно контролюється.

Якість прогнозування витрат енергії оцінювали показником відсоткової похибки MAPE (Mean Absolute Percentage Error), яка визначається за формулою:

$$\text{MAPE} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|W_c - \hat{W}_c|}{W_c} \cdot 100\%, \quad (11)$$

де \hat{W}_c – спрогнозоване значення витрат енергії;

W_c – фактичне значення витрат енергії;

n – кількість годин, на яку складено прогноз.

Мережа навчалась з використанням даних про витрати на буріння 2-х свердловин, які були пробурені на даному родовищі. Тестування проводились за даними, отриманими на глибинах буріння 1010–2980 м. Аналіз розподілу похибок МАРА довів, що прогнозування здійснюється з похибкою $< 4,0\%$.

Багатошаровий перцептрон був застосований і для прогнозування середньодобових витрат на буріння свердловини. Для цього представили структуру перцептронної мережі з одним прихованим шаром, яка дозволяє досить точно передбачити середньодобові витрати енергії за тими ж самими даними, які взяті з попередніх свердловин. Прогнозна модель містить дев'ять вхідних вузлів, які представляють середньодобові витрати енергії на буріння, або геолого-технологічні дослідження на даній глибині свердловини. Категорія витрат енергії кодувалася одним двійковим вузлом (1 – буріння, 0 – геолого-технологічні дослідження). Кодування інтервалу буріння вимагає також двох вузлів. Для цього застосовані такі коди: 00 – буріння долотом $\varnothing 393,7$ мм, 01 – буріння долотом $\varnothing 295,3$ мм, 10 – буріння долотом $\varnothing 215,9$ мм, 11 – буріння долотом $< \varnothing 215,9$ мм.

На етапі навчання мережі як очікувані значення виступили відомі середньодобові витрати енергії на буріння свердловин, що були пробурені раніше на даній площі.

Архітектура (структура) перцептронної мережі для прогнозування середньодобових витрат енергії зображена на рис. 3.

Значення $E(d, y)$ відповідають нормалізованій середньодобовій витраті енергії в день d на інтервалі буріння y . Для покращення здібностей до узагальнення кількість прихованих нейронів була підібрана експериментально і дорівнює 5. Мережа була навчена за промисловими даними, отриманими під час

буріння свердловин на цій площі. Найбільша похибка прогнозу MAPE протягом буріння свердловини глибиною 2900 м не перебільшувала 3%.

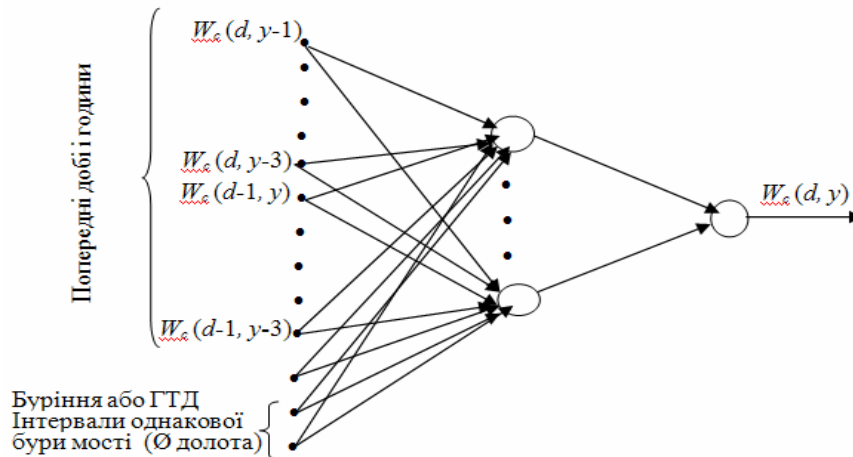


Рис. 3. Структура перцептронної мережі для прогнозування середньодобових витрат енергії

Структура перцептронної мережі, яка зображена на рис. 3, стала основою системи прогнозування витрат на буріння свердловини. Саме для її навчання потрібні знання досвідчених експертів. Крім того, система прогнозування витрат енергії на буріння містить модуль нечіткої логіки, оскільки більшість даних, з якими вона оперує, є нечіткими за своєю природою.

Отже система прогнозування витрат енергії на буріння має структуру, зображену на рис. 4.

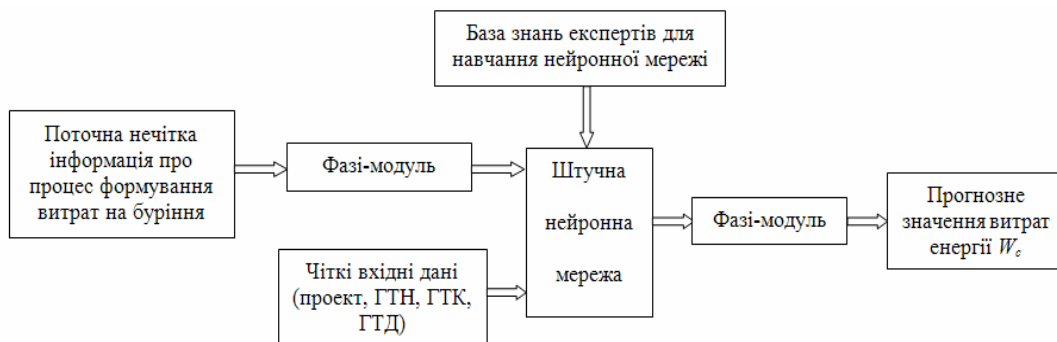


Рис. 4. Структура системи прогнозування витрат енергії на буріння нафтових і газових свердловин

Така структура системи прогнозування дозволить уникнути погіршення точності завдяки сумісному використанню чітких і нечітких даних. Використання компонентів штучного інтелекту дозволить підвищити вірогідність прогнозування.

Проведений аналіз властивостей процесу формування собівартості метра проходки і прогнозування витрат на буріння свердловин дозволяє так визначити загальну задачу управління процесом формування витрат на буріння нафтових і газових свердловин: бурова установка як технологічний комплекс розбивається на підсистеми поглиблення, промивання, спуско-підйому, які характеризуються векторами вхідних та вихідних змінних; для кожної підсистеми визначаються підзадачі оптимізації технологічних режимів, автоматичного регулювання, логіко-програмного управління. При цьому глобальна функція мети має техніко-економічний зміст типу (1). Вона є адитивною, що дає змогу розв'язувати загальну задачу управління процесом формування витрат на буріння як сукупність локальних задач для кожної із підсистем. Враховуючи зв'язки між цими підсистемами і їх вплив на ефективність процесу буріння, виникає необхідність координувати роботу усіх підсистем, тобто повинна бути сформована ще й підзадача координації. Отже, система управління процесом формування витрат на буріння свердловин є ієрархічною, використовує методи багаторівневої оптимізації і декомпозиції, а визначальним є ієрархія підзадач управління з урахуванням специфіки конкретної бурової установки: стаціонарної, пересувної, на морській платформі та ін.

Висновок. Сформульовано постановку задачі прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин в умовах апріорної та поточної невизначеності процесу формування витрат на буріння та її попередній аналіз на засадах синергетики. Обґрунтована доцільність розробки методів прогнозування і ідентифікації собівартості буріння нафтових і газових свердловин на базі штучних нейронних мереж і

координації в системах управління, що дозволить підвищити вірогідність прогнозування собівартості буріння нафтових і газових свердловин.

Література

1. Холявко М. П. Нафтогазовий комплекс України. Напрями реалізації основних положень енергетичної стратегії до 2030 року / М. П. Холявко // Хімічна промисловість України. – 2007. – № 2. – С. 3–10.
2. Fadyeyeva I. New approaches to the desing of power retrenchment technologies in oil and gas well-drilling / I. Fadyeyeva, G. Sementsov // Proceedings East West Fuzzy Colloquium 2006 13th Zittau Fuzzy Colloquium, september 13–15, Zittau-2006. – p.49–54.
3. Сліпченко О. М. Нейронні мережі зі змінною кількістю вузлів у задачах обробки інформації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.23 «Системи та засоби штучного інтелекту» / О. М. Сліпченко. – Харків, 2005. – 19 с.
4. Иванов В. В. Анализ временных рядов и прогнозирование экономических показателей / Иванов В. В. – Харьков : ХНУ им. В. И. Каразина, 1999. – 229 с.
5. Александров М. А. Экономика бурения скважин долотами уменьшенного диаметра / Александров М. А. – М. : Недра, 1968. – 192 с.
6. Винокурова О. А. Прогнозування та емуляція нестационарних послідовностей за допомогою штучних вейвлет-нейронних мереж : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.23 «Системи та засоби штучного інтелекту» / О. В. Винокурова. – Харків, 2005. – 19 с.
7. Ячменьова В. М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств / Ячменьова В. М. – Сімферополь : ДОЛЯ, 2007. – 384 с.
8. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки / Матвійчук А. В. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
9. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / Осовский С. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 343 с.
10. Никитин А. И. Нейронные сети как новый подход к управлению технологическим оборудованием / А. И. Никитин, А. И. Купин // Академический вестник. – 2004. – № 14. – С. 23–26.
11. Фадеева І. Г. Аналіз взаємозв'язків питомих витрат електроенергії з глибиною свердловин, що буряться на нафту і газ / І. Г. Фадеева // Академический вестник. – 2005. – № 15–16. – С. 78–81.
12. Геолого-технические исследования в процессе бурения : РД 39-0147716-102-87. – Офиц. изд. – М. : Министерство нефтяной промышленности, 1987. – 273 с.
13. Фадеева І. Г. Комбінована модель спостережень за собівартістю метра проходки свердловин на нафту і газ / І. Г. Фадеева // Энергетика: Економіка, технології, екологія. – 2001. – № 4. – С. 77–81.

Надійшла 16.10.2010

УДК 338.432:658

С. В. КОВАЛЬЧУК

Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Встановлено частку фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в загальній вартості фінансових ресурсів підприємств України. Проаналізовано характерні особливості формування і використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм.

It stake of financial resources, agricultural enterprises in the total value of financial resources of Ukraine. Characteristic features of formation and use of financial resources, agricultural enterprises of different organizational forms.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела фінансових ресурсів, фінансове управління.

Постановка проблеми. Розвиток виробництва потребує постійного фінансування процесів простого та розширеного відтворення. Фінансові ресурси підприємств при цьому відіграють одну із ключових ролей, оскільки забезпечують здійснення матеріальних і нематеріальних витрат, їх вчасність й достатність.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання. Формування і використання фінансових ресурсів підприємств є об'єктом дослідження у роботах І. Бланка, Л. Буряка, Ю. Воробійова, А. Загороднього, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна та ін. Шляхи вирішення проблем фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств пропонують В. Андрійчук, М. Дем'яненко, Б. Панасюк, П. Саблук, М. Хорунжий та ін. Поряд з цим, формування і використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств потребує застосування зваженого підходу, який враховуватиме особливості функціонування різних їх організаційно-правових форм. Завданням даного дослідження є виявлення особливостей

формування і використання фінансових ресурсів у різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. В національній економіці фінансові ресурси обслуговують усі сфери виробництва і розосереджені по відповідних галузях (табл. 1). Майже третина вкладеного в економіку капіталу обслуговує промислове виробництво (30,97–29,85 %), біля 45 % його відсотків сконцентровано у торгівлі, побутових послугах і підприємствах, які обслуговують операції з нерухомістю. Наразі, сільське господарство – галузь, яка є центральним елементом продовольчої безпеки держави, її сировинною базою і джерелом багатьох видів експортної продукції використовує лише близько 4 % фінансових ресурсів, які сформовані підприємствами України.

Таблиця 1

Обсяг та структура фінансових ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності

Сфери діяльності	2007 р.		2008 р.		2009 р.		Зміна (+,-)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	п. п.
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	90091,8	3,61	133086	4,10	149536	4,07	59444,3	0,46
Промисловість	772465	30,97	979320	30,18	1097498	29,85	325033	-1,12
Будівництво	123376	4,95	161127	4,96	153663	4,18	30286,9	-0,77
Торгівля та побутові послуги	608305	24,39	764960	23,57	827776	22,52	219471	-1,87
Діяльність транспорту і зв'язку	214992	8,62	273409	8,42	294856	8,02	79863,8	-0,60
Фінансова діяльність	131408	5,27	178437	5,50	199015	5,41	67606,4	0,14
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг	503918	20,20	697648	21,50	889685	24,20	385767	4,00
Інші сфери діяльності	49552,2	1,99	57439,1	1,77	64115,6	1,74	14563,4	-0,24
Всього	2494109,2	100,0	3245425,2	100,0	3676145,1	100,0	1182036	-

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України [3]

Аналіз тенденцій обсягу та структури фінансових ресурсів підприємств за видами економічної діяльності свідчить про помітне зростання вартості вкладеного капіталу в усі сфери економіки. Водночас, слід відмітити пріоритетність інвестування в напрямі розширення вартості підприємств, які займаються операціями з нерухомістю, оскільки їх частка серед фінансування інших підприємств зросла на 4 п. п.

Вкладені у виробництво фінансові ресурси у різних сферах виробництва мають різний термін окупності і приносять різний економічний ефект. Найбільший валовий дохід серед інших видів діяльності приносять фінансові ресурси вкладені у сферу торгівлі і промисловість (1453776 тис.грн. та 1027592,1 тис. грн. відповідно), тоді як сільськогосподарське виробництво отримує валовий дохід у відповідності до незначних обсягів фінансування (рис. 1).

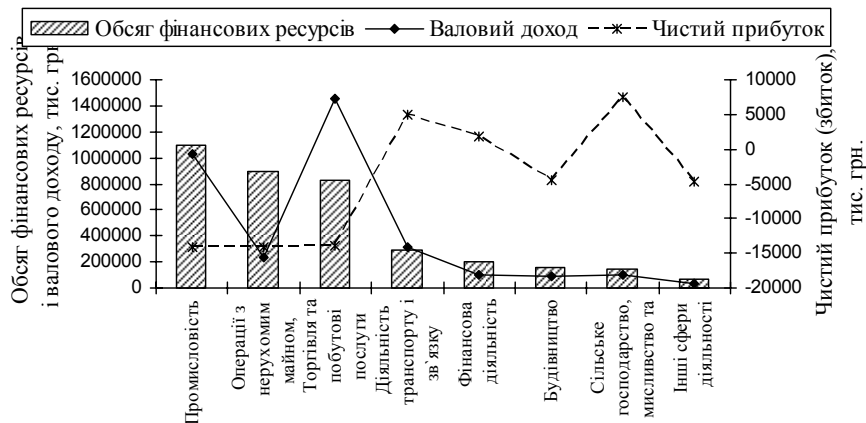


Рис. 1. Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств серед усіх підприємств України, 2009 р. Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України [3, 5]

Не зважаючи на невелику частку фінансових ресурсів, які зосереджені у сільському господарстві, вони приносять вагомий економічний ефект. Чистий прибуток сільськогосподарських підприємств у 2009 р. склав 7584,8 тис. грн., що стало найвищим показником серед підприємств інших галузей економіки. Таким чином, фінансові ресурси у сільському господарстві здатні приносити позитивний економічний ефект і, при умові вдалого розподілу і ефективного використання, забезпечити успішний його розвиток.

Як підтверджує академік Б. Панасюк, «фінансові ресурси в агропромисловому комплексі є, але вони не рівномірно розподіляються між його галузями і у найгіршому становищі опиняється сільське господарство як сировинна галузь» [2, с. 62]. Вочевидь функціонуючі засади формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств не є дієвими та ефективними. Тому, забезпечення

прийнятних умов відродження сільського господарства та усталений його розвиток можливі завдяки запровадженню раціонального механізму управління фінансовими ресурсами.

Формування і використання фінансових ресурсів у сільському господарстві має ряд особливостей, які визначаються специфікою виробництва, низькою інвестиційною привабливістю, наявністю державних програм пріоритетності фінансування та ін. Зокрема, загально прийнятими особливостями формування та розподілу фінансових ресурсів в сільському господарстві є:

– періодичність вкладання і використання. Сезонність виробництва вимагає значних капіталовкладень у весняні та літні періоди, а грошові надходження слід очікувати переважно в осінню пору. Таким чином, спостерігається розрив між надходженням і витратами коштів, який потребує здійснення заощаджень або залучення кредитів;

– сезонні пріоритети чи схильності. Весною чи влітку усі наявні кошти витрачаються на придбання сировини, матеріалів, інших оборотних засобів та на здійснення поточних витрат, а восени, коли реалізується основна частина виробленої продукції, підприємства мають змогу вкласти отримані кошти в нову техніку, обладнання, здійснити інші капітальні вкладення;

– висока ризиковість вкладених коштів. Несприятливі природнокліматичні умови у рослинництві (вимерзання, засуха, повінь і таке ін.) та надзвичайні випадки в тваринництві (хвороби, падіж) можуть призвести до великих фінансових збитків, коли фінансові ресурси не лише не відтворюються, а й значно зменшуються.

Сільськогосподарські підприємства України згідно чинного законодавства представлені різноманітними організаційно-правовими формами (рис. 2). Слід зважати на особливості формування і примноження фінансових ресурсів кожної з них. Для виявлення ефективних джерел фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств важливо здійснити аналіз діючих засад формування та використання їх капіталу.

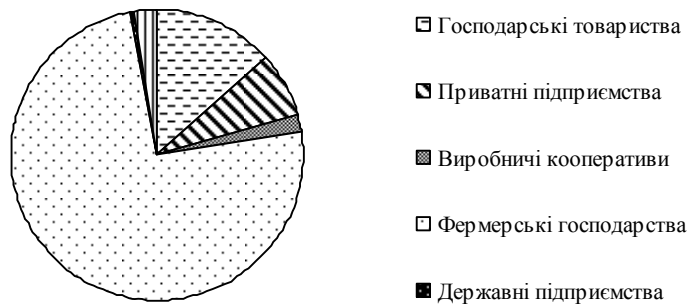


Рис. 2. Структура сільськогосподарських підприємств за організаційно-правовими формами господарювання
Джерело: побудовано за даними Державного комітету статистики України [4]

Згідно ст. 63 Господарського кодексу України та особливостей реформування аграрного сектору, сільськогосподарські підприємства представлені декількома групами господарських формувань: господарські товариства (акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю), приватні підприємства, фермерські господарства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, державні підприємства та інші формування.

Господарські товариства – це такі підприємства, які створені юридичними і фізичними особами на засадах угоди шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку [1, с. 77]. Згідно діючого законодавства України до господарських товариств належать акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства та командитні товариства. Виходячи з окремих організаційно-економічних переваг, сільськогосподарські товариства на даний час функціонують у формі акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю.

З фінансового погляду, перевагою господарських товариств є те, що їх статутний капітал формується завдяки внесків засновників у межах їх частки у вигляді матеріальних і нематеріальних цінностей. Це забезпечує значні обсяги початкових фінансових ресурсів як основу для масштабного виробництва. Сільськогосподарське акціонерне товариство може бути створене однією чи кількома юридичними та фізичними особами, які здійснюють державну реєстрацію товариства і організують емісію акцій цього підприємства. Такі підприємства створюються у вигляді публічних акціонерних товариств або приватних акціонерних товариств, що визначає масштаби поширення емітованих акцій на ринку. Шляхом емісії акцій, при розвиненому фінансовому ринку, товариство залучає у власний капітал реальні грошові кошти та їх еквіваленти від потенційних інвесторів ринку капіталів. Крім того, акціонерне товариство, за умови успішного функціонування (повна сплата статутного капіталу), може здійснювати додаткову емісію акцій чи опціонів на акції або збільшувати номінальну вартість уже випущених. Цим збільшується розмір статутного капіталу і, фактично, залучаються додаткові власні фінансові ресурси підприємства. Мобілізація

великого розміру власного капіталу дає можливість використовувати різноманітні форми позичкових ресурсів: емісію облігацій (в т.ч. конвертованих) та векселів, позики кредитних установ і комерційні кредити тощо.

Акціонерна форма підприємництва визнається високоєфективною, особливо у великих аграрних спеціалізованих виробництвах та найприйнятнішою з погляду залучення капіталу. До фінансування діяльності таких підприємств можуть долучатися дрібні інвестори (населення, невеликі підприємства), оскільки акції емітуються однакової, часто низької номінальної вартості. Обмежена відповідальність акціонерів за зобов'язаннями товариства розміром їх частки у статутному капіталі сприяє залученню коштів навіть до дуже ризикових, але прибуткових видів діяльності.

Наразі, перспективними вважаються акціонерні об'єднання типу концернів, холдингів, корпорацій, оскільки вони концентрують значний капітал з деяким упорядкуванням управління.

Спорідненими до акціонерної форми та більш поширеними в Україні, вважаються товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), які формують свої початкові фінансові ресурси з вкладів учасників. Розмір статутного капіталу при створенні товариства з обмеженою відповідальністю повинен становити не менше суми, що еквівалентна 100 мінімальних заробітних плат за ставкою, яка діє на момент створення підприємства. У процесі господарювання ТОВ може збільшувати розмір власного капіталу шляхом додаткових внесків засновників та тезаврації прибутку. Позичений капітал підприємства може складатися з банківських та небанківських кредитів, сума яких обмежуватиметься розміром власного капіталу.

За умови успішного функціонування ТОВ може емітувати облігації, залучаючи таким чином дешевші, ніж ринкові, кредитні ресурси. Також мають місце позики під поручительство чи гарантії одного з учасників, який нестиме відповідальність за зобов'язання ТОВ власним майном.

Однак, початкові фінансові ресурси таких підприємств теж є лише успадкованим капіталом у формі зношеного малопродатного майна, а залучення додаткового капіталу стримується нерозвиненістю фондового ринку.

Отже, особливими рисами управління фінансовими ресурсами сучасних сільськогосподарських товариств слід вважати: здатність акумулювати значні обсяги землі та майна на основі залучення земельних і майнових паїв; відсутність емісії та вторинного ринку корпоративних цінних паперів сільськогосподарських підприємств; розпорошеність інтересів значної кількості співвласників, які не завжди є зацікавленими у підтримці і розвитку сільського господарства та ін.

Значно поширенішою організаційно-правовою формою є приватні підприємства, які створюються на засадах приватної власності одного чи декількох громадян та їх праці з можливістю залучення найманих працівників. Такі підприємства набули особливого поширення серед сільськогосподарських формувань, оскільки їх створення не обмежується розмірами статутного фонду, а майнові та земельні відносини ґрунтуються на оренді майнових та земельних паїв колишніх членів КСП [1, с. 87].

Початкові фінансові ресурси приватних підприємств здебільшого обмежені майном засновника-власника. Виходячи із специфіки реформування аграрної сфери в Україні, початковим капіталом таких підприємств став спадок колишніх КСП з усім їх майном і боргами.

Важливо, що управління капіталом і господарською діяльністю приватних підприємств здійснює одноосібний власник. Він визначає склад і розмір фондів підприємства, приймає рішення щодо доцільності додаткового залучення ресурсів, отримання кредитів, розподілу прибутку. Проте якщо прибуток приватне підприємство може реінвестувати повністю, то його доступ до кредитних ресурсів дуже обмежений. Адже, в переважній більшості сума кредиту не може перевищувати половини вартості власного майна позичальника. Крім того, такі підприємства не мають змоги додатково залучати власний капітал, оскільки кількість власників обмежена і обмежені їх фінансові можливості.

На сьогодні, переважаючою організаційно-правовою формою господарювання на селі є фермерські господарства. Стосовно фінансових ресурсів, то фермери обмежені у фінансових можливостях, оскільки обмежені ресурси їх сімей. Внаслідок цього, фермерські господарства характеризуються низькою спроможністю купувати і ефективно використовувати високопродуктивний насіннєвий матеріал, якісну сировину, новітню техніку, застосовувати сучасні технології. Підтримання їх достатньої конкурентоспроможності та фондооснащеності потребує посиленої підтримки з боку держави, яка проявляється у виконанні численних державних програм фінансової підтримки фермерських господарств.

Окремою формою господарювання є виробничі кооперативи. Вони створюються на засадах членства не менш як трьох громадян, які зобов'язуються здійснювати спільну виробничу та інші види господарської діяльності у вигляді безпосередньої трудової участі. Членами кооперативу стають особи, які зобов'язуються дотримуватись статуту кооперативу і здійснюють вступний та пайовий внески до капіталу підприємства. Вступний внесок, звичайно, сплачується у грошовій формі і зараховується до неподільного фонду кооперативу, який використовується на фінансування організаційних витрат. Пайовий внесок здійснюється у вигляді будь-якого майна і в рівній частці для усіх членів, що забезпечує створення та зростання пайового фонду кооперативу і, відповідно, його капіталу. Фінансові ресурси виробничого кооперативу, згідно п. 6 ст. 100 Господарського кодексу України, формуються за рахунок пайових та інших внесків членів кооперативу, доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), кредитів та інших надходжень.

Найменш поширеною на сьогодні організаційно-правовою формою функціонування сільськогосподарських підприємств є державні підприємства. Вони діють переважно за рахунок коштів державного бюджету, цільових позабюджетних фондів та галузевих цільових грошових фондів міністерств і відомств, примножуючи їх позиченими та залученими ресурсами. Організовується фінансова діяльність таких підприємств під контролем міністерств та інших відповідних органів, яким вони підпорядковуються.

Варто відмітити видиму схожість основних засад процесу управління фінансовими ресурсами у фермерських господарствах та приватних підприємствах, де невеликі обсяги фінансових ресурсів оперативного і цілеспрямованого розподіляються одноосібним власником, який максимально зацікавлений в ефективному їх використанні. Окремо слід виділити господарські товариства і кооперативні організації, засади управління яких будуються на партнерських відносинах: участь у фінансуванні та управлінні приймають усі співвласники.

Висновки. Сільськогосподарські підприємства здатні ефективно використовувати фінансові ресурси і відновлювати їх для розширеного відтворення. Виявлені особливості формування і використання фінансових ресурсів у підприємств різних організаційно-правових форм господарювання дають змогу стверджувати, що за умови відповідно обраного виду управління будь-яке підприємство має змогу ефективно функціонувати і розвиватися.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Панасюк Б.Я. Обґрунтування напрямів розвитку агропромислового комплексу / Б.Я. Панасюк // Вісн. аграр. науки. – 2005. – №7. – С. 61–65.
3. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності 2007–2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/operativ>
4. Україна у цифрах у 2009 р. [Електронне видання]. – Режим доступу до видання: <http://ukrstat.gov.ua/operativ>
5. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності 2009 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/operativ>

Надійшла 07.10.2010

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.771.22:339.17

А. Д. ПЕТРАШЕВСЬКА

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Вибір джерел фінансування інновацій безпосередньо пов'язаний з поняттям їх економічної ефективності. На різних етапах інноваційного процесу те чи інше джерело фінансування може бути більш чи менш ефективним. Для вибору джерел фінансування інновацій є необхідним детальний аналіз впливу капіталу на їх економічну ефективність.

The choice of the sources finances of the innovation is directly bind with conception their economic effect. In the different stages of the innovation process that or another source finances may be more or less effective. For the choice of the sources finances of the innovations it is necessary detailed analysis influence in their economic effect.

Ключові слова: інновація, фінансування, підприємство.

Вступ

Схема аналізу економічної ефективності інновацій у сфері телекомунікацій обов'язково передбачає пошук, вибір та аналіз джерел їх фінансування. Підставою для цього є необхідність у визначенні інвестиційних потреб для реалізації інноваційного проекту. Як правило, для цього складається графік виконання робіт щодо проекту, який дозволяє пов'язати обсяги фінансування та напрямки витрачання коштів, а також контролювати виконання проекту за часом.

В сучасних умовах господарювання питання аналізу економічної ефективності інновацій пошуку та вибору джерел їх функціонування приділяється багато уваги.

По-перше, майже всі вітчизняні підприємства працюють в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів. По-друге, так як за користування будь-якими фінансовими ресурсами треба платити, то питання аналізу та вибору джерел фінансування є одними з головних у господарсько-фінансовій діяльності підприємств зв'язку.

Деякі аспекти вирішення цих питань висвітлені в роботах як українських так і зарубіжних фахівців І.А. Бланка, К. Джеймса, Л.Н., Івіна, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова, Е.С. Стоянової.

Стаття має мету узагальнення й наукове осмислення накопиченого в останні роки досвіду вибору джерел фінансування інновацій у сфері телекомунікацій.

Постановка завдання

З урахування світового досвіду, загальної економічної теорії та інтеграційних намірів України державними програмами поставлена задача активізації інноваційної діяльності підприємств.

Результати дослідження

Взагалі, можна сказати, що з економічної точки зору вибір джерел фінансування – це питання оцінки вартості капіталу. Абсолютна більшість вітчизняних підприємств стикаються при цьому з великими проблемами. Оцінити вартість капіталу складно технічно. Крім цього виникають суто об'єктивні проблеми, як то недостатній розвиток, наприклад, вітчизняного ринку акцій та інші. Ще й до того ж в останній час складається тенденція, яка веде до фінансування інновацій головним чином за рахунок банківських кредитів. А практичний досвід свідчить, що в цілому економічно ефективний проект, що фінансується лише за рахунок "дорогих" кредитів, не буде привабливим для інвестора.

Не треба забувати, що інноваційні проекти, як правило, довгострокові та мають високу ступінь ризику. Інноваційний процес розтягнутий в часі і на кожному етапі впровадження інновації тільки окремі джерела інвестування чи їх чітко визначена комбінація можуть бути максимально ефективними.

В залежності від етапу виконання проекту можуть залучатись бюджетні кошти чи так звані ризикові інвестиції, а також комерційні інвестиції. Очевидно, що якщо мова йде про етап створення новачки, тобто здійснюються фундаментальні наукові дослідження, прикладні дослідження та конструкторські роботи, то найбільш придатним джерелом фінансування будуть бюджетні кошти, якщо є можливість залучити їх. Пов'язано це з тим, що так званий позитивний вихід, скажімо фундаментальних досліджень у світовій науці, складає лише десь 5 %, а вже результати конструкторських робіт на 95-97 % закінчуються позитивно та їх можна використовувати у практичній діяльності. Але в будь-якому випадку ризик на цьому етапі інноваційного процесу найбільш високий. Тому в сучасних умовах ринкової економіки окремі підприємства чи навіть якісь галузеві структури не можуть здійснювати такі роботи та дослідження.

Частково наукові дослідження і конструкторські роботи можна фінансувати за рахунок венчурного капіталу. Це і є так звані ризикові інвестиції. Вкладаючи у проект свої кошти, венчурне підприємство розраховує отримати високий прибуток після реалізації проекту. Зазвичай венчурне фінансування має три стадії. На першій фінансується здійснення науково-дослідницьких та конструкторських робіт, розробка бізнес-плану, а також фінансується створення нового підприємства для реалізації інноваційного проекту,

якщо звичайно в цьому є потреба. Далі фінансуються розробка стратегії маркетингу та покриття предвиробничих витрат. На другій стадії фінансується витрати щодо маркетингу та на виготовлення інструментів і оснастки. Фінансується на цьому етапі і створення та розширення виробничих потужностей, формування обігового капіталу. Нарешті, на третій стадії здійснюється вилучення капіталу та заміна його звичайним фінансуванням.

Найчастіше венчурне фінансування здійснюється шляхом передачі частини акціонерного капіталу інвестору. Тобто інвестор має частку в цьому підприємстві і ділить ризик з ініціаторами проекту.

Крім венчурного капіталу таким же шляхом можна залучити до фінансування проекту різні інвестиційні та інноваційні фонди, які спеціалізуються у цій галузі чи працюють на даній території. Складніше залучити таким чином до фінансування проекту приватних інвесторів, що мали б вільні кошти. Отже є різні шляхи реалізації подібного фінансування.

В повній мірі, комерціалізація новації починається вже після завершення наукових досліджень і конструкторських робіт, коли отримано позитивний підсумок цих робіт. Спочатку на предінвестиційній стадії дається оцінка економічної ефективності інвестицій в проект, не зважаючи на джерело їх виникнення. А джерела коштів, що інвестуються в проект, в самому загальному вигляді, можуть бути власними чи позиковими або внутрішніми чи зовнішніми. Надалі оцінка ефективності проекту вже здійснюється за умов обов'язкової оцінки ефективності використання того чи іншого капіталу, який є необхідним для фінансування проекту.

Зазвичай обмежуються оцінкою використання лише власного капіталу. Але нижче буде показано, наскільки важливо при виборі джерел фінансування проекту вивчити вплив позикового капіталу на економічну ефективність проекту. Лише деякі підприємства можуть дозволити собі фінансування проекту виключно за рахунок власних коштів. Практичний досвід свідчить, що це недоцільно. Теорія інвестиційного аналізу теж рекомендує співвідношення між позиковим і власним капіталом приблизно три до одного. Між тим кожний проект є індивідуальним і найкраще співвідношення позикових та власних коштів треба визначати, враховуючи особливості реалізації кожного окремого проекту, а також враховуючи вимоги і можливості щодо залучення капіталу.

Взагалі питання про найкраще співвідношення позикового і власного капіталу при реалізації проекту дуже суперечливе. Суб'єкт, що реалізує інноваційний проект, майже завжди зацікавлений в максимальній частці позикового капіталу. Але як вже відмічалось вище, інноваційний процес довгостроковий та передбачає високий ризик, тому дуже сумнівно, що банк візьме на себе максимальну частку ризику. Якщо ж проект буде таки фінансуватись за рахунок довгострокового комерційного кредиту банку, то зрозуміло, що це буде "коштовний" кредит, тому що за ризик треба сплачувати. Навряд такий проект на практиці буде економічно ефективним. Це обумовлено високими витратами щодо сплати відсотків, обмеженістю часу користування кредитом, можливими додатковими умовами надання кредиту, наприклад, надання кредиту може бути обумовлено тим, що частина майна реалізатора проекту передається в заставу. Тому, до речі, сьогодні дуже поширена ситуація, коли підприємства пропонують надати гарантії за банківським кредитом при реалізації проекту за частку в акціонерному капіталі.

Одним із перспективних джерел позикового фінансування проектів можна назвати лізинг (аренда). Лізинг дозволяє віднести виплати за боргові зобов'язання до витрат лізинго-одержувача і вивести їх відповідно з під оподаткування. В цілому будь-яке фінансування за рахунок позикових коштів більш прийнятне для підприємства якраз з причини того, що виплати за боргами включаються у витрати, а тому не оподатковуються. За власні кошти також треба сплачувати, наприклад, сплачуються дивіденди за акціями, але вони сплачуються за рахунок прибутку підприємства. Лізингоодавач, як правило, сприяє у всьому реалізатору проекту, так як зацікавлений у просуванні цього продукту чи технології на ринок. Проблеми ж лізингу для реалізатора проекту, в першу чергу, пов'язані з високою студійною залежністю від лізингоодавача.

Отже, до джерел фінансування інновацій можна віднести:

- власні фінансові ресурси; позикові фінансові ресурси;
- фінансові ресурси, які отримує підприємство від продажу акцій; пайові внески членів колективу підприємства, громадян та юридичних осіб;
- ресурси закордонних інвесторів;
- ресурси державного бюджету і позабюджетних фондів.

Всі ці джерела фінансування можна поєднати в дві перші групи цієї класифікації – власні та позикові. Хоча під власними фінансовими ресурсами можна розуміти і виключно внутрішні виробничі резерви. Це нерозподілений прибуток, кошти амортизаційного фонду, прибуток від продажу власності і т.і. З іншого боку під власними фінансовими ресурсами іноді розуміють і виключно грошові ресурси, що залучає підприємство у вигляді акціонерного капіталу.

Під позиковими фінансовими ресурсами найчастіше розуміють довгострокові банківські кредити, розміщення облігацій та позики юридичних суб'єктів господарювання. Менш поширений вид позикового фінансування згадуваний лізинг. Як вже визначалось з економічної точки зору вибір джерел фінансування є питанням оцінки вартості капіталу. Тому питання аналізу оплати за користування фінансовими ресурсами є

визначальними щодо економічної оцінки інновацій.

Вартість позикового капіталу – це власне відсотки, які підприємство сплачує за позиками. З оцінкою вартості власного капіталу складніше.

Вважається, що вартість власного капіталу можна виразити втраченими можливостями в одержанні доходів від цього капіталу, тобто підприємство ніби відмовляється від цих можливих доходів, тому що використовує кошти для реалізації проекту. Існує ще одна особливість оцінки власного капіталу підприємства. Вже відмічалось, що за акціями з прибутку виплачуються дивіденди власникам підприємства, але власникам підприємства належить і частина прибутку, що залишилась після виплати дивідендів, яка реінвестується в підприємство. В такому випадку виходить, що весь прибуток підприємства після оподаткування і є плата власнику за інвестиції.

На практиці часто оцінюють вартість власного капіталу за середнім показником рентабельності активів. Вітчизняні підприємства стикаються з проблемами при визначенні вартості капіталу. В першу чергу це стосується акціонерних товариств, так як в Україні нерозвинутий ринок цінних паперів. В таких умовах тільки великі вітчизняні підприємства стратегічного значення можуть реально оцінити свій капітал.

Вартість всього капіталу підприємства, тобто і власних і позикових ресурсів, визначають як середньозважену вартість, що підприємство згодне платити за позикові та власні ресурси для фінансування проекту.

Це можна визначити формулою:

$$V_k = V_v/B \times r_v + V_n/B \times r_n;$$

де V_k – вартість капіталу;

V_v, V_n – вартість власного та позикового капіталу;

r_v – рентабельність власного капіталу, %;

r_n – середня ставка відсотку за позиковими коштами, %.

Для того щоб вивчити вплив позикового капіталу на економічну ефективність проекту, треба проаналізувати різні можливі варіанти кредитування проекту, а також структуру грошових потоків в залежності від витрат за обслуговування кредитів. Зрозуміло, що для кредитора найголовнішим є величина ставки позикового відсотку. Саме вона визначає економічний ефект, що отримує кредитор.

Різні варіанти кредитування можуть різнитись структурою грошових потоків, загальною сумою платежів за кредит, але це не впливає на величину ефекту, що отримує кредитор, якщо є заданою ставка відсотку за кредит. Де можна побачити, якщо проаналізувати можливі варіанти кредитування.

Найчастіше використовують три схеми кредитування проектів. Згідно з першою, боржник регулярно сплачує відсотки за кредит наприкінці кожного встановленого договором кредитування інтервалом часу, а сума кредиту повертається в кінці строку кредитування.

Використовується на практиці і варіант кредитування проектів, що передбачає погашення кредиту рівними частками в кінці кожного відсоткового періоду, а нарахування відсотків за кредит здійснюється на частину боргу, що залишилася.

Ще один варіант кредитування вимагає здійснення виплат за кредит рівними частинами протягом всього періоду кредитування.

А от для реалізатора проекту, думається, найголовнішим є обґрунтування термінів кредитування та умов виплат за кредитом. Крім того різні варіанти кредитування визначають різну структуру грошових потоків, а це теж безпосередньо впливає на економічну ефективність проекту.

Також, якщо аналізувати економічну ефективність кредитування у відношенні до боржника, то визначальними будуть питання встановлення оптимального (економічно прийняттого) співвідношення власних та позикових ресурсів в структурі капіталу, що інвестується.

Показник співвідношення власного та позикового капіталу називають ще "фінансовим важелем". При зростанні позикових ресурсів і постійних інвестиціях він збільшує рентабельність власного капіталу, це означає, що зростає чистий прибуток у відношенні до власного капіталу. Звичайно, фінансовий важіль може діяти і в іншому напрямку.

Про це свідчать слідуєчи співвідношення:

$$(P_c/I_v) = (P_c/I) \times (I/I_v),$$

де P_c – чистий прибуток;

$I = I_n + I_v$ – сума інвестицій в проект;

I_n – позиковий капітал, що інвестується в проект;

I_v – власний капітал, що інвестується в проект;

(P_c/I_v) – рентабельність власного капіталу;

(P_c/I) – рентабельність всіх інвестицій в проект.

З цього співвідношення витікає, що оскільки сумарні інвестиції в проект не залежать від джерел

притягнення інвестицій, рентабельність власного капіталу тим вище, чим більше $I_n = I - I_b$, або чим менше I_b . Це можна підтвердити.

Спочатку треба визначити чистий прибуток:

$$\Pi_{\text{ч}} = (\Pi_{\text{б}} - I_n \times r) \times (1 - \Pi_{\text{пр}}),$$

де $\Pi_{\text{б}}$ – балансовий прибуток, що отримується від реалізації проекту;

r – ставка позикового відсотку за кредит;

$\Pi_{\text{пр}}$ – ставка податку на прибуток. Якщо перетворимо це рівняння, то отримаємо:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{ч}} &= ((\Pi_{\text{б}}/I) \times (I_b + I_n) - I_n \times r) \times (1 - \Pi_{\text{пр}}) = \\ &= (1 - \Pi_{\text{пр}}) \times (\Pi_{\text{б}}/I) \times I_b + (1 - \Pi_{\text{пр}}) \times ((\Pi_{\text{б}}/I) - r) \times I_n. \end{aligned}$$

Обидві частини поділимо на I_b :

$$(\Pi_{\text{б}}/I_b) = (1 - \Pi_{\text{пр}}) \times (\Pi_{\text{б}}/I) + (1 - \Pi_{\text{пр}}) \times ((\Pi_{\text{б}}/I) - r) \times I_n/I_b.$$

Отже при заданих фінансових характеристиках проекту, які не залежать від вибору джерела фінансування проекту, рентабельність власного капіталу може бути підвищена, якщо виконується умова $((\Pi_{\text{б}}/I) - r) > 0$.

Коли так, стає економічно прийнятним залучення позикових коштів. Чим більше співвідношення $((\Pi_{\text{б}}/I) - r)$, тим більша рентабельність власного капіталу.

Якщо ця умова не виконується, то рентабельність власного капіталу буде менше, чим рентабельність проекту; Такий же самий аналіз можна зробити з урахуванням чинника часу.

Нарешті, ще раз треба виділити важливість для реалізатора проекту встановлення оптимального співвідношення власних та позикових ресурсів, потрібних для фінансування проекту. Справа в тому, що аналіз свідчить, якщо ставка дисконтування (тобто грошові потоки розглядаються з урахуванням фактора часу) перевищує ставку позикового відсотку, то залучення позикових ресурсів для фінансування проекту є економічно прийнятним. В такому разі чим більше кредит і термін його дії, а також різниця між ставкою позикового відсотку та ставкою дисконтування, тим більше зростає показник чистої поточної вартості, тобто показник економічної ефективності проекту. Якщо ж ці умови не виконуються, то зрозуміло ефект буде негативним. В цьому ще раз знаходить підтвердження ефект фінансового важеля.

За таких умов можливо, наприклад, встановити значення максимальної ставки позикового відсотку за кредитом, яка б зберігала економічну привабливість проекту, незважаючи навіть на можливі неприйнятні умови кредитування.

Якщо дисконтування грошового потоку, що аналізується, здійснюється за ставкою внутрішньої норми рентабельності ІКК, то чиста поточна вартість NPV стає рівною нулю.

Тому отримаємо:

$$r_{\text{max}} < IRR/(1 - n_{\text{пр}}),$$

де IRR – внутрішня норма рентабельності проекту;

r_{max} – максимальна ставка позикового відсотку, при якій зберігається економічна привабливість проекту.

В кінці треба визначитись, які ж джерела фінансування інноваційних проектів та взагалі джерела інвестиційних ресурсів дійсно можуть сьогодні використовувати вітчизняні підприємства в своїй господарській діяльності.

Найбільш реальними є наступні джерела фінансування:

- 1) вітчизняні та іноземні банки;
- 2) портфельні інвестори;
- 3) стратегічні інвестори.

Об'єктивні умови функціонування вітчизняної економіки обумовлюють значно менші можливості користування наступними джерелами фінансування:

- 1) випуск акцій;
- 2) випуск облігацій;
- 3) випуск облігацій, що конвертуються;
- 4) лізинг.

Є рація проаналізувати особливості кожного з цих доступних для підприємства джерел фінансування проектів. Це дає можливість ірраціональним реалізаторам проекту вже в початковій стадії роботи визначитися зі своїми можливостями у відношенні джерела фінансування.

У сучасних умовах господарювання визначальною тенденцією в питаннях аналізу і вибору джерел

фінансування інновацій стає тенденція фінансування проектів в основному за рахунок довгострокових банківських кредитів. Про негативні моменти цього говорилося в статті раніше. Проте такий засіб фінансування має для підприємства і цілий ряд переваг. Вітчизняні банки працюють, так сказати, у режимі реального економічного положення українських підприємств. Вони можуть запропонувати реалізатору проекту допомогти в роботі з фінансовою звітністю і при розрахунках по витратах фінансування.

Крім того зараз, наприклад, економічна оцінка інноваційних проектів, що реалізуються через Держіннофонд, буде здійснюватися за методикою комерційного банку. Раніше вона проводилася за методикою розробленої спеціалістами фонду.

Природньо, що банк, як посередник по своїй суті, зацікавлений у першу чергу в поверненні ресурсів, що інвестуються, а значить буде вимагати надійного забезпечення за кредитом. Але реалізатору проекту не треба забувати, що багато вітчизняних банків сьогодні знаходяться в складному положенні.

Іноземні ж банки хоч і можуть іноді запропонувати кращі умови кредитування і забезпечити доступ до більш значних сум капіталу, але навряд чи будуть ризикувати, фінансуючи інновації. Як правило іноземні банки віддають перевагу підприємствам тільки окремих галузей, що дають швидкий економічний ефект. Та й технічно фінансування через іноземний банк організувати не просто з огляду на вимоги українського законодавства.

Під портфельними інвесторами розуміють різноманітні інвестиційні й інноваційні фонди і компанії (приватні і державні), а також фонди венчурного капіталу, пенсійні і страхові фонди. Можна сказати, що подібні інвестори прагнуть знайти сполучення прибутків від виплати дивідендів і підвищення вартості основних фондів. Вони також звичайно не розраховують одержати контрольний пакет акцій. Прагнуть портфельні інвестори одержати торговий прибуток і віддають перевагу інвестуванню в акції великих підприємств визначених галузей.

На відміну від портфельних інвесторів, стратегічні інвестори навпаки зацікавлені в придбанні контрольного пакета акцій і довгостроковому співробітництву з реалізатором проекту. Тому вони можуть потребувати, наприклад, зміни стратегії підприємства. З іншої сторони підприємство може розраховувати одержати від стратегічного інвестора: знання ринку і галузі, доступ до каналів збуту, визнання ринком торгової марки інвестора, розширення асортименту продукції, потенційну економію за рахунок росту масштабів виробництва, ефект виробничого взаємодоповнення. У зв'язку з цим стратегічний інвестор прагне до створення спільного підприємства, що також може спричинити за собою для інвестора визначені пільги.

Частіше усього стратегічними інвесторами є: підприємства тієї ж галузі, що і реалізатор проекту, що прагнуть розширити свою діяльність; підприємства, що працюють в іншій галузі, але розраховують ефективніше використовувати свої активи; фінансово-промислові групи. Про емісію акцій і облігацій, за причинами, що вже згадувались, говорити об'єктивно складно.

Висновки

Отже, для ефективної роботи щодо вибору та аналізу джерел фінансування інноваційних проектів у сфері телекомунікацій треба, по-перше, чітко класифікувати можливі джерела фінансування. Треба визначити дійсно доступні джерела фінансування для вітчизняних підприємств, проаналізувати можливості їх залучення, а в сучасних умовах господарювання їх велика кількість. Серед них важливо визначити найперспективніші, що реально можуть підвищити економічну ефективність проекту, так як питання вибору та аналізу джерел фінансування інновацій є одними з найважливіших при їх економічній оцінці. Ці питання з економічної точки зору безпосередньо торкаються оцінки вартості капіталу. Для вирішення цих питань треба визначити, чим відрізняється вартість власного капіталу від вартості позикового капіталу, а також, визначити особливості і проблеми оцінки їх вартості. Можна проаналізувати, як різниця між власними та позиковими фінансовими ресурсами визначає більшу прийнятність позикових ресурсів для реалізатора проекту. Якщо ретельно проводити ці роботи щодо вибору та аналізу джерел фінансування інноваційних проектів приблизно в такій послідовності, то це частково дозволить визначитись з вирішенням дуже важливого питання оптимального співвідношення позикового та власного капіталу при фінансуванні проектів.

Література

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 433-IV від 16.01.2003.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV.
3. Наказ / Розпорядження МОН та Президії НАН «Про організацію виконання Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 роки» від 29.04.10.2004 № 825/471.
4. Указ Президента України «Про розробку Національної стратегії впровадження інформаційних технологій» від 16.10.2005 р. № 1497/2005.
5. Пропозиції до проекту інноваційної моделі структурної перебудови економіки та механізми її запровадження. Міністерство економіки України // www.me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category

6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми – Інформаційні та комунікаційні технології в освіті і науці на 2006-2010 роки» від 7 грудня 2005 р. № 1153.
7. Логвінов В.Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення розробки цільових комплексних програм // Матеріали науково-практичної конференції. –Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2005. – Т. 1. – С 83-86.
8. Лапко О.О. Розвиток системи управління науково-інноваційною сферою в Україні // Економіка прогнозування. – 2002. – № 1. – С 55-62.
9. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 67-74.
10. Сухоруков А.А. Проблемы повышения инвестиционной активности регионов // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 26-33.
11. Шарко М.В. Державне регулювання інноваційних процесів // Економіка та управління інноваціями. – 2003. – № 12 (30). – С. 168-177.
12. Бреус С.В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України // Економіка та управління інноваціями. – 2004. – № 5 (35).
13. Статистичний збірник. Інноваційна діяльність у промисловості Миколаївської області у 2006 році.
14. Зв'ягінцев Б.Г. Удосконалення механізмів державного управління інноваційним розвитком економіки регіонів // Актуальні проблеми державного управління: 36. наук. пр. ОРІДУ. – Одеса, 2006. – Вип. 2 (26). – С 271-277.

Надійшла 07.10.2010

УДК 330.341.1

В. С. БІЛОЗУБЕНКО

Донецький національний університет економіки і торгівки імені Михайла Туган-Барановського

ЗМІСТ І МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті розглянуто зміст інноваційної політики Європейського Союзу на сучасному етапі, який став результатом багаторічної еволюції її концептуальних та інституційних основ. Виділено основні елементи адміністративного механізму її реалізації.

In the article is considered the composition of innovative policy of European Union on a modern stage, which became the result of many years evolution of its conceptual and institutional bases. The basic elements of administrative mechanism of its realization are selected.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, інноваційна політика, стратегія, адміністративний механізм, міжнародні стандарти.

Вступ

На сучасному етапі інновації перетворилися на один з найважливіших чинників економічного розвитку. У зв'язку з цим інтенсифікація інноваційних процесів стала невід'ємною прерогативою держави. Розглядаючи інновації як засіб вирішення соціально-економічних проблем, а також інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки, держава проводить відповідну політику стимулювання інноваційної діяльності, забезпечення її розвитку, а також структурного регулювання інноваційних процесів у масштабі господарства і соціальної сфери. Роль держави в інтенсифікації інноваційних процесів постійно зростає. Вона, відповідаючи за функціонування науково-дослідного комплексу і науковий прогрес, виступає основним суб'єктом інноваційної діяльності. Окрім безпосередньої участі в інноваційних процесах, держава координує інноваційну діяльність у приватному секторі, надаючи, виходячи з можливостей, всебічну підтримку активності приватних компаній у сфері розробки й освоєння інновацій.

Від ефективності інноваційної політики у підсумку залежить результативність вирішення широкого спектру важливих завдань і, найголовніше, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені. Це зумовлює необхідність оцінки рівня та якості інноваційної політики, які багато у чому залежать від її змісту та механізму реалізації.

Із розвитком процесів міжнародної інтеграції стимулювання інноваційного розвитку усе більше переходить на наднаціональний рівень. Європейський Союз (ЄС) є головним економічним і цивілізаційним центром сучасного світу. Успіхи інтеграції дозволили об'єднати 27 країн Європи в єдиний господарський і науково-технологічний комплекс, проводити на наднаціональному рівні єдину політику в різних сферах суспільного життя. Політика, що проводиться ЄС, характеризується прогресивністю і здійснює істотний ідейно-ідеологічний, інституційний та структурний вплив на усе світове господарство. Тому актуальним завданням економічної науки є дослідження змісту і механізму реалізації такого важливого напрямку дії ЄС як інноваційна політика. Така політика в об'єднаній Європі має об'єктивну специфіку, пов'язану з природою і екзистенцією європейської інтеграції. Проте в цілому, виходячи зі ступеню централізації, вона може

порівнюватися з політикою однієї держави, що зумовлює можливість відтворення відповідних паралелей у змістовних та управлінських аспектах між ЄС та окремими національними державами. Особливо це торкається країн, які розглядають європейську інтеграцію як основний геоекономічний та геополітичний пріоритет свого розвитку.

Вивчення досвіду ЄС у розробці і реалізації інноваційної політики сьогодні приділяється велика увага. Так, наприклад, К. Сіуне, Е. Шмідт та К. Аадард досліджують особливості реалізації дослідницької політики країн Європи, відзначаючи появу в її структурі нових елементів на шляху подолання об'єктивних проблем наукового прогресу [1]. С. Борра розглядає процес формування у ЄС цілісної системи інновацій [2]. У цьому ж контексті Дж. Стейн оцінює перфектність системи знань, яка створена у Європі [3]. Системні підходи до забезпечення інноваційного розвитку безпосередньо торкаються змісту і механізму реалізації наднаціональної інноваційної політики. Великий інтерес представляє робота Ф. Гілса, який, оцінюючи прогресивні зміни, досліджує перехід від системи інновацій до соціо-технічної системи [4]. Тим самим автор звертає увагу на численні й обширні соціальні аспекти інноваційного розвитку та, відповідно, політики його забезпечення.

Великий внесок у дослідження інноваційної політики ЄС внесли і вітчизняні учені. Так, зміст інноваційної політики у контексті реалізації стратегій економічного розвитку детально вивчений у роботі З. Адаманової [5]. На основі міжнародних зіставлень автор визначає нові напрями та інструменти інноваційної політики ЄС й інших країн-інноваційних лідерів. Особливості регулювання інноваційного розвитку у ЄС розглядає О. Михайловська [6]. Автором вивчено проблеми і досягнення у сфері усунення так званого «європейського парадоксу». Змістовна сторона і механізм проведення інноваційної політики детально висвітлені у роботі [7]. Наведені наукові праці мають фундаментальний характер і, поза сумнівом, є цінними. Проте практика проведення інноваційної політики стрімко змінюється, що зумовлює необхідність подальшого наукового пошуку. Оновлення і «збагачення» інноваційної політики ЄС, розширення її семантичного наповнення підтверджуються офіційними даними [8; 9]. Проведений аналіз показав, що зміст і механізм реалізації інноваційної політики ЄС розглянуто фрагментарно. Ґрунтовне вивчення її окремих елементів (навіть у комплексі) не дає повної картини дій ЄС у сфері підтримки інновацій і забезпечення інноваційного розвитку.

Постановка завдання

Мета дослідження полягає у розгляді основних настанов інноваційної політики ЄС та загальній характеристиці механізму її реалізації.

Результати дослідження

Досвід останніх десятиріч показав, що ЄС всіляко зміцнює свою інноваційну політику. Це стає наслідком проявів глобального «виклику», який вимагає реалізації інтегрованого підходу до підвищення конкурентоспроможності і забезпечення сталого розвитку європейської економіки. Потреба в інтенсифікації інноваційних процесів розширила відповідні прерогативи ЄС і вимагає враховувати об'єктивні перешкоди і суб'єктивні труднощі підтримки інновацій у межах інтеграційного утворення. Перед ЄС як альянсом країн стоять більш масштабні завдання у сфері конкурентоспроможності і розвитку економіки, ніж перед будь-якою державою. Вони розглядаються у глобальному вимірі, що впливає на узагальнення цільових настанов і визначення пріоритетів дій ЄС.

Підтримка інновацій базується на реалізації цілеспрямованої інноваційної політики, але не обмежується тільки цим напрямом. Орієнтацію на стимулювання інновацій мають також регіональна, енергетична, освітня, екологічна і транспортна політика. У результаті формується комплексний підхід, спрямований на активізацію інноваційних процесів у найважливіших сферах життєдіяльності.

Екзистенціально ЄС здійснює концептуальну «владу» над країнами-членами і визначає спільний курс колективних дій. У зв'язку з цим первинним є той інституційний «фундамент», який створений у контексті європейської інтеграції для реалізації цілей ЄС.

Основи інноваційної політики ЄС були закладені ще у момент створення інтеграційного угруповання. Завдання розвитку інноваційної компоненти економіки відповідають цілям Співтовариства, які сформульовані у договорах про заснування Європейського Співтовариства і про Європейський Союз. У договорі про заснування Європейського Співтовариства міститься розділ «Дослідження і технологічний розвиток» [7; 8], в якому передбачено використання спеціальних наднаціональних інструментів підтримки інноваційної діяльності (багаторічні рамкові програми фінансування науки та інновацій). У ст. 164 договору визначено види діяльності, які Співтовариство здійснює для доповнення діяльності підприємств і держав-членів (реалізація програм наукових досліджень, технологічних розробок і дослідно-демонстраційних програм шляхом розвитку кооперації з підприємствами, дослідницькими центрами й університетами; розвиток кооперації у галузі наукових досліджень, технологічних розробок і дослідно-демонстраційних програм, які здійснюються спільно з третіми країнами і міжнародними організаціями; розповсюдження й оптимізація результатів наукових досліджень, технологічних розробок і дослідно-демонстраційних програм, які здійснюються у Співтоваристві; стимулювання освіти і мобільності дослідників у Співтоваристві). Координація досліджень і розробок повинна забезпечувати взаємну узгодженість національної політики країн-членів з політикою ЄС.

Інституційне забезпечення інноваційної політики ЄС пройшло багаторічну еволюцію, неодноразово доповнювалися її цільові настанови, напрями, спектр методів та інструментів, що використовуються. Це було викликано посиленням міжнародної конкуренції і переходом від простих форм інтеграції до більш складних: створення зони вільної торгівлі (1958–1968 рр.), митного союзу (1968–1986 рр.), формування єдиного внутрішнього ринку (1986–1992 рр.). У 1986 р. Єдиний Європейський акт, окрім всього іншого, передбачив низку змін у сфері повноважень Співтовариства, які розповсюджувалися на підтримку наукових досліджень і створення нових технологій. З ухваленням у 1992 р. Маастріхтського договору намітився остаточний перехід (практично повсюдно) від секторного до горизонтального підходу підтримки економічного зростання і до інтегрованої політики підвищення конкурентоспроможності. Договором встановлено, що Рада ЄС може затверджувати спеціальні заходи і заходи на підтримку дій країн-членів, щоб створити сприятливе середовище для розвитку підприємництва і використання досягнень науки і технологій.

З початку 1990 рр. політика підтримки інновацій починає включати заходи з вирішення екологічних та енергетичних проблем, а також сприяти соціальному прогресу й удосконаленню інфраструктури. Це відзначено у Білій книзі ЄС «Конкурентоспроможність, зростання і зайнятість», яка була опублікована у 1993 р. Також у 1993 р. Європейська Комісія підготувала комюніке під назвою «Взаємодія між політикою науково-технічного і соціально-економічного розвитку», де обґрунтовано необхідність подолання відмінностей європейських регіонів у рівні соціально-економічного і технологічного розвитку за рахунок реалізації інновацій (розвитку наукомістких виробництв та інноваційного розширення сфери послуг).

Переломним моментом у посиленні інноваційної політики ЄС стало опублікування у 1995 р. Зеленої книги з інновацій («Green Paper on Innovation») [8; 9]. На довгі роки вона перетворилася на основоположний документ у сфері розробки цілісної інноваційної політики ЄС. Зелена книга освітила інноваційний контекст конкурентоспроможності та економічного розвитку, деталізувала дії суспільства щодо інтенсифікації інноваційних процесів. Було визначено наявність так званого «Європейського парадоксу» (парадоксальне поєднання могутнього наукового потенціалу зі слабкою реалізацією його у нових продуктах). Також у Зеленій книзі було охарактеризовано загальні макроекономічні умови, які повинні сприяти інноваціям, визначено їх зв'язок з економічним зростанням, зайнятістю, розвитком промисловості та ін. На додаток прописано настанови щодо підтримки ринкової конкуренції, дотримання наднаціонального законодавства та виділено практичні аспекти стимулювання інноваційного розвитку. У контексті аналізу головних проблем, які стримують інноваційний розвиток в Європі, було виділено 13 напрямів дій щодо створення інноваційної економіки (прогнозування і технологічний моніторинг; цільові дослідження, спрямовані на інновації; розвиток системи освіти; забезпечення мобільності студентів і дослідників; покращення фінансування інновацій; створення сприятливого фіскального режиму для інновацій; захист прав інтелектуальної і промислової власності тощо.). Окремі положення Зеленої книги з інновацій надалі багаторазово деталізувалися й уточнювалися в інших документах, наприклад, у Першому плані дій в області інновацій (1996 р.).

У 2000 р. була прийнята Лісабонська стратегія, яка ознаменувала перехід до нового етапу інноваційної політики. Стратегія встановила мету до 2010 р. створити у ЄС конкурентоспроможну і динамічну засновану на науці економіку, яка буде спроможна до сталого розвитку, збільшення і покращення робочих місць, підвищення соціальної єдності. Ця мета має стратегічний характер і глобальний вимір. Створення економіки нового типу було орієнтовано на використання нових знань та їх втілення в інноваціях, що, за задумом, і має забезпечувати зростання, зайнятість і вирішення екологічних проблем. Увага до науки та інновацій як головної «опори» Лісабонської стратегії змусила встановити нові пріоритети у сфері науково-технічного розвитку, зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС, реформування ринку праці, модернізації інфраструктури, забезпечення прогресу людського капіталу, стимулювання конкуренції (заснованої на рівних можливостях) та ін. Тенденційно, що інновації почали розглядатися як основний інструмент соціальної політики (наприклад, ст. 151), чинник підвищення конкурентоспроможності у відповідності до вимог захисту довкілля (ст. 191) і розвитку енергетики (ст. 194) [8; 9], а також забезпечення безпеки у глобальному просторі. Лісабонська стратегія містить спеціальний розділ, який присвячено підтримці інновацій (розділ XIX «Дослідження і технологічний розвиток, космос»), який посилює положення попередніх європейських договорів.

У тому ж 2000 р. було прийнято план створення Європейського дослідницького простору (ERA), який передбачав формування певної територіальної області, у межах якої діють єдині інститути підтримки інновацій і забезпечується абсолютна мобільність учених і нових знань. За рахунок цього планувалося консолідувати науково-дослідний потенціал країн Європи, вирішити низку завдань у сфері мобільності учених і технологічного трансферу, інтенсифікувати міжнародний обмін знаннями та інформацією, а також забезпечити участь країн, які не є членами ЄС (у тому числі і неєвропейських), у його науково-дослідних програмах. Проект ERA став прообразом міжнародної інноваційної системи, забезпечив становлення відповідних стандартів у галузі наукового розвитку, а також розширив міжнародну роль ЄС. Нстанови Лісабонської стратегії у поєднанні з проектом ERA істотно розширили зміст інноваційної політики ЄС і сприяли впровадженню механізмів загальноєвропейської підтримки інновацій.

Протягом 2000-2010 рр. Лісабонська стратегія була основою для ухвалення різних концептуальних і практичних документів, а також розробки заходів інноваційної політики ЄС. Наприклад, зміст інноваційної політики доповнювався і конкретизувався у Другому плані дій в області інновацій (2002 р.) та Рамковій програмі конкурентоспроможності та інновацій на 2007–2013 рр.

Не дивлячись на високу активність і великі обсяги бюджетних вливань, через низку об'єктивних і суб'єктивних причин завдання Лісабонської стратегії не були повністю реалізовані. Після оцінки її результатів і ходу виконання окремих завдань було запропоновано нову стратегію ЄС до 2020 р., яка враховує соціально-економічні наслідки глобальної кризи і загрози, що викликані старінням населення і змінами клімату. ЄС зосереджує увагу на проведенні довгострокових реформ, спрямованих, у тому числі, на зміцнення «бази» знань в економіках країн-членів, включаючи дослідження та інновації. Передбачено зміну методології розробки політики ЄС, упровадження більш ефективних і прозорих механізмів управління, а також реалізацію заходів щодо покращення моніторингу та оцінки практичної ефективності дій.

Як і Лісабонська стратегія, новий документ планує збільшення обсягів фінансування науки та інновацій до 3% від ВВП ЄС. Окрім цього до 2020 р. від 10 до 40% молоді повинні мати третинну освіту (науковий ступінь). Велика увага приділяється завданням адаптації ЄС до нових викликів (у сфері клімату, енергетики, зменшення біорізноманітності, дефіциту природних ресурсів тощо), у тому числі передбачається перехід до безвуглецевої економіки та зменшення її ресурсомісткості. У зв'язку з цим повинні бути створені нові структури, які були б спроможні практично реалізувати необхідні зміни.

Складність змісту інноваційної політики та високі вимоги до її якості зумовили необхідність створення і постійного удосконалення адміністративного механізму її реалізації. Адміністративне забезпечення (створення системи наднаціональних органів влади та установ) має забезпечити практичне втілення її заходів з максимальними позитивними результатами. Функціонування системи органів й установ базується на створеній у ЄС системі права і на процедурних механізмах, що прописані в основоположних договорах та адміністративних актах ЄС.

Розробку інноваційної політики ЄС та координацію її реалізації у відповідності до своїх прерогатив виконують: Європейська рада, Європейський парламент, Єврокомісія (у тому числі окремі Генеральні Директорати), Європейський інвестиційний банк, Комітет регіонів, Економічний і соціальний комітет. У процес розробки і реалізації окремих заходів інноваційної політики залучено додаткові інституції ЄС та спеціальні установи, наприклад: Європейське статистичне агентство (Eurostat); Європейське патентне відомство (EPO); Комітет з наукових і технологічних досліджень (CREST); Європейський інститут інновацій і технологій (EIT); Об'єднаний дослідницький центр (JRC); Європейська науково-технологічна асамблея (ESTA); Консультаційний комітет промислових досліджень і розробок (IRDAC) та ін.

ЄС виступає безпосереднім замовником науково-дослідних розробок і здійснює пряму підтримку науки. Перш за все, це торкається сфери фундаментальних досліджень, організація і проведення яких у багатьох галузях науки виходить на європейський рівень. Загальноєвропейськими установами, які проводять такі дослідження і беруть участь у здійсненні заходів їх підтримки, є: Європейська організація ядерних досліджень (CERN); Європейська південна обсерваторія (ESO); Європейська організація молекулярної біології (EMBO); Інститут Ланжевена (ILL); Європейський центр середньострокового прогнозування погоди (ECMWF); Європейська лабораторія молекулярної біології (EMBL); Європейська лабораторія синхронного випромінювання (ESRF). Їх діяльність підтримується допоміжними структурами відповідного рівня компетенцій, а саме: Європейським науковим фондом (ESF) та Європейським агентством з координації досліджень (EUREKA).

Сприятливі умови для виконання заходів інноваційної політики у сфері промисловості створює діяльність міжнародних (незалежних) некомерційних організацій, а саме: Європейського комітету зі стандартизації (CEN); Європейського інституту телекомунікаційних стандартів (ETSI); Європейської маркетингової конфедерації (EMC), Європейської організації якості (EOQ); Європейської організації з випробувань і сертифікації (EOTS) та ін. Також для стимулювання інноваційної активності бізнесу задіяні мережі регіонального співробітництва підприємств (Асамблея європейських регіонів, Бюро зі зближення підприємств, Комітет зі спрощення процедур у сфері підприємництва, мережі Європейських інформаційних центрів, Європейська мережа Бізнес-Інноваційних Центрів, Центри бізнесу та інновацій), а також низка незалежних організацій: Європейська асоціація венчурного капіталу (EAVC); Європейська асоціація ремісників, малих і середніх підприємств (UEAPME); Союз малих і середніх підприємств (SME Union) та ін.

Важливим напрямом адміністративного забезпечення інноваційної політики є управління процесами фінансування інноваційного сектора. У цій сфері використовуються різноманітні фінансові інструменти, головними з яких є Багаторічні рамкові програми. Також до фінансування інновацій залучаються структурні фонди ЄС (перш за все Фонд регіонального розвитку і Фонд соціального розвитку), а також Європейський інвестиційний фонд. Їх діяльність координується Європейським інвестиційним банком, який і самостійно проводить інвестування інноваційно активних підприємств.

Забезпечення і підтримку інноваційних процесів у ЄС засновано на впровадженні міжнародних стандартів управління інноваційною діяльністю. Вони зафіксовані у наступних документах: 1) стандарти Міжнародної організації зі стандартизації (ISO); 2) серія методологічних довідників «Сімейства Фраскаті»

Організації економічного співробітництва і розвитку (керівництво Фраскати; керівництво Осло; керівництво Канберра; керівництво з технологічного балансу платежів; звіт DSTI/STP/OECD «Доступ і розширення науково-технологічної бази знань»); 3) керівництво з підготовки промислових техніко-економічних досліджень UNIDO тощо. Усі вони створюють методологічну основу розробки і реалізації заходів інноваційної політики на міжнародному рівні, істотно доповнюють нормативну базу ЄС і полегшують співробітництво ЄС з іншими країнами.

Важливим атрибутом інноваційної політики ЄС, що характеризує її зміст і механізм реалізації, є встановлені цілі. Вони підтверджують орієнтацію на забезпечення і прискорення інноваційного розвитку у масштабі європейської економіки. Ця концептуальна настанова визначила керівну і координаційну роль ЄС, а також вплинула на формулювання конкретних цілей, серед яких: 1) єдність політики у сфері інновацій (національної і наднаціональної); 2) формування стабільного середовища, що сприяє розповсюдженню інновацій; 3) підтримка створення і розвитку наукомістких виробництв; 4) покращення взаємодії між окремими учасниками інноваційних процесів; 5) створення суспільства з високим сприйняттям інновацій. Відповідно до цих цілей визначаються напрями інноваційної політики ЄС, спектр яких деталізується відповідно до специфічних проблем окремих країн (оптимізація структури національної інноваційної системи; стимулювання кооперації бізнесу і науки; інтеграція у міжнародні інноваційні мережі; створення внутрішніх інноваційних мереж та ін.).

Таким чином, ЄС приділяє пріоритетну увагу розвитку інноваційної компоненти економіки. На рівні інтеграційного угруповання проводиться єдина інноваційна політика. Її основою є норми, що закладені в основоположних договорах ЄС і низці стратегічних документів. Інституційний аспект інноваційної політики постійно розширяється. У зв'язку з цим розвивається й адміністративний механізм її реалізації, у який включено органи усіх гілок наднаціональної влади, спеціальні установи, наукові структури і незалежні міжнародні організації. Розробка і реалізація заходів інноваційної політики ЄС заснована на впровадженні міжнародних стандартів управління інноваційною діяльністю. У подальших дослідженнях за цим напрямом передбачається розглянути особливі заходи підтримки інновацій у ЄС, а також визначити імперативи інтеграції науки і реального сектора як основи інноваційного розвитку економіки.

Література

1. Siune, K. Implementation of European research policy [Текст] / K. Siune, E. Schmidt, K. Aadaard // Science a. publ. policy. – Guildford, 2005. – Vol. 32, №5. – P. 375-384.
2. Borrás, S. Introduction to special issue on a European system of innovation [Текст] / S. Borrás // Science a. publ. policy. – Guildford, 2004. – Vol. 31, №6. – P. 422-424.
3. Stein, J.A. Is there a European Knowledge system? [Текст] / J.A. Stein // Science a. publ. policy. – Guildford, 2004. – Vol. 31, №6. – P. 435-447.
4. Geels, F. From systems of innovation to socio-technical system [Текст] / F. Geels // Research policy. – Amsterdam, 2004. – Vol. 33, №6/7. – P. 897-920.
5. Адаманова З.О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : [монография] / Адаманова З.О. – Симферополь : Крымское учебно-педагогическое государственное издательство, 2005. – 504 с.
6. Михайловская О. «Европейский парадокс» инновационного развития: уроки для Украины / О. Михайловская // Экономика Украины. – 2006. – № 9. – С. 80–85.
7. Чернега, О.Б. Инновационная и научно-технологическая политика ЕС: [учеб. пособие] / О.Б. Чернега, В.С. Белозубенко. – Донецк : ДонНУЕТ, 2008. – 200 с.
8. Офіційний веб-портал Європейського Союзу [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <<http://europa.eu>>.
9. Офіційний веб-сайт Європейського дослідницького простору [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <<http://ec.europa.eu/research/era/>>.

Надійшла 11.10.2010

**КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВНА СУБСТАНЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО
УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИХ УТВОРЕНЬ**

У статті розглянуто актуальні питання розвитку стратегічного управління та корпоративної стратегії в корпоративних утвореннях. Проаналізовано основні аспекти та рівні стратегічного управління. Встановлено елементи корпоративної стратегії, її особливості, типи та приклади.

The important questions of development of strategic management and corporate strategy in corporate formations are considered in the article. The basic aspects and levels of strategic management are analysed. Elements of corporate strategy, its features, types and examples are described.

Ключові слова: стратегічне управління, корпоративна стратегія, функціональна стратегія, стратегія бізнес-одиниці, корпоративна угода, корпоративна соціальна відповідальність.

Вступ. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується рядом ознак, що свідчать про формування нової моделі економічного росту, а саме: глобалізація бізнесу, динамічний розвиток конкуренції, поява нових прийомів і методів організації виробництва, скорочення життєвих циклів товару. У зв'язку із цим, питання, пов'язані із забезпеченням прийняття стратегічних рішень та розробкою дієвих корпоративних стратегій, набувають особливої актуальності, оскільки саме вони визначають загальний напрямок розвитку підприємства, його ефективність і стабільність [1, с. 14].

Вчені, що досліджували це питання. Проблеми стратегічного управління діяльністю компаній досліджували такі відомі закордонні й вітчизняні вчені й практики, як І. Ансофф, Р. Акофф, К. Боумен, У. Кінг, Б. Карлоф, Д. Кліланд, Г. Кунц, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, А. Віханський, Н. Круглов, А. Градов, Ю. Черняк, О. Алімов, В. Герасимчук, Г. Дмитренко, Е. Панченко, Н. Мартиненко, М. Мизюк.

У працях західних економістів розкривається зміст корпоративних стратегій та корпоративного підприємства. Так, Е. Долан вважає корпоративну стратегію безцінним механізмом дієвих напрямків діяльності корпорацій у майбутньому [3, с. 25]. Макконелл і Брю вважають корпоративну стратегію однією із пріоритетів діяльності успішного корпоративного утворення [4, с. 48].

Постановка завдання. Трансформація господарсько-виробничих відносин у напрямку ринкової економіки призвела до появи різних організаційно-правових статусів вітчизняних підприємств. Активно розвиваються об'єднання підприємств – асоціації, консорціуми, концерни, корпорації. Питання розробки стратегії корпорації є по своїй суті достатньо складним, оскільки пов'язане з врахуванням інтересів багатьох господарських структур, що входять в неї. Характерною особливістю українських компаній є те, що у вітчизняній практиці відсутній досвід формування й реалізації стратегії на підприємствах, розробки нових технологій стратегічного управління й прийняття стратегічних рішень. Це вимагає створення дієвого механізму розробки корпоративної стратегії як основної субстанції стратегічного управління корпорацій [5, с. 90].

Результати. Протягом останніх десятиріч набуває актуальності стратегічне управління та розробка корпоративних стратегій на великих підприємствах. Стратегічне управління – це таке управління організацією, що опирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує й проводить своєчасні зміни в організації, що відповідають викликам з боку оточення й дозволяють отримати конкурентні переваги, які в сукупності дають можливість організації виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей.

Початком стратегічного управління можна вважати 70-і роки 20-го сторіччя в американській економіці. Яскравим прикладом впровадження стратегічного управління можуть послужити такі всесвітньо відомі консалтингові фірми: «Бостонська консалтингова група», «Маккінсі», «Артур Д. Літл». Запропоновані ними конкретні моделі й методи почали активно впроваджуватися в практику відомих корпорацій: «Дженерал Електрик», «Ай Бі Ем», «Кока-Кола», «Тексас Інструментс».

Стратегічне управління забезпечує підприємство методами координації й інтегрування видів діяльності, які можуть бути диверсифіковані, механізмами передбачення й адаптації до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, необхідним зв'язком між розробкою й реалізацією стратегії.

На практиці виділяють чотири рівні стратегічного управління:

1. Функціональна стратегія – найнижчий, базовий рівень, на якому докладно розглядаються функціональні аспекти діяльності компанії, наприклад такі, як операційна, виробнича й маркетингова стратегії, а також стратегія фінансування.

2. Стратегія бізнес-одиниці – узагальнює функціональні стратегії до рівня набору стійких конкурентних переваг окремої бізнес-одиниці. Для компаній, що мають один бізнес-напрямок, цей рівень стратегії найчастіше є найвищим.

3. Корпоративна стратегія – об'єктом є диверсифіковані корпорації, що поєднують у своєму портфелі набір бізнес-напрямків. Відповідно стратегія на цьому рівні поєднує в єдине ціле стратегії

декількох бізнес-одиниць і є найвищим рівнем стратегічного планування для окремої компанії.

4. Стратегія групи компаній – поєднує план розвитку окремих компаній у єдине ціле [6, с. 11].

Оскільки корпоративна стратегія – це стратегія для компанії в цілому, то вона повинна охоплювати всі сфери і напрямки діяльності і розроблятися для досягнення цілей на загальнокорпоративному рівні. Ця стратегія виступає загальним засобом управління на диверсифікованій основі і спрямована на утвердження позицій компанії у різних галузях.

Особливості корпоративної стратегії:

- повинна виходити із інвестиційних пріоритетів;
- формування корпоративної стратегії повинно ґрунтуватись на реальних значеннях фінансово-економічних показників діяльності кожного суб'єкту корпорації;
- реалізація корпоративної стратегії повинна забезпечити синергійний ефект від диверсифікованих видів діяльності кожного суб'єкту господарювання;
- виконання корпоративної стратегії повинно мати за мету утвердження позицій корпорації на ринках її діяльності [2, с. 29].

У вітчизняній практиці практично немає прикладів стратегій, створених для груп незалежних компаній. Наявність функціональних стратегій також ще не стала нормою для більшості українських підприємств. Детально розробляти функціональні стратегії й стратегії бізнес-одиниць має сенс тільки для пріоритетних напрямків бізнесу. У цілому корпоративна стратегія дає відповідь на два ключових питання:

1.) які бізнес-напрямки буде включати портфель компанії, тобто куди вона буде направляти свої ресурси (інвестиції, час, людей);

2.) яку роль буде відігравати корпоративний центр в управлінні бізнесом і який ступінь самостійності буде мати кожний із цих бізнес-процесів окремо?

При розробці корпоративної стратегії необхідно визначити ключові етапи, їх мету й способи досягнення.

Умовно процес розробки корпоративної стратегії компанії можна розділити на шість етапів:

1. Постановка стратегічних цілей.
2. Виділення бізнесів-напрямків.
3. Оцінка перспективності бізнесів-напрямків.
4. Формування бізнес-портфеля компанії й розробка альтернатив розвитку.
5. Визначення повноважень головної компанії (центра корпоративного управління).
6. Формалізація розробленої стратегії [1, с. 20].

Наведемо приклад корпоративної стратегії McDonald's. Основними її стратегічними та фінансовими цілями є:

- подальше зростання;
- проведення виключного обслуговування клієнтів;
- інновації та творчий підхід до бізнесу;
- глобальне та ефективне просування бренду McDonald's в світі.

Ключовими елементами стратегії McDonald's є:

- відкриття 700-900 ресторанів щорічно;
- запровадження нових видів меню, унікальних низьких цін як інструмент заохочення частих відвідувань клієнтів;
- розташування ресторанів в найбільш зручних для клієнтів місцях;
- потужне застосування реклами та підняття престижу компанії;
- наймання ввічливого персоналу, надання справедливої заробітної плати та проведення належної підготовки робітників [7].

Корпоративна стратегія включає наступні типи базових стратегій:

- стратегія зростання;
- стратегія стабілізації (обмеженого зростання);
- стратегія виживання (скорочення);
- стратегія, побудована на комбінаціях перерахованих стратегій (в мультибізнесовому підприємстві).

Стратегія зростання обирається базовою корпоративною стратегією в тому разі, коли підприємство чи його стратегічна одиниця бізнесу намагаються використати можливості зовнішнього середовища і власні сильні сторони для збільшення підприємства, тобто нарощування обсягів продаж, переважно шляхом проникнення на нові ринки і їх захоплення та підвищення показників ефективності виробництва.

Способи здійснення стратегії зростання:

- поглинання конкуруючих фірм через придбання контрольного пакету акцій;
- злиття – об'єднання на приблизно рівних засадах в одне підприємство;
- створення спільного підприємства - об'єднання частини капіталів підприємств з метою реалізації спільного взаємовигідного проекту.

Розглянемо приклад стратегії злиття компанії «Vodafone Air Touch» англійської телекомунікаційної

компанії і поглиненого нею німецького конкурента «Mannesmann AG». Ця операція 2000 року досить показова, оскільки стала одним з найбільших злиттів сьогодення.

Операція злиття спочатку мала характер жорсткого поглинання, коли компанія «Vodafone» зробила пропозицію про купівлю акцій раді директорів «Mannesmann» за 106 млрд дол. США. Перше звернення було відхилене, а в результаті сума збільшилася до 203 млрд дол. США, і тоді поглинання переросло в дружнє. Це найбільше горизонтальне мегазлиття, яке призвело до найбільш динамічного зростання в галузі телекомунікацій.

У 2009 році відбулась найвигідніша корпоративна угода цього року – американська фінансова корпорація «BB&T» за 22 млрд дол. купила банк Colonial, який був найбільшим зі 130 збанкрутих американських фінансових установ. В результаті, «BB&T» стала восьмою за обсягом капіталу фінансовою корпорацією США.

Стратегія стабілізації застосовується великими підприємствами, які уже домінують на даному ринку, тобто в умовах стабільності обсягів продаж і отримуваних прибутків і проводиться з метою підтримки існуючого стану впродовж якомога довшого періоду.

Дану стратегію в якості базової корпоративної застосовують підприємства, що знаходяться в галузях зі стабільною технологією, випускають товари, що перебувають на стадії зрілості життєвого циклу, а власники та менеджери в цілому задоволені станом свого підприємства.

Стратегія виживання використовується в умовах економічної кризи, нестабільності, високої інфляції або коли товари перебувають в стадії насичення і спаду свого життєвого циклу і полягає в спробах пристосуватися до важких ринкових умов господарювання та існуючої ситуації.

Способами реалізації стратегії виживання є застосування наступних стратегій нижчого порядку:

– стратегія розвороту – коли підприємство працює неефективно, але ще не досягло критичної точки, ще не все втрачено; Полягає така стратегія у відмові від виробництва нерентабельних товарів, скороченні надлишкової робочої сили, відмові від неефективних каналів розподілу ресурсів (інвестицій);

– стратегія відокремлення – коли від найменш ефективної частини бізнесу відмовляються – продають;

– стратегія ліквідації – коли підприємство досягло критичної точки – банкрутства – воно ліквідується, а активи продаються.

Досить актуальним явищем сьогодення є включення в корпоративну стратегію компаній корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), значимість якої все більше зростає в середовищі українського бізнесу. В основі КСВ лежать такі показники:

– соціальний звіт компанії як інструмент діалогу з суспільством;

– рівень розкриття інформації про соціальне інвестування;

– відкритість компаній у сфері добродійності й меценатства.

За цими показниками у 2009 році було визначено найбільш соціально відповідальну компанію в Україні, нею стала компанія «Київстар Дж.Ес.Ем.», яка була першою компанією в Україні, що інтегрувала КСВ у свою бізнес-стратегію. Холдинг «NEMIROFF» в рейтингу соціально відповідальних компаній зайняв четверте місце. Холдинг входить у мережу Глобального договору ООН і комплексно використовує в повсякденній діловій практиці 10 основних принципів соціально відповідального бізнесу (дотримання прав людини, трудових норм, збереження навколишнього середовища й протидія корупції). Ціль КСВ компанії полягає в розробці інноваційних продуктів і технологій з дотриманням етичних норм, не наносячи шкоди навколишньому середовищу й суспільству [1, с. 22].

Висновки. Отже, формування корпоративної стратегії – це логічний і аналітичний процес обґрунтування майбутнього положення підприємства залежно від зовнішніх умов з урахуванням специфіки організації, багатоваріантності й особливостей стратегічної поведінки.

Впровадження в практику діяльності підприємств стратегічного управління дасть можливість удосконалити процес формування цілей, зменшити хаотичність прийняття управлінських рішень і збільшити вміння керівників чітко визначати пріоритети підприємства, спростити процес узгодження соціальних і фінансових інтересів.

Література

1. Анурьев С. Особенности разработки корпоративной стратегии / С. Анурьев, В. Сметанин // Финансы: стратегия и тактика. – 2005. – № 1 (31). – С. 14-24.
2. Володькина М.В. Стратегический менеджмент : [учеб. пособие] / Володькина М.В. – К. : Знання-Прес, 2002. – 149 с.
3. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Долан Э. Дж. Ландсей Д.Е.. – С.-Пб., 1992. – 399 с.
4. Макконелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : т. 1. / Макконелл К.Р., Брю С.Л. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. – М. : Финансы и статистика,

1997. – 800 с.

6. Шарафанова Е.Е. Стратегическое управление организацией: эволюция или революция? / Е.Е. Шарафанова // Право. Экономика. Маркетинг. – 2005. – № 7.

7. <http://www.denga.com.ua>

Надійшла 03.10.2010

УДК 330.322.54:519.233.5

О. М. ФІЛОНІЧ

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У статті досліджено домінуючі фактори в системі факторів інвестиційної привабливості. Побудовано економіко-математичну модель інвестиційної привабливості регіонального ринку рекреаційних послуг. Визначено вплив факторних ознак моделі на результативну ознаку.

The article is about dominant factors in the system of the investment attractiveness factors. The economic and mathematical model of investment attractiveness of the recreational services regional market was built. The influence of the factor indications of the model to the effective indication was determined.

Ключові слова: економіко-математична модель, інвестиційна привабливість, фактори, регіон, ринок рекреаційних послуг.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах забезпечення сталого розвитку та дослідження інвестиційної привабливості регіонального ринку рекреаційних послуг є особливо актуальними для України. Активізація діяльності ринку рекреаційних послуг як на рівні окремого регіону, так і на рівні держави напряму пов'язана з оцінкою факторів, що можуть бути сприятливими при проведенні оцінки інвестиційної привабливості даного ринку.

Серед пріоритетів економіки України в сфері залучення інвестицій на регіональному рівні постає необхідність забезпечення інвестиційного розвитку та направлення залученого капіталу в сферу рекреації, що дасть можливість збалансувати інвестиційне поле та підвищити якість послуг, які реалізуються на даному ринку.

Аналіз останніх досліджень. Оцінка інвестиційної привабливості як регіонів в цілому, так і регіонального ринку рекреаційних послуг виконує ряд завдань, головними з яких є формування та розвиток регіонального ринку рекреаційних послуг. Концептуальні підходи до оцінки інвестиційної привабливості та факторів, що впливають на неї, розглянуті в працях відомих вітчизняних вчених, зокрема удосконалено метод багатовимірної статистичної оцінки для діагностики інвестиційної привабливості регіонів (Асаул А., Павлиха Н. [1, с. 9-15]), обґрунтовано можливості регіонального ринку рекреаційних послуг (Дяченко Л. [2, с. 175-179]), розглянуто методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів (Мамуль Л.О., Чернявська Т.А. [4, с. 83-89]), розглянуто регулювання регіонального ринку готельних послуг (Ильсова М.К. [5, с. 69-73]) та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи велику кількість публікацій щодо оцінки інвестиційної привабливості, її факторний аналіз як кожного регіону в цілому, так і рекреаційного ринку, зокрема, залишається малодослідженим питання економіко-математичної моделі інвестиційної привабливості регіонального ринку рекреаційних послуг.

Метою статті є визначення факторів, які домінують в системі факторів інвестиційної привабливості та побудова економіко-математичної моделі інвестиційної привабливості регіонального ринку рекреаційних послуг за допомогою множинного кореляційного аналізу. У процесі написання статті досягнення поставленої мети здійснюється за допомогою проведення аналізу динаміки інвестицій в основний капітал рекреаційного ринку та побудови регресійного рівняння взаємозв'язку факторних та результативної ознак враховуючи їх середні значення за 2002-2007 роки.

Виклад основного матеріалу. В теорії явні і приховані взаємозв'язки між результативними та факторними показниками визначаються за допомогою детермінованих та стохастичних моделей, а величина їх впливу є основою для прийняття управлінських рішень, планів та прогнозів щодо поліпшення інвестиційної привабливості підприємств [6, с. 49]. При побудові економіко-математичної моделі доцільно враховувати економічний факторний аналіз, під яким розуміють поступовий перехід від початкової факторної системи (результативного показника) до кінцевої факторної системи (або навпаки), розгляд сукупності прямих, кількісно-вимірюваних факторів впливу на зміну результативного показника [7, с. 87].

Застосування економіко-математичної моделі дає можливість адекватно відобразити економічні процеси, проте вона не є дзеркальним відображенням реальної дійсності, вона повинна відображати найбільш істотні, характерні риси, властивості регіонального ринку рекреаційних послуг.

При побудові економіко-математичної моделі інвестиційної привабливості послуг регіонального

рекреаційного ринку доцільно виокремити найбільш істотні фактори із загальної маси найсуттєвіших чинників, що мають вплив на рівень результативного показника, тобто на рівень інвестицій в основний капітал підприємств ринку рекреаційних послуг кожного регіону. Відбір таких факторів можливий за умови використання кореляційно-регресійного аналізу, який дає можливість розрахувати тісноту зв'язку між результативною та факторними ознаками.

Розрахункові значення інвестицій в основний капітал ринку рекреаційних послуг регіонів України за областями наведені в табл. 1.

Таблиця 1
Інвестиції в основний капітал підприємств ринку рекреаційних послуг регіонів України за областями за 2002-2007 рр., тис. грн*

Регіон	Роки						Середнє значення
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
АР Крим	166404	148496	207779	373863	400201	825148	353649
Вінницький	3383	1775	1119	1949	5300	9422	3825
Волинський	15140	5786	9248	8130	9797	29305	12901
Дніпропетровський	14400	12301	7003	19526	33261	108484	32496
Донецький	84519	220579	148513	84936	104242	153780	132762
Житомирський	1555	1710	2266	4356	2190	4178	2709
Закарпатський	6044	1364	19205	18543	33712	31650	18420
Запорізький	21696	25527	57306	56737	45736	78980	47664
Івано-Франківський	2631	7081	8721	5946	9423	112250	24342
Київський	11930	11319	31865	111019	99732	86142	58668
Кіровоградський	1154	2366	5900	1721	1961	13940	4507
Луганський	3884	2073	9361	10967	21621	61193	18183
Львівський	9405	22016	15106	48847	100643	95115	48522
Миколаївський	6965	6756	16818	25196	17481	28293	16918
Одеський	16521	86591	163860	108541	100091	195552	111859
Полтавський	7719	4619	6436	12672	15266	26700	12235
Рівненський	2052	4747	3276	1516	5200	12007	4800
Сумський	1186	1243	3235	3513	16999	67186	15560
Тернопільський	647	1827	2618	3661	5017	11709	4247
Харківський	4755	7182	14011	18004	34717	88404	27846
1	2	3	4	5	6	7	8
Херсонський	8595	11485	14968	13205	13715	23195	14194
Хмельницький	1731	1951	4162	6653	12122	38469	10848
Черкаський	1095	3291	5650	10430	19513	41492	13579
Чернівецький	2018	6132	5316	5711	7676	22982	8306
Чернігівський	1268	948	114360	1832	5096	15013	23086
м. Київ	48413	75539	193150	547827	355722	427137	274631
м. Севастополь	885	2169	2674	2909	6934	5945	3586
ВСЬОГО	445995	676873	1073926	1508210	1483368	2613671	1300341

* Розрахунок проведено за даними Державного комітету статистики України

За всією сукупністю регіонів, що досліджуються питома вага результативного показника найбільша у АР Крим, м. Києві та Донецькому регіоні і, відповідно, становить 27, 21, 10 відсотків. Це спричинено більшою концентрацією капіталу в даних регіонах, туристичною привабливістю (зокрема АР Крим) та вигідним географічним положенням.

З метою побудови економіко-математичної моделі інвестиційної привабливості регіонального ринку рекреаційних послуг припустимо та запропонуємо до розгляду факторні показники, що найбільш узагальнено характеризують діяльність регіонального ринку рекреаційних послуг та впливають на результативний показник – інвестиції в основний капітал, а їх вплив перевіримо за допомогою детермінованих та стохастичних моделей:

- y – середнє значення результативного показника;
 - $x_1, x_2, x_3, \dots, x_7$ – середні значення;
 - x_1 – обсяги експорту послуг (тис. дол.);
 - x_2 – санаторно-курортні та оздоровчі заклади (одиниць);
 - x_3 – середньомісячна заробітна плата працівників санаторно-оздоровчих закладів (грн);
 - x_4 – довжина автомобільних доріг загального користування (тис. км);
 - x_5 – кількість туристів, що обслуговуються суб'єктами ринку (чол.);
 - x_6 – доходи від експлуатації готелів та інших місць для тимчасового проживання відпочиваючих (тис. грн);
 - x_7 – середня площа одного номера готелів та інших місць для тимчасового проживання (кв. м.).
- Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі інвестиційної привабливості регіонального ринку рекреаційних послуг*

y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7
1	2	3	4	5	6	7	8
18183,17	0,00	110	455,20	5,82	44395,50	9418,67	19,85
14193,83	0,00	194	561,72	4,93	73737,83	9515,87	20,82
10848,00	0,00	22	490,33	7,12	42280,00	7516,17	18,45
23086,17	0,00	52	345,87	7,70	24503,50	7817,95	18,13
12901,00	0,05	76	363,27	6,23	63761,67	12437,82	18,10
4507,00	1,06	42	355,05	6,67	37858,83	5198,27	14,90
58667,83	2,83	117	485,65	8,48	23005,83	21276,32	15,63
3824,67	3,32	32	615,25	9,50	40558,33	7911,27	21,22
13578,50	5,63	77	427,60	6,05	33301,83	9989,90	19,02
32495,83	6,68	194	435,90	9,20	112604,33	60659,57	22,25
15560,33	11,75	40	364,78	7,27	13396,67	7367,75	20,75
24342,00	22,18	41	372,58	4,20	317945,00	12667,77	17,78
4799,67	25,67	32	446,12	5,08	40100,57	12904,17	17,95
2709,17	32,33	26	469,83	8,50	11016,83	6870,60	22,72
16918,17	41,55	169	576,00	4,80	56891,00	15077,35	19,75
4246,50	46,64	18	400,00	5,08	36353,67	8894,32	26,42
18419,67	61,74	68	532,07	3,30	74343,17	15955,42	19,18
132761,50	78,62	429	460,12	8,08	119058,17	57626,83	20,10
47663,67	97,34	201	601,82	7,00	94672,33	21998,92	16,90
12235,33	107,58	47	626,93	8,80	64462,67	13636,92	18,70
27845,50	134,00	91	480,43	9,55	114866,17	31216,68	23,07
8305,83	206,16	15	365,48	2,90	62071,00	8019,90	17,27
48522,00	526,88	134	535,65	8,30	115255,33	65546,83	18,65
111859,33	1660,61	380	452,07	8,22	185781,50	74678,95	22,23
3586,00	5425,64	22	0,00	0,33	156179,17	11739,95	21,35
274631,33	13006,80	51	620,62	0,00	1049411,83	463921,07	22,12
353648,50	18836,66	554	472,92	6,28	394560,33	122816,38	18,90
1300340,50	40341,71	3229	12313,25	169,40	3402373,07	1102681,58	20,20

*Розрахунок проведено за даними Державного комітету статистики України

В результаті отриманих середніх значень факторних показників за звітний період з метою побудови економіко-математичної моделі побудуємо систему нормальних рівнянь, параметри рівняння якої можна обчислити за допомогою найменших квадратів. Кожний коефіцієнт рівняння вказує на ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник при фіксованому значенні решти факторів, тобто як зі зміною окремого фактора на одиницю змінюється результативний показник. Вільний член рівняння множинної регресії економічного змісту не має.

У результаті проведеного кореляційно-регресійного аналізу отримали регресійне рівняння, що визначило величину залежності інвестицій в основний капітал ринку рекреаційних послуг регіонів від розглянутих факторних показників.

При перевірці рівняння регресії на адекватність були розраховані наступні показники:

- 1) коефіцієнт множинної кореляції – 0,998326;
- 2) R – квадрат – 0,996655;
- 3) стандартна похибка – 0,05;
- 4) нормований R – квадрат – 0,995484;

5) загальна кількість спостережень – 27.

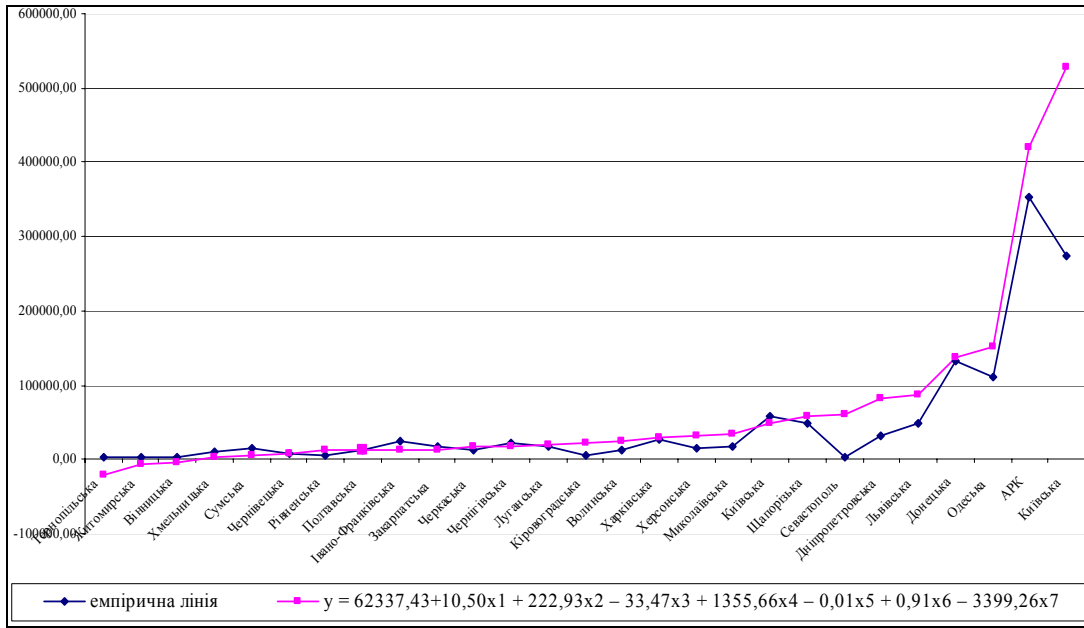


Рис. 1. Кореляційне поле результативної та факторних ознак

Таким чином, отримане значення коефіцієнта множинної кореляції характеризує «дуже сильну» щільність зв'язку між досліджуваними ознаками, а саме між інвестиціями в основний капітал та факторними показниками, так як знаходиться в діапазоні $0,9 < 0,99 < 0,99$.

З метою оцінки надійності кореляційних характеристик використаємо критерій Фішера F. Критерій Фішера (F-критерій) визначається за формулою:

$$F_{\phi} = \frac{\delta_y^2 x k_2}{\delta_i^2 x k_1}, \quad (1)$$

де δ_y^2 – міжгрупова дисперсія;

δ_i^2 – середня групова дисперсія;

k_1, k_2 – ступені вільності для великої та малої дисперсії.

Фішер знайшов розподіл відношень дисперсій і розробив відповідні математичні таблиці, в яких наводиться F – критерій теоретичний F_T при двох ймовірностях 0,95 та 0,99. Якщо фактичний $F_{\phi} > F_T$, то з прийнятим ступенем імовірності можна стверджувати про наявність впливу фактора, який вивчається. Розраховане значення критерія Фішера рівне $F_{\phi} = 851,42$, а теоретичне значення дорівнює $F_m = 2,54$. Таким чином, $F_{\phi} > F_T$ ($851,42 > 2,54$), що свідчить про наявність суттєвого впливу досліджуваних факторів на результативну ознаку.

З метою визначення зв'язків між факторними та результативною ознаками проведемо аналогічні розрахунки критерія Стьюдента t (табл. 3).

Таблиця 3

Значення t-критеріїв Стьюдента

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
t факт	7,88	7,21	-1,20	0,73	-0,15	2,99	-2,02
t табл	1,89 ($\alpha = 0,1$, число ступенів свободи 19)						

Чотири із семи обраних факторних показників мають значення t-критерія Стьюдента суттєво вище за його табличне значення. Таким чином зв'язки між даними та результативною ознаками є надійними, і лише три показники – трохи нижчі (x_3, x_4 та x_5).

Виключимо з економіко-математичної моделі ті фактори, що за критерієм Стьюдента є ненадійними, в результаті чого отримаємо нову модель, яка буде більш надійною і міститиме лише ті факторні показники, що є надійними.

$$y = 40506,73 + 10,11x_1 + 183,57x_2 + 0,28x_6 - 2089,24x_7$$

При перевірці рівняння регресії на адекватність були розраховані наступні показники:

- 1) коефіцієнт множинної кореляції – 0,997707;
- 2) R – квадрат – 0,995419;
- 3) стандартна похибка – 0,05;
- 4) нормований R – квадрат – 0,994622;
- 5) загальна кількість спостережень – 27.

Розраховане значення критерія Фішера рівне $F_\phi = 1249,40$, а теоретичне значення дорівнює $F_m = 2,90$. Таким чином, $F_\phi > F_T$ ($1249,40 > 2,90$), що свідчить про наявність суттєвого впливу досліджуваних факторів на результативну ознаку.

Висновки

1. У чотирьохфакторній моделі коефіцієнт множинної кореляції становить 0,99, що свідчить про те, що побудована економіко-математична модель інвестицій в основний капітал регіональних ринків рекреаційних послуг на 99 відсотків залежить від визначених факторних показників і лише на 1 відсоток – від інших, що не були включені в дану модель.

2. Статистична надійність множинного лінійного коефіцієнта кореляції та самого рівняння оцінюється відповідно за критерієм Фішера F та Стьюдента t, які в даному випадку є достатніми.

3. Додатні знаки при кожному з трьох факторів свідчать про прямі зв'язки між факторними та результативною ознаками. Коефіцієнти при невідомих – коефіцієнти регресії – показують, на скільки одиниць зміниться результативний показник зі зміною певного фактора на 1 одиницю за умови фіксованого значення інших факторів. Найбільший вплив на результативну ознаку має середня площа одного номеру готелів та інших місць для тимчасового проживання. При її зменшенні на 1 кв. м. результативна ознака зростає на 2089,24 тис. грн. При збільшенні середньооблікової кількості штатних працівників на 1 особу результативна ознака зростає на 183,57 тис. грн. При збільшенні обсягу експорту послуг на 1 тис. доларів результативна ознака зростає на 10,11 тис. грн та при збільшенні доходів від експлуатації готелів та інших місць для тимчасового проживання на 1 тис. грн результативна ознака зростає на 0,28 тис. грн.

Література

1. Асаул А.Н. Усовершенствование метода многомерной статистической оценки для диагностики инвестиционной привлекательности регионов / А.Н. Асаул, Н.В. Павлиха // Вісник академії економічних наук України. – 2004. – № 1. – С. 9–15.
2. Дяченко Л. Пріоритети розвитку регіонального ринку рекреаційних послуг / Л. Дяченко // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 41. – С. 175–179.
3. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Цал-Цалко Ю.С. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
4. Мамуль Л.О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л.О. Мамуль, Т.А. Чернявська // Вісник академії економічних наук України. – 2005. – № 1 (7). – С. 83–89.
5. Ильясова М.К. Регулирование регионального рынка гостиничных услуг / М.К. Ильясова, А.Н. Бузни // Культура народов Причерноморья. – Симферополь. – 2007. – № 102. – С. 69–73.
6. Жугела М.И. Методология финансового состояния предприятия : [монографія] / Жугела М.И. СПб? 2006. – 223 с.
7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа : [учебное пособие] / Шеремет А.Д. – М. : ИНФРА, 2000. – 207 с.

Надійшла 03.10.2010

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТИВНОЙ МЕТОДИКИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПАНТЕЛЕЙМОНОВСКИЙ ОГНЕУПОРНЫЙ ЗАВОД»)

Розглянуто сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства», досліджено особливості індикативної методики оцінки інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта. Авторами проведено розрахунок та аналіз показників інвестиційної привабливості підприємства на прикладі ВАТ «Пантелеймонівський вогнетривкий завод» на основі індикативної методики.

The conception of the investment attractiveness of an enterprise, the peculiarities of the indicative estimation procedure of investment attractiveness of an enterprise are considered. The authors present calculation and analysis indicators of the investment attractiveness by the example of "Panteleimonovskiy refractory plant, OJSC".

Ключові слова: вартість чистих активів, інвестиційна привабливість, індикативна методика, рентабельність, економічна додаткова вартість.

Постановка задачі. Повышение конкурентоспособности и эффективности функционирования предприятий невозможно без инвестиций в обновление производственных мощностей и осуществления активной инновационной деятельности. Наиболее актуальна сегодня проблема выбора объектов вложений, имеющих наилучшие перспективы развития и обеспечивающих высокую отдачу вложенного капитала. Для потенциальных инвесторов необходима объективная и комплексная информация об инвестиционной привлекательности отечественных предприятий. Решение проблемы предопределяет необходимость разработки моделей оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

Анализ исследований и публикаций. Исследование различных точек зрения на трактовку понятия «инвестиционная привлекательность» позволяет установить, что в современных представлениях нет единого подхода к сущности этой экономической категории. К одной из наиболее распространенных точек зрения относится сопоставление инвестиционной привлекательности с целесообразностью вложения средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность субъекта (И. Бланк, Г. Савицкая, Г. Бирман, С. Шмидт, К. Щиборщ) [5; 6; 9]. Существуют иные точки зрения (в том числе Л. Гиляровой, В. Власовой, Э. Крылова, И. Гришиной, И. Журавкова) [3; 5]. Здесь под инвестиционной привлекательностью понимается оценка эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности. В. Леонтьев, М. Крейнина, В. Бочаров, оценивая инвестиционную привлекательность с точки зрения дохода и риска, утверждают, что инвестиционная привлекательность – это наличие дохода (эффекта) от вложения средств при минимальном уровне риска [2; 4].

Анализ последних научных исследований, посвященных проблемам оценки инвестиционной привлекательности, позволил сделать вывод о том, что наиболее точно экономическая сущность инвестиционной привлекательности отражается в определении Л. Валинуровой и О. Казаковой [9], согласно которому под инвестиционной привлекательностью понимают совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Данный подход дает возможность определить сущность понятия шире и позволяет учесть интересы любого участника инвестиционного процесса. Таким образом, становится очевидным, что вне зависимости от используемого экспертом или аналитиком подхода к определению чаще всего термин «инвестиционная привлекательность» используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов.

Необходимо отметить, что определение инвестиционной привлекательности направлено на формирование объективной целенаправленной информации для принятия инвестиционного решения. Поэтому при подходе к ее оценке следует различать термины «уровень экономического развития» и «инвестиционная привлекательность». Если первый определяет уровень развития объекта, набор экономических показателей, то инвестиционная привлекательность характеризуется состоянием объекта, его дальнейшего развития, перспектив доходности и роста [2].

Формулировка целей: определение сущности понятия инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, исследование особенностей применения индикативной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия, расчет и анализ показателей инвестиционной привлекательности на примере ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод» на основе индикативной методики.

Основная часть. Использование различных методик оценки инвестиционной привлекательности предприятий дает инвесторам возможность оценить перспективы своих вложений и выбрать объект, максимально отвечающий их требованиям. Оценка инвестиционной привлекательности самим хозяйствующим субъектом дает возможность руководству проанализировать конкурентную позицию

предприятия и оценить его инвестиционный потенциал. В современной экономической литературе обосновано множество методик оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов [1–10]. Распространенными являются методы рейтинговой оценки, методы анализа, основанные на выявлении эмпирических закономерностей, методы математической статистики, модели, основанные на концепциях дисконтированного денежного потока, на концепциях добавленной стоимости. Большинство из методик основано на расчете значительного количества показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия без учета отраслевого аспекта.

Рассмотрим подробно интегральную оценку инвестиционной привлекательности предприятия на основе индикативной методики, которая позволяет проводить ретроспективный анализ финансового состояния, а также построение прогноза развития фирмы в горизонте инвестирования. Данная методика основана на двух показателях-индикаторах, которые позволяют качественно оценить инвестиционную привлекательность того или иного предприятия [7]. Индикаторами в этой методике выступают: рентабельность активов и экономическая добавленная стоимость (*EVA*) [7]. Выбор данных индикаторов обусловлен тем, что инвестиционная привлекательность фирмы во многом определяется состоянием активов, которыми она располагает, их составом, структурой, количеством и качеством, взаимодополняемостью и взаимозаменяемостью материальных ресурсов, а также условиями, обеспечивающими их наиболее эффективное использование [4].

Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия включает четыре этапа [7]: анализ финансового состояния фирмы с использованием semifакторной модели оценки рентабельности активов; определение совокупного индекса инвестиционной привлекательности фирмы за анализируемый период; определение потребности в инвестициях в зависимости от прогнозируемого объема производства; моделирование экономической добавленной стоимости на основе прогнозируемой доходности и стоимости капитала.

При оценке рентабельности активов в работе предложено взять за основу semifакторную модель [3]. Выбор semifакторной модели обусловлен тем, что данная модель наиболее полно отражает факторы, которые влияют на рентабельность активов. Семифакторная модель выглядит следующим образом [3]:

$$R_{SA} = \frac{Pr}{B} \cdot \frac{B}{OA} \cdot \frac{OA}{KO} \cdot \frac{KO}{DZ} \cdot \frac{DZ}{KZ} \cdot \frac{KZ}{ZK} \cdot \frac{ZK}{A} = a \cdot b \cdot c \cdot d \cdot k \cdot l \cdot m, \quad (1)$$

где R_{SA} – рентабельность чистых активов;

$a = \frac{Pr}{B}$ – рентабельность продаж; этот показатель характеризует влияние ценовой политики и показателя объема продаж;

$b = \frac{B}{OA}$ – оборачиваемость оборотных активов; данный фактор показывает, сколько оборотов в течение отчетного года совершает оборотный капитал в процессе производственно-сбытовой и заготовительной деятельности; характеризует эффективность использования оборотных активов;

$c = \frac{OA}{KO}$ – коэффициент текущей ликвидности, характеризует платежеспособность организации при условии реализации всех запасов и возврата дебиторской задолженности;

$d = \frac{KO}{DZ}$ – отношение краткосрочных обязательств организации к дебиторской задолженности; данный коэффициент характеризует степень покрытия краткосрочных обязательств организации дебиторской задолженностью; он характеризует финансовую устойчивость организации;

$k = \frac{DZ}{KZ}$ – коэффициент отношения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности; этот фактор показывает степень покрытия кредиторской задолженности дебиторской; он характеризует зависимость организации от кредиторов и дебиторов; показатель также может служить оценкой защищенности организации от инфляции: чем меньше данный показатель, тем степень защиты больше;

$l = \frac{KZ}{ZK}$ – коэффициент отношения кредиторской задолженности организации к заемному капиталу.

Этот фактор характеризует структуру пассивов;

$m = \frac{ZK}{A}$ – коэффициент отношения заемного капитала к чистым активам организации; характеризует финансовую устойчивость деятельности организации в целом, показывает соотношение собственных и заемных источников финансирования деятельности организации.

Данная семифакторная мультипликативная модель рентабельности чистых активов организации состоит из достаточно разносторонних и разнообразных факторов, характеризующих как степень

использования активов организации, так и степень его финансовой устойчивости [7]. Факторный анализ полученной модели производится методом цепных подстановок с использованием абсолютных разностей.

На основе индикативной методики проведем оценку инвестиционной привлекательности ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод». ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод» – один из крупнейших заводов огнеупорной отрасли Украины, для которого основными рынками сбыта продукции является рынок отечественной металлургической, цементной и других отраслей промышленности. Для проведения факторного анализа необходимо использовать информацию из формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №2 «Отчет о финансовых результатах». Все данные, необходимые для проведения факторного анализа, представлены в таблице.

Таблица 1

Данные для анализа рентабельности чистых активов ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод»

№	Показатели	2006	2007	2008	2009
Исходные данные, тыс. грн					
1	Прибыль от реализации продукции, Пр	14033,60	9747,60	30165,00	33014,00
2	Выручка от реализации продукции, В	201200,80	185903,70	255009,40	257797,00
3	Оборотные активы, ОА	56413,20	57717,20	86141,20	112983,00
4	Краткосрочные обязательства, КО	14537,10	3365,00	2254,60	5089,00
5	Дебиторская задолженность, ДЗ	6356,10	12682,50	20879,80	12505,00
6	Кредиторская задолженность, КЗ	6145,20	103,50	70,90	3474,00
7	Заемный капитал, ЗК	17331,40	19159,80	24510,60	25620,00
8	Активы, А	111527,70	154134,90	184913,20	220340,00
Расчетные данные – факторы					
1	Рентабельность продаж, а	0,0697	0,0524	0,1183	0,1281
2	Оборачиваемость оборотных активов, b	3,5666	3,2209	2,9604	2,2817
3	Коэффициент текущей ликвидности, с	3,8806	17,1517	38,2069	22,2014
4	Коэффициент отношения краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности, d	2,2871	0,2653	0,1080	0,4070
5	Коэффициент отношения дебиторской задолженности к кредиторской, k	1,0343	122,5362	294,4965	3,4989
6	Коэффициент отношения кредиторской задолженности к заемному капиталу, l	0,3546	0,0054	0,0029	0,1395
7	Коэффициент отношения заемного капитала к чистым активам, m	0,1554	0,1243	0,1326	0,1163
8	Рентабельность чистых активов, RSA	0,1258	0,0632	0,1631	0,1498
9	Изменение рентабельности чистых активов к переменной базе	–	-0,0626	0,0999	-0,0133

Результаты расчета влияния факторов на изменение рентабельности активов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов

№ п/п	Показатели	2006	2007	2008	2009
1	Рентабельность продаж, а	–	-0,0312	0,0794	0,0135
2	Оборачиваемость оборотных активов, b	–	-0,0092	-0,0115	-0,0405
3	Коэффициент текущей ликвидности, с	–	0,2921	0,1610	-0,0570
4	Коэффициент отношения краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности, d	–	-0,3338	-0,1732	0,2190
5	Коэффициент отношения дебиторской задолженности к кредиторской, k	–	5,1455	0,1668	-0,2946
6	Коэффициент отношения кредиторской задолженности к заемному капиталу, l	–	-5,1103	-0,1327	0,1673
7	Коэффициент отношения заемного капитала к чистым активам, m	–	-0,0158	0,0101	-0,0210
8	Совокупное влияние всех факторов	–	-0,0626	0,0999	-0,0133

Полученные данные можно интерпретировать следующим образом. На протяжении 2006–2009 гг.

на общую рентабельность чистых активов организации оказывала влияние рентабельность продаж, которая в данный период имела положительную направленность, что свидетельствует о том, что главным регламентирующим фактором был ценовой фактор, фактор выручки от реализации продукции. Важным фактором, влияющим на эффективность деятельности организации, является оборачиваемость оборотных активов. Данный показатель имеет тенденцию к снижению на протяжении 2006-2009 гг. Это свидетельствует о том, снижение эффективности производства произошло в результате менее эффективного использования активов организации.

На протяжении исследуемого периода оборачиваемость оборотных активов имеет тенденцию к снижению. В 2006-2007 гг. оборотные активы совершают 3,5666 и 3,2209 оборотов в год соответственно. В 2008 г. этот показатель снизился до 2,9604 оборота в год. Таким образом, в результате использования активов организация не смогла значительно увеличить общий экономический результат деятельности в 2009 году: рентабельность чистых активов снизилась на 4,05%. Коэффициент текущей ликвидности на протяжении 2006-2009 гг. характеризует рост платежеспособности предприятия. Влияние этого фактора на общее изменение рентабельности чистых активов по абсолютной величине больше двух рассмотренных ранее факторов.

Результаты расчета коэффициента отношения краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности показывают, что дебиторская задолженность превосходит по своему значению краткосрочные обязательства. Это говорит о том, что организация не имеет инфляционной защиты, но при этом нет большой зависимости от внешних кредиторов. Влияние данного фактора на изменение рентабельности чистых активов организации в течение 2006-2009 гг. имело достаточно большое значение. Следует заметить, что в 2006-2008 гг. уменьшение данного фактора с 2,2871 до 0,1080 дало отрицательное воздействие на эффективность производства. Однако в 2009 г. данный фактор имел значительное положительное влияние на изменение рентабельности чистых активов (21,90%).

Величина коэффициента отношения дебиторской задолженности к кредиторской говорит о том, что дебиторская задолженность больше кредиторской на протяжении всего исследуемого периода. Это свидетельствует, с одной стороны, о том, что существует большая зависимость от покупателей, с другой стороны, о том, что нет значительной зависимости от кредиторов – поставщиков. Влияние этого фактора на изменение рентабельности чистых активов в течение всего исследуемого периода значительно. В 2009 г. из-за значительного уменьшения этого коэффициента произошло снижение результирующего показателя на 29,46%.

Коэффициент отношения кредиторской задолженности к заемному капиталу на протяжении 2006-2009 гг. снизился с 0,3546 в 2006 г. до 0,1395 в 2009 г. Влияние этого фактора на изменение рентабельности чистых активов на протяжении исследуемого периода значительно варьируется, в 2009 г. составляет 16,73%. Коэффициент отношения заемного капитала к чистым активам имеет тенденцию к снижению: с 0,1554 в 2006 г. до 0,1163 в 2009 г. Падение этого коэффициента связано с переоценкой основных фондов. В дальнейшем рост этого фактора объясняется выбытием основных фондов, большой степенью износа, инфляцией. Влияние этого фактора на рентабельность чистых активов на протяжении всего исследуемого периода имеет отрицательную направленность (в 2009 г. составляет 2,10%). Это говорит о том, что за счет финансирования деятельности организации при помощи заемного капитала произошло некоторое снижение эффективности производства. Хотя, с другой стороны, финансовая устойчивость и независимость организации усилились. В результате суммарного влияния всех факторов рентабельность чистых активов в 2009 г. снизилась на 1,33%.

Для определения совокупного индекса инвестиционной привлекательности используют алгоритм, основанный на методике Анискина Ю.П. [8], в которой рассчитываются составляющие инвестиционной привлекательности исходя из показателей, заложенных в основу семифакторной модели рентабельности активов фирмы. Совокупный индекс инвестиционной привлекательности фирмы за анализируемый период представляет собой произведение интегральных индексов составляющих инвестиционной привлекательности фирмы за этот же период, т.е. [8]:

$$I_{инн} = \prod_{k=1}^n I_{инн} , \quad (2)$$

где $I_{инн}$ – интегральный индекс каждой составляющей инвестиционной привлекательности (определяется как отношение относительных индексов частных показателей).

Таким образом, рассчитав индекс инвестиционной привлекательности ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод», можно сделать вывод, что динамика данного показателя имеет положительную тенденцию. В 2007 г. индекс составляет 0,5026, в 2008 г. – 2,5795, 2009 г. – 0,9185. Наблюдается снижение индекса в 2009 г., которое свидетельствует о снижении уровня инвестиционной привлекательности, что отражает в определенной степени последствия экономического кризиса.

На третьем этапе индикативной методики решается вопрос о величине необходимых инвестиций.

Объем дополнительного финансирования, необходимого для обеспечения предполагаемого роста продаж, можно определять различными методами с учетом специфики отдельного хозяйствующего субъекта. В общем виде, потребность в инвестициях определяется как разница между изменением величины чистых активов, от которых напрямую зависит процесс производства и сбыта продукции, и объемов средств, обеспечиваемых из собственных внутренних источников (за счет нераспределенной прибыли) [7].

Для ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод» потребность в дополнительном финансировании на 2010 г. составляет 139124,20 тыс. грн.

На четвертом этапе данной методики используется показатель экономической добавленной стоимости (*EVA*) [5]. Целью управления стоимостью компании на основе показателя *EVA* является создание такой стоимости компании для инвестора, когда операционная прибыль превышает средневзвешенную стоимость использованного капитала в денежном выражении [1]. Другими словами, добавленная стоимость возникает в том случае, если рентабельность активов компании превышает средневзвешенные затраты на капитал.

Процесс управления стоимостью, согласно данному подходу, предполагает не просто расчет стоимости компании и величины экономической добавленной стоимости, но и управление изменением стоимости. Это означает, что *EVA* должна постоянно возрастать и обеспечивать рост рыночной стоимости компании. Это предполагает управление факторами, влияющими на результат *EVA*.

Практически показатель *EVA* рассчитывается следующим образом [1; 5; 7]:

$$EVA = (P - T) - CE \cdot WACC = NP - CE \cdot WACC = \left(\frac{NP}{CE} - WACC\right) \cdot CE, \quad (3)$$

где *P* – прибыль от основной деятельности;
T – налоги и другие обязательные платежи;
CE – инвестированный в предприятие капитал (совокупные активы за вычетом беспроцентных текущих обязательств);

WACC – средневзвешенная цена капитала;

NP – чистая прибыль.

Средневзвешенную цену капитала можно рассчитать по следующей формуле:

$$WACC = PЗК \cdot dЗК + PСК \cdot dСК, \quad (4)$$

где *PЗК* – цена заемного капитала;

dЗК – доля заемного капитала в структуре капитала;

PСК – цена собственного капитала;

dСК – доля собственного капитала в структуре капитала.

Из формулы экономической добавленной стоимости можно вывести относительный показатель доходности инвестированного капитала (*ROCE*):

$$ROCE = \frac{NORAT}{CE}, \quad (5)$$

где *NORAT* – чистая прибыль, полученная после уплаты налога на прибыль и за вычетом суммы процентов, уплаченных за пользование заемным капиталом.

Экономический смысл данного показателя заключается в том, что экономическая добавленная стоимость (*EVA*) возникает в компании в том случае, если за данный период времени удалось заработать доходность инвестированного капитала (*ROCE*) выше, чем норма доходности инвестора (*WACC*), т.е.

$$EVA = Spread \cdot CE = (ROCE - WACC) \cdot CE, \quad (6)$$

где *Spread* – спрэд доходности (разница) между доходностью инвестированного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала. Спрэд представляет собой экономическую добавленную стоимость в относительном выражении (в %).

Расчет составляющих показателя *EVA* для ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод» представлен в таблице 3.

Показатель *EVA* в 2008-2009 гг. свидетельствует о приросте рыночной стоимости предприятия над балансовой стоимостью чистых активов, что стимулирует собственников к дальнейшему вложению средств в организацию. Компания эффективно использовало имеющийся в ее распоряжении капитал (как собственный, т.е. средства акционеров, так и заемный). В этом случае капитал компании обеспечил норму

возврата на вложенный капитал, установленный собственником (акционером) компании, и принес дополнительный доход (добавленную стоимость).

Таблица 3

Расчет показателя экономической добавленной стоимости (EVA) для ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод»

Период	CE	РЗК	WACC	ROCE	Spread	EVA
2006	103896,80	0,170	0,15	0,14	-0,02	-2065,16
2007	150769,80	0,190	0,15	0,06	-0,09	-13387,45
2008	182658,60	0,200	0,15	0,17	0,02	2766,21
2009	215251,00	0,225	0,14	0,15	0,01	2122,62

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности ОАО «Пантелеймоновский огнеупорный завод» на основе индикативной методики, позволяет сделать вывод, что данное предприятие представляет интерес для инвесторов, имеет стабильное финансовое положение, однако наблюдается незначительное снижение некоторых показателей деятельности, что связано с последствиями экономического кризиса, затронувшими все отрасли экономики. В данной ситуации важно предусмотреть и предотвратить влияние негативных тенденций на будущее, наиболее полно использовать выявленные резервы. При этом можно выделить следующие факторы, влияющие на показатель экономической добавленной стоимости предприятия. Внутренними факторами, влияющими на стоимость выступают: темпы роста продаж продукции предприятия, темпы роста активов, оптимизация структуры пассивов, темпы роста чистой прибыли, норма доходности собственника (акционера, инвестора) и др. Внешними факторами, влияющими на стоимость выступают: уровень инвестиционных, маркетинговых, финансовых, производственных и организационных рисков предприятия, изменение стоимости заемного капитала (процентная ставка по кредитам), изменение налоговых ставок и другие факторы.

Выводы. Понятие инвестиционной привлекательности предприятия включает большое количество составляющих, которые должны отражать интересы всех участников инвестиционного процесса. При этом разработка адекватной оценки инвестиционной привлекательности предприятий является одним из ключевых элементов развития производственных систем. Однако, универсальной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий, которая позволила бы учесть все факторы, не существует. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что комплексная оценка инвестиционной привлекательности должна складываться под воздействием факторов всех уровней (макроэкономического, микроэкономического, отраслевого, регионального) с учетом объективных и субъективных ограничений. При формировании комплексной оценки инвестиционной привлекательности необходимо учитывать достаточно большое количество условий: цели оценки, величину инвестиционного риска, критерии оценки макроэкономического и микроэкономического уровня, объективные и субъективные ограничения, предпочтения инвесторов.

Проведенная в работе оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе индикативной методики позволяет сделать вывод о том, что данная индикативная методика целесообразна к использованию в сложившихся условиях, поскольку в ее основу заложены основные результирующие показатели – рентабельность активов и экономическая добавленная стоимость, и в ней учитывается опыт работы предприятия, а также прогнозирование деятельности в будущем с учетом величины привлекаемых инвестиций. С практической точки зрения данный подход предоставляет широкие возможности для управления инвестиционной политикой и стратегией хозяйствующего субъекта, однако он не учитывает влияние специфики отрасли и риски изменения макроэкономической ситуации. Потенциальным инвесторам он помогает в оценке финансово-инвестиционной привлекательности субъекта при принятии решений о финансировании инвестиционных проектов.

Литература

1. Борисова А. Управление компанией с помощью EVA / А. Борисова // Финансовый директор. – 2002. – № 2. – С. 34–42.
2. Веретенникова О.Б. Модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта / О.Б. Веретенникова, А.А. Паюсов // Известия Иркутской государственной экономической академии.– 2008. – № 2. – С. 65–69.
3. Гиляровская Л. Анализ и оценка эффективности использования активов коммерческих организаций/ Л. Гиляровская, А. Соболев // Аудитор. – 2006. – № 10. –С. 51– 56.
4. Маленко Е. Инвестиционная привлекательность и ее повышение / Е. Маленко, Е. Хазанова // Управление компанией. – 2007. – № 6. – С. 18– 24.
5. Осипов М. Использование концепции экономической добавленной стоимости (EVA) для оценки деятельности компании/М. Осипов// Управление корпоративными финансами. – 2005. – №1. – С. 54–59.

6. Садеков А.А. Инвестиционная привлекательность предприятий (методология и методика оценки): [монография] / А.А. Садеков, Н.А. Лисова. – Донецк : ДонГУЭТ им. М.Туган-Барановского, 2001. – 270 с.
7. Толкаченко О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы / О. Ю. Толкаченко // Инвестиции и предпринимательство. – 2008. – № 6. – С. 88–97.
8. Управление инвестиционной активностью: [учебное пособие для студентов вузов] / [Ю.П. Анискин, В. В. Привалов, А. Н. Попов, А. Ю. Бударов]. – М. : Дело, 2004. – 272 с.
9. Щиборщ К. В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий / К.В. Щиборщ // Управление компанией. – 2002. – № 4. – С. 66–70.
10. Яремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : [монографія]/ О.М. Яремська. – [2-ге вид.]. – Х. : ВД «Інжек», 2004. – 488 с.

Надійшла 04.10.2010

УДК 552.060

Б. П. ФЕДИШИН, А. П. ВАСИЛЮК
Тернопільський національний технічний університет

МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ ІНВЕСТИЦІЙ

Здійснено дослідження розвитку машинобудування Тернопільської області на основі інвестицій. В умовах економічної кризи розвиток машинобудування як базової галузі народного господарства характеризується нестабільним виробництвом матеріальних благ, зношенням і не поповненням основних фондів.

An investigation of the Ternopil region machine building industry on bases of investment was done. Under conditions of the economical crisis a development of the machine building industry as a basical branch of peoples economy is characterized by unstable production of goods as well as wearing down of basical funds.

Ключові слова: машинобудування, інвестиції.

Оцінка основних показників машинобудування у передкризовий і кризовий період дає можливість прогнозувати тенденції їх розвитку в наступні роки. За порівняльною оцінкою практично для всіх галузей [1] інвестиції зростають і досягають піку у 2008 р. з наступним їх спадом у 2009 р. Найбільший спад інвестицій зафіксований у легкій промисловості (у 8 разів), у промисловості у 1,6 рази, а у машинобудуванні у 2,7 рази в 2009 р (табл. 1).

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності

№	Галузь	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Промисловість	119378	171226	245016	297985	430997	260367
2	Добувна промисловість	1242	8842	31208	523000	27173	17340
3	Переробна промисловість	78211	123018	171880	179363	320315	190228
4	Виробництво харчових продуктів	40681	67172	96874	90994	173777	13330
5	Легка промисловість	7948	16928	13991	3869	19778	2449
6	Вир-во виробів з деревини (крім меблів)	5572	3522	1317	3154	3630	2064
7	Хімічна та нафтохімічна промисловість	556	6613	2564	10335	13603	8488
8	Вир-во металевих виробів	486	864	12617	4737	7521	3985
9	Машинобудування	6982	8179	6265	11892	47843	17126

Інвестування машинобудування (табл. 1) уступає промисловості, переробній промисловості за період 2004–2007 рр., а в 2008 р. скорочує цей розрив.

Індекси інвестицій в основний капітал за видами промислової продукції досягають піку в 2006р. і складають 131% до попереднього року (табл. 2). Пріоритетні галузі переробної промисловості найвищого рівня за індексом інвестицій досягає в 2005 та 2006 рр., а харчових продуктів у 2008 р.(158%). Особливо високого рівня досягає легка промисловість за таким показником у 2008 р. (456%), що більше ніж у 10 разів порівняно з 2004р. За індексом інвестицій в основний капітал машинобудування у 2004 р. виробам з деревини, а у 2007 р. перевищує всі галузі народного господарства. Як і інвестування, так і їх індекси практично всіх галузей мають різкий спад у 2009 р. Різке зростання індексів пов'язано з суттєвим їх спадом в попередні роки, а їх спад відповідно з високими показниками в попередні роки.

Виробництво виробів з деревини, крім меблів, досягає найвищого рівня 364% у 2004 р. до попереднього року і відновлюється у 2007 р. після спаду у 2005–2006 рр. У 2007 р. до 308% зріс індекс інвестицій у хімічній та нафтохімічній промисловості. У 2006 році на 230% зріс індекс інвестицій виробництва (1426%) металевих виробів. Найвищий показник індексу інвестування машинобудування досягло у 2007 р., як і нафтохімічна, хімічна та виробництво виробів з деревини.

Таблиця 2

Індекси інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності

№	Галузі	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Промисловість	80,9	121,8	130,6	106,7	120,7	54
2	Добувна промисловість	111,4	536,6	338	146,5	42,7	56,4
3	Переробна промисловість	78,5	138	131	94	147	53
4	Виробництво харчових продуктів	64	142	136	84	158	68,5
5	Легка промисловість	50	189	70,5	25	456	11
6	Вир-во виробів з деревини (крім меблів)	364	54	35,5	206,7	101,5	51,9
7	Хімічна та нафтохімічна промисловість	103,9	107,4	36,9	368,3	87,7	59,5
8	Вир-во металевих виробів	105,4	152,6	142,2	29,2	138	48
9	Машинобудування	158	80	72	374,8	159,7	31,9

Таблиця 3

Інвестиції в основний капітал у машинобудування та темпи їх росту (тис. грн)

Роки	Інвестиції в основний капітал	Будівельно-монтажні роботи	Обладнання, інструмент, інвентар	Темпи (у % до попереднього року)		
				Інвестиції в основний капітал	Будівельно-монтажні роботи	Обладнання, інструмент, інвентар
2006	6265	1608	4514	72	32,5	106,3
2007	24746	1835	22716	375	93,8	458
2008	11892	4112	43533	159,7	165,8	159,7
2009	17126	2889	14217	31,9		

Темпи зростання інвестицій (375%) в основний капітал машинобудування за 2007 р. до попереднього року складають, головним чином, темпи зростання обладнання, інструменту та інвентару (табл. 3). Інвестиції суттєво зростали в основний капітал, обладнання, інструмент, інвентар. Різким спадом інвестицій та їх темпів характеризується 2009 р. (табл. 4). Спостерігається стабільне виробництва машин та устаткування спеціального призначення включно до 2008 р. і подальший їх різкий спад як і кузовів, вентелів, кранів, клапанів, а виробництво розпушувачів, комбайнів бурякозбиральних, автомобілів спеціалізованих, причепів практично до нуля у 2009 р.

Таблиця 4

Виробництво окремих видів продукції машинобудування

Назва	До попереднього року					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Розпушувачі та культиватори	198	126	102	11	7	2
Комбайни бурякозбиральні	61	23	10	1	-	-
Машини та устаткування спеціального призначення	453	376	543	435	450	169
Автомобілі спеціалізовані	-	-	19	5	4	-
Причепи та напівпричепи автомобільні	717	603	391	-	-	-
Кузови	2	216	299	234	205	40
Люстри та інші електричні світильники	3765	1770	1619	6406	1469	2169
Вентелі, крани, клапани та подібні вироби, кг	59500	51917	34524	55407	47213	9119

Таким чином, виробництво окремих видів продукції машинобудування у 2007–2008рр. визначалося переважно виробництвом електричного та електронного обладнання і в меншій мірі виробництвом машин та устаткування (табл. 5).

Таблиця 5

Індекси обсягу продукції машинобудування за видами діяльності (%)

	До попереднього року					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Машинобудування в цілому	102,1	103,9	108,5	171,1	175,4	17,126
Виробництво машин та устаткування	50,7	96	120,8	213,6	117,4	1,5
Виробництво електричного та електронного обладнання	133,8	102,9	104,2	171,7	189,3	13,7
Виробництво транспортних засобів устаткування	58,7	172,9	130,4	58,5	141,8	11

Індекси обсягу продукції машинобудування в цілому закономірно зростали і досягли найвищих показників у 2007–2008 роках за рахунок виробництва машин, устаткування, виробництва електричного та електронного обладнання В той час виробництво транспортних засобів досягає найвищого розвитку в 2005

році, а виробництво машин та устаткування – у 2007 р. Більше ніж в 10 разів зафіксовано різкий спад індексу обсягу продукції машинобудування в цілому у 2009 р., особливо, за рахунок зниження виробництва машин та устаткування та транспортних засобів (рис. 1).

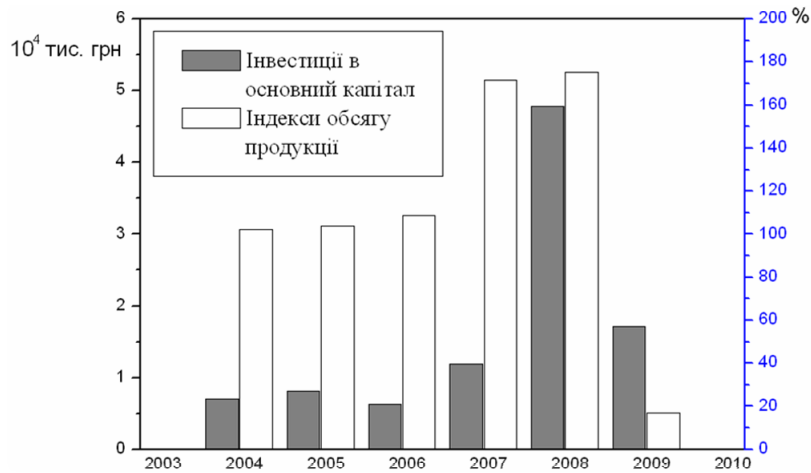


Рис. 1. Залежність інвестицій, індексів обсягу продукції машинобудування за роками

Таким чином, як інвестування, його індекс, так і індекс обсягу продукції мають певну закономірність. Індекс обсягу продукції корелює з інвестуванням з коефіцієнтом кореляції 0,7, а в 2008 р. ці величини досягають піку і перебувають у пропорційній залежності.

Суттєвого зростання інвестування з 2000 до 2006 р. не спостерігається (рис. 1). З 2007 р. відмічається різке зростання індексу обсягу продукції по відношенню до 2000 р. Отже, залежність зміни індексу обсягу продукції від світової кризи носить зворотню картину. Якщо індекс обсягу продукції по відношенню до 2000 р. різко зростає 2007–2008 рр., то темпи зростання індексу по відношенню до попереднього року досягли найвищого значення у 2007 р. (табл. 6).

Інвестиції в основний капітал машинобудування змінюються нерівномірно і досягають найвищих показників у 2008 р., в той час як максимальний індекс інвестицій – у 2007 році. Відповідно найвищий індекс обсягу продукції досяг у 2008 р. Інноваційна діяльність поступово зростала до 2006 р., після чого різко знизилася. Ступінь зносу основних засобів практично не змінюється і перевищує 50%. Вартість основних засобів впродовж досліджуваного часу плавно знижується. Середньорічна кількість працівників поступово зменшується до 2006 р., а потім повільно зростає до 2008 та практично не змінюється у 2009 та 2010 р., а їх середньомісячна номінальна заробітна плата поступово зростає, що свідчить про ефективніше використання основних засобів, які раніше були не залучені. Індекси цін виробників практично не змінюються до 2007 р. після чого плавно зростають (табл. 6).

Таблиця 6

Основні характеристики машинобудування

№	Характеристики	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Інвестиції в основний капітал (тис. грн)	6982	8179	6265	11892	47843	17126
2	Індекс інвестицій в основний капітал (% до поперед. року)	158	80	72	374,8	159,7	31,9
3	Машини та устаткування спеціального призначення (штук)	453	376	543	435	450	412
4	Індекси обсягу продукції	102	103,9	108,5	171,5	175,4	17,13
5	Інноваційна діяльність (% до заг. к-ті)	15	11,8	22,2	1,9	-	-
6	Ступінь зносу основних засобів (%)	55,9	56,6	56,4	57,5	56	48,3
7	Основні засоби (тис. грн)	592701	561140	537262	492344	421784	343554
8	Середньорічна кількість працівників (чол.)	6418	6013	4612	4625	5188	5164
9	Середньомісячна номінальна заробітна плата (грн)	379	475	620	922	1293	1394
10	Індекси цін виробників (%)	104	100	100	100	100,3	113,4

Узагальнюючи тенденції розвитку машинобудування, можна зробити такі висновки:

1. Машинобудування розвивається нерівномірно досягаючи найвищих показників у 2007–2008 рр. з подальшим спадом у 2009 та 2010 р.
2. Різкий спад індексів обсягу продукції (більше ніж в 10 разів) пов'язаний з глобальною кризою.

3. Зменшення працюючих і підвищення заробітної плати свідчить про ефективніше використання основних засобів.

4. Індекс обсягу продукції корелює з інвестиціями в машинобудування з коефіцієнтом кореляції 0,7, а в 2008 р. ці величини досягають піку і перебувають у пропорційній залежності.

5. Найвищі темпи зростання інвестицій (375%) в основний капітал машинобудування за 2007 р. до попереднього року сумуються, головним чином, темпами зростання обладнання, інструменту та інвентару.

6. Інвестування у 2007–2008 рр. ефективніше проявлялося виробництвом електричного та електронного обладнання і в меншій мірі виробництвом машин та устаткування, тобто трудномісткішими новітніми технологіями.

Пропозиції

Інвестиційний розвиток машинобудування розпочався ще в 1992 році, коли було прийнято Закон України “Про загальні принципи створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”. Основна мета створення таких зон – це залучення інвестицій, впровадження високих технологій, розвиток інфраструктури ринку, прискорення соціально-економічного розвитку регіону, України.

Другим напрямком розвитку машинобудування є впровадження інноваційних проектів [2]. В першу чергу, тих, які є пріоритетними для регіону [3]. В нас, в області, це проекти, що стосуються розвитку сільськогосподарського машинобудування.

Регіональний ефект від реалізації проекту проявлятиметься в наступному:

1) у збільшенні надходжень до бюджету та позабюджетних фондів за рахунок збільшення бази оподаткування;

2) у збільшенні кількості робочих місць;

3) у збільшенні вартості майна, яке є власністю регіону;

4) наявності реального проекту, що забезпечує економію витрат прибутку власникам підприємства і розумний ступінь контролю з боку місцевої влади.

Поступове проникнення в державні і суспільні підприємства сучасних методів орієнтованих на приватну власність, робить виробництва гнучкішими і результативнішими. Реалізація інноваційних проектів, як правило, призводить до змін в ефективності суміжних видів економічної діяльності, що в свою чергу сприятиме соціально-економічному розвитку регіону.

Література

1. Промисловість Тернопільщини у 2004–2009 роках : статистичний збірник / Головне управління статистики у Тернопільській області.

2. Липсиц И. В. Инвестиционный проект. Методы подготовки и анализа / И. В. Липсиц, В. В. Косов. – М. : БЕК, 1966. – 304 с.

3. Федисин Б. П. Управление инновационными проектами / Б. П. Федисин, И. П. Федисин. – ТНТУ, 2010. – 164 с.

Надійшла 04.10.2010

УДК 502.33:330.131.7.001.76

С. В. АРЕСТОВ

Одесский государственный экологический университет

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье представлены подходы к оценке эффективности природоохранных инвестиций с оценкой эффективности экосистемных услуг. На основе элементов факторного анализа приводятся методические подходы к экономико-экологической оценке природно-ресурсного потенциала в контексте методологии экосистемных инвестиций.

In article the approaches to an estimation of efficiency of nature protection investments with an efficiency estimation of ecosystem services are presented. On the basis of elements of the factorial analysis methodical approaches to an economic-ecological estimation of nature-resource potential in a methodology context of ecosystem investments are lead.

Ключевые слова: эффективность природоохранных инвестиций, природно-ресурсный потенциал.

Введение

Вопросы эффективности природопользования были и остаются одними из центральных в экономико-экологической науке. Её теоретические и практические аспекты обсуждаются в научной литературе последние 30-35 лет. Большой вклад в этом научном направлении сделан в разные годы В.В. Варнакиным, М.А. Виленским, К.Г. Гофманом, Т.С. Хачатуровым., О.Ф. Балацким, Л.Г. Мельником [1–5]. Одесская экономическая школа в несла в этом научном направлении особый вклад. В этом отношении определенные шаги были сделаны М.Т. Мелешкиным, Г.С. Башкировым, Б.В. Буркинским, В.Н.

Степановым, В.Г. Ковалевым, Н.Г. Ковалевой, С.К. Харичковым [4-5]. Особенность оценки эффективности экологических инвестиций в соответствии с работами [6-7] может быть связана с рядом косвенных методов, в том числе, с учетом динамики природно-ресурсного потенциала и фактора времени. Статья 4 Закона «Об инвестиционной деятельности» запрещает инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям санитарно-гигиенических, радиационных, экологических, архитектурных и других норм, установленных законодательством Украины [8]. Таким образом, особое внимание законодательство уделяет инвестициям в природоохранную сферу [9, 10].

Загрязнение окружающей среды приводит к возникновению двух видов затрат в народном хозяйстве затрат на предупреждение воздействия загрязненной среды на реципиентов и затрат, вызываемых воздействием на них загрязненной среды, что требует появления дополнительных инвестиций экологической направленности и ликвидацией последствий негативных воздействий [12].

Постановка вопроса

Экосистемы обеспечивают целый ряд услуг, которые имеют основополагающее значение для надлежащего функционирования окружающей среды и экономического и социального развития. Хотя спрос на эти услуги, в том числе, на обеспечение наличия чистой пресной воды, постоянно растет, способность экосистем обеспечивать такие услуги ухудшается в результате постоянно усиливающейся деградации, что снижает перспективы устойчивого развития. Это обусловлено многими причинами (например, экономическим ростом, демографическими изменениями). Немаловажное значение имеет и тот факт, что ценность таких экологических услуг зачастую не определена и в процесс принятия решений она не включается. В таких решениях предпочтение отдается инвестициям скорее в водохозяйственные объекты (например, в строительство дамб для борьбы с наводнениями или в установки фильтрационных устройств на станциях водоподготовки), нежели в улучшение способности связанных с водой экосистем по смягчению последствий наводнений и очистке воды [13].

Объединение традиционных подходов к оценке эффективности природоохранных инвестиций с оценкой эффективности экосистемных услуг является совершенно новой задачей, реализация которой и поставлена как основная в данной статье. На основе элементов факторного анализа приводятся методические подходы к экономико-экологической оценке природно-ресурсного потенциала в контексте методологии экосистемных услуг.

Результаты исследований

Оценка общей эффективности в экономике выполняется путем сопоставления прироста эффекта к соответствующим затратам. Это в полной мере относится к методологии, связанной с инвестиционным процессом. Сравнительная эффективность сопоставимых инвестиционных вариантов исследуется посредством приведенных затрат [14]. Оба метода имеют дело с оценкой годового эффекта (эффекта периода), независимо от показателей природно-хозяйственного комплекса, состояния экосистем и от управленческих факторов. Таким образом, упускаются реальные процессы отдачи от экологических инвестиций, которые имеют больший, чем годичный период развития (рис. 1).

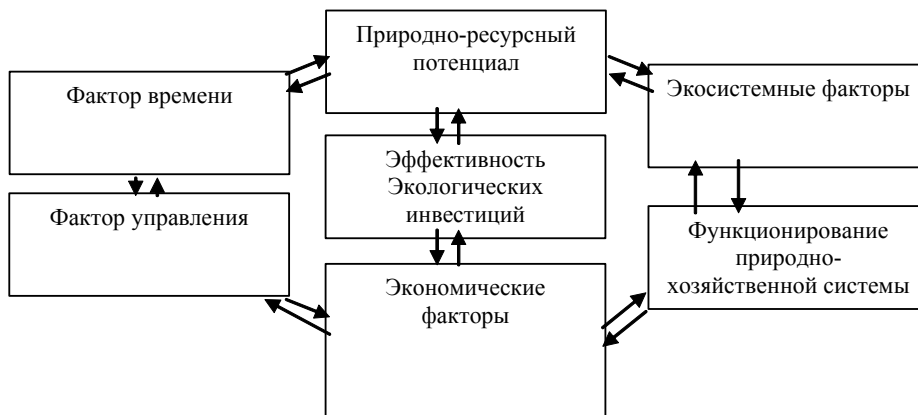


Рис. 1. Элементы факторного анализа экологических инвестиций

Фактор времени учитывается путем применения коэффициентов дисконтирования. Ограниченность оперативного аппарата эффективности не исключает успешного его применения в некоторых задачах, но не позволяет углублять анализ эффективности.

Одним из направлений исследования эффективности с учетом фактора времени является оценка природно-хозяйственного потенциала. Отличительным свойством ресурсного потенциала является двойственная — природная и хозяйственная его сущность, динамизм, способность отражать, в известной мере, воспроизводственные и вероятностные процессы.

Под природно-ресурсным потенциалом (ПРП) следует понимать совокупность их природных

(экологических) ресурсов, которая может быть вовлечена в хозяйственную деятельность при данных технических и социально-экономических условиях общества, с условием не нанесения ущерба природным системам, а так же, природные факторы от которых прямо или косвенно зависят процессы вовлечения в хозяйственную деятельность соответствующих ресурсов, условия. Таким образом, природно-ресурсный потенциал является, с одной стороны, основой для разработки эффективных схем хозяйственного использования природных ресурсов, будучи величиной, характеризующей допустимый порог использования, а, с другой стороны, – основой для рентного и восстановительного расчета стоимости используемого ресурса [13].

Введение понятия природно-ресурсного потенциала территории позволяет зафиксировать фрагмент реальной природы как единое целое, в отличие от отдельных природных ресурсов, которые составляют этот фрагмент. Таким образом, становится возможным и обязательным интегральное природопользование, противодействующее ухудшению состояния природно-ресурсного потенциала территории в целом, и оказывающее содействие оптимизации взаимодействия экономики и окружающей природной среды.

Природно-ресурсный потенциал выражает долгосрочный эффект природопользования в стоимостной, временной или других формах. В природно-хозяйственном комплексе первостепенное значение придается природно-хозяйственной слитности целенаправленного эколого-экономического воспроизводственного процесса [1].

Формула природно-ресурсного потенциала в дискретной форме может быть представлена в следующем виде [3]:

$$D = e \sum_0^{tc} F(t) \Delta t, \quad (1)$$

где e — эффект действия экономической системы, включая результат потребления, возникающий в первый год ее эксплуатации, в виде прироста национального дохода, прибыли, ренты (грн /год); $F(t)$ — безразмерная плотность ресурсного потенциала.

В зависимости от типа решаемой задачи плотность ресурсного потенциала можно представлять в следующем виде:

$$F(t) = \left[\frac{1 + p(t)}{1 + E} \right]^t, \quad (2)$$

где $\left[\frac{1 + p(t)}{1 + E} \right]^t$ – ядро ПРП;

$p(t)$ - прогнозируемый, зависящий от времени, темп прироста (спада) эффекта в долях единицы; наиболее распространенное значение $p(t)$ 0-:-0,1, но могут быть отрицательные значения и теоретически достигающие -1;

E – осредненный по времени коэффициент обесценивания будущих благ или оценки обесценивания текущих затрат за счет отдачи от функционирования экосистемы (!), затрат обратной связи, они отражают также степень вероятности отклонения систем от первоначального ($t = 0$) ее состояния (в некоторых задачах вероятность отказа системы либо альтернативный эффект, связанный со ставкой Нацбанка);

t – число лет-циклов действия системы (для природных систем рекомендуется до 30 лет – по норме дисконтирования для земельных ресурсов);

Δt – единичный цикл действия системы (1 год).

Для упрощения величину Δt можно принять равной 1, вместе с этим, нельзя забывать, что размерность ее переходит на e , которому следует приписывать в таком случае размерность в грн. Природно-ресурсный потенциал в представленной форме отражает следующие основные случаи природопользования (табл. 1).

Эффективность природопользования зависит от его типа и таким образом от характеристик ресурсного потенциала. Естественно, поэтому, использовать последний в качестве прогнозируемого эффекта природопользования, который можно сопоставить с соответствующими инвестиционными затратами или формируемыми производственными (природоохранными) фондами. Так же, как и текущие затраты, капитальные следует рассматривать по годам, так как от распределения инвестиций экономической результат зависит не в меньшей мере, чем от темпа наращивания национального дохода или прибыли.

Выводы

1. Учитывая многофакторность реализации проектов природоохранного инвестирования нами предлагается внедрить факторный экономико-экологический анализ. В статье показаны комплексные пути многофакторного анализа эффективности экологических инвестиций с учетом различных факторов: фактора времени, фактора трансформации природно-ресурсного потенциала, факторов управления, факторов риска.

Варианты соотношения экономического эффекта природопользования от типа использования природно-ресурсного потенциала

Соотношение эффекта $p(t)$, показателя будущих благ E	Оценка природопользования	Тип природопользования
$p(t) \leq 0$	Неэффективное	потенциал быстро истощается при любых значениях E , которые не могут быть отрицательными
$E > p(t) > 0$	Неустойчивое	плотность ресурсного потенциала со временем затухает, сам потенциал больше, чем в случае $p(t) \leq 0$
$p(t) > E, t=1$	Нормативное	плотность потенциала вначале возрастает, достигая максимума, а в конце срока снижается, величина ресурсного потенциала обычно больше, чем в предыдущих случаях
$p(t) < E, t > 1$		
$p(t) = E$	Устойчивое	$p(t) = E$ — плотность потенциала неизменна, а его величина бесконечна, если период формирования системы $> \infty$, то экономика-экологическая система непрерывно воспроизводится
$p(t) > E, t > 1$	Неопределенное	плотность потенциала все время возрастает, потенциал бесконечен, система находится в состоянии непрерывного расширенного воспроизводства. Ресурсные потенциалы могут отражать 3 типа природопользования: 1) затухающего эффекта и малого ресурсного потенциала, 2) волнообразно развивающейся экономической системы с лагом t_c лет, 3) природопользование с непрерывно расширяющимся воспроизводством природно-ресурсного потенциала

2. В основу анализа природно-ресурсного потенциала положен подход к дискретной оценке природно-ресурсного потенциала территории, который выражает долгосрочный эффект природопользования в стоимостной, временной или других формах. Природно-ресурсный потенциал характеризуется величиной «плотности». Эффективность природопользования зависит от типа ПРП и таким образом от характеристик ресурсного потенциала. Поэтому становится возможно использовать последний в качестве прогнозируемого эффекта природопользования, который можно сопоставить с соответствующими инвестиционными затратами или формируемыми производственными (природоохранными) фондами. В природно-хозяйственном комплексе первостепенное значение придается природно-хозяйственной единству и целенаправленному эколого-экономического воспроизводственного процесса. Многофакторность экономика-экологических оценок хорошо иллюстрируется на модели трансферта инвестиции в экосистемную услугу.

3. В дальнейшем необходимо провести исследования специфики использования оценки общеэкономической эффективности для природоохранных инвестиций в сфере ренатурализации. Для реализации этого подхода необходима соответствующая фактическая, аналитическая база. Это обусловлено многогранностью исследования экологических систем, необходимостью разработки опытных моделей восстановления природных территорий, на основе которых возможны экономика-экологические оценки эффективности реализации вариантов восстановления природных систем в т.ч. на основе анализа и формирования экосистемных услуг.

Литература

1. Балацкий О.Ф. Управління інвестиціями : [навч. посібник] / Балацкий О.Ф., Теліженко О.М., Соколов М.О. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. — 232 с.
2. Барц М. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / Майкл Барц, Людмила Бжилянська. — К. : К.І.С., 2003. — 202 с.
3. Башкиров Г. С. Ценообразование и воспроизводство природных ресурсов континентальное шельфа / Г. С. Башкиров // Ценообразование и стимулирование рационального использования ресурсов. — М. : Изд. Госком. по ценам, 1997. — С. 129–136.
4. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций./ Беренс В., Хавранек П.М. Интерэксперт : Инфра-М, 1995. — 528 с.
5. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения / [Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К., Крисилов А.Д.] — Одесса : ИПРЭЭИ НАНУ, 1996. — 42 с.

6. Лапко О.О. Инновационная деятельность как фактор повышения эффективности национальной экономики/ Лапко О.О. // Экономист. – 1999. - №6. – С. 31 – 36.
7. Рихтер К. Экологический менеджмент / Пахомова Н., Рихтер К., Эндерс А. — СПб. : Питер, 2004. — 352 с.
8. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18 сентября 1991 года № 1561-12 // Відомості Верховної Ради/ – 1991, № 47, с. 646.
9. Инвестирование природоохранной деятельности / [Буркинский Б.В., Ковалев В.Г., Ковалева Н.Г. — Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. — 224 с.
10. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения / [Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К., Крисиллов А.Д.]. — Одесса : ИПРЭЭИ НАНУ, 1996. — 42 с.
11. Шарко М. Модель формирования национальной инновационной системы / М. Шарко // Экономика Украины. – 2005. — № 8. — С. 25–30.
12. Шовкун И.А. Предпосылки инновационного развития экономики с позиций институционального подхода / Шовкун И.А. // Экономическая теория. – 2004. — № 4. — С. 22–38.
13. Рубель О.Е. Эколого-экономические проблемы устойчивого использования природно-ресурсного потенциала водно-болотных угодий Украинского Придунавья / Рубель О.Е. // Экономические инновации.— Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2001. — С. 265–271. — (Тенденции глобализации и регионализации социально-экономического развития. Вып. 10).
14. Воронцов А.П. Экономика природопользования : [уч. для вузов] / Воронцов А.П. — М. : Центр экологии. — 377 с.

Надійшла 16.10.2010

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 529.03

А. Т. КУЧЕР, В. А. КУЧЕР
Донецький національний технічний університет

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Описано поняття комплексу маркетингу і розглянуто політику стратегічного планування розвитку металургійного підприємства. Визначено місце та роль маркетингових дій, спрямованих на розвиток у довгостроковій перспективі. Розроблено новий підхід до визначення цінової і збутової політики.

It is described concepts of a complex of marketing and it is considered a policy of strategic planning of development of the metallurgical enterprise. The place and a role of the marketing actions directed on development in long-term prospect is determined. The new approach to definition of a price and marketing policy is developed.

Ключові слова: стратегія, комплекс маркетингу, цінова й товарна політика, тактика, металургійне підприємство, економічний ефект, стан підприємства, ринкове положення

Товар – основа всього комплексу маркетингу. Якщо товар не задовольняє потреби покупця, то жодні додаткові витрати на маркетингові заходи не зможуть поліпшити його позиції на конкурентному ринку – його провал у кінцевому рахунку неминучий. На ринку товар визначає долю ринкової і всієї господарської політики підприємства-виробника. Вже в силу цієї обставини вся сукупність мір, зв'язаних з товаром, тобто його створення, виробництва й удосконалювання, реалізація на ринках, передпродажне і сервісне обслуговування, розробка рекламних заходів, а також зняття товару з виробництва, безперечно, займає центральне місце у всій діяльності виробника і називається товарною політикою виробника.

Товарна політика припускає визначені цілеспрямовані дії товаровиробника чи наявність у нього заздалегідь обміркованих принципів поведіння. Вона покликана забезпечити наступність рішень і заходів для формування асортименту і його управління; підтримці конкурентоздатності товарів на необхідному рівні; перебуванню для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробці і здійсненню стратегії упакування, маркірування, обслуговуванню товарів. Відсутність такого набору дій призводить до нестійкості всього підприємства, провалам, схильності асортименту надмірному впливу випадкових кон'юнктурних факторів. Поточні рішення керівництва в таких випадках нерідко носять половинчастий, малообґрунтований характер, що ґрунтується на інтуїції, а не на розрахунку, що враховує довгострокові інтереси. Також товарна політика – це облік внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на товар, його створення, виробництва, просування на ринок і реалізація, юридичне підкріплення такої діяльності, ціноутворення як засіб досягнення стратегічних цілей товарної політики тощо.

Автори робіт [1, 2] у результаті дослідження зазначають, що планування асортименту – одна з найважливіших функцій маркетингу, роль якої зростає в зв'язку з загостренням конкурентної боротьби і з розвитком НТП. Товарний асортимент містить у собі всі асортиментні групи, що випускає підприємство. Він характеризується шириною за кількістю пропонованих асортиментних груп, глибиною за кількістю позицій у кожній асортиментній групі і порівнянністю, що визначається за співвідношенням асортиментних груп щодо спільності кінцевого використання, споживачів, інтервалу цін і каналів розподілу.

Згідно з положеннями робіт [3; 4] асортиментна позиція являє собою конкретну модель, чи марку тип-сорт-розмір (ТСР) продукції, що підприємство пропонує споживачам. В основі зміни асортименту продукції підприємства лежать наступні основні фактори: науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки – основна рушійна сила, під впливом якої відбувається зміна структури товарного асортименту; зміни в товарному асортименті конкурентів; зміна попиту на окремі товари. Роль керівного початку при формуванні асортименту полягає в тім, щоб, уміло сполучаючи ресурси підприємства з зовнішніми і внутрішніми факторами і можливостями, розробляти і здійснювати таку товарну політику, що забезпечувала б стабільне положення підприємства за рахунок росту збуту конкурентоздатних товарів [5].

Ціллю статті є визначення основних напрямів маркетингової програми підприємства.

Товарна політика припускає визначені цілеспрямовані дії товаровиробника чи наявність у нього заздалегідь обміркованих принципів поведіння. Вона покликана забезпечити наступність рішень і заходів для формування асортименту і його управління; підтримці конкурентоздатності товарів на необхідному рівні; перебуванню для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробці і здійсненню стратегії упакування, маркірування, обслуговуванню товарів. Відсутність такого набору дій призводить до нестійкості всього підприємства, провалам, схильності асортименту надмірному впливу випадкових кон'юнктурних факторів. Поточні рішення керівництва в таких випадках нерідко носять половинчастий, малообґрунтований характер, що ґрунтується на інтуїції, а не на розрахунку, що враховує довгострокові інтереси. Також товарна політика – це облік внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на товар, його створення, виробництва, просування на ринок і реалізація, юридичне підкріплення такої діяльності, ціноутворення як засіб досягнення стратегічних цілей товарної політики тощо.

Добре продумана товарна політика не тільки дозволяє оптимізувати процес відновлення

асортименту, але і служить для керівництва підприємства свого роду орієнтиром загальної спрямованості дій, що дозволяють коректувати поточні ситуації. Сутність планування, формування і управління асортиментом полягає в тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував визначену сукупність товарів, які б, відповідаючи в цілому профілю його виробничої діяльності, найбільше повно задовольняли вимогам визначених категорій покупців.

Як відомо, попит на залізну руду визначається попитом на металургійну продукцію. Концентрація ринку залізної руди в ще більшому ступені видний при аналізі взаємозв'язків компаній її виробляючих. 9 компаній у 2009 році забезпечували близько 77% експортних поставок залізної руди, однак якщо врахувати склад акціонерного капіталу цих компаній, то кількість великих виробників значно зменшується. Аналіз робіт [6–8] дозволив встановити відносні частки основних країн-експортерів залізної руди у світовому експорті, які наведені на рис. 1.

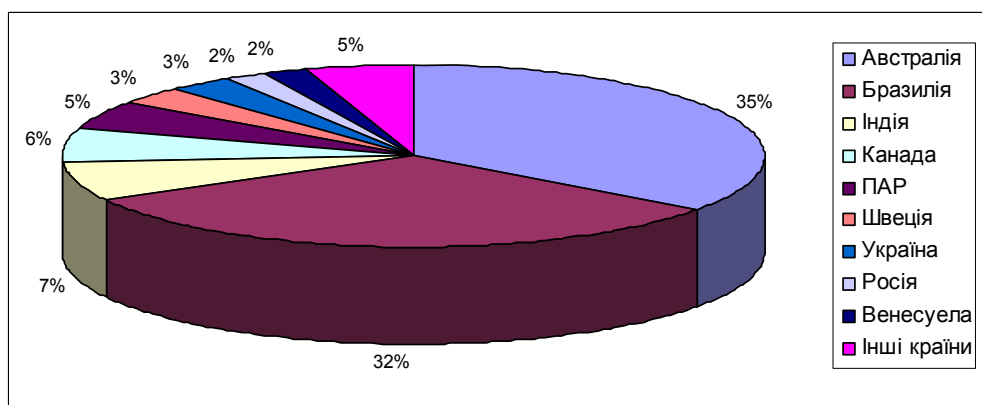


Рис. 1. Частка основних країн-експортерів залізної руди у світовому експорті

Добре продумана товарна політика не тільки дозволяє оптимізувати процес відновлення асортименту, але й служить для керівництва підприємства свого роду орієнтиром загальної спрямованості дій, що дозволяють коректувати поточні ситуації.

Особливо актуальне поняття товарного асортименту в сучасній економіці для металургійних підприємств України, ефективність роботи котрих є дуже низькою. Проаналізуємо можливість покращення фінансового стану ВАТ „Силур”, що є одним з найбільших металургійних підприємств України, за рахунок впровадження маркетингової стратегії розвитку. На рисунку 2 для порівняння представлено асортимент, що випускається ВАТ "Силур" продукції в 2-му півріччі 2009 року.

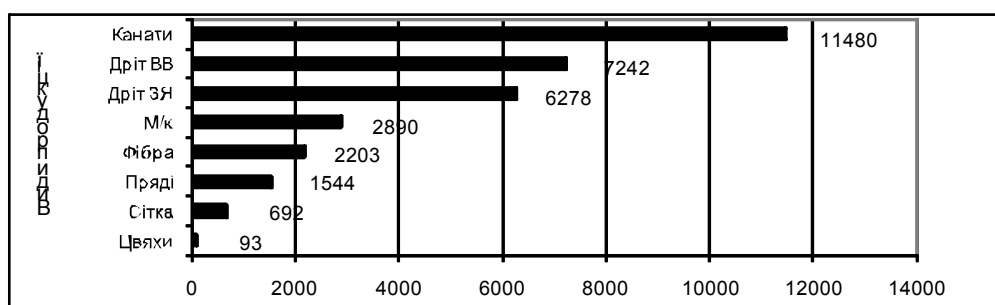


Рис. 2. Продукція ВАТ "Силур" за 2 півріччя 2009 р. (т)

Характеристика основних конкурентів ВАТ "Силур", з обліком їх сильних і слабких сторін надана в табл. 1.

Підводячи підсумки дослідженню зазначимо, що основні конкурентні переваги ВАТ "Силур" полягають у наступному:

1. Широкі технологічні можливості і номенклатура продукції, що випускається, володіння спеціалізованим устаткуванням, у тому числі і специфічним (устаткування для виробництва арматурних пасом).
2. Значний обсяг виробництва (більш ніж 70 000–90 000 тис. тонн у рік).
3. Зручне географічне положення (близькість до ринків Європи і СНД), наявність великої залізничної станції і залізничних маршрутів, спрямованих у глибоку Європу, близькість морських портів.

4. Забезпеченість робочим персоналом (значна чисельність населення, що компактно проживає в одному місті й орієнтована на пошук роботи в градостворюючому підприємстві).

5. Близькість великих виробників основної сировини – катанки.

Таблиця 1

Характеристика конкурентів ОАО "Силур"

Конкурент (найменування, місце розташування, якою репутацією розташовує на ринку споживачів)	Сильні сторони	Слабкі сторони
ВАТ "Днепрметиз", м. Дніпропетровськ, Україна, репутація підприємства лідера в області виробництва низковуглеродистого дроту в Україні.	Конкурентна ціна на дріт низковуглеродистий, значні обсяги.	Обмежена номенклатура
ВАТ Череповецький сталепрокатний завод, м.Череповець, Росія, репутація серйозного конкурента, надійного партнера.	Власна сировинна база, великі обсяги виробництва 33 тис. т у рік, гарну якість продукції. Робить усі типорозміри канатів, єдиний у Росії виробник канатів конструкцій "пропилен-сталь".	Віддаленість від ринку західної Європи
ОСПАЗ, м. Орел, Росія, репутація компанії з досить широкими можливостями при помірних цінах.	Досить високі обсяги виробництва (до 20 тис. у рік). Випускає до 2 тисяч типорозмірів канатів	Середня якість продукції
Волгоградський СПКЗ, м. Волгоград, Росія, репутація компанії із широкими технологічними можливостями в області виробництва канатів	Досить високі обсяги виробництва (до 17 тисяч т у рік). Робить близько 3 тисяч типорозмірів продукції	Середня ціна, середня якість продукції
Конкурент (найменування, місце розташування, якою репутацією розташовує на ринку в середовищі споживачів)	Сильні сторони	Слабкі сторони
ВАТ Белорезький металургійний комбінат, м. Белорезьк, Росія, репутація компанії виробника сталевих канатів і дроту достатньої якості за середньої ціни.	Підприємство з повним металургійним циклом. Обсяг виробництва складає 24 тисяч т у рік. Робить до 3 тисяч найменувань	Середня якість продукції
ВАТ Магнітогорський калібрований завод, м. Магнітогорськ, Росія, репутація серйозного надійного партнера.	Володіє значними виробничими потужностями, робить близько 2,5 тисяч найменувань	Далекість від ринку західної Європи
СП "Урал-корд" м. Магнітогорськ, Росія, має репутацію молодого підприємства, що виробляє металокорд	Орієнтована спеціалізація, що дозволяє досягти результатів в області якості	Відносно невелика виробнича потужність (7200 т. у рік)

Висновки. Сутність товарної політики підприємства полягає в забезпеченні рішень і заходів для формування асортименту і його управління; підтримці конкурентоздатності товарів на необхідному рівні; перебуванню для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробці і здійсненні стратегії упакування, маркування та обслуговування товарів. Необхідним для підприємства є визначення основних характеристик товару, сформувати асортимент, обрати сегменти для своїх товарів.

Цінова політика істотно залежить від того, на ринку якого типу просувається товар. Насамперед, фірмі необхідно визначитися з цілями цінової політики. Необхідні також знання про ціни і товари конкурентів, якими фірма користується для формування власного ціноутворення. У роботі обґрунтовано створення маркетингової служби, розроблені основні напрямки маркетингової програми, виділені основні цілі маркетингової діяльності холдингу ІМС: збільшення обсягу продажів; збільшення частки ринку; збільшення прибутку підприємства. Здійснення даних цілей припускає розв'язок наступних найбільш важливих для нього задач: впровадження диференційного маркетингу для ринків дроту, канатів, металлокорда і розробка плану заходів щодо заглибленого дослідження сегментів і розвитку кожного з них; моніторинг ринків; оптимізація цін; розробка асортиментної політики; формування сприятливого іміджу ІМС.

Література

1. Бримсон Д. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Д. Бримсон, Д. Антос – М. : Вершина, 2007. – 336 с.
2. Булеев И. П. Антикризисное управление предприятием / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая – Донецк : НАН Украины; Ин-т экономики пром-сти, 1999. – 178 с.
3. Маркман Й. Свинг-трейдинг: мощные стратегии уменьшения риска и увеличения прибыли / Маркман Й. – М. : Омега-Л, 2007. – 352 с.
4. Николаев В. П. Проблемы рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности: внутрирегиональный аспект / Николаев В. П., Орловская Ю. В., Чумакова Е. Г. – Днепропетровск : Наука и образование, 2003. – 98 с.
5. Путятин Ю. Механизмы финансовой стратегии предприятия / Ю. Путятин // Бизнес-Информ. – 2009. – № 5 – 6. – С. 86 – 89.

6. Скумин Т. Мировое производство стали и чугуна // Металл. – 2004. – №7. – 60 с.
7. Шейко А. Украинский рынок металлопродукции / А. Шейко, А Сирик // Металл. – 2004. – №7. – С. 45 – 51.
8. Конищев Д. И. Реконструкция на крупнейших предприятиях черной металлургии России и Украины: факты и тенденции / Д. И. Конищев // Металл-курьер. – 2005. – № 2. – С. 72 – 76.

Надійшла 14.10.2010

УДК 657.6: 005.21

Ю. М. ЛОГВИНА

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

АУДИТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито сутність аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю, розроблено алгоритм аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства, рекомендовані модель стратегічного маркетингового аудиту та матриця ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств.

Essence of control of strategic management marketing activity is exposed in the article, the algorithm of control of strategic management marketing activity is developed enterprises, recommended model of strategic marketing audit and matrix of efficiency of strategic management of enterprises marketing activity.

Ключові слова: стратегічне управління маркетинговою діяльністю, аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю, стратегічний маркетинговий аудит, ризики стратегічного управління маркетинговою діяльністю, ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю, ефективність маркетингових стратегій.

Постановка проблеми і її зв'язок з найважливішими науковими та практичними завданнями.

Стратегічне управління маркетинговою діяльністю підприємств – це своєрідний комплекс науково-обґрунтованих положень, механізмів і засобів досягнення стратегічних маркетингових цілей для перспективного розвитку підприємств. Але недостатньо визначити ці положення, механізми і засоби, треба в кожний момент знати, на якому етапі розвитку перебувають підприємства, наскільки вони наблизилися до цілі або відійшли від неї. Відповіді на ці запитання допоможе аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств.

У зв'язку з актуальністю даного напрямку проблемам проведення аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю присвячені роботи багатьох сучасних вчених, серед яких Ассель Г., Балабанова Л.В., Котлер Ф., Куденко Н.В. та ін. Однак не існує уніфікованого підходу до здійснення аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю.

Метою статті є здійснення аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю у торговельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю підприємства - це своєрідний комплекс засобів досягнення цілей для перспективного розвитку підприємства. Але недостатньо визначити ці засоби, треба в кожний момент знати, на якому етапі розвитку перебуває підприємство, наскільки воно наблизилося до стратегічної цілі чи відійшло від неї. Відповіді на ці запитання допоможе аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств.

Аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств – це важлива функція управління, систематичний конструктивний, відносно регулярний, періодичний або епізодичний аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства, під яким, за визначенням Ф. Котлера, розуміється комплексне, системне, безстороннє й регулярне дослідження маркетингового середовища фірми (або організаційної одиниці), її завдань, стратегій і оперативної діяльності з метою виявлення виникаючих проблем і можливостей, що відкриваються, і видачі рекомендацій щодо плану дій по вдосконалюванню маркетингової діяльності цієї фірми [3, с. 392].

Результати проведеного аудиту, у свою чергу, будуть застосовуватися при здійсненні інших управлінських функцій (планування, організація, мотивація) в процесі удосконалення стратегічного управління маркетинговою діяльністю на підприємстві.

Аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства полягає у визначенні досягнення маркетингових цілей і є третім етапом процесу стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств, та в свою чергу, створює підстави для координуваності дій в системі управління.

Аудит в системі стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств – це особливий вид управлінської діяльності на підприємстві, що полягає у спостереженні та оцінці процесу здійснення стратегічного управління маркетинговою діяльністю, який забезпечує досягнення поставлених цілей та виконання обраних стратегій через встановлення стійкого зворотного зв'язку того, чи можливе подальше здійснення стратегій і чи приведе їхня реалізація до досягнення стратегічних маркетингових рішень.

Процес стратегічного управління маркетинговою діяльністю носить кільцевий параметричний

характер, отже, за результатами аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю менеджери мають чітку уяву про необхідні заходи в системі планування стратегічного управління маркетинговою діяльністю.

Розроблений нами алгоритм аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств наведений на рис. 1.

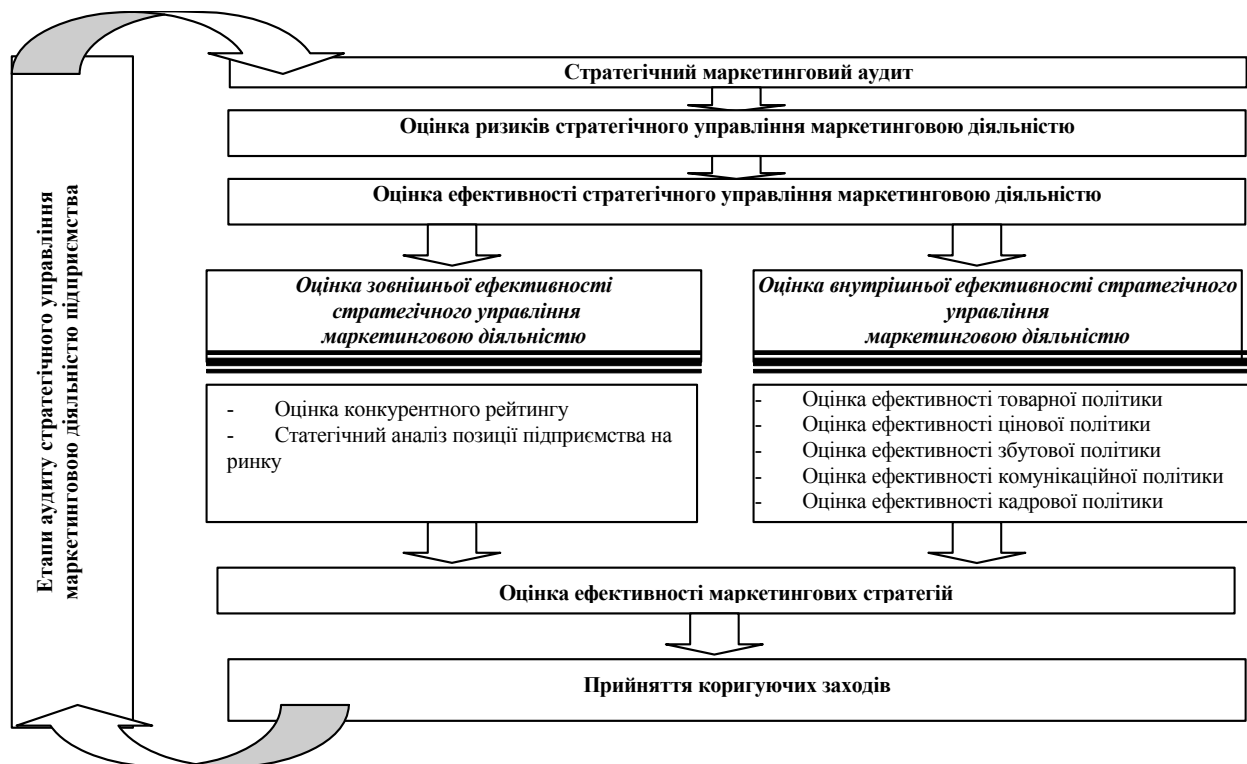


Рис. 1. Рекомендований алгоритм аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства

Для дослідження практики стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств ми згрупували досліджувані підприємства в залежності від рівня організації маркетингової діяльності та бізнес-позиції, яку вони займають. Таким чином, нами було виділено 4 кластери для подальшого дослідження практики стратегічного управління маркетинговою діяльністю: кластер А – підприємства, що мають диференційований бізнес та високий рівень маркетингової активності, кластер В – підприємства, що мають диференційований та недиференційований бізнес та середній рівень маркетингової активності, кластер С – підприємства, що мають диференційований та недиференційований бізнес та низький рівень маркетингової активності, кластер Д – підприємства, що мають сфокусований бізнес та середній чи низький рівень маркетингової активності.

На першому етапі необхідно проведення стратегічного маркетингового аудиту для підвищення маркетингової діяльності підприємства.

Стратегічний маркетинговий аудит – це незалежне періодичне всебічне дослідження підприємства, маркетингового середовища, цілей, стратегій і діяльності з погляду виявлення проблем і схованого маркетингового потенціалу, а також розробки стратегічних планів з поліпшення маркетингу. Рекомендована модель стратегічного маркетингового аудиту представлена в табл. 1.

Результати стратегічного маркетингового аудиту за основними складовими ринкових ситуацій за допомогою експертних оцінок показали, що досліджувані підприємства кластеру А в цілому не потребують змін стратегічного управління маркетинговою діяльністю, що говорить про добре злагоджену роботу за всіма напрямками маркетингового аудиту. А підприємствам кластеру В необхідно внести певні доповнення, й в першу чергу необхідно постійно проводити моніторинг стейкхолдерів, для забезпечення довгострокового успіху підприємства у перспективі.

Стратегічний маркетинговий аудит також показав, що підприємствам кластеру С також необхідно внести певні доповнення, так як на сьогоднішній день для підприємства розробка маркетингових інструментальних стратегій є необхідною. А більшості підприємств кластеру Д необхідно негайно змінити пріоритети стратегічного управління маркетинговою діяльністю, а саме доцільно проводити щорічне дослідження ринкового сегменту, це дозволить підприємству виявити потреби споживачів та кожна з функцій маркетингу повинна періодично переглядатися підприємством у зв'язку із зміною чинників маркетингового середовища.

Модель стратегічного маркетингового аудиту	
Формула для розрахунку	$I_{CMA} = a \cdot \bar{V}_C + b \cdot \bar{V}_{MC} + c \cdot \bar{V}_{OM} + d \cdot \bar{V}_{MCистем} + e \cdot \bar{V}_{МП} + f \cdot \bar{V}_{MФ} + g \cdot \bar{V}_{CO} + h \cdot \bar{V}_{OE}$
Умовні позначення	<p>$P_{МК}$ – інтегральний показник стратегічного маркетингового аудиту;</p> <p>\bar{V}_C – усереднена оцінка стратегічного аудиту взаємодія з групами стейкхолдерів</p> <p>\bar{V}_{MC} – усереднена оцінка аудиту маркетингової стратегії</p> <p>\bar{V}_{OM} – усереднена оцінка аудиту організації маркетингу</p> <p>$\bar{V}_{MCистем}$ – усереднена оцінка аудиту маркетингових систем</p> <p>$\bar{V}_{МП}$ – усереднена оцінка аудиту маркетингової продуктивності</p> <p>$\bar{V}_{MФ}$ – усереднена оцінка аудиту маркетингових функцій</p> <p>\bar{V}_{CO} – усереднена оцінка стратегічної орієнтації</p> <p>\bar{V}_{OE} – усереднена оцінка оперативної ефективності</p> <p>a, b, c, d, e, f, g, h – коефіцієнти вагомості напрямку стратегічного маркетингового аудиту</p>
Інтерпретація результатів	<p>1 – 1,49 балів – необхідно негайно змінити пріоритети стратегічного управління маркетинговою діяльністю</p> <p>1,5 – 1,99 балів – необхідно переглянути стратегічного управління маркетинговою діяльністю</p> <p>2 – 2,49 балів – необхідно внести доповнення у стратегічне управління маркетинговою діяльністю</p> <p>2,5 -3 балів – стратегічного управління маркетинговою діяльністю не потребує змін</p>

Наступним етапом аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю являється оцінка маркетингових ризиків підприємств.

Ризик – це діяльність пов'язана з подоланням невизначеності, ситуації обов'язкового вибору у процесі якого є можливість кількісно і якісно оцінити імовірність досягнення запланованого результату, невдачі і відхилення від мети [5, с. 156].

В широкому розумінні управління ризиками містить у собі аналіз, оцінку і мінімізацію ризику, тобто весь спектр практичної діяльності з передбачення і ідентифікації виміру і зниженню ризиків, тобто відбувається підміна поняття ризик-менеджмент поняттям управління ризиками [5, с. 156].

Управління ризиками це процес впливу на суб'єкт господарювання при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення ризиків, їх розумне прийняття і зведення ступеня їх впливу до мінімально важливих границь, а також розробка стратегій господарювання у випадку реалізації конкретних видів ризиків.

Аудит маркетингових ризиків доцільно проводити по наступних етапах: ідентифікація маркетингових ризиків, їх аналіз та визначення рівня маркетингових ризиків.

Ідентифікація маркетингових ризиків – це механізм виявлення основних факторів маркетингових ризиків, що мають великий вплив на появу негативних моментів у стратегічному управлінні маркетинговою діяльністю. Отже визначимо ризики пов'язані з прийняттям стратегічних маркетингових рішень (рис. 2)

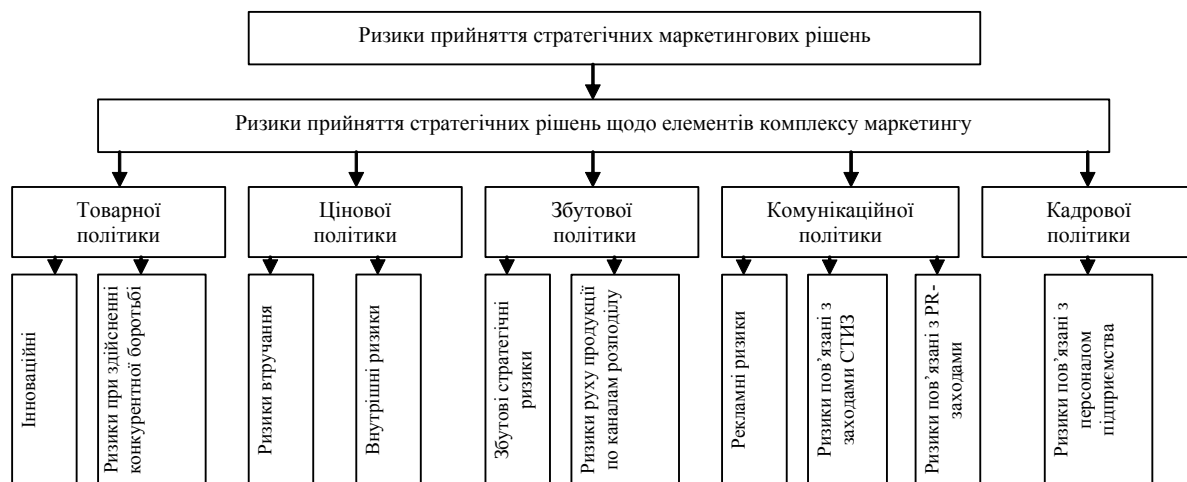


Рис. 2. Класифікація ризиків прийняття стратегічних маркетингових рішень

Аналіз маркетингових ризиків доцільно проводити за такими параметрами, як вагомість критерію (W_i), та ймовірність настання (I_i) за шкалою від 1 до 3 бала, зважена оцінка яких характеризує важливість настання ризику для підприємства.

Зона маркетингового ризику визначається на основі інтегрального показника за наступною шкалою: 1–1,49 бала – зона мінімального ризику; 1,5–1,99 балів – зона допустимого ризику; 2–2,49 бала – зона підвищеного ризику; 2,5–3 бала – зона критичного ризику.

Дослідження стратегічних маркетингових ризиків дали змогу виявити тенденцію підвищення рівня ризиків в залежності від ступеня маркетингової активності підприємств (рис. 3).

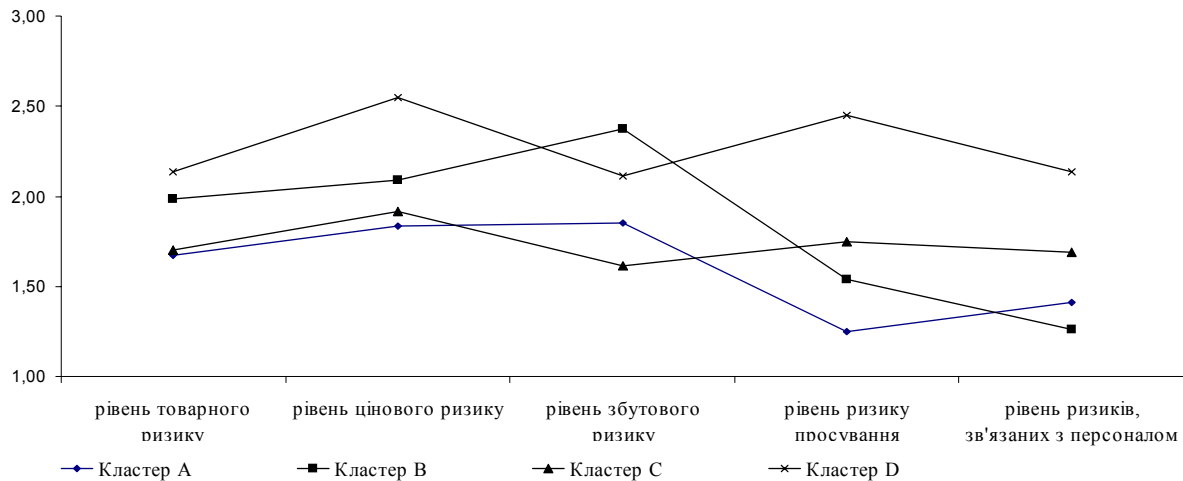


Рис. 3. Профіль стратегічних маркетингових ризиків

Таким чином можна зробити висновок, що підприємства кластера А, В та С знаходяться у зоні допустимого ризику, підприємства кластеру Д у зоні підвищеного ризику, тому їм слід попереджати, запобігати, приймати ризики, а також знижувати рівень ризику. Для цього необхідно підвищувати якість товарів, що реалізується, підвищення ефективності заходів щодо стимулювання збуту товарів, орієнтація на закупівлю товарів, ринок яких характеризується низьким рівнем конкуренції; відхилення від певного заходу, пов'язаного з надмірним ризиком; лімітування ризиків, диверсифікація, одержання додаткової інформації, мінімізація ризиків.

Наступний один з найважливіших етапів це визначення ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю.

На сучасному етапі управління маркетинговою діяльністю підприємства складається з певного комплексу заходів, здійснюваних керівництвом підприємства для забезпечення ефективного функціонування на ринку, тому «ефективна маркетингова діяльність» означає:

- 1) вірно поставити цілі маркетингу, так щоб оптимально пов'язати можливості ринкової ситуації з внутрішнім потенціалом підприємства;
- 2) правильно спланувати всі маркетингові заходи й ефективно організувати їхнє здійснення для досягнення цілей підприємства;
- 3) вчасно робити оперативне втручання в хід маркетингових процесів у зв'язку з обставинами і ситуацією, що змінюється;
- 4) ефективно контролювати і на основі цих даних аналізувати й оцінювати весь хід маркетингової діяльності в підприємстві, підготовляючи необхідні корективи цілей, засобів і методів на майбутнє;
- 5) стимулювати ефективну роботу всього персоналу для одержання максимальної творчої віддачі [1, с. 389-390].

Отже, ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю - здатність підприємства розвиватися та конкурувати на ринку й досягати стратегічних маркетингових цілей з найбільш вигідним співвідношенням результатів і витрат.

Розрізняють внутрішню та зовнішню ефективність. Внутрішня ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю — це ефективність з погляду використання внутрішніх маркетингових можливостей підприємства (в розрізі функцій стратегічного управління маркетинговою діяльністю).

Зовнішня ефективність стратегічного управління маркетинговою — ефективність з погляду конкурентоспроможності підприємства на ринку та позиції що він займає.

Таким чином, ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю – це сукупність внутрішньої й зовнішньої ефективності. Високої загальної ефективності можливо досягти за рахунок гнучкої системи стратегічного управління маркетинговою діяльністю, що дає можливість оперативно

перерозподіляти її ресурси відповідно до змін зовнішнього середовища.

Ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю визначають по формулі:

$$E_{СУМД} = \sqrt{E_3 * E_B}, \quad (1)$$

де $E_{СУМД}$ – рівень ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю;

E_3 — рівень зовнішньої ефективності; E_B — рівень внутрішньої ефективності.

Отже, загальна ефективність досягається в результаті комбінації двох її складових. Очевидним є те, що високий рівень зовнішньої ефективності забезпечує підвищення ефективності у цілому. Однак навіть при високому рівні внутрішньої ефективності підприємство не буде мати високий рівень загальної ефективності, якщо не буде забезпечена її зовнішня ефективність. Отже для одержання організацією максимально високих результатів необхідно, з одного боку, найбільше повно реалізувати її ринкові можливості, а з іншого боку - забезпечити максимально високий рівень її внутрішньої ефективності.

Для визначення рівня зовнішньої оцінки необхідно оцінити конкурентний рейтинг та визначити позицію підприємства на ринку.

Мета проведення системної оцінки конкурентного рейтингу підприємства – встановлення стратегічних і тактичних факторів удосконалення стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства для його ефективного і стійкого функціонування і подальшого розвитку.

Системну оцінку стратегічної конкурентної активності досліджуваних підприємств-конкурентів і їхнього конкурентного рейтингу доцільно здійснити, використовуючи аналіз конкурентного рейтингу підприємств на основі стратегічного аналізу "5А", що базується на рекомендованій моделі системної оцінки стратегічної маркетингової активності

Для визначення стратегічних позицій підприємств на ринку доцільно використовувати матрицю Мак Кінзі [2, с. 147], що дозволяє визначити стратегічні позиції підприємств в залежності від ступеня привабливості ринку і конкурентної позиції підприємств за п'ятибальною шкалою оцінок: 1 бал – дуже низький рівень, 2 бали – низький рівень, 3 бали – середній, 4 бали – добрий рівень, 5 балів – дуже добрий рівень. Оцінку факторів привабливості ринку підприємств-конкурентів та аналіз їхніх конкурентних позицій проведемо за допомогою розробленої нами комп'ютерної програми.

За результатами оцінки стратегічного конкурентного рейтингу та стратегічної позиції доцільно визначити рівень зовнішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю.

Наступним блоком оцінки ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю є визначення внутрішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю на функціональному рівні, що передбачає аудит функцій стратегічного управління маркетинговою діяльністю.

Вважається, що поняття ефективності може проявлятися у двох формах: як економічна та соціальна ефективність. Особливо це актуально розглядаючи ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю (рис. 4).

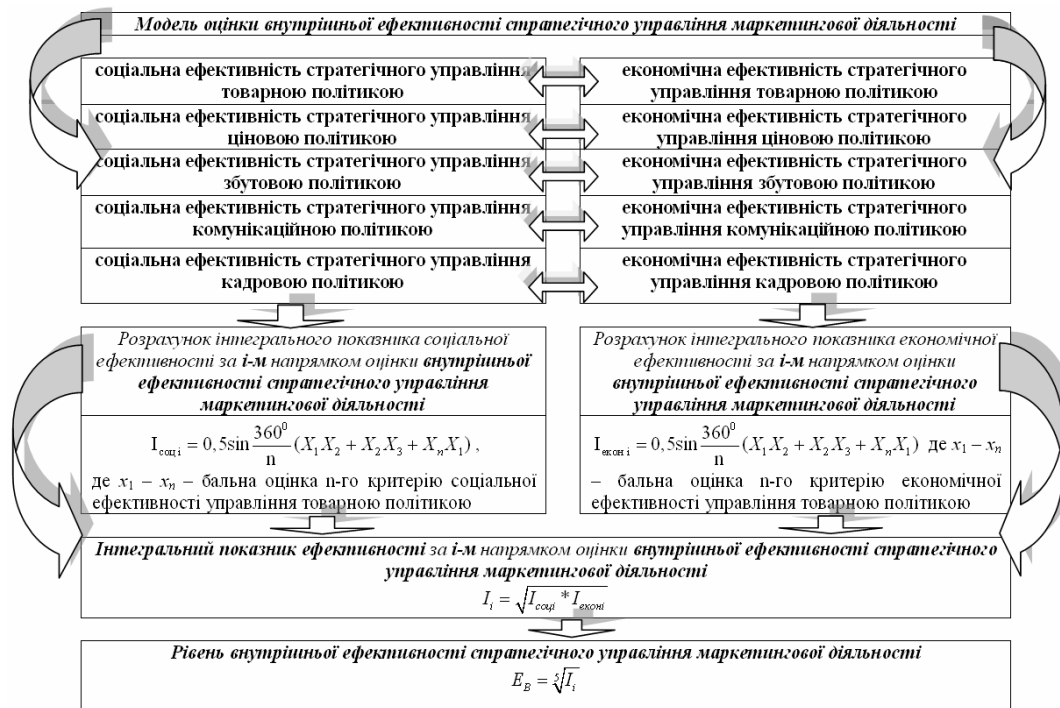


Рис. 4. Модель оцінки внутрішньої ефективності стратегічного управління маркетингової діяльності

У економічному аспекті найважливішими є одержання стратегічного прибутку, забезпечення конкурентоспроможності підприємств, підвищення рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства; а у соціальному – забезпечення найбільш повного задоволення попиту населення, підвищення якості життя робітників підприємства.

Узагальнення результатів внутрішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю дозволило зробити висновок, що більшість підприємств працюють з середнім рівнем ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю, окрім "ТД Амстор" та ТОВ "Омега" (Кластер А) які мають високий рівень внутрішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю (70,5 та 67,4 бали відповідно), та ЗАТ «Дитячий світ» (Кластер С) й ВАТ «ТК Маяк», «Черемшина» (Кластер D) – низький рівень внутрішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю (34,4; 30,4 та 32,3 бали відповідно).

Таким чином, слід відмітити, що ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю залежить від маркетингової активності підприємства та його бізнес-позиції.

Узагальнення результатів оцінки ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю було проведено за допомогою розробленою нами матриці ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств (рис. 5), яка дозволила виявити, що підприємства кластеру А займають лідируючу позицію, і ТОВ "ТД Амстор", ТОВ "Омега" доцільно використовувати стратегію збереження ефективності, а ТОВ „Ефект” та ТОВ "ТС Обжора" – стратегію вибіркового зростання, як і ДП "Регион-Маркет, ТОВ "Квіза-Трейд" (Кластер В) та ЗАТ "Юг-торг" (Кластер С). Проблемну позицію займають підприємства ЗАТ «Дитячий світ» (Кластер С), ВАТ «ТК Маяк» та ЗАТ ТД «Черемшина (Кластер D). Їм доцільно використовувати стратегію коригування стратегічного управління маркетинговою діяльністю. Усі інші підприємства мають перспективну позицію, для якої характерна стратегія підсилення стратегічного управління маркетинговою діяльністю

Рівень внутрішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю

		високий	середній	низький
Рівень зовнішньої ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю	високий	Лідируюча позиція (збереження ефективності)	Лідируюча позиція (вибіркоче зростання)	Перспективна позиція (підсилення внутрішньої ефективності)
	середній	Лідируюча позиція (вибіркоче зростання)	Перспективна позиція (підсилення СУМД)	Проблемна позиція (коригування СУМД)
	низький	Перспективна позиція (підсилення зовнішньої ефективності)	Проблемна позиція (коригування СУМД)	Проблемна позиція (перегляд СУМД)

Рис. 5. Матриця ефективності стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств

Оцінка ефективності маркетингових стратегій, це наступний етап аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю. Дієздатність стратегії визначається за допомогою системи відповідних критеріїв, перелік яких залежить від виду і змісту стратегії: відповідність маркетингових стратегій діяльності підприємства, відповідність маркетинговому потенціалу, відповідність стратегічним цілям підприємства, ступінь відповідності ситуації, внутрішня узгодженість, логічна обґрунтованість, ступінь досягнення поставлених цілей, економічний ефект від використання маркетингових стратегій, рентабельність підприємства в цілому, забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, результати розрахунків говорять про більшу ефективність маркетингових стратегій у підприємств кластеру А (4,11 балів за кластером). А підприємства кластеру В мають середній рівень ефективності маркетингових стратегій, окрім ТОВ "Квіза-Трейд" (3,80 балів). ЗАТ "Юг-торг" та ЧП «Укрпродукт» також мають високий рівень (3,78 та 3,96 балів відповідно), інші підприємства кластеру С мають середній рівень. А усі підприємства кластеру D мають низький рівень ефективності маркетингових стратегій (2,02 бали за кластером).

В результаті проведення даного етапу аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств доцільно скорегувати систему стратегічних цілей, звернути увагу на конкурентні переваги конкурента та практику їх досягнення з метою впровадження на власному підприємстві.

За результатами аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю здійснюються коригуючі заходи відносно процесу реалізації стратегічної маркетингової політики підприємств, тобто реалізується система заходів щодо удосконалення стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств.

Висновки. Таким чином, систематичний та всебічний аудит стратегічного управління маркетинговою діяльністю дозволить забезпечити підтримку управлінських рішень в області стратегічного управління маркетинговою діяльністю, а практичне використання розробленого алгоритму аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю забезпечить комплексний характер стратегічного управління ефективністю маркетингової діяльності, що дозволить активно впливати на результативність маркетингової діяльності і активно реагувати на будь-які зміни у маркетинговому середовищі.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення інструментарію аудиту стратегічного управління маркетинговою діяльністю у торговельних підприємств, що на практиці дозволить підвищити ефективність стратегічного управління маркетинговою діяльністю і ефективність діяльності підприємств у цілому.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинг торговельного підприємства: навч. посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 620 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегічний маркетинг : [навч.посіб.] / Л.В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 551 с.
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : [учебное пособие] / Завьялов П.С. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
4. Мазаракі, А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, М.М. Ушакова; під. ред. М.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 797 с.
5. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискових ситуаций : [учебник]. / Шапкин А.С., Шапкин В.А. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 880 с.
6. Шегди А.В. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Шегди А.В. – К. : Знання, 2005. – 431 с.

Надійшла 07.10.2010

УДК 658.81:665.9

Ю. С. БЕРЕЖНА

Полтавський університет економіки і торгівлі

КАНАЛИ ЗБУТУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Автором досліджено основні канали збуту органічної продукції в Європі; проаналізовано проблеми збуту органічної продукції та шляхи їх подолання в Україні; проаналізовано форми виходу вітчизняної органічної продукції на зовнішній ринок; зроблено висновок про необхідність застосування стратегії прямого експорту та використання збутових кооперативів для вітчизняних органічних виробників.

The author investigated the main sales channels for organic products in Europe, analyzes the problems of selling organic products and ways to overcome them in Ukraine, The forms of domestic output of organic products to foreign markets; conclusion about the need to adopt strategies and the use of direct export sales cooperatives for local organic producers.

Ключові слова: органічна продукція, канали збуту, прямиий маркетинг, збутові кооперативи.

Постановка проблеми. Органічне сільське господарство сьогодні практикується майже в усіх країнах світу і є перспективним аграрним напрямком для України. Постійно зростаючий споживчий попит на органічну продукцію, а також загальносвітова тенденція до сталого ведення сільського господарства, зумовлюють для України можливість активного учасника світового ринку органічної продукції.

Світовий ринок органічної продукції в 2009 році складав 40 млрд євро і в Україні відповідно 1,2 млн євро. Приблизно 0,1 % від продажів харчових продуктів припадає на органічну продукцію в Україні. За даними експертів в 2010 році очікується зростання ринку на 15%, що в 4 рази більше ніж ринок продовольства в цілому. [1]

Незважаючи на існуючі нормативно-правові, соціальні та економічні проблеми становлення вітчизняного ринку органічної продукції, він є перспективним для України з огляду на наявні природні ресурси (родючі чорноземи та екологічно чисті зони) та зростаючу зацікавленість споживачів. Світова практика показує, що для ефективної організації роботи органічних товаровиробників неабияку роль відіграють канали збуту такої продукції.

Тому питання ефективної організації збуту органічної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках є актуальним для вивчення з огляду на існуючий світовий досвід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти зазначеної проблеми розглядалися у працях вітчизняних вчених. Питання становлення ринку органічної продукції та механізму його функціонування розглядали В. Артиш, О. Бородіна, В. Вовк, Т. Дудар, М. Капштик, М. Кобець, Є. Мілованов, П. Писаренко, А. Подолінський, О. Рудницька, П. Саблук та ін. Проте питання визначення ефективних каналів збуту для вітчизняних органічних виробників з огляду на міжнародний досвід потребує подальшої розробки та дослідження.

Мета дослідження – проаналізувати основні канали збуту органічної продукції в Європі та обґрунтувати моделі збуту органічної продукції для виробників в Україні.

Викладення основного матеріалу. За останнє десятиліття в Європі плантації під органічне сільське господарство розширилися більш ніж на 7%. У ЄС органічні площі збільшилися з 4,3 млн до 7,6 млн га.

Іспанія є найбільшим виробником органічної продукції в Європі, в органічному виробництві якої задіяно 1,13 млн га. У Великобританії сектор органіки нараховує 0,72 млн га. В Австрії органічні плантації становлять 15,5% від загальних посівних площ.

У 2009 р., у зв'язку зі світовою економічною кризою, у секторі органічного землеробства спостерігалася негативна динаміка. Так, наприклад, у Великобританії, на одному із найбільших ринків органічної продукції, в 2009 р. продажі скоротилися на 13,6%.

За даними Асоціації фермерів, що спеціалізуються на вирощуванні органічної плодоовочевої продукції, також економічний спад сприяв скороченню числа органічних виробників [2].

Особливістю ринку органічної продукції є постійний зріст попиту та збільшення ціни на 20-50% на відміну від традиційного ринку. Так, серед країн Європи можна виділити таких лідерів за середніми витратами на споживання органічної продукції в розрахунку на душу населення, як Швейцарія (103 євро), Швеція (47 євро), Німеччина (38 євро), Франція та Великобританія (27 євро), Італія (24 євро). [3] Споживачі цих країн віддають перевагу закупівлі органічної продукції у спеціалізованих магазинах та на полицях звичайних супермаркетів.

Основні європейські канали збуту для органічної продукції – це мережа роздрібною торгівлі (70%); прямі продажі з підприємств і продажі через ринки, які забезпечують приблизно 15% збуту; продажі через спеціалізовані магазини: булочні, м'ясні лавки, ресторани та інші заклади громадського харчування – до 15%. Покупці в середньому переплачують за органічні продукти 40–60% [4].

В умовах економічної кризи європейські споживачі почали надавати перевагу органічним продуктам місцевого виробництва. Зокрема, в таких країнах Європи, як Чехія та Угорщина, де попит на органічні продукти в спеціалізованих магазинах та супермаркетах знизився приблизно на 5–15%, стали популярними споживчі концепції «органічна продукція на місцевому ринку», «органічна продукція від місцевого фермера». Як наслідок, мережі звичайних супермаркетів відреагували скороченням свого асортименту органічної продукції.

В Німеччині незважаючи на кризу відкрилося 58 нових спеціалізованих магазинів органічної продукції. Майже 33 % з них очікують зростання продажів на 5% в 2010 році. Проте серед споживачів спостерігається тенденція до закупівлі органічної продукції безпосередньо у виробників (наприклад, через кооперативи органічних виробників, таких як Біолан, Унзерланд та інші).

В Нідерландах супермаркет «Натудіс», що представляє найбільший асортимент органічної продукції в країні, розробив новий дизайн упаковок та нові рекламні кампанії для молоді, пропагандуючи моду на споживання здорової їжі. Це дозволило збільшити попит на органічну продукцію на 15 %.

В Швеції мережа супермаркетів органічної продукції «Херманс Екохандель», що була відкрита в 2008 році, незважаючи на кризу продовжує ефективно функціонувати та постійно пропонує широкий асортимент продукції місцевого та закордонного виробництва.

В Швейцарії мережа звичайних супермаркетів «Мігрос» та «Кооп» збільшили асортимент своєї органічної продукції відповідно на 5 та 7%. Мережа супермаркетів «Зонентор» вперше запровадила систему «магазин в магазині».

Польща збільшила свій ринок органічної продукції в 2009 році на 30% завдяки відкриттю нових спеціалізованих органічних магазинів [5].

Можна зробити висновок, що, незважаючи на кризову ситуацію, спеціалізовані магазини органічної продукції продовжують своє успішне функціонування в більшості країн Європи. Супермаркети усвідомили новітні тенденції до споживання органічної продукції місцевого виробництва і запровадили новий асортимент відповідної продукції. Окремо слід виділити послугу супермаркетів та спеціалізованих магазинів «замовлення органічної продукції через мережу Інтернет» – відмічається зростання попиту на цю пропозицію на 35–50% в 2009 році порівняно з 2008 роком.

Також слід виділити такі канали збуту органічної продукції, де основними учасниками виступають кооперативи як виробників, так і споживачів:

1) Ринки органічної сільськогосподарської продукції – такі ринки існують та ефективно функціонують у багатьох країнах Європи. На них представлені органічні продукти місцевих фермерів, проте можна знайти й імпортовану продукцію, яку, як правило, неможливо виробити в даному регіоні і яка

поставляється на замовлення. Кооперативи споживачів органічної продукції, зазвичай, співпрацюють з такими ринками, досягаючи таким чином принципу прямого зв'язку «виробник – споживач».

2) Об'єднання підтримки органічних сільгоспвиробників – це альтернативна модель виробництва та збуту органічної продукції, за якої споживачі виступають рівноправними партнерами у вирощенні і збуті органічної продукції і частково розділяють ризики з фермерами. Ініціаторами, зазвичай, виступають кооперативи споживачів, які налагоджують прямі зв'язки з фермерами і частково фінансують їх сільськогосподарську діяльність з метою отримання продукції відповідної якості за низькими цінами пропорційно до здійснюваного фінансування. Вперше така модель виникла в Японії в 90-і роки 20 століття і мала назву «теньмін». Величина таких кооперативів становить від 35 до 200 членів і розташовані вони переважно в передмісті.

3) Органічна продукція у супермаркетах та продовольчих кооперативах – ця модель підходить для споживачів, які віддають перевагу закупівлі органічної продукції місцевого виробництва через мережу супермаркетів чи спеціалізованих магазинів. Сьогодні власники мережі супермаркетів в країнах Європи, Америки та Канади усвідомили, що споживачі все більше віддають перевагу органічній продукції місцевого виробництва. Незважаючи на той факт, що продаж такої продукції на одній полиці з імпортованою становить загрозу ефективності системі закупівель, вони підписують контракти з місцевими кооперативами органічних фермерів і утворюються так звані продовольчі кооперативи. В Канаді широко відомий продовольчий кооператив «Атлантік», який поряд із звичайною продукцією пропонує також і органічну. Мережа супермаркетів в Канаді співпрацює з місцевими фермерами на кожному етапі продовольчого циклу, забезпечуючи фермерів кормами, насінням та іншою необхідною підтримкою для вирощення відповідної продукції. Коли продукція готова для реалізації, «Атлантік» здійснює оптову закупівлю та розповсюджує її через свою мережу. Близько 100 кооперативів споживачів закуповують органічну продукцію в «Атлантік» і задовольняють потреби близько 200 тисяч сімей. Близько 5000 осіб забезпечені постійною роботою [6].

Вивчення досвіду європейських країн щодо організації збуту органічної продукції може допомогти Україні виробити чіткі орієнтири становлення власного ринку органічної продукції та представлення її на зовнішніх ринках.

Сьогодні Україна має неабиякий потенціал для виробництва органічної продукції. За даними ІФОАМ в Україні нараховується 260 тис. га землі сертифікованої під органічне сільське господарство.

У 2008 році Україна вперше ввійшла у трійку органічних світових лідерів серед країн-експортерів традиційних зернових культур. З іншого боку, за оцінками експертів лише близько 10% зібраної сертифікованої сільгоспсировини експортується як органічна продукція. Це пов'язано як з відсутністю ділових відносин, так і з дуже високими ставками мита ЄС на пшеницю, ячмінь і жито. Твердий сорт пшениці, зернова кукурудза, насіння олійних культур і бобові, навпроти, не обкладають митом при ввозі в країни ЄС, і тому вони становлять набагато більший відсоток експорту. Найважливішими країнами-імпортерами органічної сировини з України є Нідерланди, Німеччина, Швейцарія, Канада, Греція й Ізраїль.

Дослідження організації «Екоконнект» показали, що щорічно в Україні виробляється на експорт близько 80 тис. тонн органічної кукурудзи, 5 тис. тонн органічної пшениці і 6 тис. тонн органічної гречки. Україна займає друге після Росії місце у світі з традиційного виробництва соняшникового насіння. В 2007–2009 роках на експорт щорічно вироблялося 75 тис. тонн органічного соняшникового насіння. В більшості випадків воно експортується в непереробленому стані, оскільки, за винятком української переробної компанії «Харківнатурпродукт», у країні відсутні сертифіковані органічні маслоробні. Крім того, органічні підприємства роблять рапсове насіння (30 тис. тонн), соєві боби (10 тис. тонн) і лляне насіння (2 тис. тонн), а також мак, гарбузове насіння, сафлор і гірчицю. Деякі підприємства на півдні України спеціалізуються на обробленні органічних ароматичних рослин: у першу чергу, лаванди, шавлію й коріандрю. Перспективу росту Харківнатурпродукт, по-перше, у виготовленні масла із лляного насіння через високий попит з боку ЄС [7].

Практика європейських країн показує, що найкращою формою виходу на закордонний ринок є прямий експорт. Для успішного виходу на європейський ринок органічної продукції, українські органічні виробники повинні знайти компетентного імпортера, що обізнаний у механізмі функціонування такого ринку, а саме: потреб в імпорті відповідної органічної продукції, вимог щодо упаковки, маркування та контролю якості. Щоб отримати доступ до європейського органічного ринку, виробники повинні відповідати новим правилам регулювання Ради ЄС 834/2007, що набули чинності 1 січня 2009. Ця нова директива замінила старі правила ЄС 2092/914 і встановлює повний набір цілей, принципів і основних правил для органічного виробництва, переробки, маркування та збуту, а також імпорту органічної продукції з третіх країн. Правила щодо здійснення нової директиви, викладені в Регламенті (ЄС) № 889/20082 і (ЄС) No.1235/20083.

Більшість з імпортерів самостійно реалізує органічну продукцію через власні канали збуту (як правило, це мережі супермаркетів чи Інтернет-магазини). Українські експортери, що зацікавлені в пошуку потенційних покупців і партнерів, можуть також використовувати відповідний B2B сектор ринку, як наприклад в Німеччині електронний центр торгівлі і Грінтрейд.

Для вітчизняних органічних виробників, що зацікавлені у пошуку компетентних імпортерів і

ділових партнерів, також рекомендується приймати участь у відомих органічних ярмарках, що проходять у Німеччині (Міжнародний зелений тиждень і BioFach). У січні кожного року в Берліні проходить Міжнародний зелений тиждень, де беруть участь більше 1600 учасників з усього світу, що демонструють органічні продукти харчування та методи їх виробництва. Виставка органічних продуктів харчування BioFach проводиться щороку у лютому в Нюрнберзі. BioFach є ідеальним місцем зустрічі для оптовиків, роздрібних торговців і виробників органічного сектора в усьому світі.

Що стосується розвитку внутрішнього ринку органічної продукції, то слід зауважити про посилення ролі локального фактору виробництва та збуту такої продукції. Практика європейських країн демонструє розвиток локальних продовольчих систем, як результат негативних наслідків глобалізації (глобальні екологічні проблеми та світова продовольча криза). Серед населення спостерігається підвищений інтерес до споживання локальної продукції. Споживачі пояснюють це більшою довірою до власного виробника, прагненням його підтримати та бажанням споживати натуральні корисні продукти, до яких відноситься і органічна продукція.

Становлення органічної локальної продовольчої системи призводить до сталого регіонального розвитку і, як результат, сільське господарство та продовольча система регіону можуть забезпечувати не лише зростаючі темпи експорту, а й інтенсивний розвиток внутрішнього та локального ринку органічної продукції.

Враховуючи це, для органічних виробників в Україні пропонується об'єднувати виробництво, переробку та збут продукції у кооперативну модель. Це дозволяє здійснювати демократичний контроль над діяльністю, розділяти прибуток, мати доступ до капіталу, розподіляти роботу. Вітчизняні виробники можуть об'єднуватися у кооперативи для маркетингу своєї продукції під спільною маркою (назвою, емблемою) та збувати її безпосередньо у спеціалізовані магазини та ресторани, котрі можуть бути їхньою власністю, а також крупним оптовикам. Сьогодні збутові органічні кооперативи відіграють провідну роль у формуванні органічної локальної продовольчої системи. Кооперативні суб'єкти такої системи забезпечують задоволення попиту на локальному рівні. Для фермерів кооперативи надають можливість долучитися до розгалуженого вертикально інтегрованого агробізнесу; використовувати спільний капітал; мати вихід на великий ринок; користуватися спільним устаткуванням, інфраструктурою та досвідом; колективно збувати продукцію. Найважливішим є той факт, що кооперативи надають можливість фермерам зайняти відповідну ринкову нішу в органічній локальній продовольчій системі та здійснювати спільну господарську діяльність, що була б мало ефективною для відокремлених фермерів. Фермери мають значну перевагу від участі в об'єднанні, що стимулює кооперацію більше ніж конкуренцію та дозволяє збувати продукцію через централізовану систему продовольчого кооперативу. Результатом виключення посередників є збільшення прибутку фермера. Споживачі виграють за рахунок надходження гарантованої якісної місцевої органічної продукції.

Також, враховуючи практику країн із високорозвиненим ринком органічної продукції, важливим каналом збуту на початковому етапі становлення внутрішнього (а саме локального) ринку органічної продукції є прямий збут (продаж безпосередньо на фермі, на роздрібному ринку, власний магазин у місті). Основними перевагами при цьому є виключення посередників, збільшення прибутку фермера, скорочення витрат на рекламу та транспортування продукції. Масовий збут органічної продукції через традиційну мережу роздрібною торгівлі на вітчизняному ринку поки що неможливий через недостатній її асортимент.

Досить поширеним в Європі та цілком перспективним для України є продаж органічної продукції через мережу Інтернет, а також відкриття спеціалізованих «ресторанів органічної продукції», де споживачі безпосередньо можуть оцінити якісні характеристики продукції.

Окремим питанням для дискусії залишається інвестиційна привабливість цього сектору аграрного виробництва. За оцінкою експертів, органічне сільське господарство – одна з найбільше інвестиційно привабливих на сьогоднішній день галузей. Завдяки зростаючому зовнішньому й внутрішньому попиту на органічну продукцію буде стрімко рости й пропозиція. Реальний ріст ринку може досягати 30–50 % на місяць. Все більше в цю галузь вкладають гроші вітчизняні інвестори, проте й іноземні інвестори поступово починають розглядати Україну як найбільш привабливий регіон для розвитку органічного сільського господарства. Основні інвестиції в галузь – біля 25 млн США – були зроблені іноземними інвесторами восени 2008 р. Прибутковість таких проектів, за словами експертів, становить від 50 % до 100 %. Підсумковий дохід залежить від можливостей оптимізації виробництва й наявності стабільних каналів збуту продукції. Однак вже відомо, що переважна більшість органічної продукції в даному випадку іде на експорт до країн ЄС, а на внутрішньому ринку залишається лише її обмежена кількість та асортимент [8].

Таким чином можна зробити висновок, що на початковому етапі становлення вітчизняного ринку органічної продукції ефективною є кооперативна модель виробництва та збуту такої продукції, а механізм прямого збуту значно скоротить витрати виробника.

Для України орієнтир на зарубіжні ринки органічної продукції є не лише довгостроковою перспективою, а й, за сприятливої державної підтримки та регулювання, цілком реальним. Одночасний розвиток внутрішнього та освоєння закордонного ринків органічної продукції посилить конкурентні позиції України у цій галузі аграрного господарства. Вибір компетентного закордонного партнера-імпортера та просування органічної продукції безпосередньо його каналами збуту значно зменшує витрати вітчизняного

експортера. Проте, враховуючи існуючу тенденцію вітчизняного експорту органічної сировини, слід зауважити також про скорочення прибутку виробника через неспроможність виготовляти готову органічну продукцію та представляти її на рівні з іноземними виробниками. Тому для України необхідним є розвиток відповідної інфраструктури органічного ринку, становлення та гармонізація відповідного законодавства з міжнародними стандартами, державна фінансова підтримка органічних виробників. Посилення ролі біржової торгівлі призведе до формування прозорих ринкових механізмів ціноутворення та просування гуртових партій органічної продукції на регіональний, національний та міжнародний рівні. [9] Дискусійним залишається питання становлення інвестиційної привабливості вітчизняної органічної галузі не лише на користь експорту, а й на розвиток внутрішнього ринку органічної продукції.

Література

1. Піндус В.В. Шляхи та особливості розвитку внутрішнього органічного ринку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.organicstandard.com.ua/files/HealthyNation.../100303_ВасильПіндус.pdf
2. В Европе сектор органического земледелия снова на подъеме. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=95578>
3. Дудар В. Організаційно-економічні засади формування аграрного ринку конкурентоспроможної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/2MEd7T.pdf
4. Основные рынки сбыта продукции органического сельского хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moloko.cc/view_news.php?id=06-03-2007
5. Vaclavic T. How the organic retailers cope with the economic downturn [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fibl.org/fileadmin/.../vaclavic-2010-retailers-and-economic-crisis.pdf
6. Local food initiatives in Canada – an overview and policy recommendation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.coopscanada.coop/LocalFoodInitiatives_in_Canada_Brief-Final_18jun08.pdf
7. Органік в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organic.com.ua/ru/homepage/2010-01-26-13-42-29>
8. Украинский рынок органических продуктов за полгода вырос более чем вдвое [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.newbiz.com.ua/.../ukrainskij-rynok-organicheskix-produktov-za-polgoda-yros-bolee-chem-vdvoe.html
9. Дудар Т.Г. Маркетингова діяльність у системі товаропросування органічної продукції до споживачів. [Електронний ресурс] / Т.Г. Дудар, О.Т. Дудар. – Режим доступу : www.btsau.kiev.ua/ua/edition.php?read=981

Надійшла 04.10.2010

УДК 004.738.5:658.871/.878

Т. В. ДУБОВИК, О. В. ДУБОВИК
Київський національний торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМОЮ В ТОРГОВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розглядаються наукові підходи до вивчення проблем організації інформаційного забезпечення управління Інтернет-рекламою в торговельних підприємствах. З'ясовано, що основними напрямками управлінських рішень під час розробки та впровадження автоматизованих систем управління Інтернет-рекламою в торговельному підприємстві є інформаційно-аналітичне, технічне та нормативно-правове забезпечення.

In article scientific approaches to studying of problems of the organisation of a supply with information management of Internet advertising in trade enterprises are considered. It is revealed that the basic directions of administrative decisions during working out and introduction of the automated systems management of Internet advertising in trade enterprise is information-analytical, technical and standard-legal maintenance.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, Інтернет-реклама.

Вступ. За останні роки ринок інформаційних послуг на території України не тільки розширився за об'ємом та різноманітністю послуг, але й піднявся на якісно новий етап активності. Зросла оперативність інформаційного обслуговування, ступінь адаптації продуктів, що пропонуються, під конкретного споживача. Поступово, долаючи об'єктивні та штучні перепони, інтенсифікується процес інтеграції країни в єдиний інформаційний простір, без якого неможливе становлення та подальше укріплення позицій ослабленого за роки реформи інтелектуального потенціалу.

Тим не менш, торговельні підприємства часто стикаються з відсутністю інформації, яка б задовольняла специфічні потреби для виконання відповідних проектів. Інформаційні агентства часто

пропонують більший об'єм даних загального характеру, на базі якого не уявляється можливим виконати об'єктивний аналіз, ретельно та детально дослідити вузький сегмент ринку нетрадиційної продукції, розробити маркетингову стратегію, дати підкріплений чітким економічним розрахунком експертний висновок про доцільність виділення коштів під конкретний проект. Одночасно можуть порушуватися принципи, додержання яких обов'язкове при інформаційному обслуговуванні таких замовлень, а саме: дані, що отримуються, повинні бути вичерпуючими; інформація повинна володіти максимальною вірогідністю; матеріали, що надаються, повинні максимально відповідати проблемі та бути за можливістю лаконічними; інформація повинна бути надана клієнту своєчасно.

Саме тому інформаційна служба торговельного підприємства вимушена здійснювати не тільки експертизу рекламних інформаційних матеріалів на якість виконання, але й проводити внутрішній аналіз.

Аналіз останніх джерел. В сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі тематика використання інформаційних технологій, зокрема інформаційного забезпечення управління Інтернет-рекламою достатньо широко розглядається в роботах таких авторів: И. Ашманов [1], А. Годін [2], Х. Джейкобсон [3], Т. Кеглер [4], Д. Колісніченко [5], О. Лідовська [6].

Водночас в Україні в галузі торгівлі зараз практично немає комплексного дослідження, яке було б присвячено інформаційному забезпеченню управління Інтернет-рекламою саме в діяльності торговельних підприємств.

Постановка завдання. Таким чином метою даної статті є пошук теоретичних підходів та розробка пропозицій щодо практичного інструментарію для організації інформаційного забезпечення управління Інтернет-рекламою в торговельних підприємствах.

Результати досліджень. Для успішної інтерпретації рекламної діяльності в мережі Інтернет, торговельному підприємству необхідно збирати інформацію, яка дозволить створити ефективну маркетингову інформаційну систему (МІС).

Застосування маркетингової інформаційної системи (МІС) на торговельному підприємстві дозволить упорядкувати інформаційний потік та об'єктивно оцінювати ефективність управління Інтернет-рекламою на торговельному підприємстві.

У цілому інформаційне забезпечення Інтернет-реклами в торговельному підприємстві має відповідати наступним напрямкам: інформаційно-аналітичне, технічне та нормативно-правове забезпечення Інтернет-реклами торговельного підприємства; прогнозування та управління Інтернет-рекламою торговельного підприємства; захист інтелектуальної власності торговельних підприємств; розробка та впровадження автоматизованих систем управління Інтернет-рекламою в торговельному підприємстві (рис. 1).

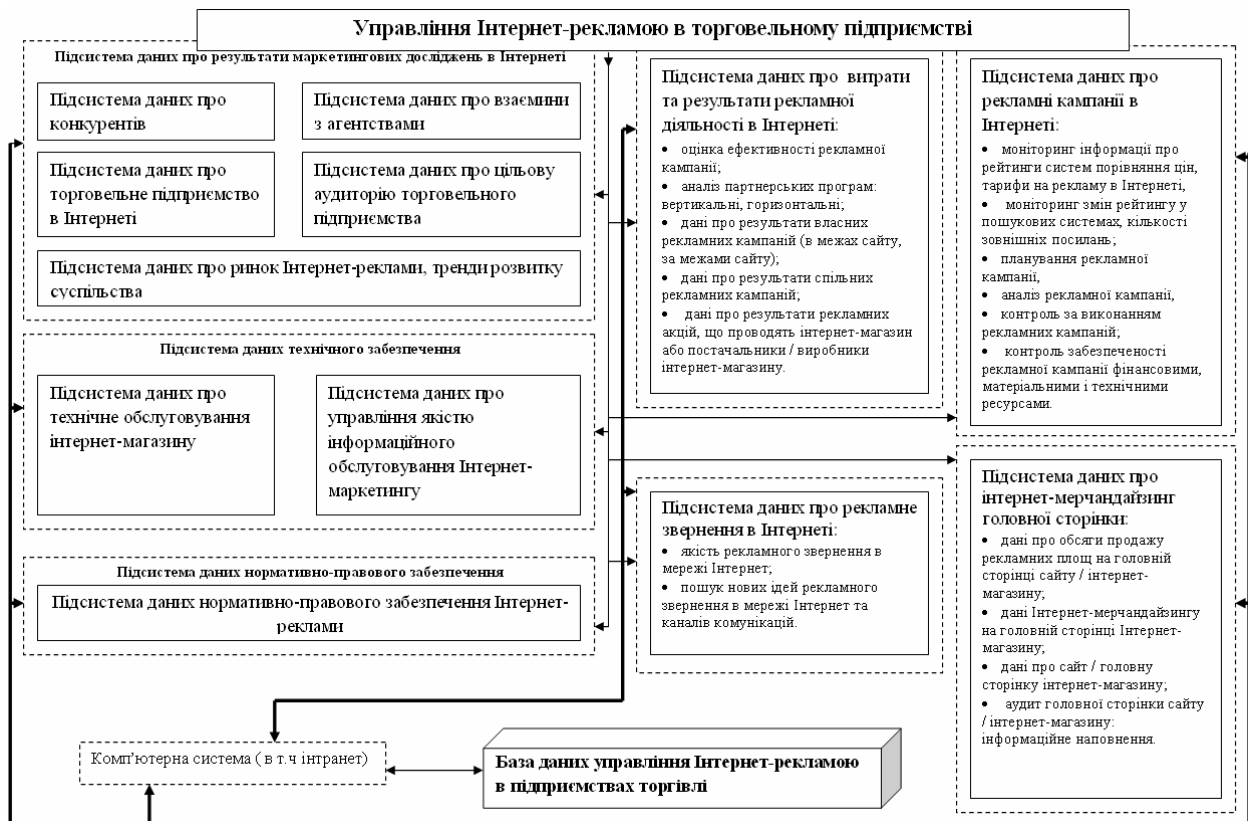


Рис. 1. Інформаційна підтримка функцій управління Інтернет-рекламою в торговельному підприємстві

Для управління та організації інформаційно-аналітичного, технічного та нормативно-правового забезпечення Інтернет-реклами необхідно проводити роботу щодо створення нових автоматизованих систем управління, які можна впровадити на торговельному підприємстві як єдину корпоративну інформаційну систему. Введення корпоративної інформаційної системи дозволить підняти на якісно новий рівень оперативність та ефективність управління Інтернет-рекламою в торговельному підприємстві.

При формуванні банку даних у МІС, важливим елементом планування Інтернет-реклами є моніторинг реклами конкурентів, проведений у рамках попередніх досліджень. Основні проблеми, які необхідно досліджувати в процесі такого моніторингу, можуть бути зведені до виявлення подібних тенденцій у проведенні рекламних кампаній фірмами-конкурентами в мережі Інтернет, ефективності у порівнянні по параметрах рекламних проєктів конкурентів, здатності аудиторії даного товару сприймати істотно модифіковані або радикально нові рекламні кампанії, існування серед досліджених рекламних кампаній всіма визнаного безумовного лідера.

При оцінці управління Інтернет-рекламою в підприємствах торгівлі доцільно враховувати вплив цілого ряду факторів і проводити збір і аналіз відповідної інформації. Основна складність при оцінці управління Інтернет-рекламою на підприємствах торгівлі полягає в тому, що на неї впливає велика кількість факторів як внутрішніх, так і зовнішніх. Для здійснення ефективного аналізу оцінки управління Інтернет-рекламою в підприємствах торгівлі запропоновано визначити систему збору інформації, яка представлена в табл. 1.

Слід відзначити, що автоматизовані інформаційні технології ефективні та рентабельні лише тоді, коли в торговельному підприємстві були розроблені та затверджені всі форми первинної звітності на застосування їх впродовж визначеного періоду. Також повинні бути визначені та документально оформлені у вигляді правил, посадових інструкцій та положень всіх робочих процедур. Якщо така робота не проводиться, то розроблення ефективної автоматизованої технології торговельного підприємства стає недоцільним.

Перехід до автоматизованих інформаційних технологій ефективний у разі здійснення Інтернет-реклами в торговельному підприємстві, рентабельний при впорядкованому діловодстві, оскільки автоматизація підлягають лише стабільні процеси. Тому, торговельні підприємства повинні розробляти та затверджувати на довгостроковий період форми всіх первинних документів та звітів, що пов'язані з рекламною діяльністю в мережі Інтернет, відповідно до чинних вимог.

Створені бази даних повинні бути орієнтовані на інтегровані вимоги та спрямовані на задоволення інформаційних потреб багатьох користувачів. Дані доцільно об'єднувати в єдину цілісну систему, що забезпечить більш ефективну роботу користувачів з великим обсягом інформації.

Таким чином, вирішення основних завдань щодо інформаційного забезпечення Інтернет-реклами покладається на рекламний відділ або відповідального за рекламну діяльність на торговельному підприємстві. Вони мають організувати постійний збір і обробку інформації, проводити аналіз діяльності підприємства торгівлі та надавати інформацію у систематизованому вигляді керівництву торговельного підприємства.

Нами запропоновано виокремлення підсистеми управління Інтернет-рекламою в МІС торговельного підприємства, що дозволяє здійснювати моніторинг інформації, яка містить сукупність програм та інформації щодо Інтернет-реклами і яка сприятиме обґрунтованій рекламній кампанії в мережі Інтернет, реалізації, оцінці ефективності управління Інтернет-реклами на торговельному підприємстві.

Таблиця 1

Розподіл даних підсистеми управління Інтернет-рекламою в МІС торговельного підприємства

Підсистема даних	Зміст маркетингових рішень торговельного підприємства на основі інформації
Про конкуренцію	оцінка рекламної кампанії конкурентів в Інтернеті та традиційних засобах масової інформації; аналіз діяльності конкурентів; моніторинг поведінки конкурентів в Інтернеті.
Про взаємовідносини з агентствами	інформація про Інтернет-агентства; накопичення інформації про здійснені рекламні кампанії в мережі Інтернет.
Про рекламні кампанії в Інтернеті	моніторинг інформації про рейтинги систем порівняння цін, тарифи на рекламу в Інтернеті, моніторинг змін рейтингу у пошукових системах, кількості зовнішніх посилань; планування рекламної кампанії; аналіз рекламної кампанії; контроль за виконанням рекламних кампаній; контроль забезпеченості рекламної кампанії фінансовими, матеріальними і технічними ресурсами.
Про витрати та результати рекламної діяльності в Інтернеті	оцінка ефективності рекламної кампанії; аналіз партнерських програм: вертикальні, горизонтальні; дані про результати власних рекламних кампаній (в межах сайту, за межами сайту); дані про результати спільних рекламних кампаній; дані про результати рекламних акцій, що проводять інтернет-магазин або постачальники / виробники інтернет-магазину.

Підсистема даних	Зміст маркетингових рішень торговельного підприємства на основі інформації
Нормативно-правового забезпечення інтернет-реклами	створення інформаційно-аналітичного центру з регулювання та контролю Інтернет-реклами в торговельному підприємстві на базі Української асоціації Інтернет-реклами та Асоціації учасників електронного бізнесу України; захист інтелектуальної власності торговельних підприємств.
Про ринок інтернет-реклами, тренди розвитку суспільства, переваги	дані про стан, тенденції та прогноз розвитку ринку Інтернет-реклами та ринку, на якому працює торговельне підприємство; дані про споживчі, культурні, технологічні та інші тренди розвитку суспільства; визначення переваг цільової аудиторії щодо прийняття рекламних засобів в Інтернет.
Про цільову аудиторію торговельного підприємства	дані соціально-демографічного та психографічного портрету цільової аудиторії; дані про відвідуваність сайту Інтернет-магазину: реєстрація відвідувачів інтернет-магазину; дані про відвідувачів за пошуковою оптимізацією; дані про відвідувачів з партнерських програм; дані про відвідувачів з системи порівняння цін.
Рекламне звернення в мережі Інтернет	якість рекламного звернення в мережі Інтернет; пошук нових ідей рекламного звернення в мережі Інтернет та каналів комунікацій.
Про торговельне підприємство в Інтернет	дані маркетингових досліджень про торговельне підприємство в мережі Інтернет; дані маркетингових досліджень про торговельне підприємство з співтовариствами – соціальні мережі, блоги, форуми.
Управління якістю інформаційного обслуговування інтернет-магазину	дані кол-центру; дані управління якістю інформаційного обслуговування інтернет-магазину (ICQ, телефон, електронна пошта).
Інтернет-мерчандайзинг головної сторінки	дані про обсяги продажу рекламних площ на головній сторінці сайту / інтернет-магазину; дані Інтернет-мерчандайзингу на головній сторінці Інтернет-магазину: зручність навігації; наповнення сторінок інформацією; дані про сайт / головну сторінку інтернет-магазину; аудит головної сторінки сайту / інтернет-магазину: інформаційне наповнення.
Технічне обслуговування інтернет-магазину	дані технічного обслуговування Інтернет-магазину / сайту (хостінг, доменне ім'я, програмне забезпечення); дані, фіксовані технічними засобами в мережі Інтернет; автоматизовані системи управління інтернет-рекламою в торговельному підприємстві.

Для торговельних підприємств запропоновано наступні підходи до вирішення проблеми щодо інформаційної підтримки функцій управління Інтернет-рекламою: аутсорсинг; придбання готової системи; використання прототипів; розробка нової системи "під себе".

Традиційним мережам торговельних підприємств рекомендовано передавати на аутсорсинг функції щодо управління традиційною та Інтернет-рекламою.

Торговельним підприємствам рекомендовано для роботи в мережі Інтернет застосовувати спеціалізовані продуктивні рішення для побудови інформаційних, комунікаційних і торговельних Інтернет-проектів, з великими обсягами інформації і високим рівнем відвідування - «1С-Бітрікс: Управління сайтом» (www.1c-bitrix.ru), який включає наступні інтернет-проекти:

Старт – рішення для персонального або корпоративного сайту початкового рівня.

Стандарт – корпоративний сайт початкового рівня з комунікаційними можливостями.

Експерт – повнофункціональний корпоративний сайт.

Малий бізнес – інтернет-магазин початкового рівня.

Бізнес – повнофункціональний Інтернет-магазин.

Портал – великий інформаційно-комунікаційний інтернет-проект з великою кількістю відвідувачів.

Великий бізнес – великий корпоративний сайт, система сайтів або торгова площа з великою кількістю відвідувачів.

У склад «1С-Бітрікс: Управління сайтом» входять 24 модулів, в тому числі «веб-аналітика» – інструмент аналізу статистики, ефективності сайту та маркетингових заходів, «реклама» – управління рекламою на сайті і продаж рекламних площ, «форуми» – створення та підтримка форумів, «блоги» – створення і підтримка закритих і публічних блогів, «підписка, розсилки» – розсилки новин або іншої інформації, «веб-форуми» – створення й обробка анкет, заявок, «опитування» – проведення опитувань, голосувань і анкетування відвідувачів сайту.

Висновок. Ефективне інформаційне забезпечення на базі інформаційних технологій є необхідною умовою роботи конкурентноспроможного торговельного підприємства. Необхідною складовою такого інформаційного забезпечення є власна інформаційна система, яка буде мати всі необхідні для роботи підприємства дані. Для такої системи повинні бути характерні великий обсяг інформації, швидка дія, достовірність, простота та зручність роботи з системою.

Таким чином, наведені підходи щодо організації інформаційного забезпечення управління Інтернет-рекламою в торговельних підприємствах дозволять, на наш погляд, при їх практичному використанні приймати збалансовані, науково обґрунтовані рішення щодо управління Інтернет-рекламою.

Література

1. Ашманов И., Иванов А. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах (+CD) / И. Ашманов, А. Иванов. – СПб. : Питер, 2008. – 400 с. : ил.
2. Годин А. Интернет – реклама : [учебное пособие] / Годин А. – М. : Издательский дом "Дашков и К", 2009. – 168 с.
3. Джейкобсон Х. Google AdWords и контекстная реклама для чайников / Джейкобсон Х. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2009. – 432 с.
4. Реклама и маркетинг в Интернете [Кеглер Т., Даулинг П., Тейлор Б., Тестерман Дж.]. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 604 с.
5. Колисниченко Д. Поисковые системы и продвижение сайтов в Интернете / Колисниченко Д. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2007. – 272 с.
6. Лидовская О. Оценка эффективности маркетинга и рекламы / О. Лидовская // Готовые маркетинговые решения. – М. : Питер, 2008. – 144 с.
7. Основы маркетинга / [А. Гари, В. Вонг, С. Джон, Ф. Котлер] [4-е европейское издание] – М. : Дом "Вильямс", 2009. – 1200 с.
8. Интернет-маркетинг на 100% / [Манн И., Сухов С., Долгов В. и др.]. – Питер, 2009. – 240 с.
9. Парамонова Т. Методический подход к оптимизации выбора наиболее эффективного средства Интернет-рекламы / Т. Парамонова, В. Комаров // Практический маркетинг. – М., 2004. – № 2., С. 17–22
10. Пэйтел К., Мак – Картни М. Секреты успеха в электронном бизнесе. Серия: Электронная коммерция / К. Пэйтел, М. Мак – Картни. – СПб. : Питер, 2001. – 234 с.

Надійшла 05.10.2010

УДК 339.138.021:665.7

О. Я. МАЛИНКА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

**ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ КРИТИЧНИХ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ УСПІХУ
В УПРАВЛІННІ КАПІТАЛОМ БРЕНДІВ РОЗДРІБНОГО РИНКУ
НАФТОПРОДУКТІВ**

Адаптовано метод критичних ключових факторів успіху для управління капіталом бренду на ринках світлих нафтопродуктів, що дозволяє виділити критичні дії, з яких повинна починатися практична робота щодо вдосконалення управління брендом. По кожній критичній дії складено профіль, проведено її дослідження та вимірювання і запропоновано покращення реалізації дії, спрямоване на підвищення оцінки рівня її виконання.

The method of critical key factors of success for management of the capital of a brand in the markets of light mineral oil which allows to allocate critical actions from which practical work concerning improvement of management by a brand should begin is adapted. On each critical action the structure is made, its research and measurement is lead and are offered improvement of realization of the action, directed on increase of an estimation of a level of its performance.

Ключові слова: бренд, профіль, ринок світлих нафтопродуктів.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкова економіка потребує вміння працювати повному не тільки виробників, але й торговельні підприємства. Особливу значимість у цих умовах набуває наявність знань, пов'язаних з формуванням та розвитком бренду підприємства на роздрібному ринку нафтопродуктів. Це обумовлено тим, що проблема збільшення кількості торговельних підприємств на ринку і зниження суттєвих відмінностей між ними стає більш актуальною. Тому виникає необхідність пошуку нових ефективних методів нецінової конкуренції, що і обумовлює об'єктивну необхідність впровадження концепції бренд-менеджменту та управління капіталом бренду підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Проблема створення та управління брендом, розробки брендової стратегії для підприємства, формування капіталу бренду, вимірювання його вартості, становлення бренд-менеджменту як науки присвячені в основному праці зарубіжних авторів – Д. Аакера, Б. Барнса, Б. Ванекена, А. Вілер, М. Гобе, А. Еллууда, Е. Йохімштайлера, Ж.-Н. Капферера, К. Л. Келлера, Д. Коулі, С. Кумбера, Л. Лейтессера, У. Лендора, Д. Ле Пла, М. Ліндстрорма, Дж. Маріотті, Т. Нільсона, Дж. Ренделла, Е. Райс, Дж. Траута, П. Фернандеса, С. Фурньє, Р. Шоу, Д. Шульца та ін. Серед російських науковців питання, що стосуються управління брендом та його капіталом, викладені у працях А. Будника, В. Домніна, Н. Моїсєвої, В. Перції, М. Рюміна, М. Слушасенка, В. Тесакова, Н. Тесакової, В. Тарнавського, М. Яненка та ін.; українських – А. Войчака, Т. Дібрової, О. Зозульова, О. Кендюхова, О. Кістеня, О. Ляшенко, А. Мелетинської, О. Пестрецової, В. Пустотіна, Г. Рябцева, А. Старостіної, Р. Федоровича, А. Федорченка та ін. При цьому, відсутність єдиного теоретичного підходу до дослідження процесів формування, нарощення та управління капіталом бренду на роздрібних ринках нафтопродуктів, ускладнює їх аналіз та спричиняє відсутність дієвих практичних рекомендацій щодо активізації бренд-менеджменту вітчизняних операторів

роздрібного ринку нафтопродуктів.

Постановка завдання. Метою даної статті є запропонувати адаптацію методу критичних ключових факторів успіху для управління капіталом брендів роздрібного ринку нафтопродуктів (розглянувши як приклад бренд "ОККО", що належить концерну "Галнафтогаз").

Результати. Метод критичних факторів успіху (КФУ) заснований в Массачусетському технологічному інституті. Його основна ідея полягає в наступному: підхід, пов'язаний із визначенням факторів, які забезпечують успішне виконання місії організації (у нашому випадку – місії бренду), є ефективним для керівників (бренд-менеджерів) щодо визначення релевантних управлінських потреб [адаптовано із джерела [1]].

Критичні фактори успіху для будь-якої організації є обмеженим набором областей (бізнес-процесів), успіх в яких визначає успіх всієї діяльності організації. Саме тому вони повинні бути під постійним наглядом менеджерів.

Проілюструємо використання методу КФУ для управління капіталом бренду на прикладі бренду "ОККО", що належить концерну "Галнафтогаз". Для цього в мережі АЗС "ОККО" було проведено "польове" дослідження. Метою дослідницької роботи була пропозиція заходів для підвищення ефективності управління капіталом бренду "ОККО".

Основний етап роботи полягав у здійсненні двох стадій, що містили десять етапів, методу КФУ на основі групової роботи і сумісних занять.

Стадія 1. Встановлення критичних дій щодо управління капіталом бренду "ОККО" на основі місії і ключових факторів успіху.

Визначення місії бренду. На груповому занятті було запропоноване формулювання місії бренду, прийняте і визнане усіма співробітниками. Зміст її полягав у такому: бренд "ОККО" прагне втілювати значимі для споживача цінності, підтримувати із ним постійний раціональний та емоційний зв'язок і розвивати взаємовигідні відносини на роздрібному ринку нафтопродуктів України завдяки максимальному співпаданню своєї ідентичності зі споживчими очікуваннями та повному задоволенню потреб споживача.

Визначення ключових факторів успіху бренду. Працівникам компанії було запропоновано в письмовій формі виписати КФУ, які, на їхню думку, мають вирішальне значення для виконання запропонованої місії. В результаті було сформовано і відредаговано список КФУ, який включав сім основних факторів: 1) вдало розроблена ідентичність бренду; 2) атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача; 3) наявність високоякісної продукції і супутніх послуг; 4) ефективна цінова політика; 5) система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду; 6) система ефективних маркетингових комунікацій; 7) постійний моніторинг джерел цінності бренду.

Визначення організаційних дій. За методикою, аналогічною визначенню КФУ, було складено список організаційних заходів, які забезпечують виконання місії бренду (кожен працівник отримав анкету із завданням визначити до двадцяти дій). Відредагований список склали чотирнадцять заходів: 1) вивчення споживчих запитів і потреб; 2) інвестування коштів у вдосконалення продукції для зміцнення її споживчої цінності; 3) моніторинг якості палива і послуг, що надаються; 4) приведення цінової політики до особливостей сприйняття цінності бренду споживачами; 5) визначення точок диференціації бренду; 6) коригування маркетингових програм, спрямованих на підтримку бренду, з урахуванням поточних вимог; 7) коректне позиціонування бренду; 8) передача суті, переваг і цінностей бренду за допомогою маркетингових комунікацій; 9) дослідження рівня знання бренду споживачами і відповідний вибір його складових компонентів; 10) підтримка іміджу бренду; 11) складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях; 12) проведення аудиту стану бренду з метою визначення стратегічних напрямів його розвитку; 13) проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду; 14) забезпечення відповідності каналів розподілу корпоративним стандартам якості обслуговування.

Оцінка рівня виконання дій. За п'ятибальною системою (А – "відмінно", В – "добре", С – "посередньо", D – "погано", Е – "практично відсутні дії") було здійснено ранжування організаційних заходів (таблиця 1). Процес формування таблиці відбувався на груповому занятті.

Таким чином, найвищу оцінку "А" отримали дії 3 і 14; оцінку "В" (добре) – дії 2, 4, 5–8, 10; оцінку "С" (посередньо) – дії 1, 9, 11; оцінку "D" (погано) – дія 12; оцінку "Е" (практично відсутні дії) – 13.

Отже, більшість організаційних дій мають оцінку "добре" і "посередньо". Основною проблемою для компанії є проведення аудиту бренду і практично відсутність досвіду моніторингу джерел формування капіталу бренду.

Визначення впливу організаційних дій на КФУ. Наступним етапом діагностики управління капіталом бренду за методом КФУ було заповнення матриці взаємозв'язку організаційних дій і КФУ (табл. 1).

В результаті виявилось, що в компанії відсутні дії, які не підтримують жодний КФУ. Те, що в матриці немає незаповнених стовпців, означає, що всі КФУ забезпечуються організаційними діями. Крім цього, найбільшу організаційну підтримку (8 дій) мають КФУ 1 і 2. Таким чином, більшість організаційних дій спрямовані на підтримку компонентів бренду.

Матриця взаємозв'язку організаційних дій і КФУ бренду "ОККО"

КФУ Дії	1. Вдало розроблена ідентичність бренду	2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	4. Ефективна цінова політика	5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	6. Система ефективних маркетингових комунікацій	7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Кількість КФУ, що потребують дій	Рівень виконання дій
1. Вивчення споживчих запитів і потреб			X	X	X	X		4	C
2. Інвестування коштів у вдосконалення продукції для зміцнення її споживчої цінності		X	X					2	B
3. Моніторинг якості палива і послуг, що надаються.			X					1	A
4. Приведення цінової політики до особливостей сприйняття цінності бренду споживачами				X			X	2	B
5. Визначення точок диференціації бренду	X	X		X		X		4	B
6. Коригування маркетингових програм, спрямованих на підтримку бренду, з урахуванням поточних вимог			X	X	X	X		4	B
7. Коректне позиціонування бренду	X	X						2	B
8. Передача суті, переваг і цінностей бренду за допомогою маркетингових комунікацій	X					X		2	B
9. Дослідження рівня знання бренду споживачами і відповідний вибір його складових компонентів	X	X					X	3	C
10. Підтримка іміджу бренду	X	X	X	X	X	X		6	B
11. Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях	X	X	X	X	X	X	X	7	C
12. Проведення аудиту стану бренду з метою визначення стратегічних напрямів його розвитку	X	X					X	3	D
13. Проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду	X	X	X	X	X	X	X	7	E
14. Забезпечення відповідності каналів розподілу					X			1	A

КФУ Дії	1. Вдало розроблена ідентичність бренду	2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	4. Ефективна цінова політика	5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	6. Система ефективних маркетингових комунікацій	7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Кількість КФУ, що потребують дій	Рівень виконання дій
	корпоративним стандартам якості обслуговування								

Загалом отримані результати свідчать про високий ступінь взаємозалежності визначених організаційних дій з ключовими факторами успіху і правильність їх вибору.

Встановлення критичних дій. Аналіз таблиці для встановлення найбільш важливих критичних дій (рис. 1) дає змогу зробити наступні висновки. Більшість організаційних дій – 8 (2,3,4,5,6,7,8,14) потрапили в "зону відносного благополуччя". Це означає, що виникнення проблем у даних сферах мало ймовірно. Тим не менше, дії 2,4,5,6,7,8 мають потенціал для покращення. Якщо знизиться оцінка рівня виконання цих дій, вони потраплять у "зону ризику".

КФУ, що потребують дій

7	Д-13		Д-11		
6		I		Д-10	
5					
4			Д-1	Д-5, Д-6	
3		Д-12	Д-9		
2		II		Д-2, Д-4, Д-7, Д-8	
1				III	Д-3, Д-14
0					
	E	D	C	B	A

I – "зона критичних дій"; II – "зона потенційного ризику"; III – "зона відносного благополуччя"

Рис. 1. Встановлення критичних дій

У "зоні ризику" опинилися дії 1 і 9, які отримали посередню оцінку, і дія 10 через високий ступінь взаємозв'язку із КФУ. Ці дії можуть стати критичними, перебуваючи на межі небезпечної зони.

Три дії (11, 12 і 13) потрапили в "критичну зону", оскільки дві із них мають найвищий ступінь взаємозв'язку із КФУ (хоча для дії 11 оцінка – посередня), і 2 дії отримали найнижчі оцінки. До того ж, дія 13 практично відсутня в компанії. Це позиція, найбільш небезпечна для компанії. Саме з цих дій повинна починатися практична робота щодо вдосконалення управління брендом, оскільки від них залежить стан КФУ і виконання місії бренду загалом.

Стадія 2. Робота з критичними діями (11, 12, 13).

Критична дія 11 – "Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях".

На рис. 2 представлено профіль критичної дії 11.

Дослідження критичної дії "Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях" представлено в табл. 2. По кожному КФУ було визначено, наскільки дана критична дія сприяє його посиленню. У табл. 3. згідно із дослідженням критичної дії було визначено необхідне вимірювання (об'єкти вимірювання, показники і частота вимірювання по кожному КФУ). Дана система вимірів є базою для дій бренд-менеджменту.



Рис. 2. Профіль критичної дії "Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях"

Таблиця 2

Дослідження критичної дії "Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях"

КФУ	Яким чином дана дія сприяє посиленню КФУ
1. Вдало розроблена ідентичність бренду	Після вивчення, хто є цільовим споживачем компанії, вирішують, який зміст повинен бути закладений в бренд (розробляються компоненти ідентичності бренду).
2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	За допомогою відчутних компонентів бренду (атрибутів) ідентичність бренду передається споживачеві. Атрибути теж розробляються і вдосконалюються з огляду на складений портрет споживача.
3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	На основі вивчення споживача вирішують, який саме продукт (послуги) йому потрібен.
4. Ефективна цінова політика	Розробка цінової політики враховує споживчі запити і побажання.
5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	На основі вивчення споживача створюється система каналів розподілу, максимально зручна для нього.
6. Система ефективних маркетингових комунікацій	На основі вивчення споживача вирішують, яку інформацію краще передавати за допомогою маркетингових комунікацій.
7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Цінність бренду "створюється" споживачем.

Рівень виконання дії – С ("посередньо")
Джерело: Склала автор за власними розрахунками

Чому було вибрано таку оцінку? – Дослідження цільової споживчої аудиторії проводяться, але поверхнево і нерегулярно.

Таблиця 3

Вимірювання критичної дії "Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях"

КФУ	Що повинно вимірюватись?	Яким чином повинно вимірюватись?	Як часто повинно вимірюватись?
1. Вдало розроблена ідентичність бренду	Комплекс споживчих відчуттів, пов'язаних із компонентами ідентичності бренду	Інструменти запропоновано в табл. 1.	1 раз на рік
2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	Сила і приємність асоціацій, пов'язаних із атрибутами бренду	Анкетування	1 раз на рік
3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	Ступінь задоволення споживачів якістю товарів (послуг)	Анкетування	1 раз на 6 місяців
4. Ефективна цінова політика	Ступінь задоволення споживачів рівнем запропонованих цін на товари (послуги)	Анкетування	1 раз на 6 місяців
5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	Ступінь задоволення споживачів доступністю і зручністю придбання товарів (послуг)	Анкетування	1 раз на 6 місяців

КФУ	Що повинно вимірюватись?	Яким чином повинно вимірюватись?	Як часто повинно вимірюватись?
6. Система ефективних маркетингових комунікацій	Як сприймається споживачем реклама запропонованих товарів (послуг)	Анкетування	1 раз на 6 місяців
7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Наскільки значущими для споживача є параметри запропонованого товару (послуг)	Анкетування	1 раз на рік

Заключною стадією роботи з критичною дією "Складання деталізованого портрета цільового споживача, що базується на маркетингових дослідженнях" є покращення реалізації дії, спрямоване на підвищення оцінки рівня її виконання. Для цього нами пропонується опрацювання сучасних методів та інструментів збору і аналізу інформації про цільового споживача компанії, а також створення бази даних, яка регулярно поповнюється та оновлюється.

Робота з критичними діями 12 і 13 відбувалася аналогічно. Нижче надано результати аналізу.

Критична дія 12 – "Проведення аудиту стану бренду з метою визначення стратегічних напрямів його розвитку".

На рис. 3 представлено профіль критичної дії 12. У таблицях 4 і 5 надані дослідження і вимірювання критичної дії.

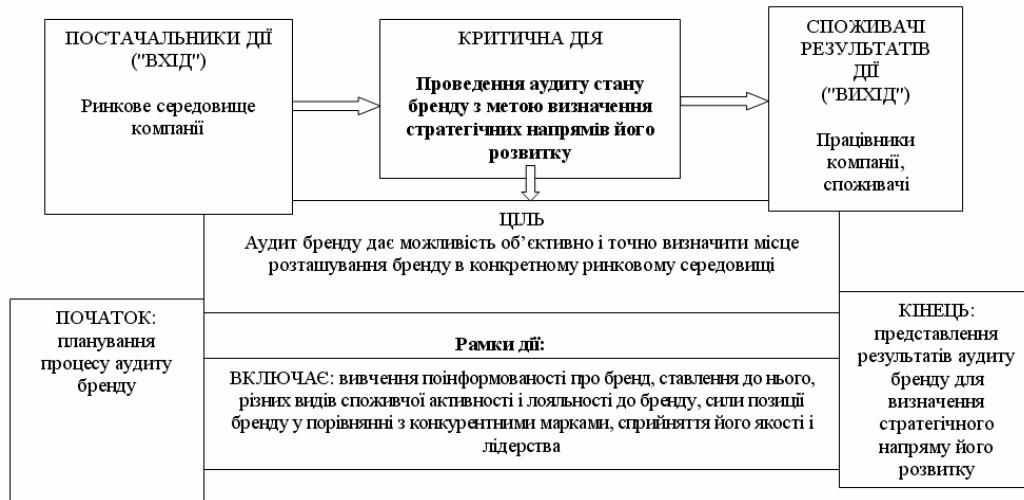


Рис. 3. Профіль критичної дії "Проведення аудиту стану бренду з метою визначення стратегічних напрямів його розвитку"

Таблиця 4

Дослідження критичної дії "Проведення аудиту стану бренду з метою визначення стратегічних напрямів його розвитку"

КФУ	Яким чином дана дія сприяє посиленню КФУ
1. Вдало розроблена ідентичність бренду	Аудит бренду дає змогу вивчити і вдосконалити окремі компоненти його ідентичності.
2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	Атрибути бренду безпосередньо пов'язані з його ідентичністю.
3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	X
4. Ефективна цінова політика	X
5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	X
6. Система ефективних маркетингових комунікацій	X
7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Аудит бренду дозволяє відслідковувати джерела цінності бренду.

Рівень виконання дії – D ("погано").

Чому було вибрано таку оцінку? – Методика та інструментарій аудиту бренду не відпрацьовані.

Таблиця 5

Вимірювання критичної дії "Проведення аудиту стану бренду з метою визначення стратегічних напрямів його розвитку"

КФУ	Що повинно вимірюватись?	Яким чином повинно вимірюватись?	Як часто повинно вимірюватись?
1. Вдало розроблена ідентичність бренду	Поінформованість про бренд, його позиція, сприйнята якість	Інструменти запропоновано в табл. 1.	1 раз на рік
2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	Наскільки атрибути бренду сприяють його бажаній позиції серед конкурентних брендів	Анкетування	1 раз на рік
3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	X	X	X
4. Ефективна цінова політика	X	X	X
5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	X	X	X
6. Система ефективних маркетингових комунікацій	X	X	X
7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Сприйняття бренду, лояльність до нього, можливість заміни	Анкетування	1 раз на рік

Покращення реалізації дії, спрямоване на підвищення оцінки рівня її виконання: виділення аудиту стану бренду в окремий напрямок маркетингових досліджень, що проводяться компанією, вивчення сучасних інструментів і методів дослідження.

Критична дія 13 – "Проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду".

На рис. 4 представлено профіль критичної дії 13. У таблицях 6 і 7 надані дослідження і вимірювання критичної дії.

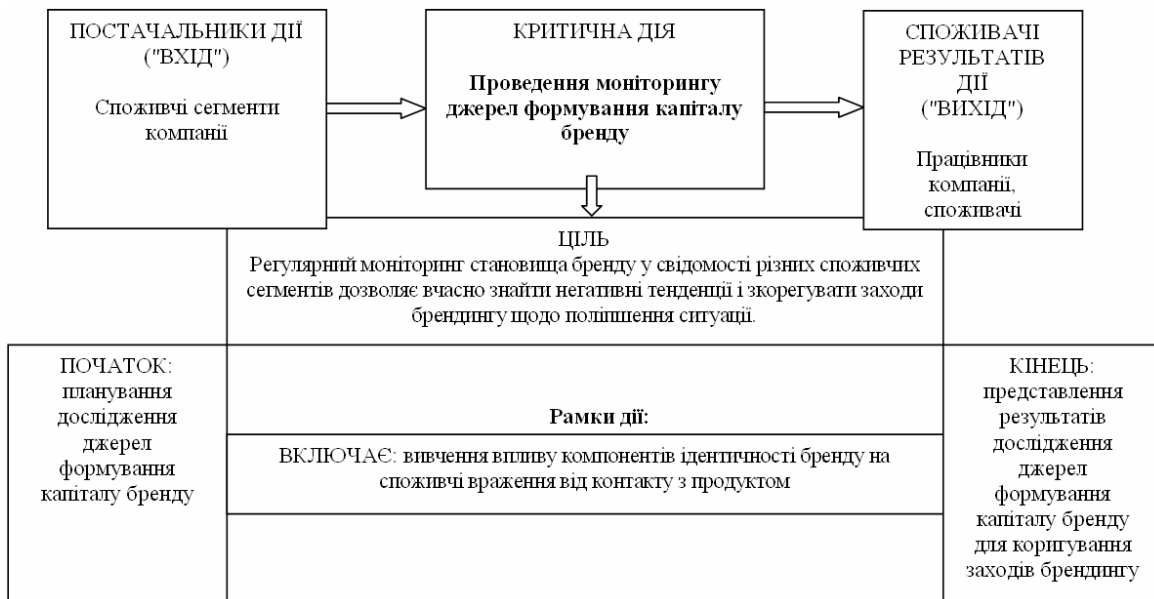


Рис. 4. Профіль критичної дії "Проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду"

Таблиця 6

Дослідження критичної дії "Проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду"

КФУ	Яким чином дана дія сприяє посиленню КФУ
1. Вдало розроблена ідентичність бренду	Моніторинг джерел формування капіталу бренду дає змогу підтримувати внутрішню оболонку "ДНК" бренду у належному стані.
2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	Моніторинг джерел формування капіталу бренду дає змогу підтримувати зовнішню оболонку "ДНК" бренду у належному стані.
3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	На основі результатів моніторингу джерел формування капіталу бренду коригують маркетингові програми, спрямовані на елементи маркетинг-міксу (у даному випадку це "Товар")

КФУ	Яким чином дана дія сприяє посиленню КФУ
4. Ефективна цінова політика	На основі результатів моніторингу джерел формування капіталу бренду коригують маркетингові програми, спрямовані на елементи маркетинг-міксу (у даному випадку це "Ціна")
5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	На основі результатів моніторингу джерел формування капіталу бренду коригують маркетингові програми, спрямовані на елементи маркетинг-міксу (у даному випадку це "Розподіл")
6. Система ефективних маркетингових комунікацій	На основі результатів моніторингу джерел формування капіталу бренду коригують маркетингові програми, спрямовані на елементи маркетинг-міксу (у даному випадку це "Просування")
7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Джерела капіталу і цінності бренду перебувають у безпосередньому взаємозв'язку.

Рівень виконання дії – Е ("практично відсутні дії").

Чому було обрано таку оцінку? – В компанії немає досвіду проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду.

Таблиця 7

Вимірювання критичної дії "Проведення моніторингу джерел формування капіталу бренду"

КФУ	Що повинно вимірюватись?	Яким чином повинно вимірюватись?	Як часто повинно вимірюватись?
1. Вдало розроблена ідентичність бренду	Вплив компонентів ідентичності бренду на споживчі враження від контакту з продуктом	Інструменти запропоновано в табл. 1.	1 раз на рік
2. Атрибути бренду, які максимально ефективно відтворюють його ідентичність і передають її до споживача	Наскільки вірно атрибути бренду передають його ідентичність	Анкетування	1 раз на рік
3. Наявність високоякісної продукції і супутніх послуг	Рівень сприйнятої якості продукції	Анкетування	1 раз на 6 місяців
4. Ефективна цінова політика	Сприйняття споживачами вартості продукції	Анкетування	1 раз на 6 місяців
5. Система каналів розподілу, яка забезпечує впізнаваність і лояльність споживача до бренду	Сприйняття споживачами іміджу мережі поширення продукції	Анкетування	1 раз на 6 місяців
6. Система ефективних маркетингових комунікацій	Наскільки ефективно передається споживачам "ядро" бренду за допомогою маркетингових комунікацій	Анкетування	1 раз на 6 місяців
7. Постійний моніторинг джерел цінності бренду	Сприйняття споживачем окремих елементів товару	Анкетування	1 раз на рік

Покращення реалізації дії, спрямоване на підвищення оцінки рівня її виконання:

1. Освоєння працівниками відділу маркетингу методики та інструментарію вивчення джерел формування капіталу бренду.

2. Використання концепції ланцюжка цінності бренду для вивчення джерел капіталу бренду, аналізу ефективності їхнього використання, розуміння механізму створення цінності бренду.

3. Укладання хартії капіталу бренду для співробітників компанії та її найважливіших партнерів з маркетингу.

Висновки. Таким чином, після проведення дослідницької роботи стала зрозумілішою ситуація у сфері бренд-менеджменту компанії. Особливістю став розгляд компанії не тільки з точки зору дій, які в ній відбуваються, а й процесів, що призводять до успішної реалізації місії бренду, які є критичними, ключовими факторами успіху.

Література

1. Устенко А. О. Метод критичних факторів успіху (КФУ) для розвитку систем управлінської інформації / А. О.Устенко // Науковий Вісник ІФНТУНГ. Сер. "Економіка і організація виробництва". – 2004. – № 1 (7). – С. 67–73.

2. Aaker D. A. Managing Brand Equity. Capitalizing on the Value of a Brand Name / Aaker D. A. – The Free Press: New York, London, Toronto, Sydney, 1991. – 299 p.

3. Keller K. L. Branding and Brand Equity / Keller K. L. – Marketing Science Institute: Cambridge, Massachusetts, 2002. – 86 p.

Надійшла 13.10.2010

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.67.339+685.34

С. С. ГАРКАВЕНКО

Київський національний університет технологій та дизайну

СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ЗА ГРУПАМИ СПОЖИВАЧІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ПЕРЕНАСИЧЕНОСТІ РИНКУ ВЗУТТЯ

Робота присвячена вирішенню проблеми вдосконалення процесу сегментування ринків монополістичної конкуренції на прикладі ринку взуття в умовах його перенасиченості.

Work is devoted to the decision of a problem of improvement of process of segmentation of the markets of a monopolistically competition by the example of the market of footwear in conditions of its oversaturation.

Ключові слова: сегментування, ринок взуття.

Постановка проблеми

Концепція формування конкурентоспроможності товару на етапі конструкторсько-технологічної підготовки виробництва виробів зі шкіри базується на основному принципі – орієнтації на задоволення потреб споживачів як передумови створення комерційно успішних товарів.

Вибір напрямів підвищення конкурентоспроможності ґрунтується на оцінюванні привабливості ринкового сегмента та передбачає вирішення трьох завдань: сегментування ринку за базовими ознаками, поглиблення сегментування ринку та інтегральна ознака привабливості ринкового сегменту. Визначення вимог споживачів та сегментування ринку за цією ознакою є передумовою розробки мультиатрибутивної моделі товару, що забезпечує створення виробів, конструктивно-технологічні характеристики яких забезпечують конкурентоспроможність товару як складової конкурентоспроможності фірми на ринку в цілому.

Сегментування ринку передбачає розподіл споживачів на сегменти, які відрізняються відносною однорідністю попиту, смаків, уподобань. При цьому сегментування ринку за групами споживачів є основою для сегментування ринку за групами товарів. Проблемі сегментування ринку як основи стратегічного планування фірми присвячено численні роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких [1–4].

Проте невирішеною залишається проблема поглиблення сегментування в умовах перенасиченості ринку, що визначило завдання даного дослідження.

Формулювання цілей

Об'єктом проведених досліджень є процес сегментування ринку, а предметом дослідження – напрями поглиблення сегментування ринку взуття в умовах його перенасиченості. Завдання дослідження:

- 1) проаналізувати традиційні та сучасні підходи до сегментування ринку взуття;
- 2) сформулювати гіпотезу щодо напрямів поглиблення сегментування ринку в умовах його перенасиченості та визначити його етапи;
- 3) визначити кількісні критерії оцінювання привабливості ринкових ніш ринку взуття.

Виклад основного матеріалу дослідження

Процедура сегментування ринку охоплює визначення ознак сегментування, вибір методу та здійснення сегментування ринку, інтерпретацію отриманих сегментів (розроблення профілів груп споживачів), оцінювання сегментів та вибір цільового ринку, на основі якого здійснюється позиціонування товару на ринку.

Ілюстрацію вдалих рішень, в яких поєднуються компоненти технологічних та маркетингових рішень з чіткою орієнтацією на кінцевих споживачів, на нашу думку, є асортимент взуття торгової марки «Salamander», який щорічно складає близько 1200 моделей [5].

Кожна з дванадцяти торгових марок орієнтована на певний сегмент споживачів різних вікових груп, доходів, уподобань щодо стилю. Взуття торгової марки «Salamander» – це спортивне, елегантне чоловіче та жіноче взуття, переважно для покупців середнього віку, які носять взуття популярних моделей; «Apollo» – взуття для чоловіків середнього віку та високого рівня доходів, виконане з найціннішої шкіри класичного дизайну у стилі ручної роботи; «Camel Boots» – чоловіче взуття переважно для молодих та середнього віку чоловіків з потребою у самовираженні, виявом якого є висока ціна; «Marathon by Salamander» – комфортне спортивне взуття на підошві з повітряною прокладкою, що діє як амортизатор, зменшуючи навантаження на стопу та суглоби, і забезпечує відновлення циркуляції повітря під час ходіння; «Bionatura Salamander» – взуття з нубуку, призначене для споживачів, які ведуть спортивний спосіб життя; «Claudine by Salamander» – недороге спортивне жіноче взуття високої якості, привабливого зовнішнього вигляду спортивного та елегантного стилю із сучасних матеріалів для споживачів, які слідуєть моді; «Orbit Nova» – зручне жіноче взуття більшої повноти; «Salamander France» – взуття для жінок, які віддають перевагу класичним моделям, мають свій стиль і не потребують самоствердження; «Betty Barclay» – підкреслено модне

елегантне жіноче взуття, виконане в сучасному італійському стилі; «Lady Extra Salamander» – комфортне взуття для жінок старшої вікової групи; «Shoes by Salamander» – взуття для хлопчиків та дівчат віком від 9 для 14 років і більше, які потребують самовираження через стиль одягу, у яких формується потяг до виробів з торговими знаками; «Lurchi by Salamander» – взуття для дітей віком до 10 років, батьки яких надають великого значення здоровому розвитку своїх дітей і, перш за все, звертають увагу на комфортну форму взуття і матеріали, з яких воно виготовлене.

Формування конкурентних переваг фірми, здійснене на основі споживчих переваг, ґрунтується на дизайнерських, конструкторських та технологічних складових процесу створення конкурентоспроможної продукції.

Вивчення споживчих переваг дозволяє обґрунтувати вибір із загального переліку ознак, за якими може здійснюватися сегментування та пошук потенційних ринкових ніш на ринку взуття, представлених на рис. 1.

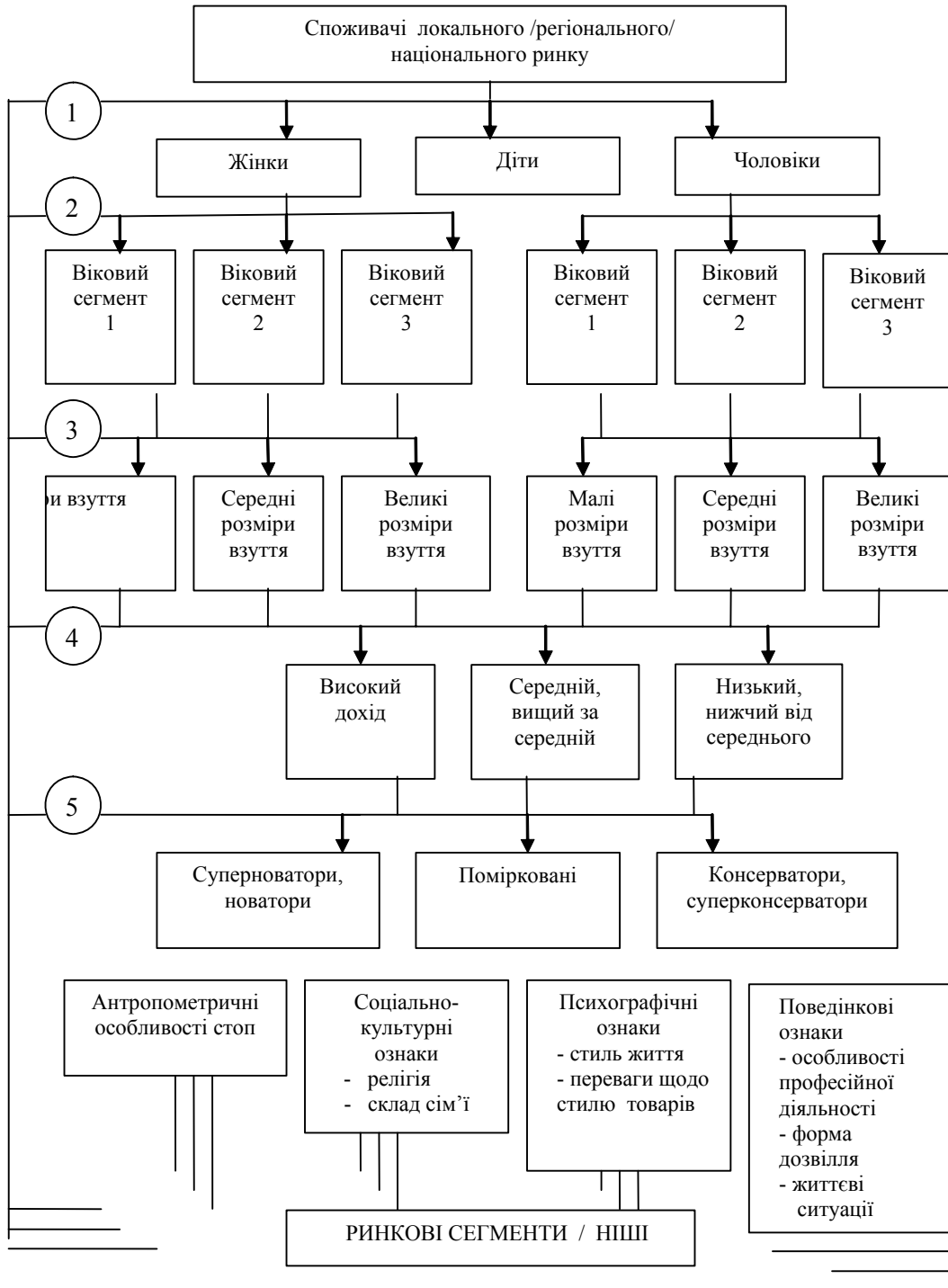


Рис. 1. Базові ознаки та напрями поглиблення сегментування в умовах перенасиченості ринку взуття

Вибір ознак залежить від обраного предмету та відповідних завдань дослідження.

Визначення цільових сегментів споживачів, згідно з традиційним підходом, базується на результатах маркетингових досліджень, в яких враховуються соціально-демографічні, психографічні, поведінкові та інші ознаки сегментування.

Нами висунута гіпотеза про те, що процес поглиблення сегментації, що є наслідком насиченості ринку, буде відбуватися в три етапи.

Перший етап пов'язаний з виокремленням виключно соціально-демографічних ознак – стать, вік, дохід. Дохід при цьому розглядається як критерій виокремлення від трьох до п'яти цінних сегментів на ринку взуття і класичного розподілу на сегменти відповідно до сприйняття нових товарів та реакцією на моду – суперноватори, новатори, помірковані, консерватори, суперконсерватори.

При цьому сегментування ринку за антропометричними даними стоп споживачів, з одного боку, залишається найбільш сталою ознакою, а іншого, межа кожного сегменту є дуже динамічною характеристикою, що вимагає постійного моніторингу цільового ринку за цією ознакою і відповідних корективів розмірно-повнотного асортименту.

В табл. 1 наведено результати проведеного нами дослідження з метою сегментування ринку взуття за цією ознакою з виокремленням сегментів взуття великих розмірів для жінок та чоловіків різних вікових груп.

Слід зазначити, що традиційний підхід щодо сегментування ринку за антропометричними даними стоп населення може вважатися перспективним напрямом для вибору спеціалізації невеликих взуттєвих фірм – взуття великих та малих розмірів, взуття для малих людей. Привабливість цього сегмента доведена у попередньому випуску наукового збірника.

Другий етап поглиблення сегментування ринку здійснюється за психографічними ознаками – стиль життя і пов'язані з ними переваги щодо певного стилю споживчих товарів взагалі і взуття зокрема.

На третьому етапі, згідно з результатами наших досліджень, відбуватиметься поглиблення сегментування на основі певних соціально-культурних ознак релігійного, етнічного характеру, а також за поведінковими ознаками. Перспективним напрямом при цьому можна вважати особливості професійної діяльності, форм та сегментування за певними ситуаціями тощо.

Таблиця 1

Сегментування ринку взуття за антропометричними даними, %

Вікова група	Попит на взуття певних розмірів, мм								
	жіноче				чоловіче				
	280	285	290	295	310	315	320	325	330
Молодіжна (до 30 років)	50,0	30,0	10,0	10	45,5	28,0	17,0	8,0	1,5
Середнього віку (31—49 років)	76,0	12,0	6,0	6,0	46,0	29,0	17,5	6,0	1,5
Старшого віку (50—60 років)	61,0	21,0	13,0	5,0	43,0	30,0	15,0	9,0	9,3
Віком (понад 60 років)	76,0	6,50	6,0	1,5	50,0	27,0	14,5	6,5	2,0

В основу підходу до сегментування ринку, альтернативного традиційному, закладена рольова модель, яка може бути описана трьома групами ознак: соціально-демографічні – стать, вік, дохід, сімейний стан, етап життєвого циклу життєві цінності; життєві цінності – сім'я, діти, кар'єра, життєві пріоритети, релігія, політичні переконання, моральні установки, творча самореалізація, соціальний статус, суспільне визнання; стиль життя – місце роботи, заняття спортом, музичні уподобання, форма проведення вільного часу, захоплення, хобі, яким видом транспорту користується, естетичні уподобання, коло спілкування тощо.

Слід зазначити, що залежно від особливостей товарного ринку, суто біографічні характеристики потенційних споживачів (кількісна ознака “вік” і відповідні їй сегменти) змінюються на “м'які” характеристики: “виглядає на 25 років”, „сучасна молода енергійна жінка” тощо.

Рольові моделі, вочевидь, в останнє десятиріччя витісняють традиційний підхід до сегментування і характеризують прихильність класичному авангардному або іншому стилю. Практичний аспект такого підходу – можливість формування принципово нових конструкторських рішень, безпосередньо не прив'язаних до певних напрямів моди, оскільки саме в процесі брендингу формуються смакові уподобання споживачів. Мода вже носить не декларативний, а рекомендаційний характер.

Залежно від цілей і завдань дослідження, використовують різні методи сегментування: метод побудови сітки сегментування; метод групувань; метод багатомірного статистичного аналізу.

Метод побудови сітки сегментування застосовується для виділення базових ринків і використовується на рівні макросегментування; метод групувань передбачає послідовну розбивку сукупності об'єктів на кілька підгруп за найбільш важливими ознаками; метод багатомірного статистичного аналізу полягає в одночасній багатомірній класифікації об'єктів за кількома ознаками. Найефективнішим

при цьому є метод кластерного аналізу [3].

Вибору цільових сегментів передують їх оцінювання, яке здійснюється у двох напрямках: оцінювання привабливості сегмента; оцінювання можливостей фірми конкурувати в цьому сегменті.

Для оцінювання привабливості сегмента використовують такі критерії: ринкові фактори (розмір сегмента, темпи його зростання, цінова чутливість, бар'єри входу і виходу із сегмента); конкурентні фактори (характер конкуренції, можливість появи нових конкурентів, наявність сегментів, які поки що не обслуговуються конкурентами); соціальні фактори та проблеми захисту довкілля, які має враховувати фірма, орієнтуючись на задоволення потреб певного сегмента [4].

Основним критерієм привабливості сегмента ринку взуття є його місткість, що враховує Q_c – місткість сегменту взуття певної групи; n_r – кількість потенційних споживачів в даному сегменті; q_r – середня кількість закупівель пар взуття потенційним споживачем.

При цьому місткість ринкової ніші може як критерій її привабливості бути розрахована за формулою:

$$Q_c = a_i b_{ij} c_{ijk} d_{ijkl} n_c q_c p_c,$$

де Q_c – місткість сегмента ринку, грн; $a_i, b_{ij}, c_{ijk}, d_{ijkl}$ – коефіцієнти, які характеризують частку споживачів у загальній чисельності сегмента, виділеного в результаті сегментації ринку за певними базовими ознаками, визначеними в процесі поглибленої сегментації ринку; n_c – кількість споживачів взуття в даному сегменті ринку; q_c – кількість пар взуття, яку в середньому щорічно купує кожен споживач; p_c – середня ціна за пару взуття, грн.

Оцінка можливостей фірми обслуговувати ринковий сегмент визначається наявністю фінансових ресурсів і конкурентних переваг у витратах (що важливо для певних сегментів українського ринку виробі зі шкіри, чутливих до зміни цін; технологічних know-how, що створюють бар'єри для конкурентів; маркетингових можливостях фірми (відповідність характеристик цього сегмента іміджу товарів, які фірма вже пропонує ринку); кваліфікації управлінського персоналу, адекватної вимогам ринку і рівню конкурентної боротьби на ньому [4, 5].

Основні характеристики ідеального сегмента включають високий рівень поточного збуту; високі темпи зростання, високі показники норми прибутку, помірну конкуренцію.

На практиці таке поєднання сприятливих факторів майже нереальне: високі темпи зростання сегмента завжди супроводжуються зростанням конкуренції; наявність ринкових ніш створює можливості для фірми, а відсутність технології для виробництва товарів, що відповідають вимогам ніші, стримують використання цих можливостей при виході на ринок з відповідним товаром. Зазначені суперечності потребують пошуку компромісних рішень щодо вибору.

Висновки

В даній роботі поставлено та розв'язано наступні задачі дослідження: проаналізовано традиційні та сучасні підходи до сегментування ринку взуття; сформульовано гіпотезу щодо напрямів поглиблення сегментування ринку в умовах його перенасиченості; визначено кількісний критерій оцінювання привабливості ринкових ніш ринку взуття, визначених в процесі поглибленої сегментації ринку.

Подальші дослідження щодо праного предмету передбачають проведення антропометричних, емпіричних та маркетингових досліджень з метою оцінювання привабливості потенційних ринкових ніш, виділених в процесі поглибленої сегментації ринку взуття.

Література

1. Воронов Н.Ф. Сегментация обувных рынков и ее влияние на конкурентоспособность обуви / Н.Ф. Воронов // Кожевенно-обувная промышленность. – 2003. – № 1. – С. 14–15.
2. Гаркавенко С.С. Специфічний аналіз стилю життя як основа типологізації споживачів взуття / С.С. Гаркавенко // Матеріали VI між нар. науково-практ. конф. [“Маркетинг: теорія і практика”]. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 18.
3. Дадакова Е.В. Использование кластерного метода в сегментном анализе рынка / Е.В. Дадакова, Л.С. Драганчук // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 16–24.
4. Зозульов О.В. Методика інтегральної оцінки сегментів ринку / О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 3 (9). – С. 38–41.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / Гаркавенко С.С. – [76-е вид., доп.]. – К. : Лібра, 2010. – 720 с.

Надійшла 11.10.2010

ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ

Розглянуті та узагальнені економічні та організаційні засади діяльності посередників на автомобільному ринку України. Визначені напрями організації роботи посередницьких структур та окремі заходи щодо оптимізації їхньої діяльності. Досліджено взаємозв'язки між різними видами посередників, що працюють на автомобільному ринку. Проведено аналіз результатів господарської діяльності окремих дилерських підприємств Подільського регіону.

Economic and organizational principles of intermediating at the Ukrainian automobile market are considered and generalized. The ways of work organization by intermediary structures in regard to optimization of their activity are defined. Interconnections among various kinds of intermediaries working at the automobile market are researched. Analysis of economic activity results of certain Podillya region dealer s enterprises is held.

Ключові слова: посередник, діяльність, дистриб'ютор, дилер.

Вступ. Посередницька діяльність є одним із провідних видів економічної діяльності в умовах ринкових відносин, розвиток якої суттєво сприяє економічному і соціальному розвитку держави. Транспорт, зокрема автомобільний, відноситься до важливих інфраструктурних елементів економіки будь-якої країни, оскільки розвиток цієї галузі безпосередньо впливає на стан виробництва, соціальну сферу, фінансову систему. Уповільнення ж темпів розвитку транспорту призводить до порушень ритму в роботі виробничих підприємств, розбалансування економічних зв'язків та прямих фінансових втрат економіки. Тому важливою передумовою ефективної роботи транспортної галузі є створення достатнього за обсягами, потужностями та спеціалізацією парку транспортних засобів, потреба в яких для виробничих та індивідуальних споживачів забезпечується через автомобільний ринок.

Автомобільний ринок представлений великою кількістю посередницьких структур, з яких найбільш вираженими є автомобільні дистриб'ютори та дилери, діяльність яких спрямована на вирішення чітко окреслених завдань та передбачає їхню тісну взаємодію. Економіко-організаційні засади діяльності посередників на автомобільному ринку потребують поглибленого вивчення та подальшого аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суть, основні завдання й напрями діяльності посередництва у вітчизняній і зарубіжній літературі протягом останніх років активно досліджуються та деталізуються, насамперед, за окремими напрямками діяльності суб'єктів господарювання. Так, зокрема, особливості торговельного посередництва, завдання та функції діяльності посередницьких формувань у сфері товарного обігу були предметом наукових досліджень Л.В. Балабанової, А.В. Войчака, Г.І. Сальнікової, В.В. Волгіна та ін. Проте, на наш погляд, недостатньо дослідженим залишається чимало питань, пов'язаних із визначенням напрямів діяльності окремих типів посередників на автомобільному ринку, схем реалізації товарів.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення існуючих напрямів діяльності посередництва, систематизація організаційної структури посередників, визначення економіко-організаційних засад їхньої діяльності, проведення аналізу показників діяльності дилерських підприємств Подільського регіону.

Результати дослідження. Яскравими представниками посередників автомобільного ринку є дистриб'юторські компанії, однак проаналізувати показники їхньої діяльності неможливо, так як вони обрали організаційно-правовою формою господарювання товариства з обмеженою відповідальністю або філії, в той час як Стаття 78 Закону України «Про акціонерні товариства» [1] та «Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів» [2] вимагають розкриття інформації лише від структур, які обрали організаційну форму у вигляді акціонерних товариств. До структур інших форм господарювання такі вимоги не запроваджуються, тому інформація про них не оприлюднюється.

У результаті дослідження питання регіонального розміщення дистриб'юторських компаній, було встановлено, що всі без виключення автомобільні дистриб'юторські компанії зареєстровані в столиці нашої держави, що свідчить про високу централізацію управління і капіталу та небажання власників розміщувати їх в інших регіонах.

Дилерські підприємства, залежно від способу утворення, набули практично усіх видів організаційно-правових форм: приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, приватні і публічні акціонерні товариства, філії й дочірні підприємства.

Автомобільні дилери працюють за визначеними видами економічної діяльності. Значна частина цих підприємств, хоча і здійснюють посередницьку функцію, за видами діяльності КВЕД не позиціонують себе як посередники, а лише як суб'єкти господарювання, які займаються роздрібною торгівлею автомобілями та запасними частинами до них, а також надають послуги з підтримання гарантії, технічного обслуговування і ремонту автомобілів. Пояснюється це тим, що, як правило, дистриб'юторські компанії не зацікавлені у створенні додаткових посередницьких ланок на засадах субдилерства, ставлячи за мету запровадження

власної економічної, маркетингової, цінової політики. Дослідження діяльності дилерів Подільського регіону виявило відсутність в окремих підприємствах, а саме ПАТ «Хмельниччина-АВТО» та ПАТ «Вінницяоблпостач», такого виду економічної діяльності за КВЕД, як «Роздрібна торгівля автомобілями», в той час як цими ж підприємствами оприлюднюється інформація про роздрібну реалізацію ними автомобілів певних марок. Порівняння дилерських підприємств Подільського регіону за видами економічної діяльності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика дилерських підприємств Подільського регіону за КВЕД

ПАТ «Вінниччина-АВТО»	ПАТ «Хмельниччина-АВТО»	ПАТ «Вінницяоблпостач»
50.20.0 Технічне обслуговування та ремонт автомобілів 50.10.2 Роздрібна торгівля автомобілями 50.30.2 Роздрібна торгівля автоварами	50.30.2 Роздрібна торгівля автомобільними деталями і приладдям 50.10.1 Оптова торгівля автомобілями 50.10.3 Посередництво в торгівлі автомобілями	50.10.1 Оптова торгівля автомобілями 50.10.3 Посередництво в торгівлі автомобілями

Організаційна структура дилерського підприємства будується за певними функціональними ознаками та включає в себе низку служб і підрозділів, які працюють незалежно один від одного, однак між якими діють постійні економічні, організаційні та фінансові зв'язки. Дані підрозділи покликані вирішувати вузькоспеціалізовані завдання, спрямовані на досягнення підприємством поставленої мети.

Відповідно до видів економічної діяльності дилерських підприємств такими підрозділами, наведеними у таблиці 1 є підрозділи, діяльність яких визначається такими напрямками: реалізація автомобілів, реалізація запасних частин і приладдя, здійснення гарантійного обслуговування та ремонту. Інженерна служба, відповідно, забезпечує матеріально-технічну підтримку діяльності підприємства, економічна та бухгалтерська – планування основної діяльності, регулювання фінансових потоків та ведення обліку.

Механізм реалізації автомобілів, що застосовується на вітчизняному автомобільному ринку, характеризується зв'язками як організаційного, так і економічного та фінансового характеру. Ефективність даної діяльності забезпечується гнучкістю зв'язків, встановлених між різними ланками на шляху руху автомобілів та грошових коштів (принципова схема руху автомобілів і грошових потоків представлена на рис. 1).

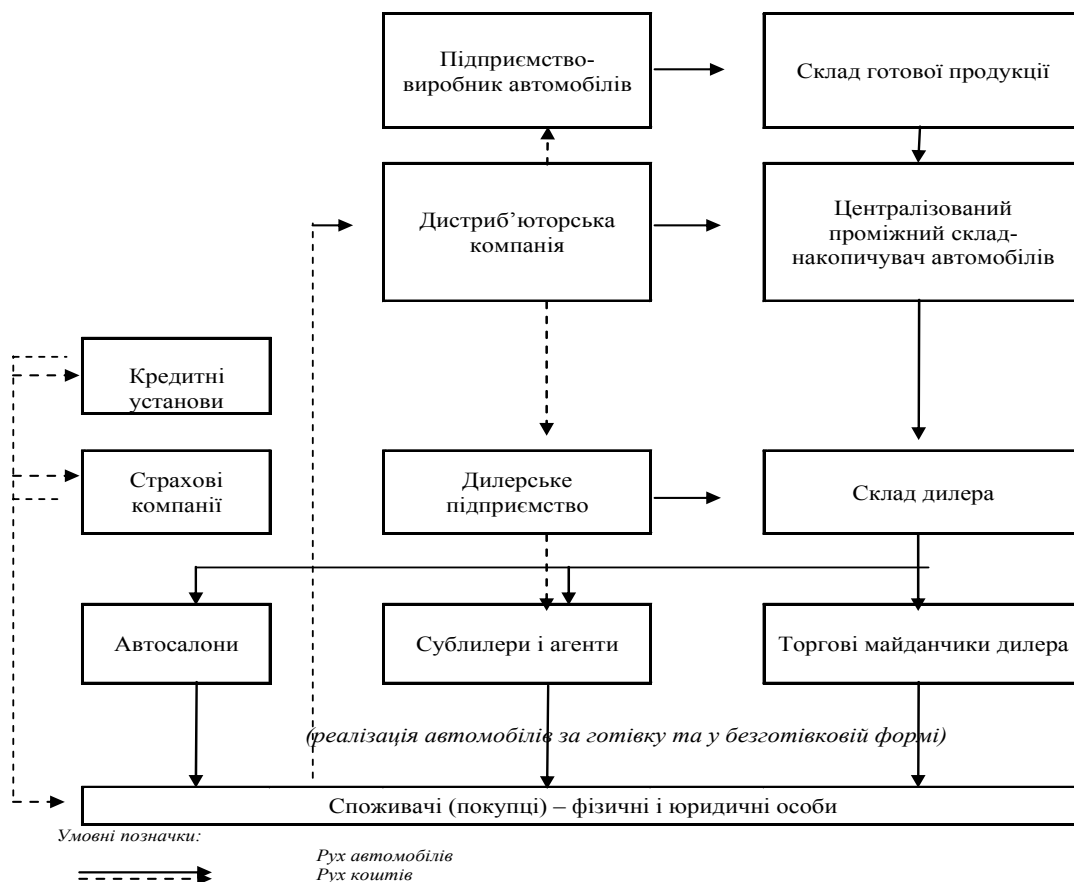


Рис. 1. Схема руху автомобілів і грошових потоків

Оптимальна кількість структурних ланок визначається дистрибуторськими та дилерськими компаніями. Реалізація автомобілів дилером здійснюється через власні автосалони та торговельні майданчики, а також за допомогою субдилерів або агентів. Рух грошових коштів, на відміну від руху товарів, характеризується меншою кількістю структурних ланок. Однак у даному процесі беруть участь також фінансові посередники – кредитні установи, лізингові та страхові компанії, якими на автомобільному ринку надаються послуги фінансового характеру. Дистрибуторські та дилерські компанії зацікавлені у функціонуванні таких посередників, оскільки завдяки їхній діяльності збільшуються обсяги реалізації автомобілів, послуги споживачам надаються у комплексі, і, крім того, у дилерів з'являється додаткова можливість отримання агентської винагороди за просування на ринку фінансових послуг. Кошти від реалізації автомобіля у повній сумі надходять від споживача дистрибуторській компанії, яка, в свою чергу, сплачує винагороду дилерському підприємству. Автомобільний дилер у випадку залучення до схеми реалізації автомобіля субдилера самостійно сплачує йому винагороду у вигляді частки отриманих коштів від дистрибуторської компанії.

Підрозділом дилерського підприємства, зайнятим реалізацією автомобілів, виконується цілий комплекс взаємопов'язаних завдань, які є визначальними у виконанні основного завдання – продажу автомобіля. Це кадрова робота та професійна підготовка персоналу, маркетингова та рекламна діяльність, планування діяльності та контроль за співвідношенням фактичних і планових показників, забезпечення товарними запасами, обслуговування покупців на стадії покупки, технічні заходи з підготовки автомобілів до продажу та передача придбаних автомобілів покупцям. Безпосередньо процес продажу автомобіля є доволі специфічним і відмінним від процесу продажу інших товарних груп та складається з наступних етапів: зустрічі та встановлення потреб споживача, презентації автомобілів та консультування, пробного пробігу (тест-драйву), укладання угоди щодо купівлі-продажу, оформлення документів на автомобіль, видачі автомобіля, контактування з покупцями після продажу.

Одними із найбільш вагомих напрямів діяльності автомобільних дилерів, окрім продажу автомобілів, є реалізація запасних частин та гарантійне обслуговування автомобілів. У галузі торгівлі автозапчастинами дилери часто здійснюють не лише роздрібну та дрібнооптову торгівлю, а й виступають в якості посередників між виробниками і дистрибуторами та дрібними спеціалізованими торговими підприємствами.

Не можна не погодитись із думкою Волгіна В.В. [3, с. 17], що причинами успіху та невдач у автомобільному бізнесі є організація забезпечення сервісу та запасними частинами до автомобілів, оскільки покупці обирають автомобілі, експлуатація яких не передбачає значних витрат, та дилерські підприємства, у розпорядженні яких є найбільш широкий спектр послуг та асортимент запчастин за прийнятними цінами.

Важливим моментом успішної роботи дилера є оперативне отримання необхідних запчастин і матеріалів, чому сприяє вдало обрана логістична схема постачання. З-поміж описаних зазначеним автором логістичних схем поставок запчастин (прямі, ешелоновані, гнучкі), найбільшими операторами на українському автомобільному ринку використовується лише одна – гнучка логістична система, яка включає в себе централізовані склади та склади дилерських підприємств і передбачає в окремих випадках можливість прямого постачання товарів дилерам та крупним споживачам. Зазначена схема є цілком прийнятною та достатньою для задоволення потреб ринку, оскільки необхідність в регіональних складах виникає лише за умови порівняно великих обсягів поставок і виправдовує себе лише в періоди зростання виробництва та споживання.

Завдання централізованих складів полягає в організації діяльності щодо оперативного забезпечення запасними частинами дилерських складів відповідно до замовлень дилерів. Критерії ж ефективності діяльності у зарубіжних компаній за матеріалами вищевказаного автора [3, с. 19] такі:

- забезпечення замовлень для офіційних дилерів на 90–95%;
- термінове відвантаження за межі області протягом 12 годин;
- відвантаження протягом двох діб.

Оскільки модельний ряд автомобілів в мережі автосалонів досить швидко змінюється, а парк автомобільної техніки в Україні є неоднорідним і характеризується великою кількістю автомобілів, виготовлених понад 20 років тому, завдання централізованих складів полягає у максимальному забезпеченні запасними частинами до автомобілів різних марок та моделей, у тому числі й тих, що вже зняті з виробництва. В той самий час, відповідно до норм законодавства, що діє в багатьох розвинених країнах світу, виробництво запасних частин до автомобілів має продовжуватись не менше 10 років після їхнього зняття з виробництва.

У багатьох країнах світу торгівлю запасними частинами та гарантійне обслуговування здійснюють лише підприємства, які представляють інтереси виробників та забезпечують технічне обслуговування і ремонт автомобілів у відповідності до рекомендованих виробниками технологій. До таких підприємств належать повноважні дилери та майстерні, які отримали відповідний сертифікат виробника щодо надання послуг з ремонту даних марок автомобілів, оснащені певним обладнанням, приладами, пристосуваннями та спеціальним інструментом.

Натомість ринок запчастин в Україні характеризується ще більшою непрозорістю, ніж ринок

автомобілів. І хоча гарантійне обслуговування покладається лише на офіційних дилерів, торгівлю запчастинами часто здійснюють дрібні підприємці в невеличких магазинах, а післягарантійний ремонт – переважно у недостатньо обладнаних майстернях (часто належним чином не зареєстрованих). Користуючись ціновою перевагою, такі підприємства є, перш за все, привабливими для клієнтів, хоча, як правило, не забезпечують повного дотримання технології під час виконання робіт і часто поступаються якістю перед сертифікованими сервісними центрами. Як наслідок, дилерські підприємства мають змогу здійснювати післягарантійне обслуговування лише від 25 до 50% проданих ними автомобілів.

Дистриб'юторські компанії в Україні проводять неоднозначну політику щодо реалізації автозапчастин. Так, компанія «АИС-Автозапчастини», що входить до групи компаній «АИС» з огляду на різке падіння продажу оригінальних та неоригінальних запасних частин через сервісні центри, враховуючи зниження доходів населення і бажання зекономити на сервісі у кризовий період, відкриває супермаркети та магазини з продажу запчастин, що сприяє збільшенню обсягів їхньої реалізації. Натомість дистриб'юторська компанія «ЗіпАВТО», що входить до структури корпорації «УкрАВТО», навпаки надає перевагу реалізації запчастин через сервіс та оптовий і дрібнооптовий торгівлі.

Право встановлення відпускних цін на запчастини, матеріали, аксесуари тощо, як показує проведений нами аналіз, як правило, делегується дилером відділу запасних частин. В свою чергу, встановлюючи розмір відпускних цін, відділ запчастин керується прейскурантами дистриб'юторських компаній, які також містять дані про розміри рекомендованих націнок. Реалізація запасних частин проводиться через сервісні центри дилерської компанії: стіл замовлень, відділ запасних частин та магазин запчастин. Через стіл замовлень юридичним та фізичним особам реалізуються запасні частини і матеріали, необхідні для виконання сервісним центром робіт з технічного обслуговування і ремонту автомобілів. Через відділ запасних частин здійснюється реалізація запасних частин і матеріалів переважно дрібнооптовим і оптовим покупцям, в окремих випадках – юридичним і фізичним особам, які замовили доставку запасних частин, відсутніх на складі дилера в день замовлення. Ефективність роботи відділу запчастин великою мірою залежить від правильно обраної цінової політики у відносинах із оптовими покупцями. Магазини запчастин реалізують товар у порядку роздрібного продажу та забезпечують доставку запчастин під замовлення покупця. Як правило, підприємства з роздрібною торгівлю запчастинами розміщуються в географічно віддалених від сервісного центру місцях, оскільки в самому сервісному центрі їхню функцію здійснює відділ запчастин.

З трьох зазначених шляхів реалізації запасних частин найбільш прибутковим для дилера є реалізація запасних частин через сервісний центр з одночасним наданням послуг з технічного обслуговування і ремонту автомобіля.

З огляду на те, що автомобіль є товаром, який потребує систематичних витрат на обслуговування, ремонт, технічний огляд тощо, організація якісного сервісу та активний продаж запасних частин у кризовий і посткризовий періоди дозволяє знизити негативний вплив на виробництво та продаж автомобілів і надає можливість посередникам отримувати прибуток від цього виду діяльності. Зокрема, в галузі реалізації запчастин цьому сприятиме проведення окремих організаційних заходів та продумана товарна політика:

- відкриття мереж магазинів з продажу запчастин, в тому числі і на території дилерського підприємства;
- накопичення та аналіз статистичної інформації щодо структури автомобільного парку в регіоні та формування асортименту запасних частин із урахуванням цих даних;
- гнучка цінова політика, проведення акцій направлених на залучення і розширення кола покупців;
- активна робота в якості посередника між дистриб'юторами та дрібнооптовими покупцями;
- власна цінова політика відносно дрібнооптових покупців;
- використання власної бази клієнтів для повідомлення про дії акцій і знижок, запрошення в автомагазини чи сервісні центри з використанням телефонного зв'язку, поштових та СМС розсилок;
- оцінка рівня конкуренції на ринку запасних частин;
- управління товарними запасами, що включає визначення величини партії для різних видів запчастин, номенклатури, яка б спростила зберігання та реалізацію товару із застосуванням електронного обліку та програмних продуктів для здійснення оперативного АВС аналізу обігу складських запасів.

Визначальною складовою роботи дилерського підприємства є сервіс, тобто надання послуг з технічного обслуговування та ремонту автомобілів як в гарантійний, так і в післягарантійний період експлуатації автомобіля. По-перше, це важливе джерело доходу дилера. По-друге, якість сервісу є визначальною у створенні позитивного іміджу дилерського підприємства, що, в свою чергу, впливає на успішність повторного продажу автомобілів у майбутньому.

Як правило, дистриб'юторські компанії вимагають від дилерів дотримання певних вимог і стандартів, які враховують технічні особливості тієї чи іншої марки та моделі автомобіля. Окрім вимог, визначених Законами України і підзаконними актами до цього виду діяльності, існує перелік правил щодо організації сервісу. Основна ідея організації ефективного сервісу полягає у тому, щоб виробничий процес відбувався безперервно, з мінімальними технологічними перервами, але без втрат якості робіт. Водночас ефективний сервіс передбачає й активну роботу зі споживачами послуг, направлену на збільшення

кількості клієнтів, а отже, й доходу від даного виду діяльності.

Внаслідок застосування автовиробниками новітніх технологій і матеріалів, технологічні вимоги до сервісу змінюються й ускладнюються. Для надання послуг на сучасному рівні дилерські підприємства змушені часто оновлювати технологічне обладнання і прилади. Таким чином, сервіс набуває ще однієї важливої ознаки – він мимоволі стає провідником нових сучасних технологій у повсякденне життя.

Оскільки спеціалісти з ремонту автомобілів володіють багатим досвідом роботи, вони можуть стати і джерелом для отримання інформації щодо модифікації певних вузлів і агрегатів автомобільної техніки. Однак, в нашій державі така співпраця зі сторони продуцентів автомобільної техніки не пропагується.

Зазначені структурні підрозділи дилерських підприємств характеризуються як достатньою автономністю та самостійністю діяльності, так і тісними зв'язками між собою. Зокрема, продаж автомобілів майже завжди пов'язаний із наданням покупцям послуг зі встановлення додаткового обладнання, які виконуються спеціалізованими підрозділами сервісу за участі відділу запчастин.

Надання дилером послуг з технічного обслуговування і ремонту автомобіля відкриває шлях до масової реалізації запасних частин через сервіс. В свою чергу, забезпечення широкого асортименту запасних частин дозволяє підприємству розширити перелік послуг з технічного обслуговування, ремонту автомобіля та встановлення додаткового обладнання. Таким чином, ефективність діяльності дилерського підприємства безпосередньо залежить від чіткої взаємодії зазначених підрозділів.

Для вирішення завдань організаційного та економічного характеру, здійснення прибуткової діяльності необхідно проводити комплексний аналіз фінансово-економічної діяльності дилерського підприємства, використовуючи для цього як зовнішні (порівняльні з показниками аналогічних підприємств), так і внутрішні джерела інформації.

Оцінювання ефективної діяльності дилерських підприємств Подільського регіону проводилось нами на основі аналізу ключових показників оцінки фінансового стану ПАТ «Вінниччина-АВТО», ПАТ «Хмельниччина-АВТО» та ПАТ «Вінницяоблпостач» за даними їхньої статистичної та фінансової звітності.

Найважливішим показником, що визначає ефективність роботи підприємства та характеризує кінцевий результат його діяльності є прибуток [4, с. 459], який віддзеркалює результати діяльності підприємства: «... обсяг реалізованої продукції, її склад та асортиментну структуру, продуктивність праці, рівень витрат, наявність невиробничих витрат тощо» [5, с. 37]. Зростання величини прибутку передусім залежить від зростання обсягів реалізації продукції.

За даними таблиці 2, на підприємствах ПАТ «Вінниччина-АВТО» та ПАТ «Хмельниччина-АВТО» відбувалось суттєве зростання доходу від реалізації товарів у 2007 та 2008 рр. У 2007 р. зростання даного показника по відношенню до 2006 р. становило відповідно 222,3 % та 172,8 %. У 2008 р. по відношенню до 2007 р. темпи зростання уповільнились і становили лише 101,6 % та 114,5 % відповідно. Однак, в 2009 р., у зв'язку з поглибленням фінансово-економічної кризи, дохід від реалізації продукції на цих підприємствах значно знизився і склав лише 64,9 % та 59,2 % відповідно до 2008 р. Дилерське підприємство ПАТ «Вінницяоблпостач» з кожним роком отримує менший дохід від реалізації продукції. За досліджуваний період цей показник знизився на 86% і становив у 2009 році лише 632 тис. грн. Зважаючи на високу вартість автомобіля, можна говорити про вкрай незначну кількість реалізованих цим підприємством автомобілів у 2009 р. та в подальшому велику вірогідність згорання діяльності загалом.

Аналізуючи прибуток даних підприємств, можна дійти таких висновків. Початок фінансово-економічної кризи в державі сприяв тому, що вже в 2008 р. донедавна прибуткові ПАТ «Вінниччина-АВТО» та ПАТ «Хмельниччина-АВТО» стали збитковими, причому, збиткова діяльність спостерігалась й під час зростання об'ємів реалізації продукції у 2008 році. Значною мірою це було пов'язано з інвестуванням коштів в реконструкцію та технічне переозброєння виробничих потужностей, що мало на меті підвищення конкурентоздатності. Однак, вже в 2009 році ПАТ «Хмельниччина-АВТО» отримало прибуток в розмірі 1020 тис. грн в порівнянні зі збитком у 2008 році (в сумі 4826 тис. грн). Натомість діяльність ПАТ «Вінниччина-АВТО» у 2008 та 2009 роках була збитковою. Дані підприємства є подібними, проте ПАТ «Хмельниччина-АВТО» характеризується потужнішою матеріально-технічною базою, до його структури входять 6 філій та 2 дочірніх підприємства (проти 4 філій та 1 відокремленого підрозділу у ПАТ «Вінниччина-АВТО»), більшою кількістю працівників (288 проти 175). ПАТ «Вінницяоблпостач» у період економічного підйому зазнавало збитків, та навпаки – під час економічного спаду – отримувало прибуток.

Для здійснення аналізу ефективної діяльності дилерського підприємства використовуються показники рентабельності, з яких найбільш поширеним є рентабельність продажу, що визначається як відношення суми прибутку до доходу від реалізації [4, с. 458; 5, с. 37] і характеризує розмір прибутку на одиницю товарообігу. Діяльність ПАТ «Вінниччина-АВТО» та ПАТ «Хмельниччина-АВТО» у докризовий період відзначалась високими показниками рентабельності. Однак, на показник рентабельності у 2008 р. вплинула збиткова діяльність підприємств. Отримання ж прибутку ПАТ «Хмельниччина-АВТО» у 2009 р. дозволило досягти 3,55 % рентабельності, наблизившись до показника 2006 р. Натомість стабільне зростання показника рентабельності протягом 2008 та 2009 рр. характерне для ПАТ «Вінницяоблпостач».

Наведені вище дослідження дають підстави вважати, що в умовах економічного підйому всі основні напрями діяльності спеціалізованих посередників на автомобільному ринку є прибутковими, проте під час

спаду успішність дилера напряму залежить від чутливого реагування на потреби ринку та надання переваги розвиткові одних видів діяльності на фоні зменшення витрат на розвиток інших.

Таблиця 2

Характеристика показників діяльності дилерських підприємств Подільського регіону¹

Показник	Роки				Відхилення, + –	
	2006	2007	2008	2009	2009 р. від 2006 р.	2009 р. від 2008 р.
ПАТ «Вінниччина-АВТО»						
Дохід від реалізації ² , тис. грн	9481,5	21077,1	21412	13901	+ 4429,5	-7176,1
Прибуток, тис. грн	698,8	3853,3	-249	-1433	-2131,8	-1184
Рентабельність, %	7,37	18,28	-	-	-7,37	-
ПАТ «Хмельниччина-АВТО»						
Дохід від реалізації ² , тис. грн	24564	42442,9	48584	28740	4176	-19844
Прибуток, тис. грн	876,2	5617,3	-4826	1020	143,8	5846
Рентабельність, %	3,57	13,24	-	3,55	-0,02	3,55
ПАТ «Вінницяоблпостач»						
Дохід від реалізації ² , тис. грн	2634	2241,1	2135	632	-2002	-1503
Прибуток, тис. грн	-30,5	-175,3	132	91	121,5	-41
Рентабельність, %	-	-	6,18	14,4	-	8,22

Примітка:

1. Розрахунки здійснені на основі даних аналітичного обліку, фінансової та статистичної звітності ПАТ «Вінниччина-АВТО», ПАТ «Хмельниччина-АВТО» та ПАТ «Вінницяоблпостач».

2. Дохід від реалізації без ПДВ і акцизу.

Проведеними нами дослідженнями встановлено, що напрямки діяльності посередників на автомобільному ринку взаємопов'язані і відмова бодай від одного з них унеможливує успішну діяльність підприємства. Ефективність торговельної діяльності забезпечується гнучкістю зв'язків, встановлених між різними ланками на шляху руху автомобілів та грошових коштів за схемою: автовиробник – дистрибутор – дилер – споживач, співпрацею з фінансовими посередниками, проведенням визначених дослідженням організаційних заходів у напрямі реалізації запасних частин та здійсненням технічного обслуговування і ремонту автомобілів.

Дослідження результатів господарської діяльності окремих дилерських підприємств Подільського регіону 2006–2009 роки дозволило визначити такі основні тенденції: відбувалось суттєве зростання доходу від реалізації товарів у 2007 та 2008 рр., однак, в 2009 р., у зв'язку з поглибленням фінансово-економічної кризи, середній дохід від реалізації продукції на цих підприємствах склав лише 51,2 % по відношенню до 2008 року. Також встановлено, що у 2009 році окремі підприємства вийшли із стану збитковості завдяки зміщенню акцентів в активності за напрямками діяльності.

Література

1. Закон “Про акціонерні товариства” від 17.05.2008 року № 514–VI [Електронний ресурс]. Режим доступу. : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=514-17>.
2. Про розкриття інформації емітентами цінних паперів : рішення ДКЦПФР. від 19. 12. 2006 р. N 1591 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmsc.gov.ua/NA.aspx?RAID=112>.
3. Волгин В. В. Автобизнес. Техника, сервис, запчасті / Волгин В. В. – М. : Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2003. – 848 с.
4. Економіка торговельного підприємства : підр. для вузів / [А. А. Мазаракі та ін.] ; під ред. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
5. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : [навч. посібник.] / Л. В. Балабанова, А. М. Германчук. – К. : ВД “Професіонал”, 2004. – 288 с.

Надійшла 07.10.2010

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД НАПРЯМКІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано сучасний стан, розглянуто проблеми забезпечення ринку інформаційних послуг. Запропоновано напрямки оптимізації інформаційного забезпечення підприємств шляхом використання інноваційних технологій, логістичного управління, вирівнювання інформаційного потенціалу на основі формування єдиного інформаційного простору України.

The modern state is analysed in the article, the problems of providing market informative services are considered. Directions of optimization of the informative providing enterprises are offered by the use of innovative technologies, logistic management, aligning informative potential on the basis of forming single informative space of Ukraine.

Ключові слова: інформаційні та комунікаційні технології, інформаційний бізнес, інформатизація, інформаційне забезпечення логістичного управління, інформаційний простір України.

Сучасні темпи розвитку інформаційних технологій є настільки значними, що суспільство не встигає осягнути їх у повному обсязі. Крива еволюції технологій зростає швидше, ніж крива економічного розвитку, яка, у свою чергу, випереджає криву розвитку суспільства. У даний час строк життя цифрових технологій становить біля 18-и місяців, хоча необхідним терміном для зміни правил економічної гри є 3 роки, і майже 10 років становить період адаптації суспільства до цих змін [1, с. 38]. Стрімкий розвиток інформаційних та комунікаційних технологій дозволив зробити реальним те, що є як відсутнім, так і уявним. Це, в свою чергу, сприяло розвитку бізнесу у сфері інформаційних послуг завдяки усуненню територіальних границь; спрощенню розрахункових операцій, скороченню маркетингових витрат тощо.

В останні десятиріччя рівень розвитку інформаційного бізнесу вирішальним чином впливає на економіку і політику. Цілями інформатизації в усьому світі і, в тому числі, в Україні є найбільш повне задоволення інформаційних потреб суспільства в усіх сферах діяльності, поліпшення умов життя населення, підвищення ефективності суспільного виробництва, сприяння стабілізації соціально-політичних відносин у державі на основі впровадження засобів обчислювальної техніки і телекомунікацій [2].

Будь-яке підприємство, у тому числі, і те, що займається інформаційним бізнесом, намагається досягти максимальної ефективності своєї діяльності. Однак із зростанням масштабу функціонування підприємства, збільшується навантаження на працівників у частині збору та аналізу необхідної інформації. Тому, проблема оптимізації можливостей інформаційного забезпечення та визначення напрямків застосування і розвитку інформаційних систем і технологій на підприємствах залишається сьогодні досить актуальною, оскільки їх впровадження сприяє покращенню організації та продуктивності праці.

Одним із напрямків розвитку бізнесу у сфері інформаційних послуг є впровадження інноваційних технологій. Однак, цей процес передбачає проведення попередньої роботи з реорганізації підприємства та відмову від застарілих стереотипів. При цьому, можна виділити ряд причин, які заважають ефективному впровадженню сучасних технологій на підприємствах, а саме [3, с. 55]:

- відсутність чітких цілей проекту;
- неформалізованість бізнес-процесів;
- неготовність підприємства до змін;
- відсутність належної уваги керівництва до реорганізації.

Крім того, згідно з [3, с. 56] до негативних факторів, що роблять використання інформаційних технологій нераціональним, слід віднести:

- використання багаторівневої технології проектування, кожна стадія якої виконується спеціалістами різної спеціальності та кваліфікації;
- тривале проектування систем і планова довготривала експлуатація з мінімальними змінами;
- домінування некомп'ютеризованих функцій інформаційних систем через технічну неможливість або економічну неефективність комп'ютеризації функцій управління, що не забезпечують прямого доступу працівників до інформації;
- надмірно централізована обробка інформації;
- роздільне функціонування систем інформаційного забезпечення в галузях виробничої, маркетингової, організаційної, фінансової, кадрової, бухгалтерської діяльності підприємства.

На даний час інформаційні послуги, ресурси і програмні продукти поширені по території України вкрай нерівномірно, причому в основному ними забезпечені центральні області. Цей розподіл відповідає розподілу головних наукових та інформаційних центрів України і не враховує потреби населення й органів управління [4, с. 16–22]. Саме тому потребує якнайшвидшого вирішення завдання щодо вирівнювання

інформаційного потенціалу.

Вказані проблеми можна вирішити тільки шляхом формування єдиного інформаційного простору України. Інформаційний простір є основою соціально-економічного, політичного і культурного розвитку та забезпечення безпеки України [5, с. 667]. Ефективний інформаційний простір повинен забезпечити побудову інформаційного суспільства в країні і входження її у світовий інформаційний простір.

Єдиний інформаційний простір являє собою сукупність баз та банків даних, технологій їх ведення і використання, інформаційно-телекомунікаційних систем та мереж, які функціонують на основі єдиних принципів і за загальними правилами, що забезпечує інформаційну взаємодію організацій і громадян, а також задоволення їх інформаційних потреб. Іншими словами, єдиний інформаційний простір складається з таких головних компонентів: інформаційні ресурси (ІР); інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура; інформаційні, комп'ютерні і телекомунікаційні технології – базові, прикладні і забезпечувальні системи, засоби їх реалізації; ринок інформаційних технологій; система взаємодії інформаційного простору України зі світовими відкритими мережами; система забезпечення інформаційного захисту (безпеки); система інформаційного законодавства тощо.

Слід зауважити, що засоби інформаційної взаємодії громадян та організацій, що забезпечують їм доступ до інформаційних ресурсів, засновані на відповідних інформаційних технологіях, які включають програмно-технічні засоби й організаційно-нормативні документи. Таким чином, інформаційно-телекомунікаційну інфраструктуру утворюють організаційні структури і засоби інформаційної взаємодії [6, с. 277].

Характерною рисою процесу формування інформаційного бізнесу України є не тільки створення технологій і технологічної структури інформатизації для забезпечення взаємодії виробників інформації і її споживачів, розподіл знань, що накопичені в інформаційних банках даних, але і врахування соціальних, економічних і політичних аспектів його формування та інтеграції у світовий інформаційний простір. Об'єктивні знання, що зберігаються в інформаційних банках даних, тільки тоді можуть стати чинником прогресивних соціально-економічних якісних змін, коли вони знайдуть зацікавленого в них споживача і будуть йому доступні.

Формування і розвиток єдиного інформаційного простору України передбачає, в першу чергу, забезпечення оперативного доступу до наявних інформаційних ресурсів і проведення роботи щодо їх включення в єдиний інформаційний простір. Інформаційні ресурси, що знову сформовані та включаються в єдиний інформаційний простір, повинні бути на законній підставі доступні органам державної влади, суб'єктам господарювання і громадянам.

Для координації зусиль всіх органів державної влади під час вирішення проблеми розвитку інформаційного бізнесу України необхідно розробити комплекс організаційних заходів, що повинні передбачати встановлення порядку визначення головних показників і етапів формування й розвитку інформаційного бізнесу, черговість розробки законодавчих актів і нормативних документів, у тому числі стандартів, що визначають функції і права взаємодії суб'єктів, які належать до цього простору, котрі стимулюють фізичних та юридичних осіб на активне формування і використання інформаційних ресурсів.

Державна політика формування і розвитку єдиного інформаційного простору України повинна здійснюватися з урахуванням інтересів центральних та місцевих органів влади, юридичних і фізичних осіб. Вона повинна враховувати можливості міжнародного співробітництва в сфері інформаційних технологій, продуктів та послуг, реальні можливості вітчизняної інформаційної індустрії в умовах ринкової економіки.

Обчислювальні мережі дають змогу на якісно новому рівні забезпечити такі основні характеристики:

- максимальну функціональність, тобто придатність до найрізноманітніших видів операцій, інтегрованість, що полягає в реальному масштабі часу;
- функціональну гнучкість, тобто можливість швидкої заміни параметрів або структури системи;
- розвиток інфраструктури, що передбачає оперативний збір, обробку й надання в єдиний центр інформації з усіх підрозділів; мінімальні ризики за допомогою комплексного забезпечення безпеки інформації, що піддається впливові випадкових та навмисних загроз.

Перераховані позитивні характеристики обчислювальних мереж зумовили їхнє широке застосування в інформаційних системах кредитно-фінансової сфери, національної безпеки й надзвичайних ситуацій, органів державного управління та місцевого самоврядування, підприємств, установ і організацій різних форм власності.

Серед різноманіття шляхів розвитку підприємств на ринку інформаційних послуг викликають значний інтерес наукові дослідження і практичні новації, поєднані поняттям логістики [7, с. 200]. Протягом останніх років бурхливо розвиваються засновані на інформатиці нові логістичні технології. Інформаційні системи займають у цих технологіях центральне положення. Підприємство є відкритою системою, що матеріальним і інформаційним потоками зв'язане з постачальниками, споживачами, експедиторами і транспортними організаціями. При цьому виникають труднощі подолання місць стику між інформаційними системами підприємства й інших організацій. У місцях стику матеріальний або інформаційний потік переходить через границі правомочності і відповідальності окремих підрозділів чи

навіть цілого підприємства. Забезпечення плавного подолання місць стику є однією з важливих задач логістики. Інформаційне забезпечення логістичного управління є однією з найбільш важливих і актуальних проблем. Інформація стає логістичним виробничим фактором. Завдяки їй може скоротитися складування (за рахунок керування запасами, узгодженості дій постачальника і споживача, заміни складування готової продукції складуванням напівфабрикатів чи сировини). Завдяки інформації вдається також прискорити транспортування (завдяки узгодженості усіх ланок транспортного ланцюжка). Напротивагу цьому, відсутність своєчасної інформації викликає нагромадження матеріалів, оскільки невпевненість споживача, як і невпевненість постачальника, звичайно викликає бажання підстрахуватися.

Визначеного росту ефективності можна досягти і за допомогою локальних обчислювальних систем та мереж, а також у результаті застосування інтегрованих інформаційних і управлінських систем, що усувають границі між підрозділами підприємств. При раціоналізації логістичних процесів у минулому основна увага, як правило, приділялася фізичним підйомно-транспортним засобам. Напротивагу цьому, сьогодні все більше уваги звертають на інформаційний потік, за допомогою якого планують матеріальний потік, керують ним і контролюють його. Покращення інформатизації та організації роботи підприємства нерідко може принести більший ефект, ніж технічні інновації. Кожен рух матеріалів пов'язаний з передачею інформації. Деякі повідомлення випереджають вантаж, візують його прибуття. Інформаційне випередження дозволяє одержувачу вчасно підготувати його приймання. Інші дані, що супроводжують вантаж, характеризують вид і кількість товарів, відправника, одержувача і власника, звертають увагу на небезпечні властивості товару. Третій вид інформації стежить за матеріальним потоком і часто йде в зворотному напрямку (підтвердження прийому, фактурування, пред'явлення рекламаций, додаткові замовлення, запити і т.п.). Інформаційний потік буває більш складним, ніж матеріальний, він охоплює і такі підрозділи підприємства, через які матеріали прямо не проходять.

Слід зауважити, що засоби інформаційної взаємодії громадян та організацій, що забезпечують їм доступ до інформаційних ресурсів, засновані на відповідних інформаційних технологіях, які включають програмно-технічні засоби й організаційно-нормативні документи. Таким чином, інформаційно-телекомунікаційну інфраструктуру утворюють організаційні структури і засоби інформаційної взаємодії [6, с. 277].

Характерною рисою процесу формування інформаційного бізнесу України є не тільки створення технологій і технологічної структури інформатизації для забезпечення взаємодії виробників інформації і її споживачів, розподіл знань, що накопичені в інформаційних банках даних, але і врахування соціальних, економічних і політичних аспектів його формування та інтеграції у світовий інформаційний простір. Об'єктивні знання, що зберігаються в інформаційних банках даних, тільки тоді можуть стати чинником прогресивних соціально-економічних якісних змін, коли вони знайдуть зацікавленого в них споживача і будуть йому доступні.

Інформаційна діяльність як сукупність інформаційних процесів у суспільстві визначає економічний потенціал суспільства нарівні з матеріальним виробництвом [8].

Інформаційний простір буде ефективним, якщо він стане відкритим для суспільства, що в свою чергу надасть можливість реалізувати узгоджені інтереси громадян, суспільства та держави на комплексній і системній основі. Ефективний інформаційний простір може бути створений і почне розвиватися на основі відповідної державної інформаційної політики, що забезпечить поступове прямування країни до побудови інформаційного суспільства. Цей рух повинен спиратися на новітні інформаційні, комп'ютерні, телекомунікаційні технології і технології зв'язку, розвиток яких призводить до бурхливого розвитку відкритих інформаційних мереж, насамперед Internet, що дає принципово нові можливості міжнародного інформаційного обміну і на його основі оптимізації різноманітних видів людської діяльності.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного огляду та аналізу проблем забезпечення ринку інформаційних послуг, запропоновано напрямки оптимізації інформаційного забезпечення підприємств шляхом використання інноваційних технологій, логістичного управління, вирівнювання інформаційного потенціалу на основі формування єдиного інформаційного простору України.

Література

1. Ступницький О. Інформаційні технології та корпоративне управління у XXI ст. / О. Ступницький // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 38–46.
2. <http://vlp.com.ua>
3. Івахненко С. В. Класифікація програмного забезпечення бухгалтерського обліку і контролю / С. В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 55–65.
4. Міценко І. Застосування інформаційних технологій для ефективного управління в системі безпечної та стійкого розвитку / І. Міценко // Вісник Тернопільської Академії. – 2002. – № 8. – С. 16–22.
5. Лазарева С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу : [навч. посібник] / Лазарева С. Ф. – К. : КНЕУ, 2002. – 667 с.
6. Бузова Н. Н. Проблемы развития народнохозяйственного информационного комплекса / Бузова

Н. Н. – М. : Наука, 1986. – 277 с.

7. Основи логістики : [навч. посібник; під ред. Л. Б. Миротина і В. І.Сергєєва]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 200 с.

8. Карпачев И. И. Классификация компьютерных систем управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.interface.ru/8>. <http://linksdir.biz.ua>

Надійшла 08.10.2010

УДК 332.72:338.12

Т. О. БІЛОБРОВА

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ СУЧАСНИХ ПРОЯВІВ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

У статті сформульована та охарактеризована теоретична основа обґрунтування циклічності розвитку ринків нерухомості, яка спирається на неокласичне, неокейнсіанське та інституціональне пояснення циклічності економічного розвитку.

The theoretical fundamentals for housing market cyclic recurrence ground were formulated and substantiated; it relies on neoclassical, neokeynesian and institutional explanation of economic development cyclicity.

Ключові слова: економічна циклічність, інституціоналізм, неокейнсіанство, неокласика, ринок нерухомості.

Вступ

Визначаючи теоретичні основи функціонування ринку нерухомості, необхідно зазначити, що в сучасних наукових дослідженнях переважає апелювання до трьох визначальних концепцій: монетарна теорія економічних циклів, теорія реальних бізнес-циклів і нова кейнсіанська теорія. Подібну тенденцію у виборі теоретичного підґрунтя для новітніх дослідницьких спрямувань відзначають й інші науковці (наприклад, В. Сацик [1]).

Виходячи зі специфіки дослідження, з погляду на характерні особливості ринку нерухомості, а також враховуючи поставлені завдання, ми вважаємо за доцільне у подальших наукових пошуках спиратись на неокласичне, неокейнсіанське та інституціональне пояснення циклів. Вважаємо також, що у певному поєднанні ці теорії здатні забезпечити теоретико-методологічний інструментарій для визначення підходів до регулювання ринків нерухомості в умовах циклічних коливань. Варто відзначити, що актуальними у цьому контексті є також інші теоретичні підходи, які в різній мірі припускають необхідність державного регулювання – умова, без якої у наш час неможлива стабілізація ринку нерухомості та ефективне управління ним за циклічних коливань взагалі та зокрема під час криз.

Аналіз останніх досліджень даної проблеми свідчить про те, що вона вже давно знаходиться в центрі уваги повідних науковців, які вивчали циклічність економічного розвитку в різних аспектах. Теоретичним дослідженням сутності циклічності економічного розвитку, його причин та основних проявів у різні часи займалися Р. Лукас, У. Мітчелл, В. Геєць, М. Кондратьєв, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, А. Гальчинський, Дж. Кейнс, А. Бернс, С. Мочерний, В. Іноземцев, С. Глазьєв, Е. Хансен, К. Маркс, С. Кузнець, Дж. Стігліц, Х. Мінські, Н. Рубіні. Значний внесок у розробку теоретичних підходів до вивчення циклічності ринку нерухомості здійснили Л. Возна, Е. Акоюнц, Г. Стернік, Р. Лочмеле, Є. Покопцева, М. Терронес, Н. Жіранд, Й. Соренсен, Б. Рено, В. Шевчук.

Циклічність економічного розвитку в цілому на сьогодні є ґрунтовно вивченою, проте особливості її реалізації на ринку нерухомості є малодослідженим аспектом наукової проблеми. На це і було направлено дане дослідження.

Постановка завдання

Метою статті є визначення концептуальних підходів до обґрунтування сучасних проявів циклічного розвитку на ринку нерухомості. Для досягнення вищезазначеної мети були поставлені наступні завдання: вивчити існуючі теоретичні концепції обґрунтування циклічності економічного розвитку; проаналізувати їх сутність та особливості; сформулювати теоретичну основу обґрунтування циклічності розвитку ринків нерухомості на основі поєднання окремих положень концепцій; охарактеризувати причини та прояв циклічних коливань на ринку нерухомості відповідно до основних положень концепцій циклічності.

Результати дослідження

Остаточне визначення наших підходів щодо застосування теоретичного підґрунтя для з'ясування сутності циклічності засновується на наступних засадах:

1. Циклічність є явищем складної внутрішньої природи; має численні прояви, які змінюються відповідно до конкретних умов та причин її (циклічності) формування; складається з фаз, які послідовно чергуються і можуть видозмінюватись залежно від передумов, що склалися в країні та особливостей регулювання циклічності;

2. Циклічність, якщо її розглядати як процес, підпадає під дію численних факторів. Їх склад та

співвідношення є специфічними для кожної країни, проте останнім часом спостерігається тенденція до уніфікації, переливання тенденцій, трансферу криз. Це свідчить про те, що під впливом процесів поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та глобалізації світової економіки, вплив факторів на ринку нерухомості набуває міжнародних масштабів (виразним підтвердженням цього є особливості розгортання та протікання світової фінансово-економічної кризи 2008 р.).

3. Циклічність як явище, що відстежується в динаміці (в процесі змін у суспільстві) набуває кожного разу особливих відмінностей, які відрізняють існуючий прояв циклічності від будь-якого попереднього стану (періоду). Це здебільшого пояснюється відмінністю вихідних умов (особливостей економічного становища країни), проте також зумовлено процесами трансформації суспільних відносин у цілому та на ринку нерухомості зокрема.

Зважаючи на це, в сучасних умовах теоретичне пояснення циклічності навряд чи зможе забезпечити одна окремо взята наукова школа. На нашу думку, циклічність слід розглядати в концептуальних межах неокласики, неокейнсіанства та інституціоналізму. Відомо, що ці наукові школи значно відрізняються як ключовими концептуальними положеннями, так і за підходами до вивчення, обґрунтування та пояснення основних процесів, що відбуваються на ринку. Проте ми вважаємо, що за умови поєднання їх окремих положень, як це показано на рис. 1, можна сформулювати теоретичну основу дослідження циклічності на ринку нерухомості.

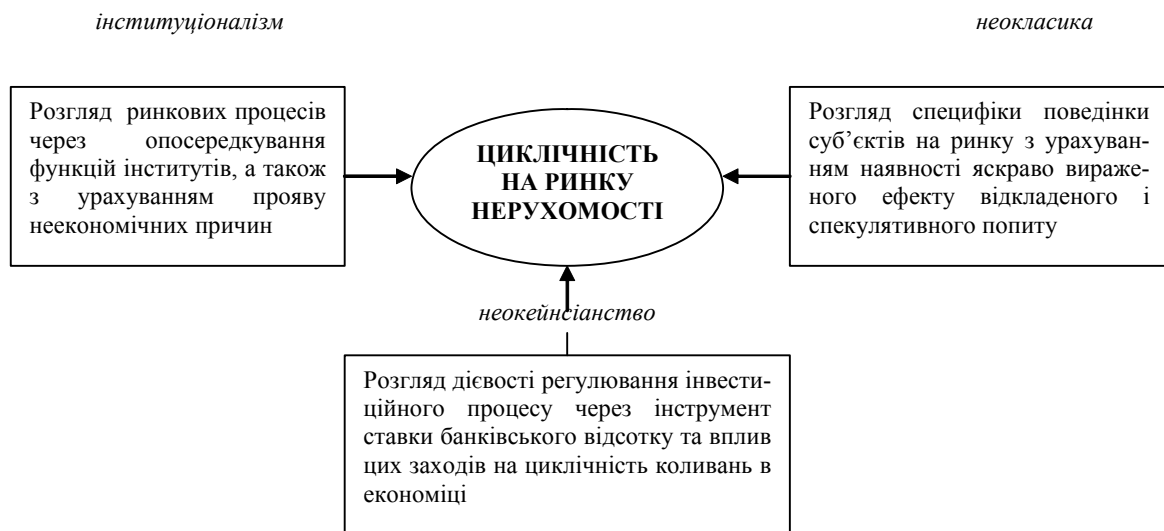


Рис. 1. Комбінація теоретичних підходів до розуміння циклічності як явища

На нашу думку, саме такий підбір та комбінація підходів забезпечують розуміння циклічності як явища на ринку нерухомості, як процесу, який забезпечує динаміку його розвитку, а також дозволяє досліджувати ринок нерухомості в таких аспектах:

- з погляду регулювання ринку нерухомості за допомогою інструментів монетарної, фіскальної, соціальної, структурної та регуляторної політики;
- з погляду особливостей взаємодії попиту та пропозиції, які утворюються під впливом різних типів політики.

Таким чином, доцільними є характеристика та аналіз основних концептуальних підходів до обґрунтування циклічності розвитку ринків нерухомості.

Неокласична школа є одним з найбільш поширених напрямів у сучасній економічній науці. Відомим представником неокласичної школи, який здійснив вагомий внесок у розвиток дослідження проблем циклічності економічного розвитку, був Р. Лукас. Основу його теорії циклу складають три компоненти: особлива функція пропозиції (до числа її аргументів був включений показник інфляції, що відображало специфічне уявлення про поведінку людей на ринку робочої сили), передумова недосконалості інформації та гіпотеза про раціональні очікування.

Оскільки при формуванні своїх очікувань економічні суб'єкти використовують наявну доступну інформацію оптимально (раціонально), то й їх очікування, вважає Р. Лукас, слід розглядати як раціональні. Отримуючи інформацію, наприклад, про несподіване зростання цін на готову продукцію, підприємці розширюють виробництво, зростає попит на додаткову робочу силу. Згідно з теорією раціональних очікувань підприємці знову реагують на це зростання: збільшують свої інвестиції у виробничий капітал. Товарно-грошові запаси зменшуються і поступово ринкова ситуація стабілізується. Господарські суб'єкти, які найшвидше і кращим чином використовують отриману інформацію, можуть вжити заходи, що здатні збалансувати виробництво і зайнятість, внаслідок чого циклічні коливання припиняються [2, с. 1056-1059].

Саме ґрунтуючись на висновках теорії раціональних очікувань щодо динаміки інформаційних потоків, ми схильні вважати, що саме цей фактор можна віднести до основних з числа тих, що істотно впливають на поведінку учасників ринку нерухомості і загалом обґрунтовують її. Причиною нерівноваги, таким чином, є інформаційна недосконалість ринку нерухомості, а також відсутність на ринку нерухомості достовірних і систематизованих даних про його функціонування. Це істотно погіршує і в цілому дискредитує інформаційне поле як таке, що може бути основою для прийняття рішень. Дестабілізація, спад відбуваються внаслідок нераціональної поведінки учасників ринку через неадекватне трактування інформації про його стан. По мірі «виправлення помилок» (на основі правильного трактування інформації з достовірних джерел) ринок відновлює зростання.

У рамках дослідження причин та особливостей циклічних коливань на ринку нерухомості уваги заслуговує також психологічна теорія криз, розроблена А. Пігу. Відповідно до її основних положень, зміни в розрахунках на майбутнє відбуваються під впливом змін промислової кон'юнктури, психологічних явищ і грошово-кредитних факторів. А оскільки важливість перших полягає у їх впливі на настрої підприємців, теорія економічних циклів А. Пігу зрештою може бути охарактеризована як чисто психологічна.

У якості основних причин циклічності А. Пігу виділяє психологічні моменти і помилки в оцінках, які трапляються через те, що явища господарського життя постійно змінюються або через те, що відсутня достатня інформація для правильних прогнозів. Одним з найважливіших факторів циклічності є неодноразовість виробництва і збуту, що може легко породити недооцінку або переоцінку можливостей і тим самим вплинути на економічні відносини. Але, визнаючи явище пророцтва, які збуваються самі по собі, А. Пігу, тим не менш, не схилився до того, щоб включати його до складу психологічних факторів. Він визнавав наявність взаємозалежності в процесі прийняття рішень, яка неминуче штовхає економіку від крайніх оптимістичних до похмурих ділових настроїв. По мірі збільшення обманутих сподівань, розвиток господарства швидкими темпами призупиняється і виникають нові помилки – помилки песимізму. Коли песимізм вичерпується, підприємці, зазвичай, відкривають нові можливості, ділова активність поживається і цикл повторюється [3, с. 319-320].

Дійсно, як показує досвід функціонування ринків нерухомості різних країн світу, конкретній фазі економічного циклу притаманний конкретно визначений психологічний фон, який формує настрої і поведінку учасників ринку, а саме утримує (або іноді навпаки – спрямовує) їх від капіталовкладень під час кризи, стимулює їх активність у періоди зростання. Таким чином формується нерівномірність розподілу інвестицій у часі.

На особливу увагу при дослідженні проблем циклічності економічного розвитку заслуговують праці М. Туган-Барановського, який розробив інвестиційну теорію циклу, згідно з якою інвестиції розглядаються як основа процвітання. Коливання попиту та пропозиції у галузях, які виробляють елементи основного капіталу, відображаються в загальному підйомі та спаді економічної активності, що охоплює всю промисловість. Причиною цього є взаємозалежність різних галузей виробництва в масштабах всієї економіки. Криза викликається диспропорціями в розвитку галузей. Частина з них зростає більш швидкими темпами, тому в ході циклічної фази підйому пропорційність виробництва порушується і нова рівновага може бути встановлена лише у результаті знищення частини капіталу тих галузей промисловості, які занадто розширились. Розвиток диспропорційності галузей М. Туган-Барановський пов'язує з умовами розміщення вільного (позичкового) капіталу. Попит на капітал різко зростає в період зростання промисловості, що забезпечує інвестування позичкового капіталу у виробництво і перетворення його в основний капітал. Під час кризи попит на позичковий капітал падає і він починає накопичуватись до наступного підйому [4]. Причина циклів і криз – у недосконалості регулюючої ролі реального ринкового механізму у сфері нагромадження і витрачання суспільного капіталу, через що порушується його розподіл між різними сферами. Таким чином, регулювання інвестицій тільки в галузях, що виготовляють засоби виробництва, могло б забезпечити постійне розширення виробництва.

Важливу роль у розвитку кризи, а також у відновленні пропорцій М. Туган-Барановський відводив кредиту, який надає будь-яким коливанням характер лавиноподібного процесу. У даному випадку порушується добре відома завдяки Кейнсу проблема рівноваги між заощадженнями та інвестиціями, а також проблема впливу інвестицій на виробництво, тобто проблема мультиплікатора. У фазі підйому, коли інвестиційна активність є високою, інвестиції фінансуються не лише за рахунок поточних заощаджень, але й за рахунок накопичених раніше, тобто у фазі депресії, запасів вільних капіталів. Згідно з цією теорією кризи передують фінансова паніка, викликана вичерпанням резервів позичкового капіталу, а підйому – відновлення цих резервів [5, с. 393-395].

Інвестиційна теорія М. Туган-Барановського, на нашу думку, пояснює причини та механізм розподілу і нагромадження інвестицій у нерухомість, зокрема, буми інвестування у нерухомість (наприклад, на ринку нерухомості Японії в кінці 1980-х – на початку 1990-х рр. XX ст.). Останні сприяють формуванню так званої «спекулятивної бульбашки» на ринку нерухомості, накопиченню кризового потенціалу, зміні фази піку фазою спаду тощо. Надмірне інвестування викликає надмірне виробництво і диспропорції у випуску засобів виробництва і предметів споживання, що, на думку М. Туган-Барановського, є основною причиною циклічних коливань. Крім того, одним з рушіїв коливань є позичковий капітал – кредит, зміна

вартості і обсягів якого істотно впливає на характер динаміки ринку нерухомості. У певні періоди кредитні кошти фактично уможливають функціонування ринку нерухомості (або окремих секторів) і забезпечують його розширене відтворення, що можна, зокрема, прослідкувати на прикладі ринку нерухомості України в 2004–2008 рр.

Після Другої світової війни послідовники Дж.-М. Кейнса, неокейнсіанці, розвиваючи його погляди, запропонували своє розуміння циклічного руху економіки і, відповідно, його державного регулювання [6, с. 7]. Характерною рисою економічних теорій після кейнсіанського періоду є те, що у поясненні найважливіших економічних проблем чільне місце надається інвестиціям. Послідовники Кейнса виходять з того, що причина циклічності, а водночас і причина періодичних криз та безробіття полягає у коливаннях динаміки інвестицій. Неокейнсіанську інвестиційну теорію циклу детально викладено у праці Е. Хансена «Економічні цикли та національний дохід» (1951 р.), який вважав, що цикли зумовлюються промисловим сектором економіки, а їх причиною є циклічна динаміка інвестицій в основний капітал, товарно-матеріальні запаси, будівництво. Через жорсткість цін і заробітної плати у короткостроковому періоді, ринок не здатний до самоочищення і тому шоки сукупного попиту викликають економічні рецесії [1].

Але така точка зору ще не звільняє від необхідності відповідати на питання: чим породжується сама інвестиційна нерівномірність? На це питання Е. Хансен відповідає по-різному. На рівні так званого «економетричного аналізу» він посилається на механізм «відставання та випередження». Економічна система зі зворотним зв'язком, в цілому та загалом тяжіє до стану динамічної рівноваги, але якщо один із взаємопов'язаних факторів (скажімо, попит) відхиляється від рівноважного стану, то інші фактори (наприклад, пропозиція) реагують на це не одразу, а зі значним відставанням. Поєднання «відставання та випередження» породжує в економічній системі перманентні коливання навколо рівноважного положення. З позицій кейнсіанства для пояснення причин інвестиційної нерівномірності з Е. Хансен використовує категорію автономних інвестицій. Головним мотивом автономних інвестицій виступає, згідно Е. Хансену, науково-технічний прогрес. Однак, можливі й інші причини: демографічні зрушення, які викликають зміни в пропозиції праці на ринку, відкриття нових корисних копалин, залучення у обіг нових господарських площ [7, с. 237–239].

Загальновідомо, що функціонування ринку нерухомості тісно пов'язане з інвестуванням. Згідно з теорією циклів Е. Хансена, причиною коливань є нерівномірність капіталовкладень через механізм «відставання і випередження», функціонування якого по суті є класичним прикладом встановлення рівноваги на ринку нерухомості (здебільшого через притаманну йому нееластичність пропозиції). Розкриття механізму коливання інвестицій з точки зору кейнсіанства приводить до категорій автономних та індукційованих інвестицій, які проявляються на ринку нерухомості в різні фази його циклу, знаходячись, проте, у тісному взаємозв'язку. Наприклад, автономні інвестиції (причиною яких може бути зростання населення, а, отже, і пропозиції праці; поява і реалізація результатів науково-технічного прогресу в сфері будівництва) «запускають» механізм мультиплікації, чим спричиняють зростання національного доходу, а він (дохід) завдяки механізму акселератора спричиняє індукційовані інвестиції (причиною яких може бути зростання попиту на житло, офісні площі, складські приміщення, на новий персонал). Таке поєднання і взаємодію двох механізмів Е. Хансен називає надкумулятивним процесом, який уможливує економічне зростання. Причиною спаду може бути скорочення (через вичерпання) автономних інвестицій, збільшення позичкового відсотка або скорочення споживання (останні дві є основними причинами сучасного спаду на ринку нерухомості України). Фаза зростання відбувається на основі утворення нових підстав (імпульсів) для автономних інвестицій і нових передумов для збільшення норми прибутку.

Одним із сучасних напрямів економічної думки є інституціоналізм. Відомим представником цього напрямку і одним з провідних дослідників проблем циклічності економічного розвитку є У. Мітчелл. В своїй інституціональній теорії він зумів виявити вплив на економічні фактори (грошовий обіг, кредит, фінанси) так званих неекономічних факторів (психологічних, поведінкових та ін.) за допомогою конкретного вивчення цифрових показників і виявлення закономірностей у їх коливаннях (кон'юнктури) [8, с. 219–220].

Згідно з концепцією циклу У. Мітчелла, центральним фактором, який управляє економічною діяльністю, є прагнення до прибуткового ведення бізнесу [9, с. 453]. Весь розгляд циклічної еволюції економіки повинен бути зосередженим навколо перспектив прибутку [9, с. 451]. У. Мітчелл вважав, що основним завданням при дослідженні економічного циклу є виявлення регулярних послідовностей, випереджень та відставань найважливіших економічних змінних, відстеження «процесів кумулятивних змін».

У. Мітчелл також прагне пояснити, чому безперервне зростання цін є неможливим і вказує на три основні причини: відносна стійкість деяких цін; скорочення інвестування у будівництво та устаткування, спричинене високими витратами на будівництво і високими відсотковими ставками; надмірне виробництво та надмірні потужності, які виникають у деяких сферах внаслідок помилок оптимізму. Тому, вважає У. Мітчелл, повинно неминуче настати падіння норми прибутку [9, с. 503].

Викладений У. Мітчеллом механізм утворення та протікання економічних циклів пояснює причини і послідовність циклів на ринку нерухомості. Наведемо основні положення, які на нашу думку тезисно можна викласти наступним чином:

1. Цикли на ринку нерухомості – багатофакторний процес, який також скерований як прихованими внутрішніми процесами економічної системи, так й імпульсами зовнішнього середовища. Вони формуються на основі впливу ряду взаємопов'язаних індикаторів стану економіки (динаміка ВВП, темпи інфляції, інвестиційний клімат, грошова маса), суспільства (добробут і зростання питомої ваги середнього класу, стабільність у суспільстві), політики (ефективна робота уряду, активна законотворчість, узгодженість політичного та економічного курсу країни, авторитет правлячої партії в народі).

2. Враховуючи те, що прибуток – це основний мотив ведення бізнесу та прийняття ділових рішень, дослідження циклу має бути зосередженим навколо перспектив прибутку, на який, зокрема, на ринку нерухомості безпосередньо впливають витрати (залучення і обслуговування банківського кредиту, вартість будівельних матеріалів і робочої сили). Саме тут чітко прослідковується той факт, що рушіями циклу є ціни, курси цінних паперів, процеси, що протікають у сфері обігу. Власне, коливання прибутку і є причиною циклічних коливань.

3. Ринок нерухомості дійсно є також прикладом прояву взаємозв'язку та взаємовпливу економічних та неекономічних факторів (поведінкових, психологічних, соціальних). Так, бум на ринку нерухомості стимулює ажіотаж (надмірні витрати, інвестування), який не завжди обумовлений економічно та фінансово (наприклад, масове скуповування об'єктів нерухомості на піку циклу з метою подальшого перепродажу є безперспективним, оскільки в подальшому ціна тільки падатиме).

4. У. Мітчелл виділив 4 фази бізнес-циклу, які наочно ілюструють процеси, що відбуваються на ринку нерухомості, зокрема у фазі піку (за У. Мітчеллом – верхня точка повороту). Дійсно, безперервне зростання цін (як прагнення утримати або збільшити норму прибутку) є неможливим з цілого ряду причин, наприклад, через скорочення інвестування у будівництво і устаткування, викликане високими витратами і процентними ставками.

Грунтовні дослідження циклічності економіки належать Й. Шумпетеру. Ще на початку ХХ ст. він розробив «Теорію економічного розвитку» [10], основою якої стала теорія інновацій. У наш час інноваційний характер виробництва постіндустріального суспільства проявляється, передусім, в сучасних технологічних системах. Завдяки ним людина у ХХ-ХХІ ст. повинна вийти з ритму промислового виробництва в напрямку використання творчого потенціалу для створення нових технологій і відповідних форм менеджменту. Але сама циклічна динаміка виникнення і поширення нових технологій, згідно з теорією Й. Шумпетера, не може бути порушена і буде продовжуватись у майбутньому разом із економічними кризами, які виникають ритмічно, і про періодичність яких, ще наприкінці ХІХ ст. писав М. Туган-Барановський [11].

Й. Шумпетер розглядав економічні цикли як відхилення від стану рівноваги, до якої завжди прагне наблизитись економічна система. Форма такої системи має ступінчастий вигляд, тому інноваційний розвиток також здійснюється стрибкоподібно. Інноваційна теорія циклу Й. Шумпетера розглядає ендогенний механізм генерування економічних циклів, але держава здатна активно впливати на динаміку інноваційних зрушень [1]. В цілому, причини циклічності Й. Шумпетер вбачав у хвилеподібній динаміці появи кластерів інновацій [12, с. 380]. Нововведення виводять систему з рівноваги і приводять до буму у сфері капіталовкладень. Економічний розвиток проявляється у переході до стану рівноваги на більш високому рівні, до нової траєкторії нормального кругообігу [4].

В рамках дослідження економічного розвитку Й. Шумпетер сформулював динамічну концепцію циклу, в якій циклічність розглядається як закономірність економічного зростання, рушійна сила піднесення масового інвестування в основний капітал, спричинена впровадженням нових комбінацій (інновацій) за використання кредиту.

Засновуючись на основних положеннях динамічної концепції циклу Й. Шумпетера стосовно ролі інновацій у забезпеченні сталого економічного розвитку, ми вважаємо за доцільне у цьому контексті розглядати створення і застосування на ринку нерухомості нового методу виробництва у формі нового комерційного обороту товару – девелопменту. Процес девелопменту супроводжується перебудовою відносин на ринку нерухомості і для своєї роботи вимагає залучення додаткового обсягу грошового капіталу. В результаті споживачі отримують товар у новій якості (продукти девелоперського проекту – комплексні новобудови, багатофункціональні комплекси); будівельна галузь піддається реорганізації (ліквідується монопольна позиція і на ринок виходять нові гравці; в Україні намітилась тенденція до олігополії), реструктуризації і починає працювати на якісно новій, конкурентній основі.

Відомо, що в роботах Й. Шумпетера йдеться переважно про технологічні інновації і їх роль у економічному розвитку суспільства. Безумовно, технологічні інновації важливими і нині, особливо з огляду на потребу у ефективному виході національної економіки з кризового становища. Проте у наш час інновації управління, маркетингові інновації стали не менш дієвим ресурсом. Саме у цьому світлі ми вважаємо за можливе розглядати девелопмент не лише, як новий метод виробництва, але й як інновацію управління. Суть цієї інновації полягає у новітніх підходах до управління об'єктами нерухомості таким чином, що вони видозмінюються відповідно до сучасних потреб ринку, а також відповідно до попиту на ті чи інші об'єкти нерухомого майна. Тобто, якщо раніше під управлінням на ринку нерухомості розуміли розподіл та перерозподіл наявного нерухомого майна, керівництво будівельними проектами, то зараз – управління

комплексним процесом створення та використання об'єкта нерухомості, що обов'язково включає в себе маркетингові дослідження, інвестування, будівництво або реконструкцію, контроль над подальшим використанням створених споруд.

Оскільки ця управлінська новація є дуже молодою, однозначного тлумачення, визнаного всіма науковцями, ще не напрацьовано, незважаючи на те, що девелопмент давно застосовується в практиці діяльності професійних учасників ринку нерухомості. В сучасних трактуваннях девелопмент виступає переважно, як процес якісної зміни земельної ділянки або існуючого об'єкта нерухомості з метою створення нового продукту (об'єкта нерухомого майна), який відрізнятиметься за своїми характеристиками та функціональним призначенням. Науковий інтерес представляє підхід С. Максимова, який вказує на те, що девелопмент має два взаємопов'язаних значення: 1) якісна видозміна нерухомості, яка забезпечує зростання її вартості; 2) професійна діяльність з організації процесів девелопменту [13]. Дійсно, враховуючи багатогранність його прояву, девелопмент слід розглядати у більш широкому розумінні, тобто також і як форму організації інвестиційного проекту у сфері нерухомості, вид бізнесу. Так, Б. Райзберг, Л. Лозовський, Є. Стародубцева дають таке визначення: «Девелопмент – сфера управління бізнесом, нерухомістю, будівництвом, орієнтована на збільшення вартості об'єктів та доходів, які вони приносять шляхом аналізу ситуації, що змінюється, оцінки ризиків, використання можливостей розвитку, вдалого капіталовкладення» [14, с. 88].

Обмеження для застосування теорії Й. Шумпетера при поясненні циклічності ринку нерухомості полягає у тому, що девелопмент по суті не викликає докорінних змін, наприклад, у суміжних галузях національної економіки. Останнім не потрібно пристосовуватись до такого роду змін на ринку нерухомості (Й. Шумпетер розглядає депресію як реакцію економічної системи на бум; як процес пристосування до нових умов, що змінились). Проте в рамках самого ринку нерухомості це (нововведення) викликає зміни, що зумовлюють перехід на якісно новий рівень розвитку до нової точки рівноваги.

Узагальнюючи концептуальні підходи до обґрунтування циклічності розвитку ринку нерухомості необхідно відмітити, що основними діючими силами, які формують його динаміку, є: поведінка учасників (зумовлена реакцією на ринкову інформацію, психологічними факторами, раціональними очікуваннями), колювання обсягів позичкового капіталу та інвестицій (що можна розглядати у багатьох розрізах – колювання інвестицій у основний капітал, у засоби виробництва та галузі, що їх виробляють) та комплексний вплив взаємопов'язаних факторів економічного та неекономічного характеру. Саме в таких межах нами сформоване теоретичне підґрунтя дослідження циклічності ринку нерухомості.

Вивчати цикли на ринку нерухомості важливо також з метою розробки заходів по їх регулюванню. Зважаючи на це, актуальними є концепції державного регулювання та впливу держави на циклічні колювання. Потрібно відмітити, що в науці поки що не виділені окремі теоретичні концепції антициклічного регулювання ринку нерухомості. Натомість, як показує практика, регулювання ринку нерухомості під час циклічних колювань відбувається в рамках відповідних загальнонаціональних програм.

Дослідження такої властивості ринку нерухомості, як циклічність його розвитку є важливим, оскільки дає змогу більш глибоко і ґрунтовно аналізувати ситуацію, що склалася на ринку, і приймати правильні управлінські рішення. Особливої ваги такий аналіз набуває при плануванні капіталовкладень у той чи інший сегмент ринку нерухомості та при інвестуванні за кордон. Останні події на світовому фінансовому ринку також довели, що циклічність розвитку світової економіки безпосередньо впливає на характер розвитку ринків нерухомості тих країн, які є найбільш інтегровані у її систему. Це дозволяє зробити висновок про посилення дії зовнішнього фактору на ринки нерухомості розвинутих країн світу [15].

Невирішеним завданням залишається розробка ефективного механізму впливу, коригування, нівелювання негативних наслідків циклічних колювань та розробка на цій основі антикризової політики. Варто також відзначити, що в сучасній науковій літературі часто піддається сумнівам та критиці саме явище антициклічного регулювання державою, оскільки вважається, що у багатьох випадках таке втручання, власне, і є генератором циклічних колювань. У зв'язку з цим постає питання не про доцільність антициклічного регулювання, а про застосування механізмів нівелювання, згладжування, пом'якшення наслідків протікання циклів. До критиків і незгодних з антициклічним регулюванням економіки, насамперед, слід віднести прибічників економічної неокласичної теорії, які основні цілі державної політики вбачали у забезпеченні свободи функціонування ринку та антиінфляційній політиці. На відміну від них, кейнсіанці основною метою державної політики вважали антициклічне регулювання та соціальну політику.

Підсумовуючи, слід відмітити, що циклічність розвитку економіки в цілому та ринку нерухомості зокрема – процес, особливості якого понині є і залишатимуться в полі зору економічної науки. Аналіз різних наукових підходів щодо пояснення циклів привів до висновку про те, що дослідження циклічності розвитку ринку нерухомості мають відбуватися в концептуальних межах неокласики, некейнсіанства та інституціонального пояснення циклів. Саме такий підхід, на нашу думку, дозволяє вивчити причини та особливості циклічних колювань на ринку нерухомості, а також визначити підходи до розробки заходів з регулювання циклічності динаміки розвитку ринку нерухомості, визначити і конкретизувати роль держави у цьому процесі. Подальші наукові дослідження можуть бути спрямовані на розробку інструментарію регулювання циклічності на ринку нерухомості з урахуванням сучасних економічних умов.

Література

1. Сацик В.І. Антициклічне регулювання за умов глобалізації : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Сацик Володимир Іванович. – Луцьк, 2006. – 215 с.
2. Історія економічних вчень : [підручник] / за ред. В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
3. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б.Селигмен; [пер. с англ. А.В. Аникин, Л.А. Афанасьев, Ю.Б. Кочеврин, Р.М. Энтов; под общ. ред. А.М. Румянцева, Л.Б. Альтера, А.Г. Милейковского]. – М. : Изд-во «Прогресс», 1968. – 600 с.
4. Поздеев В. О циклических колебаниях в экономике / В. Поздеев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 28-40.
5. История экономической учений : [учеб. Пособие] / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
6. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : [навч. посібник] / М.В. Довбенко. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 336 с.
7. Юхименко П.І. Історія економічних вчень : [навч. посіб.] / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – [2-е вид., випр.]. – К. : Знання-Прес, 2001. – 514 с.
8. Історія економічних вчень : [навч. посібник / за ред. В. В. Кириленка.] – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
9. Mitchell W.C. Business cycles / W.C. Mitchell. – Berkeley: University of California Press, 1913 – 597 р.
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Шумпетер Й.А. – Г. : Прогресс, 1982. – 455 с.
11. Кузьменко В.П. Экономические интересы, цикличность развития мировой экономики и финансовые кризисы / В.П.Кузьменко // Сайт «Института эволюционной экономики». – Режим доступа: <http://iee.org.ua/ru/pub/p86>.
12. Економічна теорія : [підручник / За ред. В.Д. Базилевича]. 5-е вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2006. – 615 с.
13. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости) – организация, управление, финансирование [Электронный ресурс] / Максимов С.Н. – СПб: Изд.дом «Питер», 2003. – 256 с. – Режим доступа: <http://www.eur.ru/Documents/2003-08-18/169AE.asp>.
14. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь: Около 12 тыс. терминов / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. [5-е изд., перераб., доп.]. – М. : ИНФРА – М, 2007. – 495 с.
15. Білоброва Т.О. Циклічність як важлива характеристика розвитку ринку нерухомості / Т.О. Білоброва // Вісник Донецького університету. Сер. В: економіка і право. – 2008. – Вип. 1. – С. 213-219.

Надійшла 11.10.2010

УДК 332.14

Л. В. БАБІЙ

Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

СТАНОВЛЕННЯ РЕГІОНІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ БОРотьБИ

У статті розкрито особливості регіону як суб'єкта міжнародної конкурентної боротьби. Обґрунтовано доцільність існування концепції регіональної конкурентоспроможності. Економічну природу регіональної конкурентної переваги проаналізовано із застосуванням підходів еволюційної економіки. Визначено орієнтири ефективної регіональної політики.

The article reveals peculiarities of a region as a competing economic player. The author argues that concept of regional competitiveness has to become current. The nature of regional competitive advantages is analyzed on the basis of evolutionary economics approaches. The guidelines for effective regional policy are identified.

Ключові слова: регіональна конкурентоспроможність, міжнародна конкуренція, регіональні конкурентні переваги, регіональна політика.

Вступ. Двадцять століття відзначилося загостренням міжнародних конкурентних відносин, а також ускладненням їх характеру, розширенням сфери дії. На світовій арені з'явилися нові суб'єкти конкурентної боротьби, серед яких території, зокрема, субнаціональні регіони. Майкл Кітінг відмічає, «У нинішню епоху спостерігається перебудова структури території та її відродження у нових і дієвих формах» [1, с. 68]. Це дало змогу вченому говорити про виникнення феномену «нового регіоналізму» – становлення регіонів, які не пов'язані з існуючим адміністративним поділом країни і характеризуються високим міжнародним конкурентним статусом.

Почасти вважають, що міжнародний ринок, сучасні комунікаційні технології, які порушують зв'язок між простором та часом, та індивідуалізація соціального життя руйнують територію як принцип організації. Це твердження може бути справедливим, якщо ототожнювати територію з національною державою. Проте,

якщо розуміти територію ширше, то можна помітити ряд явищ, характерних для нової моделі просторової організації економіки. Наприклад, виникають нові просторові системи виробництва, які визначаються як регіональні комплекси, що мають власну внутрішню динаміку та пов'язані один з одним у глобальному масштабі. Також регіони, як і раніше, взаємодіють зі своїми державами, проте мають і прямі зв'язки з міжнародними режимами та з глобальним ринком. Їх позиції у цих відносинах залежать не від політичних каналів представництва, а від конкурентних переваг та уміння їх ефективно використовувати. Тобто держава більше не має монополії над зовнішніми зв'язками регіонів, регіони самостійно беруть участь у міжнародній конкурентній боротьбі.

В умовах глобалізації світового господарства діє парадоксальне, на перший погляд, правило – «глобалізація підвищує значимість локалізації». Глобальна конкурентна боротьба наразі точиться навколо кожної локальної території (регіону), де сформований сприятливий діловий клімат [2]. Компанії так чи інакше розташовані і працюють у локальному просторі, який, втрачаючи географічний сенс, набуває сенсу середовища, зокрема – бізнес-середовища, яке описується не географічними характеристиками, а суто економічними: діловий клімат, інвестиційна привабливість, захищеність прав власності, рівень безпеки, близькість до науково-освітніх центрів, наявність кваліфікованого персоналу, позитивні демографічні тенденції тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження конкурентної боротьби на регіональному рівні актуалізувалася у останні десятиліття, внаслідок виокремлення регіонів як самостійних суб'єктів міжнародної конкурентної боротьби. Через це методичні підходи до аналізу суперництва регіонів та регіональної конкурентоспроможності перебувають на стадії активного становлення. Варто відзначити наявність наукових напрацювань, присвячених суті регіональної конкурентоспроможності, методикам її оцінки. Більшість наукових доробок у цій сфері належить зарубіжним вченим (В. Asheim та А. Isaksen, R. Boschma, R. Camagni, R. Cellini та А. Soci, Р. Cooke, R. Martin, М. Kitson, М. Porter), проте є ґрунтовні дослідження і вітчизняних фахівців, серед них вирізняються праці Брикової І., Варналія З., Долішнього М., Поручника А. Прогалини та суперечливі підходи у дослідженнях з цієї тематики стосуються, передусім, економічної природи регіональної конкурентної переваги та регіональної політики, яка б підвищувала конкурентоспроможність регіону.

Постановка завдання. Ця стаття присвячена аналізу процесу перетворення регіонів на суб'єктів міжнародної конкурентної боротьби та доведенню доцільності існування концепції регіональної конкурентоспроможності. Використано підхід еволюційної економіки для обґрунтування нашої точки зору щодо динамічності регіональної конкурентної переваги та окреслено основні ідеї, які, на наш погляд, мають бути закладені в основу регіональної політики управління конкурентоспроможністю регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, відзначимо, що в сучасних західних теоріях регіон досліджується як багатофункціональна і багатоаспектна система. Найчастіше зустрічаються два підходи до розуміння даного поняття: (1) регіон як визначена частина народногосподарського комплексу країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією; (2) регіон як одиниця адміністративно-територіального поділу країни [3, с. 42–43]. У рамках цього дослідження ми користуємося поняттям «регіон» – особливий тип території та розуміємо під ним певну адміністративно-територіальну одиницю у складі держави. На наш погляд, це цілком логічно, оскільки регіональна політика, рекомендації для якої ми намагаємося сформулювати, передбачає наявність визначеного та наділеного повноваженнями суб'єкта. У такому випадку визначаємо регіон за підходом Асамблеї європейських регіонів як «територіальне утворення, яке сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, і яке наділене... самоврядуванням» [2]. Водночас у ЄС, з метою забезпечення цільового надання допомоги найбільш «проблемним» територіям, запроваджена єдина система класифікації територій NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes), що містить п'ять рівнів, які не завжди збігаються з адміністративно-територіальним поділом країн-членів Співтовариства.

На наш погляд, сучасний регіон можна і потрібно розглядати як самостійний суб'єкт міжнародних конкурентних відносин. Це вихідне положення нашого дослідження, яке ми вважаємо за потрібне коротко обґрунтувати. Поняття «регіональної конкурентоспроможності» є дійсно дискусійним, адже визначення регіону як суб'єкта конкурентних відносин піднімає ряд питань, як-то: як, з ким і за що конкурують регіони, наскільки «повноцінними» суб'єктами конкурентної боротьби їх можна вважати. Цікаво, що П. Кругман, відомий противник концепції «національної конкурентоспроможності», вбачає, тим не менш, життєздатність ідеї регіональної конкурентоспроможності [4, с. 8–9].

При аналізі регіону в процесах конкуренції не варто ототожнювати їх з компаніями чи країнами, адже, як справедливо відзначають широко цитовані фахівці з регіональної конкурентоспроможності Р. Селліні та А. Сочі, «регіони знаходяться десь посередині» [5]. Суб'єктне представлення регіону дозволяє розглянути дві його ролі: як «квазідержави» і як «квазікорпорації» [6; 7, с. 41]. В економічній теорії регіон відіграє роль квазідержави, в якій органи управління регіону створюють умови для комфортного проживання населення, відповідають за надання суспільних благ жителям регіону. Сутність моделі регіону як квазікорпорації полягає у застосуванні до регіону підходів і характеристик компанії, а також її поведінки (виробництво суспільних благ, формування сприятливого середовища, залучення, формування і ефективне

використання ресурсів). Тим не менш, регіон не є масштабованою версією окремої компанії, не є агрегованою сукупністю багатьох таких компаній. Не є він і зменшеною версією національної економіки. Окреслимо основні відмінності регіону як конкурента:

На відміну від компаній:

- регіони мають обмежений прямий контроль над діяльністю, що відбувається на їх території;
- регіони, як і держави, не можуть збанкрутувати і «покинути бізнес». Щоправда, на відміну національного рівня, регіональну торгівлю можна за певних умов представити як «гру з нульовою сумою». Високоспеціалізований регіон є надто чутливим до виникнення нових регіонів з подібною спеціалізацією, які стають прямими конкурентами. І, хоча регіони можуть вдаватися до низки конкурентних заходів, все одно можливим є тривалий порівняльний, або й абсолютний, економічний спад, що відображає своєрідний «вихід з бізнесу».

На відміну від держав регіони не мають власної валюти, не встановлюють власну процентну ставку тощо. Натомість на їх економічний добробут впливає макроекономічна фіскальна та монетарна політика, проваджувана державою.

Аналіз зарубіжних та вітчизняних джерел щодо теоретичних підходів до регіональної конкурентоспроможності показує, що немає єдиної теоретичної концепції до аналізу суті конкурентоспроможності регіону. Проблематика регіональної конкурентоспроможності знайшла своєї відображення у теорії ендогенного зростання, неошумпетеріанській теорії, теорії кластерів, інституціоналізмі [4, с. 16–19]. Різні теоретичні підходи підкреслюють важливість тих чи інших факторів або процесів для економічного розвитку та розбудови конкурентоспроможності регіону. Також помітно, що більшість академічних напрацювань не звертають увагу на те, що конкурентоспроможність регіону є динамічною категорією. У зв'язку з цим, ми більше уваги приділимо еволюційному підходу до формування конкурентних переваг регіону.

Еволюційна економіка є відносно новим науковим напрямком, який фіксується як самостійний підхід з 1980-90-х років. Її наукові основи розробляля, як вважають багато дослідників, ще Т. Веблен та Й. Шумпетер, але лише у останні три десятиліття з'явилась численна література, спеціалізовані журнали, асоціації та дослідницькі центри, що реалізують даний підхід [8, с. 23–28]. За своєю суттю, еволюційна економіка є застосуванням ідей еволюції (які первинно розроблялися у філософії Г. Спенсером та у біології – Ч. Дарвіном) до аналізу економічних процесів.

Еволюційний підхід до регіональної конкурентоспроможності ще тільки починає розроблятися, але, потенційно, може бути вельми корисним, адже він наголошує на динамічній природі регіональної конкурентної переваги. Регіональна конкурентоспроможність неминуче є еволюційним процесом, що зумовлено декількома причинами:

По-перше, тому що вона залежить від постійного генерування змін та різновидів серед компаній та галузей, які формують регіональну конкурентоспроможність. Сюди відносяться власне інновації, радикальні або поетапні, здійснювані існуючими регіональними компаніями або пов'язані зі створенням нових компаній, а також процеси, що призводять до входу нових компаній та виходу старих. При чому зникнення «старих» компаній, технологій та навичок є важливим не менш, ніж поява «нових».

По-друге, тому що регіональний економічний розвиток є залежним від попереднього розвитку, спадковим, тобто існуюча економічна структура, технології, навички та інституційні угоди у регіоні обмежують та детермінують можливі моделі майбутнього економічного розвитку регіону та основи майбутньої конкурентної переваги. Це стосується окремих компаній та цілих секторів, а також факторів регіональних конкурентних переваг.

Тим не менш, по-третє, траєкторія майбутнього економічного розвитку регіону не визначається механічно попередньою траєкторією. Постійно змінюваний ринок та конкурентні умови, поєднані з інноваційними процесами, створюють нові «вікна можливостей», а, значить, і потенційно нові траєкторії регіональної економічної еволюції, оскільки виникають нові компанії, нові технології, продукти та навички. Є численні приклади регіонів, яким удалося повернути відносний економічний спад та знижувану конкурентоспроможність шляхом перебудови їх економік навколо таких нових вікон можливостей.

Таким чином, динамічна конкурентна перевага регіону є результатом комплексного еволюційного процесу, що включає взаємодію, з одного боку, сил, пов'язаних із залежністю від попередньої регіональної траєкторії розвитку (успадкованого попереднього досвіду) та, з іншого боку, сил, спрямованих на новизну та виникнення нових напрямків економічного розвитку.

Подібна перебудова включає суттєвий перерозподіл ресурсів між секторами, технологіями та навичками і повністю визначається вимогами ринку. Але зазвичай вона також потребує змін у регіональних інституційних формах та поведінкових нормах, оскільки вони формують інновації та спосіб, у який ринки транслюють зміни. Велику роль тут потенційно відіграватиме регіональна політика. Таким чином, для динамічної регіональної конкурентної переваги визначальними є «динамічні адаптаційні здібності» регіону.

Під «динамічними регіональними адаптаційними здібностями» розуміється здатність регіональних компаній, галузей та інституцій відчувати зміни (ринкові, технологічні, організаційні), навчатися, адаптувати та поновлювати свої знання та компетенції, а також розвивати та удосконалювати організаційні

здібності, що уможливує перетворення нових знань на ефективні дії. Це загальне визначення може бути застосоване до окремих компаній, галузевих секторів, суспільних та громадських інституцій, регуляторних органів тощо. Динамічні регіональні адаптаційні здібності відображають здатність компаній експериментувати з новими потенційними продуктами. Для галузевих секторів вони проявляються у здатності компаній успішно переміщатися до нових або удосконалених ринків; у здатності місцевих підприємств ідентифікувати та розробляти нові продукти та технології; у здатності різноманітних інституцій сприймати зміни та нові можливості [4, с. 26]. Узагальнюючи, можна зробити такий висновок: чим досконаліші динамічні адаптаційні здібності регіональної економіки і соціоінституціональної бази, тим краще регіон забезпечує та удосконалює свої конкурентні переваги. Регіональна економіка з високим ступенем гнучкості є водночас і адаптивною.

Динамічні здібності вимагають наявності своєрідної «спіралі навчання». Як відзначено вище, необхідною для адаптивних здібностей регіону є схильність до створення, отримання та абсорбування знань. Окремі регіони є вправнішими у цьому процесі. У зв'язку з цим економісти-географи використовують концепцію «регіону, що навчається» (learning region) [9; 10] та підкреслюють ключову роль створення знань та колективного навчання у забезпеченні інновацій та економічного зростання у регіоні.

Можна зробити висновок, що еволюційний підхід може бути вельми корисним для пояснення більшої або меншої адаптивності регіону, яка, в свою чергу, є життєво важливою для існування динамічної конкурентної переваги регіону. Він наголошує на необхідності проведення інноваційної політики як серед компаній, так і серед інституцій. При чому це стосується, перш за все, побудови інноваційної системи не на національному, а на регіональному рівні.

Регіони вважаються рушіями інновацій та зростання. Такі сучасні концепції, як «промислові райони» (industrial districts, G. Becattini), «кластери» (clusters, M. Porter), «інноваційні середовища» (innovative milieu, R. Camagni), «регіональні інноваційні системи» (regional innovation systems, P. Cooke) та «регіони, що навчаються» (learning regions, B. Asheim) виступають на підтримку цієї ідеї. З українських учених, що опублікували результати своїх досліджень у сфері регіональної інноваційної політики, відзначимо статтю А. Поручника та І. Брикової [11].

У представлених дослідженнях розробляються різноманітні рекомендації щодо створення та розвитку регіональних інноваційних систем, проте емпірична частина більшості доробок представлена, в основному, поодинокими прикладами функціонування «успішних» регіональних інноваційних систем. Гостро відчувається нестача узагальнюючих досліджень щодо практики регіонального інноваційного розвитку, а, отже, і обґрунтованості пропагування тих чи інших теоретичних концепцій регіональних інноваційних систем.

Загалом, можна сказати, що регіональна інноваційна система – це інфраструктура підтримки інновацій у регіональних межах. Ми хочемо відзначити ідею Р. Cooke [12] щодо «спорідненого розмаїття» (related variety) у локальній економічній діяльності. «Споріднене розмаїття» – це галузеві сектори, які пов'язані між собою на основі розподілених або комплементарних компетенцій. На відміну від визначення «споріднених галузей» М. Портера, ця концепція базується на когнітивному підході і передбачає наявність когнітивних (пізнавальних) зв'язків між різними галузями. Іншими словами, необхідною є певна когнітивна (пізнавальна) близькість, що забезпечить ефективні комунікації та інтерактивне навчання і не допустить, таким чином, когнітивного «замкнення» (cognitive lock-in) регіону, яке розглянуто у працях В. Nooteboom (2006), Р. Boschma та S. Iammarino (2007). Основна перевага «споріднених галузей» вища здатність абсорбувати інновації з сусідніх секторів шляхом взаємного збагачення. Концепція «спорідненого розмаїття» передбачає наявність відносин між секторами та видами діяльності, які стосуються компетенцій (ефективних чи потенційних), інновацій та трансферу знань. Приклади «спорідненого розмаїття», які першими спадають на думку, – Силіконова долина (галузь мікропроцесорів, напівпровідників та пошукових систем) або ж галузі друкарської справи, сучасної механіки та електроніки у Південній Німеччині.

Зростаюче значення підходу «спорідненого розмаїття» та наявність позитивного зв'язку між спорідненим розмаїттям та кращими економічними показниками підкреслено у останніх емпіричних роботах, наприклад, у К. Frenken та Р. Boschma (2003), Y. Gulcan та S. Akgungor (2008), J. Cantwell та S. Iammarino (2003). Новітнім вкладом у проблему «спорідненого розмаїття» та регіональних інноваційних систем є концепція «регіональних платформ розвитку» (V. Narmaakogri, 2006). Регіональна платформа розвитку – це інструмент місцевої політики та урядування, що може бути використаний для планування та запровадження регіональної інноваційної системи зі стійкою та тривалою конкурентною перевагою.

Відомо, що метою регіональної інноваційної політики є заохочення та підтримка нових ідей та інновацій шляхом створення, розповсюдження та використання (комерціалізації) нових знань. Уряд може втручатися у цей процес прямо, шляхом забезпечення науково-дослідних робіт, навчання та капіталу, яких потребують місцеві компанії і які підвищують абсорбційну та інноваційну здатності компаній. Урядова політика також може стимулювати ефективний трансфер знань через різноманітні механізми – створення spin-off компаній, мобільність робочої сили та мережування. Ці механізми передачі знань особливо важливі на регіональному рівні і уможливають регіональну інноваційну політику.

Spin-off компанії – це компанії, що засновуються підприємцями, які раніше працювали у компанії

того ж або спорідненого сектору. Spin-off компанії часто виявляються успішнішими, оскільки базуються на раніше накопичених їхніми власниками знаннях. Вони, як правило, розташовуються поблизу «материнських» компаній і можуть розглядатися як механізм забезпечення регіонального економічного розмаїття у нових секторах, оскільки базуються на знаннях та навичках, доступних у існуючих секторах.

Регіональна інноваційна політика також може заохочувати мобільність праці, оскільки це є дієвий спосіб переходу навичок та знань з однієї місцевої компанії до іншої. Оскільки робоча сила мобільна в основному в регіональному масштабі, то політика заохочення мобільності сприятиме трансферу знань та інновацій на регіональному рівні. Іншим ключовим заходом є заохочення імміграції кваліфікованої робочої сили, оскільки вона привносить нові ідеї та знання до регіону. Цього можна досягти, наприклад, через міжнародні програми обміну для студентів, при чому як для тих, хто приїжджає на навчання до регіону, так і тих, хто від'їжджає, але повернеться з новими знаннями та досвідом.

Варто також звернути увагу і на такий інструмент, як стимулювання мереж, через які циркулює знання і реалізується процес взаємного навчання. Вони можуть існувати у формі інноваційних платформ, технологічних альянсів тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Концепція конкурентоспроможності постійно перебуває у полі зору учених, політиків та підприємців. Традиційно поняття конкурентоспроможності розглядалося на мікро- та макрорівнях. Необхідність її аналізу на мезорівні, тобто поява концепції конкурентоспроможності регіонів, викликана тим, що чинники національної конкурентоспроможності набувають все більшої локальності, конкурентоспроможність країни спирається на конкурентоспроможні регіони. Більш того, регіони стають самостійнішими у відносинах зі світовим співтовариством.

Варто зазначити і те, що новий регіоналізм у багатьох викликає занепокоєння. Регіони стають менш керованими в рамках національних економік, мають всі стимули конкурувати на регіональних та міжнародних ринках, особливо щодо залучення інвестицій та високотехнологічної продукції. Якщо поглянути на Європейський союз, то помітно, що ставка у поведінці інвесторів на конкурентоспроможність та приваблення інвесторів підриває принципи соціальної солідарності. Багаті регіони жаліються на необхідність ділитися з біднішими. Це актуалізує необхідність проведення адекватної регіональної політики урядів.

При аналізі конкурентних переваг регіону та виробленні регіональної політики конкурентоспроможності слід пам'ятати про те, що регіон не є масштабованою версією ні окремої компанії, ні країни, а має низку своїх особливостей як суб'єкта міжнародної конкурентної боротьби. Застосування принципів еволюційної економіки до розгляду проблеми конкурентоспроможності регіонів демонструє, що конкурентна перевага регіону є результатом комплексного еволюційного процесу, який включає взаємодію, з одного боку, сил, пов'язаних із залежністю від попередньої регіональної траєкторії розвитку (успадкованого попереднього досвіду) та, з іншого боку, сил, спрямованих на новизну та виникнення нових напрямків економічного розвитку.

Регіони – це рушії інновацій та зростання, і ці їх ознаки стають запорукою їх конкурентоспроможності. Чим досконаліші динамічні адаптаційні та інноваційні здібності регіональної економіки і соціоінституціональної бази, тим краще регіон забезпечує та удосконалює свої конкурентні переваги, тому в основу регіональної політики конкурентоспроможності має бути закладена підтримка інновацій та трансферу знань.

Превалюючі наразі спроби створення загальнотеоретичних моделей формування конкурентоспроможності на мезорівні та пошук узагальнених «правил» регіональної політики, на жаль, не враховують існуючого розмаїття регіонів, в т.ч. регіонів України, та їх специфічні характеристики. Тому актуальними для дослідження залишаються, на наш погляд, питання типологізації регіонів та визначення їх специфічних конкурентних переваг. Безперечно цікавими та корисними для сучасної вітчизняної регіоналістики будуть також емпіричні дослідження українських регіонів з використанням сучасних теоретичних підходів.

Література

1. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе / М. Китинг // Логос. – 2003. – №6 (40). – С. 67-116
2. Шпильова В. О. Експлікація поняття «регіон» в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В. О. Шпильова // Всеукраїнська науково-практична конференція. – Режим доступу: <http://intkonf.org/>
3. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети : [моногр.] / М. І. Долішній ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – К. : Наук. думка, 2006. – 512 с.
4. Martin R. Thinking About Regional Competitiveness: Critical Issues (2005). Background 'Think-Piece' Paper Commissioned by the East Midlands Development Agency [Електронний ресурс] / R. Martin // East Midlands Development Agency website. – Режим доступу : <http://www.emda.org.uk>
5. Cellini R. Pop Competitiveness / R. Cellini, A. Soci // Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review. – 2002. – #220. – Р. 71–101

6. Брикова І. В. Регіональна компонента підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / І. В. Брикова. – К., 2008. – 257 с.
7. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія / за ред. З. С. Варналія]. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
8. Кирдина С. Г. X- и Y-економіки: інституціональний аналіз / С. Г. Кирдина ; Ін-т економіки РАН. – М. : Наука, 2004. – 256 с.
9. Asheim B., Isaksen A. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation system in Norway? / B. Asheim, A. Isaksen // STEP GROUP Report №13-96, Oslo, 1996. — 64 p.
10. Boschma R. Competitiveness of regions from an evolutionary perspective / R. Boschma // Regional Studies. 2004. – #38. – P. 1001-1014
11. Поручник А. М. Регіональна інноваційна система як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / А. М. Поручник, І. В. Брикова // Міжнародна економічна політика : наук. журнал. – К. : КНЕУ, 2006. Вип.5 – С. 134–173
12. Cooke P. To construct a regional advantage from Innovation Systems First Build Policy Platforms / P. Cooke // European Planning Studies. – 2007. – #15 (2). – P. 179–194

Надійшла 05.10.2010

УДК 339.137.2+65.011

С. М. СИНИЦЯ, Л. В. ГРИНІВ

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті досліджуються проблеми конкурентоспроможності регіонів України. Розглянуто світовий досвід дослідження конкурентоспроможності як економіки в цілому, так і регіонів зокрема.

In article problems of competitiveness of regions of Ukraine are investigated. Global experience of research of competitiveness as economy as a whole, and regions in particular is considered.

Ключові слова: конкурентоспроможність, регіон, конкурентні переваги, репозиціонування.

Вступ. Сучасні процеси економічного розвитку, такі як глобалізація, регіоналізація, формування “нової економіки”, зумовлюють підвищення ролі регіонів окремих держав в системі світового господарства. Одним з проявів глобалізації в кінці ХХ – на початку ХХІ століття є надання національним регіонам статусу самостійних, незалежних суб’єктів міжнародних конкурентних відносин. Все частіше вони аналізуються як квазіпідприємства, які активно розпоряджаються власними ресурсами для підвищення рівня конкурентоспроможності в економічній, соціальній, науково-технічній сферах з метою залучення інвестиційних коштів та висококваліфікованого працездатного населення.

Саме в даному контексті особливої актуальності набуває проблематика регіональної конкурентоспроможності, яка полягає у здатності регіону створювати, розвивати та захищати власні конкурентні переваги.

Постановка завдання. Сутність конкурентоспроможності регіонів на зовнішніх ринках з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового господарства і поглиблення взаємозалежності економічного зростання дозволяє розглядати її ширше, ніж звичайний процес отримання надлишку ресурсного потенціалу, оскільки конкурентоспроможність національної економіки як сукупності галузей в сучасних умовах дає комплексний ефект, комбінуючи такі фактори, як іноземний капітал, нові технології, інтеграційні можливості і вихід на світові ринки.

Ключовою проблемою регіонального розвитку є значні диспропорції соціально-економічного стану регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна діяльність. Господарство деяких регіонів сьогодні базується на одній-двох галузях, підприємства яких є сировинними або виробляють проміжну продукцію. Знижується конкурентоспроможність окремих регіонів на зовнішньому ринку: питома вага майже половини областей в загальноукраїнському експорті не перевищує одного відсотка.

Результати дослідження. Поняття конкурентних переваг і конкурентоспроможності тісно між собою пов’язані. Конкурентні переваги, що характеризують об’єкти чи суб’єкти господарювання, є факторними ознаками, а конкурентоспроможність – результуючою. Виходячи із теорії М.Портера, конкурентоспроможність є проявом системи багатьох факторів, які створюють різні конкурентні переваги залежно від конкурентного середовища [1, с. 141].

Аналіз світового досвіду останніх десятиліть дав змогу виокремити основні чинники конкурентоспроможності національної економіки: ефективна координація та співпраця між ТНК та країнами, в яких здійснюється їхня діяльність; підтримка виходу національних корпорацій на світовий економічний простір; дотримання урядом критичної межі диференціації прибутковості суб’єктів економіки всередині країни (антимонопольна політика, вилучення надприбутку тощо); запобігання загрозам, які

виникають внаслідок підвищення відкритості економіко-правового середовища (адаптація міжнародних правових норм до національних умов, використання інструментів тарифного та нетарифного захисту внутрішніх ринків); посилення уваги до механізмів інноваційно-промислової політики; поширення політики сприяння розвитку “людського капіталу” через розвиток галузі знань та інформації і соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, навколишнє середовище) [3, с. 21].

Поняття регіону варіюється залежно від цілей і завдань дослідження або інших цілей, тобто будь-яку територію можна розглядати як регіон відповідно до низки критеріїв, що лежать в основі визначення. Доцільним є розуміти регіон як певну адміністративно-територіальну одиницю у складі держави. Виходячи з цього, можна скористатися визначенням, що його надає Асамблея європейських регіонів: “Регіон – це територіальне утворення, яке сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, і яке наділене самоврядуванням”.

За визначенням Європейської Комісії, регіональна конкурентоспроможність – це здатність регіону виробляти такі товари та послуги, які користуються попитом на міжнародних ринках, та водночас забезпечують стабільний і високий рівень прибутків місцевого населення; або (узагальнено) здатність регіону в умовах зовнішньої конкуренції забезпечувати відносно високий рівень прибутків та зайнятості [4].

Сьогодні можна констатувати перетворення національних регіонів на стратегічних гравців світової економічної арени, які паралельно з традиційними суб'єктами міжнародної конкуренції (держави, міжнародні організації, транснаціональні компанії, фізичні особи, регіональні союзи, інтеграційні угруповання) активно інтегруються в систему глобальних конкурентних відносин.

Конкурентоздатність регіону визначається його конкурентними перевагами. Конкурентні переваги регіону – це чинники, що позитивно впливають на конкурентоздатність регіонів країни в процесі її інтеграції до системи зв'язків, які включають забезпеченість регіону чинниками виробництва, ефективну діяльність підприємств, наявність місткого та платоспроможного попиту, комплексу близьких та споріднених галузей, експортно-орієнтованих галузей, передового менеджменту та стратегії компанії, передової структури виробництва, кваліфікованих робітничих кадрів тощо [5, с. 87].

Відомі економісти Кембриджського університету Б.Гардінер, Р.Мартін, П.Тайлер у своєму дослідженні “Конкурентоспроможність, продуктивність та економічне зростання через призму Європейських регіонів” акцентують увагу на моделі “піраміди” конкурентоспроможності регіону (рис. 1).

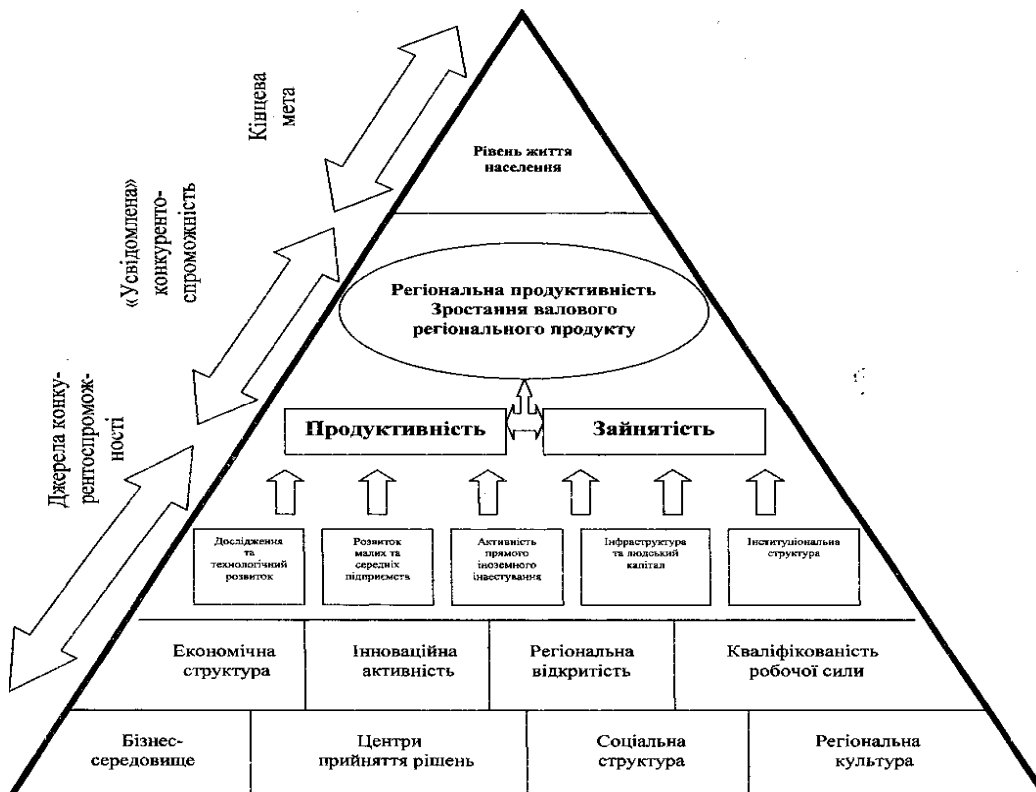


Рис. 1. “Піраміда” конкурентоспроможності регіону

Конкурентоспроможність регіонів характеризується міжрегіональними відмінностями за рівнем інноваційного розвитку, надходженнями прямих іноземних інвестицій, розвитком малого та середнього підприємництва, розвитком інфраструктури, наявністю кваліфікованих кадрів, рівнем продуктивності праці та зайнятості.

Надходження капіталу до того чи іншого регіону визначається його конкурентними можливостями і перспективами їх нарощування. Підприємницький капітал спрямовується в ті регіони і сфери діяльності, де можна розмістити конкурентоспроможні виробництва та організувати прибутковий бізнес.

При оцінюванні конкурентних позицій регіонів враховується рівень економічного розвитку суб'єктів регіональної економіки.

Паралельно з конкурентними можливостями у кожному регіоні є обмеження і негативні чинники. Вони здатні знизити результативність реалізації сприятливих конкурентних можливостей, а також ускладнюють використання соціально-економічного потенціалу в інтересах розвитку ринкових відносин у регіоні. До таких обмежень і негативних чинників можна віднести наступні:

- екстремальні умови виробництва і життєдіяльності населення;
- слабка екологічна вивченість і науково обґрунтована підготовка територія регіону;
- низький рівень виробництва товарів і послуг та недостатній обсяг виробництва продуктів сільського господарства;
- віддаленість від економічно розвинених регіонів країни, відсутність розвинутої транспортної системи;
- низька якість продукції та послуг, що різко знижують їхню конкурентоспроможність;
- високе економічне напруження, що породжує серйозні обмеження в розміщенні та регіональному розвитку продуктивних сил;
- недостатній розвиток виробничої та соціальної інфраструктури як стримуюча обставина для інвестування і створення нових робочих місць.

На сьогоднішній день, Всесвітній економічний форум (ВЕФ) підготував дослідження конкурентоспроможності областей України, в якому містяться певні висновки. Як виявилось, вища конкурентоспроможність не завжди сприяє притоку інвестицій. Так, останні роки країна займала 69-і і 73-і місця з 131 країн, а за 2009 рік опустилася на 82-е місце.

Несподівано високий рівень посідає Закарпатська, Львівська і Хмельницька області при відносно невисокому показнику Донецької, з якою на одному рівні знаходиться Сумська область. Важливо відмітити, що загальним для українських регіонів став негативний чинник політичної нестабільності, який безпосередньо впливає на розвиток бізнесу.

Абсолютним лідером конкурентоспроможності в Україні визнаний Київ, показник якого (4,25 бали) відповідає рівню Хорватії. Трохи відстає Дніпропетровська область (4,24), що випереджає Кіпр.

Високі оцінки західним областям: Закарпаття випереджає за розвитком Туреччину, Хмельницька область – Бразилію, Львівська – на рівні з Росією. Несподівано низькою виявилася конкурентоспроможність Донецької області – її бал 4,07 є середнім по Україні і співпадає з рівнем Сумської області [5].

Гірші показники у Криму (3,99), Полтавській (4,02), Вінницькій (3,98), Херсонській (3,9) і Черкаській областях (3,85). Рівень останньої трохи випереджає Вірменію і поступається Боснії і Герцеговині.

Високі оцінки західних областей можна пояснити макроекономічною стабільністю (Львівська обл.) та ефективністю ринку праці (Закарпаття та Хмельницька обл.).

Незважаючи на високу економічну динаміку та запровадження регіональної політики, конкурентоспроможність України та її регіонів залишається низькою, міжрегіональні диспропорції продовжують поглиблюватися. Про це свідчить динаміка таких економічних показників, як обсяг валового регіонального продукту (ВРП) та частки в ньому експорту, співвідношення експорту/імпорту, залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а також показників, які характеризують тенденції розвитку трудових ресурсів. Економічна стійкість і конкурентоспроможність окремих регіонів послаблюється низьким рівнем диверсифікації видів економічної діяльності та залежністю економіки регіону від невеликої кількості підприємств, в основному одного-двох.

Важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є інноваційна складова. Проте позиції України попри значний інтелектуальний та науково-технічний потенціал є дуже слабкими: протягом останніх років частка нашої країни на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у \$2,5 – 3 трлн, становить приблизно 0,05 – 0,1%. Зрозуміло, що це незадовільні показники і потрібно шукати шляхи їх підвищення, спрямовуючи певні види діяльності у «правильне» русло. Останнім часом підприємства скоротили свої витрати на інноваційну діяльність, що говорить про несприятливі тенденції. Основні скорочення відбулися в Запорізькій та Харківській областях. Що стосується стадій розвитку конкурентоспроможності усіх регіонів України, дані наведені в табл. 1.

З метою здійснення репозиціонування регіонів за рівнем конкурентоспроможності і вибору найбільш ефективної стратегії конкурентної боротьби широко застосовується графічна інтерпретація отриманих результатів.

У процесі розробки стратегій регіонального розвитку виникає потреба групування областей України з метою виявлення подібних областей за рівнем конкурентоспроможності, що дозволить розробляти для кожної групи типові заходи державної політики підвищення конкурентоспроможності регіонів. Здійснене групування найповніше можна представити із застосуванням методів багатомірного порівняльного аналізу (таблиця 2).

Стадії розвитку конкурентоспроможності регіонів України (2009 рік)

Регіон	ВРП на душу населення (грн)	ВРП на душу населення (дол. США)
Регіони, що переходять до орієнтації на інновації		
м. Київ	49 795	9 860
Регіони, орієнтовані на ефективність		
Дніпропетровська обл.	20 868	4 132
Донецька обл.	20 197	3 999
Полтавська обл.	18 500	3 663
Запорізька обл.	18 022	3 569
Харківська обл.	15 645	3 098
Регіони, що переходять до орієнтації на ефективність		
Київська обл.	15 033	2 977
Одеська обл.	13 827	2 738
Луганська обл.	13 628	2 699
Севастополь	12 961	2 567
Миколаївська обл.	12 227	2 421
Львівська обл.	10 915	2 161
АРК	10 574	2 094
Черкаська обл.	10 331	2 046
Сумська обл.	10 249	2 030
Факторно-орієнтовані регіони		
Чернігівська обл.	10 081	1996
Івано-Франківська обл.	10 055	1 991
Волинська обл.	9 711	1923
Рівненська обл.	9 695	1920
Кіровоградська обл.	9 546	1890
Вінницька обл.	9 159	1814
Хмельницька обл.	9 100	1802
Житомирська обл.	8 485	1680
Закарпатська обл.	8 452	1674
Херсонська обл.	8 122	1608
Тернопільська обл.	7 510	1487
Чернівецька обл.	7 369	1459

Джерело: інтерпретовано зі Звіту про конкурентоспроможність України; обмінний курс гривні до долара США – офіційне середньозважене значення за 2009 рік

Характеристика кластерів областей України, згрупованих за показниками регіональної конкурентоспроможності

№ кластера	Області, що є членами кластера	Евклідова відстань до відповідного центру кластера	Характеристика кластера
I.	м. Київ	0	Регіон з найвищим рівнем конкурентоспроможності економіки
II.	Дніпропетровська	75514,67	Області з високим рівнем конкурентоспроможності економіки (центр кластера - Харківська обл.)
	Луганська	32026,53	
	Львівська	16286,19	
	Одеська	32739,16	
	Харківська	0	

№ кластера	Області, що є членами кластера	Евклідова відстань до відповідного центру кластера	Характеристика кластера
	Донецька	41045,04	
III.	АРК	20993,02	Області з середнім рівнем конкурентоспроможності (центр кластера - Київська обл.)
	Вінницька	7858,75	
	Запорізька	12618,23	
	Київська	0	
	Полтавська	22049,73	
IV.	Волинська	16663,66	Області з низьким рівнем конкурентоспроможності (центр кластера - Закарпатська обл.)
	Житомирська	14637,78	
	Закарпатська	0	
	Івано-Франківська	18495,37	
	Кіровоградська	11453,17	
	Миколаївська	3568,04	
	Рівненська	5349,35	
	Сумська	5186,93	
	Тернопільська	8789,96	
	Херсонська	8145,54	
	Хмельницька	18726,47	
	Черкаська	15919,88	
	Чернівецька	30018,91	
	Чернігівська	9402,387	

Івано-Франківський регіон позиціонується як туристично-рекреаційний. З інформації Державної служби туризму і курортів Міністерства культури і туризму України відповідно за 2009 рік у рейтингу регіонів України Івано-Франківська область зайняла:

- I місце за двома показниками: кількість обслуговуваних внутрішніх туристів (501 040 осіб – 26,8 % по Україні) та кількість екскурсантів (521 716 осіб – 27,3% по Україні);

- II місце за кількістю обслугованих туристів ліцензованими туроператорами та турагентами (511 392 осіб – 13,3 % по Україні);

- III місце за сумою відрахованих туроператорами та турагентами платежів до бюджету (23 076,7 тис. грн – 11,7 % по Україні), що в умовах світової економічної кризи є вагомим вкладом у підтримку економіки держави [7].

Але імідж регіону недостатньо позитивний із-за стану доріг. Значними є також проблеми транспортної галузі, зокрема:

- стан доріг та автошляхів загального користування потребує суттєвого покращення;
- низькою є швидкість переміщення вантажів залізницею, недостатньо розвинені авіаційні вантажні перевезення;
- значний рівень зносу основних транспортних засобів;
- незадовільний технічний стан та технічна озброєність багатьох автотранспортних підприємств;
- вуличні затори, особливо в обласному центрі, слаборозвинена система паркування та стоянок автотранспорту;
- недостатній рівень інтегрування транспортних технологій з виробничими, торговельними, складськими, митними технологіями.

Висновок. Таким чином, проведений аналіз дав змогу визначити перспективні напрямки розвитку окремих регіонів через призму розвитку конкурентної інфраструктури із залученням значних обсягів іноземного та вітчизняного капіталу.

Література

1. Портер М. Конкуренція : [учеб. пособие] / Майкл Портер. – М. : Вільямс, 2001.
2. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Майкл Портер. – К. : Основи, 1997. – 451 с.
3. Агафоненко О. Ю. Про необхідність формування системи показників конкурентоспроможності

регіонів / О. Ю. Агафоненко // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 56.

4. http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm.

5. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

6. Івано-Франківщина серед регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.if.ukrtel.net/>.

7. Завітайте в Прикарпаття – завжди будуть раді вам! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua/modules.php?name=News&file=article&sid=11151>.

Надійшла 13.10.2010

УДК 379.851

Н. САЛЕХ АХМАД, Е. П. ПАВЛЕНКО

Одесский государственный экологический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УЩЕРБОВ ОТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье представлен анализ базовых методических подходов к оценке экономико-экологических ущербов от туристической деятельности на основе системного подхода и анализа особенностей функционирования охраняемых природных территорий.

The analysis of base methodical approaches to an estimation of economic - ecological damages from tourist activity is submitted of the basis of the system approach and the analysis of features of functioning of protected natural territories.

Ключевые слова: экономико-экологический ущерб, туристическая деятельность.

Введение

Проблема комплексной оценки экономико-экологического ущерба в методологическом и методическом отношениях является одной из важных проблем развития теории и практики природопользования. Экономическое измерение негативных последствий антропогенного воздействия является основополагающей базой для формирования экономических инструментариев природопользования, в частности, в сфере экологического туризма.

Анализ публикаций по теме исследований показывает, что, например, Н.Ф. Реймерс указывает, что ущерб — это фактические или возможные экономические и социальные потери, возникающие в результате каких-то событий или явлений, в том числе изменений природной среды, ее загрязнения [1].

Объектной частью ущерба, таким образом, становится окружающая среда, а ущерб (нанесение ущерба) окружающей человека среде — это эколого-социально-экономически значимое ее искусственное изменение (или значимое лишь с позиций экологии, социальных наук и экономики). Универсальной единицы измерения ущерба окружающей среде не существует. Нижним социальным пределом ущерба окружающей среде служит дискомфорт хотя бы одного человека, препятствующий его нормальной деятельности или нарушающий его покой. Экономически такой же порог — разрушение или препятствие к функционированию хотя бы одного хозяйственно важного объекта (коррозия материалов, снижение прироста растений, уменьшение производительности труда и т. п.). Во всех случаях ущерб рассматривается в пределах обусловленного времени (он может быть не ошутим за короткий период и стать даже катастрофическим за продолжительный срок) [1, с. 154].

По мнению профессора Степанова [2], экономическая оценка от негативного воздействия на природно-ресурсный потенциал в результате того или иного вида хозяйственной деятельности связана с комплексной оценкой структурных составляющих этого ущерба, включающих издержки, затраты и убытки.

Постановка вопроса

Цель работы: анализ базовых методических подходов к оценке экономико-экологических ущербов от туристической деятельности на основе системного подхода и анализа особенностей функционирования охраняемых природных территорий.

Результаты исследований

Причинами ущербов от загрязнения среды, т.е. фактическими и возможными убытками народного хозяйства, связанными с загрязнением жизненной среды жизни (включая прямые и косвенные воздействия, а также дополнительные затраты на ликвидацию отрицательных последствий загрязнения) являются (по Царенко О.М.) [3]: 1) изменения количества и качества природных ресурсов и/или других внешних условий и внутренних процессов и как следствие — уменьшения объемов использования природных факторов и ресурсов в производстве — экологические факторы; 2) ухудшение здоровья физических лиц или условий ведения личного хозяйства при загрязнении окружающей естественной среды или других неблагоприятных изменений его состояния — социальный ущерб; 3) наличие затрат на предотвращение и ликвидацию отрицательных последствий — экономический ущерб.

Ущерб можно классифицировать по секторам народного хозяйства: убытки промышленности (от

промышленности); ущерб сельскому хозяйству (от сельского хозяйства); ущерб коммунальным предприятиям (от коммунальных предприятий), включая сферу услуг, убытки учреждениям (предприятиям) отдыха и туризма (экологический туризм) – убытки от деятельности туризма [3].

Экологический ущерб – это негативные количественные и качественные изменения в таких объектах, как общество, социальная группа, компания, наступающие в результате реализации экологического риска. Исходя из этого, экологический ущерб следует рассматривать, прежде всего, не как «биологическое понятие», а как социально-экономическую категорию. В принципе количественные и качественные изменения в объекте могут происходить не только в результате экологических событий, но также в результате достаточно длительного воздействия устойчивых неизменяемых экологических факторов — загрязнения окружающей среды «нормальной» производственной деятельностью. Нами выделены следующие основные методические подходы к оценке ущерба от рекреационно-туристической деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Методы определения экономико-экологических ущербов, применение которых возможно в сфере экотуризма

Методы	Алгоритм расчета	Виды экономических убытков
Прямого счета	$Y_R = VS(C'' - C')$ <p>Y_R – потери живого ресурса; V – удельные объемы живого ресурса S – площади сбора C' – цена после негативного воздействия C'' – цена до негативного воздействия</p>	Фактический Потенциальный Косвенный Прямой Одномоментный
Компенсационных затрат:	$Y_K = \sum_{i=1}^z (C + E * Kb)_i Q_i$ <p>Y_k – размер ущерба; z — виды ресурсов; (C + E * Kb)_i – приведение затраты, долл./ед.; Q_j — объемы загрязняющих веществ</p>	Фактический Потенциальный Предотвращенный Косвенный Прямой Одномоментный Перманентный Динамичный
Расчет и использование удельных ущербов	$I = \sum_{i=1}^n g_i I_{gi} I_{ci}$ <p>I — общий для локального ущерба индекс факторов состояния; g_i — удельный вес i-й составляющей в исследуемом локальном, ущербе; I_{gi} — индекс изменения доли i-й составляющей (при незначительном изменении принимают равным единице); I_{ci} — субиндекс факторов состояния для i-й составляющей</p>	Фактический Потенциальный Предотвращенный Косвенный Латентный Прямой Одномоментный Перманентный Динамичный
Расчет индексов факторов состояния	$Y = \sum_i Y_i = \sum_i n_i S_i$ <p>Y — интегральная экономическая оценка (в денежном выражении) совокупного ущерба ресурсно-экологической системе; Y_i — экономический ущерб, вызванный натуральными изменениями i-го фактора; n_i — натуральные изменения i-го фактора; S_i — стоимостная оценка натурального изменения i-го фактора</p>	Фактический Потенциальный Предотвращенный Косвенный Латентный Прямой Одномоментный Перманентный

Многие авторы отмечают важность учета фактора времени. Большинство хозяйственных задач, в которых могут применяться эколого-экономические показатели, обычно связанные с оценкой не существующих, а отдаленных в перспективе (будущих) ситуаций. Это нуждается в разработке методического аппарата учета фактора времени при экономической оценке элементов природной среды. Действие фактора времени в экономике страны оказывается в периодическом повышении общественной ценности работы, как текущей, так и такой, что уже материализовалась в изделиях. Однако эти процессы

имеют и другую сторону: возрастает цена потери единицы работы, которая, безусловно, имеет отношение к эколого-экономическим показателям.

Негативные воздействия могут происходить и происходят из-за посещений туристов, но многие из них могут быть полностью управляемыми и их можно минимизировать. Заинтересованные в развитии ОПТ стороны всегда соотносят позитивные и негативные последствия туризма и определяют допустимые уровни негативного воздействия и способы его контроля. Издержки от туризма состоят из трех частей: финансово-экономической, социокультурной и природоохранной (табл. 2).

Безусловно, в представленной таблице только часть проблем воздействия туризма на окружающую среду для каждого из подвидов воздействий может быть разработана своя специфическая методика расчета ущербов [4].

Вопросы формирования устойчивого менеджмента экологического туризма раскрыты в Европейской хартии устойчивого туризма на охраняемых природных территориях [5].

Значение охраняемых территорий Европы для развития туризма обуславливает необходимость серьезного управления ими. Один из способов обеспечить такое управление – разработать хорошую модель и выявить территории, которые ей соответствуют. Европейская Хартия устойчивого туризма на ОПТ была разработана Службой региональных природных парков Франции (Parcs naturels regionaux de France) при поддержке Европейской Комиссии и Федерации ЕВРОПАРК. Аналогичная инициатива Всемирного фонда дикой природы, программа «Пан Паркс», фокусируется на крупных ОПТ, которые используют сходные принципы с несколько большим акцентом на путешествия в дикую природу. Эти две программы получили одобрение Европейской Комиссии как распространяющие хорошие модели на всю сеть охраняемых территорий Натура 2000 (Natura 2000).

Таблица 2

Негативное воздействие туризма на окружающую среду

Тип воздействия	Степень опасности
Организация троп (и ухудшение состояния окр. среды)	++
Создание кемпингов (и ухудшение состояния окр. среды)	++++
Мусор	+++++
Скопление людей, перенаселенность	++++
Грузовой и рекреационный транспорт	+++++
Проблемы упаковки	+++++
Проблемы канализации	++++
Воздействие на местообитания диких животных	++++
Конфликт между пользователями	+++
Загрязнение вод (физическое или биологическое)	++++
Чрезмерное освоение территории	++++
Интродукция чужеродных видов (семена, грибки другие виды; вселенцы)	+++
Проблема утилизации бытовых отходов	++++
Вандализм в отношении культурных ценностей	+++
Разрушение отмелей катерами	+++
Деградация местообитаний	+++
Загрязнение атмосферного воздуха	+++
Заготовка дров	+++
Шумовое воздействие	+++
Перелов рыбы	+++
Воздействие на растительный покров	++
Разрушение дюн/рифов	++
Уплотнение почв или эрозия	++
Увеличение риска пожаров	+++
Разрушение археологических памятников	+++
Вытаптывание (люди или лошади)	++
Изменение русел рек	+++
Сбор сувениров (флора, фауна и т. п.)	+

Выводы

1. Проблема комплексной оценки экономико-экологического ущерба в методологическом и методическом отношениях является одной из важных проблем развития теории и практики природопользования. Для количественной оценки экономического ущерба используются три основных метода: метод прямого счета, базирующийся на сравнении показателей загрязненного и условно чистого

(контрольного) районов; аналитический метод, основанных на получении математических зависимостей (например, при помощи многофакторного анализа) между показателями состояния соответствующей экономической системы и уровнем загрязнения окружающей среды; эмпирический, суть которого состоит в том, что зависимость ущерба от уровня загрязнения, полученная на основе первых двух методов, на частных объектах обобщается и переносится на однородные исследуемые объекты.

2. На основе обобщения известных принципов и характеристик экономико-экологического ущерба нами предложена типология интегрального экономико-экологического ущерба, а так же обобщены методы определения экономико-экологических ущербов, применение которых возможно в сфере экотуризма.

3. Стратегия развития экотуризма и устойчивого туризма состоит в управлении процессом посещения ценных природных территорий так, что бы обеспечить максимизацию пользы и минимизировать негативные экологические воздействия. Это осуществляется путем разработки стратегических планов развития. Их ключевыми элементами являются: особое внимание кумулятивным воздействиям; применение адаптивного менеджмента; достижение консенсуса между всеми заинтересованными сторонами относительно допустимого уровня воздействия на охраняемую территорию.

4. Дальнейшие исследования по этой теме следует связать с уточнением существующих и разработкой новых методик оценки ущерба от туристической деятельности для каждого его типа воздействия на окружающую среду.

Литература

1. Реймерс Н.Ф. Природопользование : словарь-справочник / Реймерс Н.Ф. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.
2. Буркинский Б.В. Природопользование: основы экономико-экологической теории / Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
3. Царенко О.М. Основи екології та економіка природокористування: [курс лекцій. Практикум: навч. посібник] / Царенко О.М., Несветов О.О., Кадацький М.О. – Суми : Вид-во «Університетська книга», 2001. – 326 с.
4. Игльс П. Устойчивый туризм на охраняемых природных территориях: [руководство по планированию и управлению] / Игльс П., МакКул С. и др. – М. : Сфера, 2006. – 188 с.
5. Европейский гостиничный маркетинг: учеб. Пособие; [пер. с англ. Е. Ю. Драгныш]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 224 с.

Надійшла 08.10.2010

УДК 330.15:504.062

О. Е. РУБЕЛЬ

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины

ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАНСАКЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье представлены подходы к анализу механизмов формирования экономической трансакции и ее трансформация в экономико-экологическую трансакцию. Последняя рассматривается как базисная категория институциональной теории природопользования.

In article the analysis of mechanisms of formation of economic transaction and its transformation approaches are presented to economic-ecological transaction are presented. Last issue is considered as a basic category of institutional environmental management theories.

Ключевые слова: экономическая трансакция, институциональная теория природопользования.

Введение

Идеология институциональной экономики все активнее проникает в украинское национальное научное пространство и экономическую практику. Целый ряд ведущих авторов работают над аспектами институциональной теории в различных секторах экономического знания, в том числе в сфере природопользования. В этой сфере научных изысканий работают М.А. Хвесик [1], В.А. Голян [1,2], З.В. Герасимчук [2], И.М. Вахович [2]. Не уступают им и автор научно-методической литературы А.А. Ткач [3] который, в свою очередь, ссылается на ряд современных работ: А.Е. Шаститко «Экономическая теория институтов» (1997); «Новая институциональная экономическая теория» (2002) [4]; А.Н. Олейника «Институциональная экономика» (2005) [5]; А.А. Аузана «Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория» (2006) [6], М.В. Довженко «Современная экономическая теория (Экономическая ноблелогия)» (2005) [7]; В.Д. Якубенко «Базисные институты в трансформационной экономике» (2004). Также следует назвать работы С. Кирдина [8], Я. Кузьминова [9].

Экологическая научная школа, развивающаяся в Институте проблем рынка и экономико-

экологических исследований НАН Украины, уже 40 лет выводит на передний край научных исследований вопросы ко-эволюции научных направлений, прежде всего, экономико-экологического, механизмы и инструменты которого нуждаются в когнитивном обосновании, в основе которого могут стать отдельные постулаты институциональной теории.

Действительно, как показывают исследования современного состояния экономико-экологического взаимодействия, в рамках воспроизводственного процесса сфера природопользования является особой сферой человеческой деятельности. Основное содержание последнего при всем многообразии его толкований и терминологических определений в самом широком смысле слова понимается как система взаимоотношений человека с природой, определяющих движение потоков вещества и энергии, обеспечивающий социально-экономическое развитие общества [10]. Обеспечивать единую научную основу понимания природопользования как комплексного экологического явления должен методологический базис институционального подхода [10].

Интеграция концепции экологической трансакции в теорию экономико-экологического природопользования, разработанную в научных трудах В.Н. Степанова, Б.В. Буркинського, С.К. Харичкова [10], позволяет раскрыть новые стороны последней, подчеркнуть универсальность и актуальность дефиниций экономико-экологической теории. Нами предлагается, на основе системного подхода, категорий институциональной экономики, провести анализ ко-эволюции категории трансакции в структуре системного аппарата природопользования.

Институт природопользования – один из базовых, традиционных институтов экологического права, который был предметом детального научного анализа в советский период как относительно отдельных природных объектов, как отдельно, так и в комплексе [11]. Сегодня в его содержании появились новые аспекты, которые обусловлены изменениями в политической, экономической и правовой системах украинского государства. Это расширение круга субъектов природопользования, появление новых форм природопользования, в частности арендной, реализация принципа платности и т.п.

Постановка вопроса

В рамках новой институциональной экономической теории права свободы (действия, воли) целиком могут рассматриваться как подвид прав собственности. Это обусловлено акцентом на стимулы в определении значения прав для объяснения действий экономических субъектов (агентов, принципалов) и взаимодействия между ними по поводу ограниченных ресурсов, в том числе, ресурсов природопользования. В обычном употреблении трансакция (лат. *transactio*) – это соглашение, операция. Понятие "трансакция" было введено в экономику Дж.Р. Коммонсом, который рассматривал проблему экономической организации в тесной связи с проблемами конфликта, взаимной зависимости и порядка [12]. Таким образом, основной задачей настоящей публикации является анализ источников формирования трансакции вообще и ее трансформация в экономико-экологическую трансакцию, как базисную категорию институциональной теории природопользования.

Результаты исследований

В понимании Дж.Р. Коммонса трансакции могут быть сокращены до трех видов экономической деятельности, рассматриваемые как трансакции ведения переговоров (торговые трансакции) (1), управленческие трансакции (2) и трансакции нормирования (3). Участники каждой из них контролируются и освобождены рабочими правилами особого типа моральных, экономических или политических отношений. Трансакции ведения переговоров происходят от знакомой формулы рынка, который во время ведения переговоров перед тем, как товары обменяны, состоит из лучшей пары покупателей и лучшей пары продавцов на этом рынке [12]. Коммонс определяет трансакцию как средства, реализуемые в рамках закона и обычая, «отчуждения и приобретения правового контроля над товарами и трудом, а также управления, производящие и доставляющие товары и услуги по направлению к конечному потребителю». Трансакции переговоров представляют собой свободное перераспределение прав собственности между равными с правовой точки зрения агентами. Трансакции управления обычно характеризуют трудовые отношения и направлены на повышение технологической и экономической эффективности в производственном процессе. Трансакции рационализации – это преимущественно решения корпоративных органов.

Несколько отлична от подхода Коммонса точка зрения на трансакцию Оливера Уильямсона. Согласно его определению, организация трансакций в рамках той или иной экономической организации отвечает задаче «обеспечения непрерывности отношений сторон путем создания специализированных структур управления их взаимодействием». «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая». Уильямсон оценивает все трансакции по трем параметрам: частоте, неопределенности и специфичности задействованных в них активов [13].

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам. Вот почему трансакция содержит в неявной форме три момента, которые одновременно является отражением трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка.

Представители теории социального конфликта считают конфликты основными и неизбежными процессами в обществе. Ведущим источником конфликта в институциональной среде является неравные условия, в которых находятся агенты в случае реализации торговой трансакции (работодатель и наемный рабочий). Этот тезис становится наиболее понятен, если подчеркнуть, что через торговую трансакцию могут быть выражены и другие ее виды. И учитывая, что мы обсуждаем институциональную теорию в контексте экономико-экологических императивов, третьей фундаментальной причиной социального конфликта является конфликт человека и природы. Кроме того, интересной метафорой теории игр является совершенно закономерная мысль о том, что «Победителями все быть не могут!» в противоположность теории солидаризма «Победители – все!» [14].

Уровень распределения трансакций по видам имеет свои особенности, так, для международного уровня наиболее распространенными являются трансакции обмена, а на государственном уровне доминирующими являются трансакции управления (рис. 1).

Важной характеристикой трансакции является ее симметричность: трансакции можно разделить на симметричные и асимметричные. К симметричности стремиться торговая трансакция: в торговой трансакции для осуществления фактического отчуждения и присвоение прав собственности и свобод необходимое обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них согласно относительной переговорной силе, юридическим статусе и т.п. Асимметричной является трансакция управления. В трансакции управления ключевым является отношения управление – подчинение, которые предусматривают такое взаимодействие между людьми, когда право постановлять решение принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации, приобретения и т.п.).

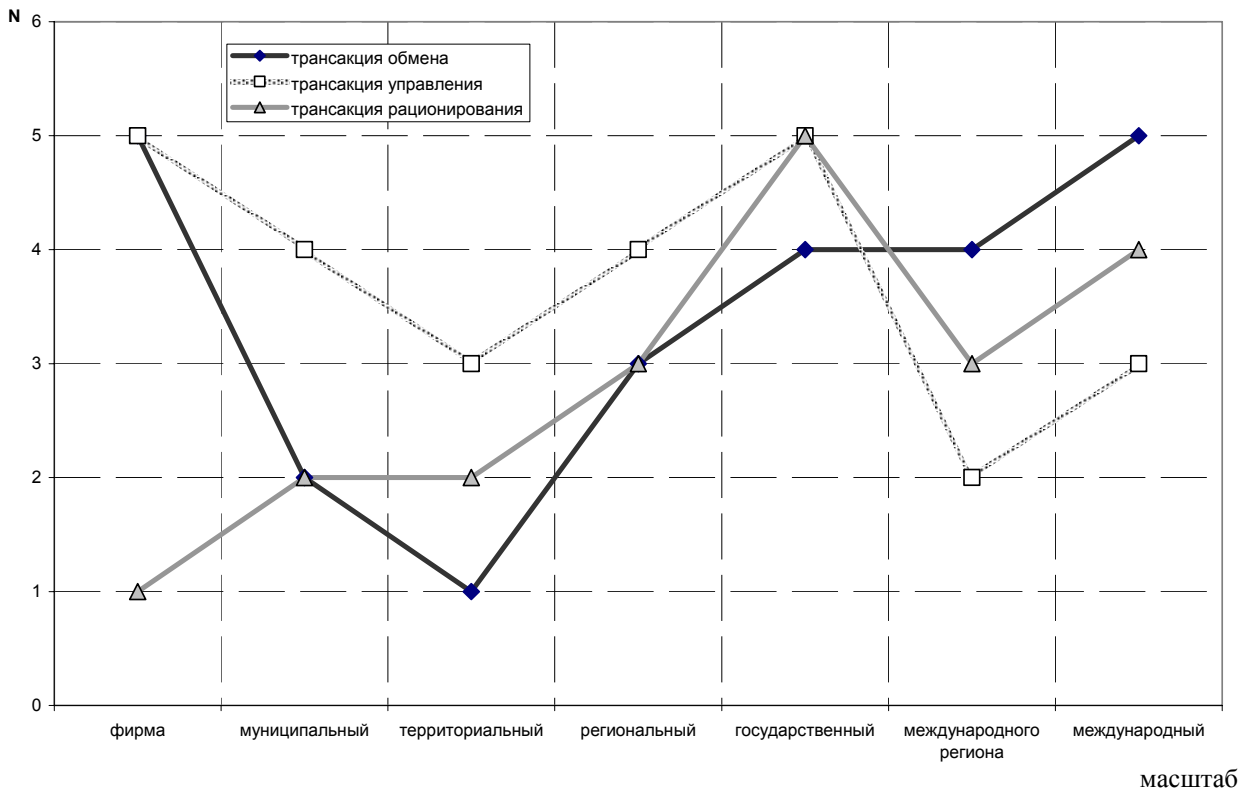


Рис. 1. Оценка распределения видов трансакции по масштабу проявления

Конфликт интересов эгоистических индивидов вследствие ограниченности ресурсов – основная проблема социальной жизни и экономической активности. По утверждению Дж. Коммонса, важен не физический, а правовой контроль. Именно при трансакции осуществляется правовой контроль, а конфликт интересов индивидов, которые зависят друг от друга, решается таким образом, который вызывает социальную потребность в порядке [12].

Таким, образом, трансакции – это стратегические отношения в ходе экономической деятельности, поскольку без них не могло бы быть производства, потребление, покупки, продажи, инвестирования. В этом контексте теория трансакций выходит за грани экономического анализа, а становится социальным явлением, и элементом социального, психологического, политического анализа, а в равной степени и частью экономико-экологической теории. Трансакция является совершенно уникальным элементом экономической теории, фундаментальной и многогранной экономической категорией.

В предлагаемой трактовке, в основании явления трансакции лежит трансляция воли одного субъекта (коллективного субъекта, группы субъектов) на волю другого субъекта (коллективного субъекта,

группы субъектов). В зависимости от типа трансакции первая субъектная сторона является принципалом, вторая, соответственно, – актротом.

Одним из оснований трансакции любого типа является трансформация свободы воли. Согласно определению словаря С.Е. Ожегова «свобода – в философии возможность проявления субъектом своей воли на основе осознания законов развития природы и общества» [15]. В древней философии вопрос свободы возник первоначально на нравственно-психологической почве. В мыслях Сократа и его ближайших последователей и преемников ещё не было отвлечённой антитезы между свободой, в смысле независимости от всякого мотива, и необходимостью, в смысле перевеса сильнее мотивов [16]. По закону причинности Канта, всякое явление может возникнуть только в виде следствия другого явления, как его причины, и весь мир явлений представляется совокупностью рядов причин и следствий. Ясно, что форма причинности, как и все прочие, может иметь силу лишь в области законного её применения, то есть в обусловленном мире явлений, за пределами которого, в сфере бытия умопостигаемого (ноумена), остается возможность свободы. Как существо, а не явление, человек может начинать ряд действий не по необходимости эмпирического побуждения, а в силу чисто нравственного императива, или из уважения к безусловному (условному – О.Р.) долженствованию [16]. Трансляция воли как «способности к осуществлению желаний, целей» [15] становится мотивом долженствования, а значит, действия и, следовательно, обуславливает механизм элементарной трансакции.

В этом контексте следует рассмотреть право свободы как отдельную институциональную категорию, это необходимо с точки зрения объяснения институциональной теорией возможности взаимодействия принципала и актора. То есть при наиболее элементарном определении трансакции крайне необходимо определение свободы и воли как таковой как основы совершения трансакции.

Право свободы рассматривается как отдельная категория. В рамках новой институциональной экономической теории права свободы целиком могут рассматриваться как подвид прав собственности. Это обусловлено акцентом на стимулы в определении значения прав для объяснения действий экономических агентов и взаимодействия между ними по поводу ограниченных ресурсов [3]. Когда рассматривается трансакция, должны быть определены ограничения, социальный фон, или контекст, в котором они (действия) рассматриваются. Таким образом, трансакция – это действие, которое рождено взаимодействием между людьми. В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам. Вот чему трансакция содержит в неявной форме три момента, которые одновременно является отражением трех видов социальных отношений: конфликта, взаимозависимости и порядка. В первом приближении конфликт можно определить как отношения взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса. Взаимозависимость – отношения, взаимное понимание возможностей повышения благосостояния, которое происходит при помощи взаимодействия. Порядок – отношения, с помощью которых определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованной сторонами [3].

Еще задолго до официального рождения социологии существовали теории, рассматривающие общество в качестве организованного конфликта или борьбы между индивидами и социальными группами, между различными социальными слоями общества, между разными странами, религиями, поколениями, полами и т. д. В конце XIX в. Герберт Спенсер сделал вывод о том, что общество отбирает в процессе естественного отбора лучших из лучших. Современник Спенсера Карл Маркс предположил, что социальное поведение может быть лучшим образом объяснено как процесс конфликта [4]. Концепции Л. Козера: обществу присуще неизбежное социальное неравенство, а значит постоянная психологическая неудовлетворенность его членов, напряженность в отношениях между индивидами и группами (эмоциональное, психическое), то есть социальный конфликт [3, 4].

Различная мотивация поступков агентов экономической деятельности сводится к условной «полезности», которая объединяет в целое как материальные, так и нематериальные факторы. Но, каковыми бы не были мотивы, на ведущую роль в экономических отношениях выходит «экономика решений», «экономика принятия решений» (экономических акций, таких как обмен, инвестиции, финансирование (трансфер, кредит и т. п.), акты слияния, а так же информационная, экономико-правовая деятельность, такая как лицензирование, аудит и т. д. Это и есть проявление транзакционной экономики.

Мотивация экономико-экологического поведения может быть объяснена позиций более широких чем рыночные стимулы, например, в контексте биоэтики В. Борейко [17], или экологической этики [18]. В настоящей работе нами рассматривается экономико-экологическая составляющая трансакции традиционной (неэкологической) экономики (финансы, инвестирование, брендинг, маркетинг) и интервенция традиционных (неэкологической) видов экономической деятельности в процесс природопользования.

Дальнейший экономико-экологический анализ в работе базируется на научных основах более углубленного понимания экономической трансакции как элементарной единицы человеческой деятельности, рассматриваемой в системе реальных координат, мотиваций, стимулов, реальной исторической и социальной системы, анализа системы принуждения, «кнута и пряника» и так далее, что позволяет более четко представить трансакцию не только торгового типа, но и других типов. В качестве методологии такого рода анализа может выступать структурный графический анализ, числовые методы в

т.ч. включающие оценку коэффициента симметричности трансакции и других показателей. Однако нам следует, прежде всего, рассмотреть более полно структуру самой человеческой деятельности (акции).

Одним из основных парадигмальных новшеств ряда современных экономико-экологических теорий, в частности, современной экологической психологии, является перенесение отношений между человеком и природой с субъект-объектной плоскости в субъект-субъектную. Такой подход так же может быть использован для выработки и оценки стратегии отношения человека и природы.

Этический подход, применяемый во всех сферах деятельности, может стать одним из действенных инструментов формирования нового облика человечества. Отдельным вопросом следует выделить значение этического в экономике – ведущей сфере развития современного общества. Экономическое развитие охватывает все стороны жизни человека и общества. Предметом экономики является рациональное хозяйствование с целью удовлетворения самого широкого круга потребностей человека, в том числе, физиологических, социальных, потребности безопасности и самоуважения, самоутверждения, саморазвития и самореализации. Конец XX века характеризовался стремительным ускорением развития цивилизации. Это в полной мере относится к глобальным экономическим трансформациям, серьезным социальным переменам, пересмотру отношения к окружающей природной среде. Современный этап во взаимодействии человечества и природной среды характеризуется развитием целого ряда глобальных тенденций: обострением противоречий между обществом и природой, переходящим в критическую фазу, что обусловлено гигантским ростом ресурсно-экологического преобразования (потребление естественных ресурсов, изменение ландшафтов, создание новой антропогенной среды) и нарушением динамического равновесия в биосфере на различных уровнях ее организации; формированием нового понимания проблем окружающей среды, интернационализация их по всем направлениям – экономическим, экологическим, социальным и политическим; формированием новой методологии взаимодействия человечества и природной среды, методологии экономико-экологического сопряжения в глобальном и региональном развитии [18].

Экономико-экологическая трансакция может рассматриваться как составляющая часть трансакции природопользования, которая, в свою очередь, может быть описана следующей эвристической формулой:

Природопользование = Ресурсная трансформация + Экономико-экологическая трансакция.

Рассмотрим подробнее категорию «ресурсной трансформации». Согласно Д. Норту институты вместе с применяемыми технологиями определяют размер этих трансакционных издержек. Необходимы ресурсы и для того, чтобы трансформировать ресурсные вложения земли, труда и капитала в товары и услуги [19]. Эта трансформация является функцией не только применяемой технологии, но и институтов. Таким образом, институты имеют ключевое значение для издержек производства [19]. Таким образом, ресурсная трансформация является одной из ключевых категорий институциональной экономической теории.

Экономико-экологическая трансакция как трансакция природопользования может быть рассмотрена на основе категориального анализа природопользования, а так же системного анализа (Л.Ф.Берталанфи) [20] и Общепараметрической теории систем (А.И. Уемов):

Структура системы природопользования в контексте институциональной теории может быть описана в виде эвристической формулы:

$$\text{Природопользование} = \text{Ресурсная трансформация} + \text{Экономико-экологическая трансакция}_0 + \text{Экономико-экологическая трансакция}_1 + \text{Экономико-экологическая трансакция}_2 + \text{Экономико-экологическая трансакция}_3,$$

где экономико-экологическая трансакция₀, 1, 2, 3 – соответственно трансакция нулевого, первого, второго и третьего порядка.

Рассмотрим каждый из видов экономико-экологической трансакции с точки зрения системного подхода Берталанфи [20]. Целью экономико-экологической трансакции является организационное, информационное, целевое обеспечение системы устойчивого природопользования. Эта цель является актуальной для всех управленческих уровней, микро- и макроэкономических задач и порядка трансакции. Задачи экономико-экологической трансакции (ЭЭТРА) в известной мере определяются соответствующим порядком ЭЭТРА (0-3).

Так, экономико-экологическая трансакция 0-го порядка направлена на создания средств производства: основных фондов предприятия, покупку (аренду) земельные участки, аренду водных объектов, организационную деятельность по созданию соответствующей инфраструктуры предприятия (организации).

Для этого порядка экономико-экологической трансакции характерны традиционные типы трансакции [5]: управленческие, торговые, трансакции рационализации (определение которых дано нами ранее). С точки зрения правового аспекта ЭЭТРА они могут быть как легальные, так и «серые», «теневые».

Именно ЭЭТРА этого порядка, как правило, должны отвечать категории системные трансакции, предполагающие в своей структуре: (трансакцию) целеполагания, (трансакцию) сбора информации, (трансакцию) оценки, (трансакция) бюджетирования, контроля, модернизации.

Инструментами и механизмами ЭЭТРА 0-го порядка являются процедура Оценки воздействия на окружающую среду, экспертиза проектной деятельности, лицензирование, сертификация, экологическая стандартизация, экологическое страхование и т.д.

Экономико-экологическая трансакция 1-го порядка направлена на ресурсное обеспечение текущей производственной деятельности. То есть на вовлечение природных ресурсов в производственную деятельность, связанную с трансформацией природного ресурса, в первую очередь, как сырья.

Инструментами и механизмами ЭЭТРА 1-го порядка являются: выделение лимитов на использование ресурсов, экологический контроль, в частности инспектирование, экологический аудит, нормирование, оценка экономико-экологической эффективности, экологическое страхование, элементы экологического маркетинга. Одним из инструментов ЭЭТРА 1-го порядка трансакция конкуренции за ресурсы (согласно видам деятельности).

Экономико-экологическая трансакция 2-го порядка направлена на управление природоохранной деятельностью в интересах эффективного использования природных ресурсов развития инфраструктуры и текущей производственной деятельности предприятия. Управление охраной окружающей природной среды состоит в осуществлении функций планирования, исследования, наблюдения, прогнозирования, экологической экспертизы, контроля, информирования и прочей исполнительно-распорядительной деятельности.

Инструментами и механизмами ЭЭТРА 2-го порядка являются: разведка запасов природных ресурсов, оценка запасов, создание кадастров природных ресурсов, выделение лимитов на загрязнение, оценки экономико-экологического ущерба, экологический аудит (в т. ч. территории), экологическая санация (территорий и объектов), экологическое страхование, мониторинг окружающей среды. На этом уровне ЭЭТРА активно проявляются трансакции конкуренции за ресурсы (экономико-экологической конкуренции), за средства для их освоения, наблюдения и другие ресурсные исследования.

Экономико-экологическая трансакция 3-го порядка направлена на обеспечение охраны, системного воспроизводства, восстановления природных экосистем и структуры их ресурсов, обеспечения эффективного функционирования экосистемных услуг.

Инструментами и механизмами ЭЭТРА 3-го порядка являются: биосферный и региональный мониторинг, деятельность по развитию и функционированию природно-заповедного фонда (планирование, резервирование, заповедание), восстановление природных ресурсов (в т. ч. экосистем), обеспечение биосферного природопользования (согласно принципам Севильской стратегии), паспортизация природных объектов, обеспечение комплексного управления прибрежной зоной (проектирование прибрежных защитных полос). К этому порядку трансакции относятся оценки природно-ресурсного потенциала природных объектов, территорий и природной среды, а также трансакции комплексного контроля (рыбинспекция, лесная служба, охрана земельных ресурсов) и пр.

Выводы

1. Трансакция рассматривается нами как элементарная единица экономической активности и одновременно механизм трансляции воли принципала на свободу (экономическую) действий актора. Такой подход рассматривается нами как универсальный, в том числе, в контексте формирования теоретических основ экономико-экологической трансакции.

2. Экономико-экологическая трансакция не заменяет функций менеджмента природоохранной деятельности и функций управления природопользованием, которые, в свою очередь претендуют на собственное место и обособленную теорию.

3. Категория трансакций позволяет рассмотреть механизмы природопользования с новой точки зрения: вопроса мотивации, взаимодействия субъектов природопользования, эффективности расходов, и, наконец, вопроса саморегуляции экономико-экологической системы управления, которая является ядром институциональной экономической теории.

4. Анализ структуры экономико-экологической трансакции следует продолжить в направлении уточнения ее понятийно-категориального аппарата, закономерностей ее формирования на парадигмальном, методологическом и прикладном уровнях.

Литература

1. Хвесик М.А. Інституціональне забезпечення екологозбалансованого водокористування в сучасних умовах : монографія / [М.А. Хвесик, В.А. Голян, О.В. Яроцька, Н.В. Коржунова]. — Донецьк : ТОВ «Юго-Вос-ток, Лтд», 2008. — 455 с.

2. Герасимчук З. В. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності : монографія. / [Герасимчук З. В., Вахович І. М., Голян В. А., Олексюк А. О.]. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.

3. Ткач А.А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія [навч. посібник] / Ткач А.А. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 304 с.
4. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / Шаститко А. Е. — М.: ТЕИС, 2010. — 828 с.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика : [учеб. пособие] / Олейник А.Н. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 416 с.
6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : [учебник / под общей ред. А.А. Аузана]. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 416 с. — (Серия «Учебники экономического факультета»).
7. Довженко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : [навч. посібник] / Довженко М.В. — К. : Видавничий центр «Академія», 2005. — 459 с.
8. Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация / С. Кирдина // Вопросы экономики. — 2004. — № 10. — С. 89–98.
9. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию / Я. Кузьминов // Вопросы экономики. — 2005. — № 5. — С. 5–27.
10. Буркинский Б.В. Природопользование: основы экономико-экологической теории / Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. — Одесса : ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. — 350 с.
11. Башмаков Г. С. Право пользования недрами в СССР / Башмаков Г. С. — М. : |Недра, 1974, — 241 с.
12. Commons John R. Institutional Economics / Commons John R. // American Economic Review, — vol. 21 (1931). — PP. 648-657.
13. Юдкевич М.М. Трансакция [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19280052/>
14. Гинс Г.К. На путях к государству будущего: от либерализма к солидаризму / Гинс Георгий Константинович. — Харбин, 1930 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?oldid=25939675>
15. Ожегов С. И. Словарь русского языка : ок. 57 000 слов / Ожегов С. И. ; под ред. Н. Ю. Шведовой. — [19-е изд., испр.]. — М. : Рус. яз., 1987. — 750 с.
16. Философский словарь / [под ред. М. М. Розенталя и П. Ф. Юдина]. 2-е изд., испр. и доп.. — М. : Политиздат, 1968.— 432 с.
17. Борейко В.Е. Этика и менеджмент заповедного дела./ Владимир Евгеньевич Борейко, — К. : Киевский эколого-культурный центр, 2005. — 328 с. — (Охрана дикой природы. Вып. 53).
18. Рубель О.С. Екологічна психологія як парадигма сталого управління природокористуванням / О.С. Рубель // Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К.Д. Ушинського. — 2001.— Вип. 11 — С. 166–170.
19. Норт Дуглас Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Дуглас; [пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера]. — М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. — 180 с.
20. Бергаланфи Л. фон, Общая теория систем — Критический обзор. 1962 // General Systems, Vol. — 1962 VII.. — P. 1—20.

Надійшла 05.10.2010

УДК 657.1

І. В. ОРЛОВ

Житомирський державний технологічний університет

СТАН НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ З ПРОБЛЕМ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В УКРАЇНІ

Проаналізовано стан наукових досліджень з проблем зобов'язань в Україні. Визначено нові наукові напрями в ході дослідження зобов'язань як категорії бухгалтерського обліку.

The state of researches of issues on liability in Ukraine has been analyzed. During research of liabilities as accounting category the new scientific directions have been determined.

Ключові слова: проблеми зобов'язань, бухгалтерський облік.

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин обумовило необхідність перегляду базових положень облікової науки. Поява нових фінансових інструментів, зміна економічних механізмів, переорієнтація виробництва, реформування права власності, вихід на міжнародні ринки – це ті фактори, які сприяли появі нових об'єктів управління й відповідно необхідності зміни акцентів у вченні про об'єкти бухгалтерського обліку.

Бібліометричний аналіз дисертаційних досліджень та провідних фахових видань з проблем бухгалтерського обліку за період ХХ ст. вказує на зміну акцентів в наукових дослідженнях. Так,

зобов'язання як об'єкт дослідження в економічних та юридичних дисертаційних дослідженнях виступав лише в 6-и роботах: Іщенко М.Ф. (Ростов-на-Дону, 1984 р.), Жуков А.Л. (Москва, 1984 р.) (економічні науки), Кротов М.В. (Ленінград, 1989 р.), Сейнаров Б.М. (Москва, 1989 р.), Тихонов В.М. (Москва, 1990 р.), Амосов С.М. (Алма-Ата, 1990 р.). Такий стан наукових досліджень з проблем зобов'язань за вказаний період пов'язаний з пануванням командно-адміністративної економіки відносини між учасниками господарських відносин, які регулювалися державним керівництвом, а виробництво було орієнтоване на виконання планів. За таких умов питання зобов'язань не знаходили широкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз тематики дисертаційних досліджень є одним з методів пізнання в сучасній обліковій науці. Цей метод є досить популярним та ефективним, адже дозволяє виявити тенденції розвитку науки. Для виявлення особливостей розвитку облікових проблем аналіз тематики дисертаційних робіт використовувався в дослідженнях представників Житомирської наукової бухгалтерської школи, Н.М. Малюги [1] з проблем концептуальної основи бухгалтерського обліку, О.В. Олійник [2] з метою становлення аналітичної науки на теренах України та Радянського союзу, М.М. Шигун [6] для виявлення тенденцій розвитку методу моделювання в економічній та обліковій науках. Такого роду дослідження дозволяють розширити та визначити нові напрями розвитку вчення про об'єкти бухгалтерського обліку, зокрема зобов'язання.

Мета дослідження. Провести аналіз тематики дисертаційних досліджень вітчизняних вчених присвячених проблемам зобов'язань в господарських відносинах, для виявлення тенденцій розвитку цього об'єкта у вітчизняній економічній та юридичній науці.

Викладення основного матеріалу. З розвитком ринкових перетворень зобов'язання стали першочерговою проблемою в юридичній науці, адже постала необхідність врегулювання взаємовідносин між суб'єктами господарювання та іншими учасниками господарських відносин (держава, працівники, фінансово-кредитні установи). Це активізувало наукові дослідження з даної проблематики не лише в юридичній, але й економічній науці.

З метою визначення нових напрямів наукових досліджень з проблем зобов'язань вважаємо за необхідне провести ґрунтовний аналіз дисертаційних досліджень, які проводилися в Україні за період незалежності вченими юридичної та економічної наук. Адже за умов глобалізаційних перетворень питання облікового відображення зобов'язань актуалізуються. Вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталів, праці, товарів та послуг, відкритість вітчизняних ринків для нерезидентів, формування наддержавних господарських утворень вимагають більшої уваги до проблем зобов'язань. Зобов'язання підприємства та зокрема управління ними є тим об'єктом, який вказує на стан розрахунків підприємства, ефективність договірних процесів.

Зазначені економічні перетворення сприяли активізації наукових досліджень з проблем зобов'язань в економічній та юридичній науках. Так, за період формування ринкових відносин в Україні було захищено 54 дисертації, з них 8 – економічного спрямування та 46 – юридичного. Стосовно наукових ступенів проведений аналіз вказує, що за економічним напрямом в Україні було захищено лише кандидатські дисертації, а за юридичним 4 докторські та 42 кандидатські дисертації.

Виходячи з результатів аналізу дисертаційних досліджень з проблем зобов'язань в розрізі спеціальностей, які представлені в таблиці дослідження виконувалися в межах наступних спеціальностей:

– економічні науки: економіко-математичне моделювання; гроші, фінанси і кредит; бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності); економіка, організація і управління підприємствами; економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності);

– юридичні науки: теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень; цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право; господарське право, господарсько-процесуальне право; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право; кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право; міжнародне право.

Проведений аналіз тематики дисертаційних досліджень, виконаних в межах названих спеціальностей, показав, що за спеціальністю 08.03.02 – “Економіко-математичне моделювання” було захищено одну дисертацію, що становить 12,5 % в структурі економічного напрямку. За даною спеціальністю з питань зобов'язань працював Долінський Л.Б. (Київ, 2002 р.), який розглядав особливості вексельних зобов'язань в контексті моделювання та управління ризиком, який виникає в ході операцій з ними.

За спеціальністю 08.00.08 – “Гроші, фінанси і кредит” захищена одна дисертація Омельчук С.В. з проблем становлення ринку боргових зобов'язань України (Київ, 2008 р.). Також по одній роботі виконано за спеціальностями 08.06.01 – “Економіка, організація і управління підприємствами” (Шевченко О.В., “Організаційно-економічний механізм управління податковими зобов'язаннями підприємства”, Донецьк, 2006 р.) та 08.00.04 – “Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” (Шиндирук І.П., “Управління борговими зобов'язаннями сільськогосподарських підприємств”, Київ, 2007 р.).

Найбільша кількість наукових досліджень економічного напрямку з проблем зобов'язань виконувалися в межах спеціальності 08.00.09 (08.06.04) – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». За даною спеціальністю захищено 4 дисертації на здобуття наукового ступеня

кандидата економічних наук, що становить 50 % від обсягу дисертацій за економічним напрямом. За цією спеціальністю працювали Коршикова Р.С., яка розглядала проблеми методів оцінки активів, зобов'язань і капіталу підприємств в умовах цінових змін (на прикладі підприємництва України) (Київ, 2003 р.). Петрук О.М. вирішував проблеми договірних зобов'язань і прав в бухгалтерському обліку (на матеріалах підприємств Житомирської області) (Київ, 2000 р.); Омецінська І.Я. провела дослідження методики та організації обліку і аналізу зобов'язань будівельних підприємств (Тернопіль, 2008 р.); Тесленко Т.І. яка розглядала облік і аналіз поточних зобов'язань (Київ, 2009 р.).

З метою визначення проблем облікового характеру, які стосуються зобов'язань, проведено аналіз дисертаційних досліджень. За даними електронного фонду офіційного сайту Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [6], зокрема, це автореферати Петрука О.М. [4], Омецінської І.Я. [3], Тесленко Т.І. [5]. В табл. 2 наведено предмет та об'єкт зазначених досліджень.

Таблиця 1

Об'єкт та предмет дисертаційних досліджень вітчизняних вчених з проблем бухгалтерського обліку зобов'язань

Автор	Об'єкт	Предмет
Омецінська І.Я.	Об'єктом дослідження є процеси розрахунків підприємств будівельної галузі з іншими суб'єктами ринку, що характеризують стан та рух зобов'язань і відображаються в системі бухгалтерського обліку	Предметом дослідження є методика та організація обліку й аналізу зобов'язань вітчизняних будівельних підприємств
Петрук О.М.	Об'єктом дослідження є господарська діяльність підприємства, що складається з фактів господарського життя, а також наявність та зміна прав і зобов'язань, які відображаються в бухгалтерському обліку	Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних і практичних аспектів обліку договірних зобов'язань і прав, а також їх вплив на фінансовий стан підприємства
Тесленко Т.І.	Об'єктом дослідження є процеси формування й аналізу інформації про поточні зобов'язання підприємств України	Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практика бухгалтерського обліку й аналізу поточних зобов'язань
Коршикова Р.С.	Дані відсутні	

Виходячи з даних табл. 1, об'єкти дослідження незважаючи на подібність теми є різними, що обумовили різні наукові результати дослідження. Так, в об'єктом дослідження Омецінської І.Я. стали процеси розрахунків за зобов'язаннями будівельних підприємств, що формуються на ринку. Петрук О.М. об'єктом дослідження обрав господарську діяльність підприємств, яка пов'язана зі зміною прав та зобов'язань, які відображаються в системі бухгалтерського обліку. Інформація про поточні зобов'язання підприємств стала об'єктом дослідження Тесленко Т.І.

Незважаючи на обрання різного об'єкту дослідження, які пов'язані з проблемами зобов'язань, предметом визначено, теоретичні, методичні та організаційні питання облікового відображення зобов'язань.

Аналіз мети дослідження свідчить про те, що дисертаційні роботи Омецінської І.Я. і Тесленко Т.І. присвячені удосконаленню бухгалтерського обліку, аналізу та контролю зобов'язань з метою управління ними. Петрук О.М., ставив за мету визначення та обґрунтування місця договірних зобов'язань та прав в бухгалтерському обліку.

Виходячи з поставленої мети, в дисертаційних роботах було вирішено ряд проблемних питань, що дало змогу визначити наукову новизну. Результати налізу наукової новизни представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз наукової новизни дисертаційних досліджень, присвячених проблемам бухгалтерського обліку зобов'язань

Автор	Напрями наукової новини											
	Понятійний апарат	Класифікація	Визнання	Відображення на рахунках	Аналітичний об'єкт	Оцінка	Організація обліку	Первинний облік	Звітність	Методика аналізу	Договір в системі обліку	Позабалансовий облік
Петрук О.М.	+	+					+			+	+	+
Омецінська І.Я.	+	+	+	+	+	+			+	+		
Тесленко Т.І.	+	+			+	+		+	+	+		
Кількість	3	3	1	1	2	2	1	1	2	3	1	1

Виходячи з даних табл. 2, в кожному з досліджень автори намагалися удосконалити бухгалтерський облік. Більшість елементів наукової новизни стосуються понятійного апарату, зокрема, О.М. Петрук

сформував понятійний апарат бухгалтерського обліку зобов'язань, який впливає з правової природи бухгалтерського обліку та договірного процесу, пов'язаного зі зміною зобов'язань підприємства. Кожен з дослідників з метою надання рекомендацій щодо удосконалення бухгалтерського обліку, виходячи з галузі економічної діяльності, де були впроваджені результати, запропонував власну класифікацію зобов'язань. Вагоме значення в названих дослідженнях приділено питанням аналізу зобов'язань в системі визначення платоспроможності підприємств.

Незважаючи на значущість проаналізованих дисертаційних досліджень сьогодні залишається багато невирішених питань облікового характеру стосовно зобов'язань та їх значення в сучасних умовах господарювання.

Більшість досліджень, присвячених проблемам зобов'язань, виконувалися представниками юридичних наук. В межах спеціальності: 12.00.01 – “Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень” виконувала дослідження Ємельянова Л.В. на тему “Система забезпечення зобов'язань у римському праві” (Одеса, 2001 р.); 12.00.08 – “Кримінальне право та криминологія; кримінально-виконавче право” – Арманов М.Г. на тему “Кримінальна відповідальність за примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань” (Київ, 2009 р.) та Соловійова А.М. на тему “Кримінально-правова характеристика примушування до виконання чи невиконання цивільно-правових зобов'язань (ст. 355 КК України)” (Львів, 2005 р.); 12.00.11 – “Міжнародне право” – Анісімова М.Ф. на тему “Зобов'язання України щодо прав людини у зв'язку зі вступом до Ради Європи” (Київ, 2001 р.), Гусейнов Л.Г. на тему “Відповідальність держав за порушення міжнародних зобов'язань у галузі прав людини” (Київ, 2000 р.), Науменко С.В. на тему “Імплементация міжнародно-правових зобов'язань України у сфері зовнішньої міграції” (Харків, 2005 р.), Савич О.С. на тему “Міжнародно-правові зобов'язання держав щодо становлення альтернативних форм соціального страхування” (Київ, 2008 р.), Федорова А.Л. на тему “Міжнародно-правові зобов'язання України з Європейської конвенції про захист прав людини та основних свобод” (Київ, 2003 р.).

Найбільша кількість робіт виконана за спеціальністю 12.00.03 – “Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право” в кількості 35, що становить 76,6 % в структурі робіт виконаних в межах юридичного напрямку. Зокрема науковцями розглядалися такі проблеми: договірні зобов'язання (Блашук А.М., Боднар Т.В., Павленко Д.Г., Печений О.П., Ткачук А.Л.); права власності та майнові права (Болокан І.В., Берестова І.Е., Пучкова Г.В.), кредитні зобов'язання (Андріанов М.В.), принципи права (Бабич І.Г.), цивільно-правові зобов'язання (Бровченко І.О., Калетнік І.Г., Кутателадзе О.Д.), відповідальність (Волков О.А., Загорулько А.І., Ківалова Т.С., Ківалова Т.С.); забезпечення зобов'язань (Гелевей О.І., Жила А.С., Загорулько О.А., Карнаух Т.М., Макаренко Г.В., Нижний С.В., Проценко І.О., Пучковська І.Й., Слома В.М., Шкрум Т.С.); припинення зобов'язань (Продаєвич І.С.); вексельні зобов'язання (Сидоров І.Ф.), грошові зобов'язання (Тарасенко Л.В., Шаповалова О.І.); деліктних зобов'язань (Фединяк Г.С.); інші види зобов'язань (Зубар В.М., Голубєва Н.Ю.)

Що стосується економічного характеру досліджень зобов'язань в межах юридичної науки, то вони виконувалися за спеціальностями:

– 12.00.04 – “Господарське право, господарсько-процесуальне право”: Андросов С.М. (“Забезпечення виконання господарських зобов'язань у сфері банківського кредитування”, Донецьк, 2008 р.), Подцерковний О.П. (“Грошові зобов'язання учасників господарських відносин”, Донецьк, 2007 р.)

– 12.00.07 – “Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право”: Путренко А.М. (“Організаційно-правові засади застосування непрямих методів у визначенні податкових зобов'язань платників податків”, Ірпінь, 2008 р.)

Таким чином, аналіз тематики дисертаційних робіт з проблем правового поля зобов'язань вказує на переважання тематики, пов'язаної з договірним процесом та місцем зобов'язань в системі господарських відносин.

Розвиток економічних відносин сприяв появі нових видів зобов'язань та необхідності врегулювання існуючих. За таких умов зростає кількість досліджень, виконаних з даної тематики. Результати біліометричного аналізу динаміки розвитку досліджень з проблем зобов'язань представлено на рис. 1.

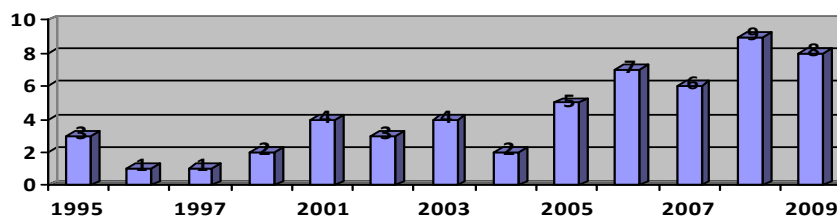


Рис. 1. Динаміка захисту дисертацій з проблем зобов'язань в Україні

За даними рис. 1 найбільша активність досліджень проблем зобов'язань спостерігається з 2005 року. За п'ять останніх років (2005–2009 рр.) було захищено 35 дисертацій, з них 4 за економічними

спеціальностями (Омельчук С.В., Омецінська І.Я., Тесленко Т.І., Шиндирук І.П.).

Результати аналізу географії виконаних дисертаційних досліджень представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Географія захисту дисертацій з проблем зобов'язань в Україні

Місто	Кількість	Юридичні		Економічні	
		Кількість	Частка,%	Кількість	Частка,%
Донецьк	3	2	4,4	1	12,5
Ірпінь	1	1	2,2	-	-
Київ	26	20	43,5	6	75
Львів	2	2	4,3	-	-
Одеса	13	13	28,2	-	-
Тернопіль	1	-	-	1	12,5
Харків	8	8	17,4	-	-
Разом	55	46	100	8	100

За результатами дослідження можна визначити трійку міст де виконано найбільшу кількість дисертаційних досліджень: Київ (26), Одеса (13), Харків (8). Така ситуація пов'язана з розміщенням провідних вищих навчальних закладів, й відповідно формуванням провідних центрів юридичної науки (Київ, Харків, Одеса).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз дисертаційних досліджень з проблем зобов'язань в економічній та юридичній науках дає можливість сформулювати наступні висновки:

- більшість досліджень з питань зобов'язань присвячені їх правовому регулюванню, що пов'язано з тим, що вони виступають однією з центральних категорій юридичної науки;
- питання облікового відображення розглядалися в чотирьох дисертаціях на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, проведений аналіз основних категорій дослідження (об'єкт, предмет, новизна) вказує, що роботи виконувалися за різними напрямками та покликані врегулювати різного роду проблеми бухгалтерського обліку зобов'язань;
- розвиток економічних відносин в Україні, зростання економічних показників, відкритість ринків та можливість виходу на міжнародні ринки товарів та послуг, ринків капіталів та ринків праці сприяли активізації наукових досліджень з проблем зобов'язань в ХХІ ст.;
- аналіз географії наукових досліджень вказує на сформовані наукові центри правової (Київ, Харків, Одеса) та економічної (Київ, Тернопіль) наук.

Література

1. Малья Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико- методологічні основи : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / Житомирський держ. технологічний ун-т./ Малья Н.М. — Житомир, 2006. — 539 с.
2. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація: дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / Житомирський держ. технологічний ун-т. / Олійник О.В. — Житомир, 2009. — 619 с.
3. Омецінська І.Я. Облік і аналіз зобов'язань будівельних підприємств: методика та організація : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук : 08.00.09 / Тернопільський національний економічний ун-т. / Омецінська І.Я. — Т., 2008. — 20 с.
4. Петрук О.М. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація : автореф. дис. на здобуття наук. ступення д-ра екон. наук : 08.06.04 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / Петрук О.М.. — К., 2006. — 33 с.
5. Тесленко Т.І. Облік і аналіз поточних зобов'язань : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: 08.00.09 / Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / Тесленко Т.І. — К., 2009. — 20 с.
6. Шигун М.М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.04 / Житомирський держ. технологічний ун-т. / Шигун М.М. — Житомир, 2010. — 642 с.
7. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/>

Надійшла 15.10.2010

Д. В. СТЕФАНІШИН
Інститут телекомунікацій і глобального інформаційного простору НАНУ, м. Київ
П. М. ГРИЦЮК
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ЛОГІКО-ІМОВІРНІСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ ВТРАТ УРОЖАЮ ОЗИМИХ ЗЕРНОВИХ, ЗУМОВЛЕНИХ НЕСПРИЯТЛИВИМИ ПОГОДНИМИ УМОВАМИ

Технологічний процес вирощування озимих зернових розглядається як система чотирьох послідовних подій (сезонів). Використовуючи методику Байєса, показана відмінність між апріорними та нормованими в рамках повної групи подій апостеріорними ймовірностями реалізації несприятливих погодно-кліматичних станів, які призводять до втрат врожаю на кожному з етапів вегетаційного циклу. Виконана оцінка ризиків втрат врожаю, зумовлених несприятливими погодними умовами з врахуванням «ваги» реалізації несприятливих погодно-кліматичних станів в межах різних етапів вегетаційного циклу.

The technological process of growing of winter crops is examined as a serial system of four sequential events (seasons). Using Bayesian approach the difference between prior probabilities and normalized in the framework of divisible group of events posteriori probabilities of unfavorable climate states resulting in harvest losses at every step of vegetative cycle was demonstrated. The estimation of risks of harvest losses due to unfavorable climate conditions on each of the stages of vegetation cycle taking into account their "weight" was made.

Ключові слова: вегетаційний цикл, втрати врожаю, ризик втрат, апріорна ймовірність, повна група подій, апостеріорна ймовірність.

Постановка проблеми. Сільськогосподарське виробництво завжди було високоризиковим завдяки своїй залежності від погодного фактора. Несприятливі погодні умови прямо впливають на врожайність сільськогосподарських культур, а отже і на розмір прибутку та рентабельність. Статистика показує, що коливання врожайності досягають 30-50% її середньорічного рівня [1]. Складність оцінки погодного фактору в аграрному виробництві полягає в його багатофакторній ймовірнісній природі і тому, здебільшого, при оцінці погодних ризиків використовують експертні оцінки. При цьому експерти можуть достатньо об'єктивно оцінювати ймовірності повторення несприятливих погодних умов, використовуючи статистичні моделі, тоді як оцінки можливих втрат, пов'язаних з погодним фактором мають менш об'єктивне обґрунтування. Це пояснюється тим, що важко "вичленити" погодну складову ризику з групи інших факторів, від яких залежать втрати врожаю (агрономічних, економічних, політичних тощо).

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Дослідженню ризиків аграрного сектору економіки значну увагу приділяють українські економісти: В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, А.В. Скрипник, – та зарубіжні дослідники: Е.М. Крилатих, А.П. Задков. В роботі [2] наведена така класифікація аграрних ризиків: ризик урожайності (зменшення врожайності внаслідок несприятливих погодних умов), ціновий ризик (зумовлений високою волатильністю цін на продукцію аграрного сектору), фінансовий ризик (визначається непередбачуваною зміною умов кредитування агровиробництва), інституціональний ризик (відображає вплив регуляторних заходів уряду), прибутковий ризик (зменшення прибутку внаслідок дії перших чотирьох видів ризику). Однак таку класифікацію можна вважати умовною, оскільки між наведеними видами ризику є тісний зв'язок. Наприклад, зменшення врожайності зернових в межах країни чи крупного регіону веде до підвищення ціни на зерно (закон попиту і пропозиції) та може спричинити обмеження експорту зерна, що, в свою чергу, призведе до цінових змін на зерновому ринку. Дана робота присвячена дослідженню ризиків зерновиробництва, спричинених погодним фактором. Методика досліджень ґрунтується на логіко-ймовірнісному аналізі об'єкта досліджень, методика якого розвинута в роботах [3, 4].

Постановка завдання. Поставимо задачу моделювання ризику втрат врожаю озимих зернових культур, зумовленого власне природним фактором за умови, що вплив інших факторів може бути керованим. Технологічний процес вирощування озимих зернових культур умовно розділяється на чотири основних періоди.

Посівний. Для різних регіонів України цей період попадає в інтервал від 01.09 до 30.09.

Зимовий. Наступає після першого вегетаційного періоду, середня тривалість якого для різних регіонів становить від 40 до 50 діб. Середньодобова температура опускається нижче критичної відмітки (ефективна вегетаційна температура є вищою від 5°C за умови достатнього вологозабезпечення), настає перерва у вегетації. Середня тривалість перерви вегетації становить 150 діб (приблизно від 1 листопада до 1 квітня).

Весняний. Середньодобова температура піднімається вище критичної відмітки. Відновлюється вегетація. Середня тривалість другого вегетаційного періоду для різних регіонів триває від 90 до 110 діб.

Літній. Відбувається дозрівання зернових та їх збирання. В різних регіонах України жнива проходять у липні та серпні.

Для кожного з періодів властиві характерні погодні ризики, які можуть призвести до втрат врожаю. Для першого (посівного) етапу найважливішим несприятливим фактором є недостатня кількість вологи в ґрунті. Для зимового етапу найбільшу небезпеку становлять довготривалі відлиги, які змінюються морозами. Найбільш небезпечним погодним фактором третього (весняного) етапу є недостатня кількість вологи в ґрунті, яка може бути викликана відсутністю дощів у квітні та травні. На четвертому етапі (переджнив'я і жнива) найбільшу небезпеку становлять затяжні дощі (тиждень і більше).

Апріорні та апостеріорні ймовірності реалізації негативних погодно-кліматичних станів. Перераховані вище погодні ризики можуть розглядатися як події, що виникають у певній послідовній системі, в якій її елементи (сезони) строго впорядковані (рис. 1) [4].

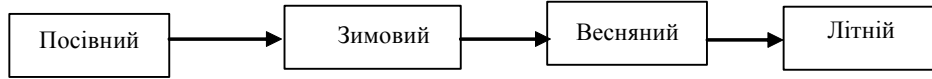


Рис. 1. Технологічна схема вирощування озимих зернових

Позначимо технологічні періоди (сезони) через S_1, S_2, S_3, S_4 . Послідовність чергування сезонів є жорстко фіксованою. Нехай кожен з сезонів характеризується несприятливими погодними умовами (небезпеками) H_1, H_2, H_3, H_4 , з якими пов'язані можливі втрати $L(H_1), L(H_2), L(H_3), L(H_4)$. Середньостатистичні ймовірності повторення несприятливих погодних умов позначимо $P(H_1), P(H_2), P(H_3), P(H_4)$. Сезонні втрати врожаю $L(H_1), L(H_2), L(H_3), L(H_4)$ не можуть бути компенсовані і оцінюються безпосередньо після завершення несприятливої події.

В першому наближенні технологію вирощування озимих можна представити у вигляді логічної системи з чотирьох послідовно з'єднаних елементів, «відмови» яких є незалежними сумісними подіями. Розглянемо подію A , яка полягає в реалізації однієї з незалежних подій H_1, H_2, H_3, H_4 . Тоді

$$P(A) = 1 - \prod_{i=1}^4 (1 - P(H_i)). \quad (1)$$

Формула (1) визначає верхню границю (sup) повної ймовірності того, що протягом вегетаційного сезону відбудеться одна з несприятливих подій. Однак для визначення ризику втрати урожаю необхідно знати ймовірності реалізації кожної з подій H_1, H_2, H_3, H_4 як несумісних подій, за умови, що подія A відбудеться. Це пояснюється тим, що, по-перше, з подіями H_1, H_2, H_3, H_4 пов'язані різні втрати $L(H_1), L(H_2), L(H_3), L(H_4)$, по-друге, формула (1) не враховує жорстку впорядкованість сезонів $S_1 \succ S_2 \succ S_3 \succ S_4$.

Визначимо нормовані в рамках повної групи подій ймовірності реалізації кожної з подій H_1, H_2, H_3, H_4 за умови, що подія A на множині H_1, H_2, H_3, H_4 відбулася як апостеріорні ймовірності, і дамо їм нові позначення $P(H_1, A), P(H_2, A), P(H_3, A), P(H_4, A)$. Тоді ризик, пов'язаний з настанням кожної з несумісних подій H_i на множині $\{H_i\}, i = \overline{1, 4}$ визначається як добуток відповідної ймовірності $P(H_i, A)$ та величини втрати врожаю $L(H_i)$. Повний ризик як сума i -х ризиків буде:

$$R_H = \sum_{i=1}^4 P(H_i, A) L(H_i). \quad (2)$$

Якщо ймовірність події A відома або її, наприклад, наближено можна підрахувати за формулою (1), то

$$P(H_i, A) = P(A) \cdot P(H_i | A), \quad (3)$$

де $P(A)$ – ймовірність реалізації події A ; $P(H_i | A)$ – умовна (байєсівська) ймовірність реалізації події H_i за умови, що відбулася подія A :

$$P(H_i | A) = \frac{P(H_i) P(A | H_i)}{\sum_{i=1}^n P(H_i) P(A | H_i)}, \quad (4)$$

де n – загальна кількість несумісних «гіпотез» або ж подій $\{H_i\}, i = \overline{1,4}$, які формують повну групу подій; $P(H_i)$ – апіорна імовірність настання події H_i , яка визначається до того, як настала подія A (до експерименту); $P(A|H_i)$ – умовна імовірність реалізації події A , якщо справедлива гіпотеза H_i .

Оцінимо ймовірність $P(A|H_i)$ як «вагу» $P(H_i)$ на $\{H_i\}, i = \overline{1,4}$:

$$P(A|H_i) = \frac{P(H_i)}{\sum_{i=1}^n P(H_i)}, \quad (5)$$

де n – загальна кількість гіпотез і $\sum_{i=1}^n P(A|H_i) = 1$. Використання імовірнісної міри стосовно цих «ваг»

виправдовується тим, що будь-яка нормалізована система невід’ємних ваг підпорядковується аксіомам теорії ймовірностей.

Для апробації методики використаємо імовірності повторень несприятливих погодних умов, підраховані на базі статистичних даних українського Гідрометеоцентру за період 1971 – 2003 рр. [5]. Ці імовірності (апіорні) наведені у третьому стовпці табл. 1.

Таблиця 1

Апіорні та апостеріорні (нормовані в повній групі) ймовірності реалізації несприятливих погодних умов

№	Назва періоду	Апіорні імовірності [2]	Апостеріорні імовірності	Втрати врожаю, зумовлені погодними умовами, ц / га [2]	Повні втрати врожаю, ц / га
1	Посівний	0.05	0.01	7	12,5
2	Зимовий	0.25	0.21	6	10,7
3	Весняний	0.29	0.28	7	12,5
4	Літній	0.15	0.07	4	7,1

Згідно з формулою (1) виконаємо оцінку апіорної імовірності настання несприятливої події A , яка полягає в реалізації однієї з подій H_1, H_2, H_3, H_4 як незалежних сумісних подій в системі:

$$P(A) = 1 - (1 - 0.05) \cdot (1 - 0.25) \cdot (1 - 0.29) \cdot (1 - 0.15) = 0.57.$$

Тепер згідно з (3) обчислюємо апостеріорні (нормовані) ймовірності реалізації негативних подій H_1, H_2, H_3, H_4 як несумісних подій в повній групі (четвертий стовпець табл. 1). Повна імовірність несприятливої події A оцінена як сума апостеріорних ймовірностей несумісних незалежних подій, при цьому не змінилася: $0.01 + 0.21 + 0.28 + 0.07 = 0.57$. Однак за рахунок “перенормування” ймовірностей подій змінилися імовірності реалізації несприятливих погодних умов у посівний, зимовий та літній періоди, вже як несумісних подій.

Розрахунок ризиків втрат урожайності озимих зернових. При відомих апіорних ймовірностях $P(H_1), P(H_2), P(H_3), P(H_4)$ можна визначити безумовні апостеріорні імовірності потенційних втрат урожаю, спричинених природними факторами на кожному з послідовних етапів вегетації і оцінити відповідні ризики втрат. При цьому необхідно врахувати і ситуацію, при якій жодна з подій H_1, H_2, H_3, H_4 не відбудеться. Відштовхуючись від послідовної схеми реалізації подій, отримаємо наступну схему обчислення ризиків на кожному з несумісних етапів вегетації (рис. 2).

Повна імовірність настання події A в цьому випадку (визначена нами як апостеріорна ймовірність) буде:

$$P(A_{1-4}) = P(H_1, A) + (1 - P(H_1, A)) \cdot P(H_2, A) + (1 - P(H_2, A)) \cdot P(H_3, A) + (1 - P(H_3, A)) \cdot P(H_4, A). \quad (6)$$

Отримаємо уточнене значення повної імовірності реалізації будь-якого з несприятливих погоднокліматичних станів протягом вегетації (апостеріорну ймовірність події A за умови несумісності і строгої впорядкованості подій). За даних, наведених в табл. 1, ця ймовірність склала 0.525, тобто виявилася меншою ймовірності 0.57 реалізації однієї з подій H_1, H_2, H_3, H_4 , отриманої як для незалежних сумісних подій в системі.

Для оцінки ймовірних фізичних втрат врожаю (ризик втрат) необхідно знати імовірності настання несприятливих погодних умов та значення втрат потенційного врожаю на кожному з етапів вегетаційного процесу. Розміри втрат (за даними Гідрометеоцентру) наведені у п’ятому стовпці табл. 1. Середній рівень

річних втрат врожаю, розрахований за схемою рис. 2 з використанням оцінок ризику виду $R_i = P(H_i, A) * L(H_i)$, становить 3.1 ц / га. Згідно з даними таблиці, максимально можлива втрата врожайності становить 24 ц / га і відповідає ситуації, при якій реалізовані всі чотири несприятливі події. Однак імовірність настання такої події є дуже малою – 1 раз на 2000 років. Подія, яка полягає у реалізації несприятливих подій на другому, третьому та четвертому етапах вегетаційної схеми може статися 1 раз на 90 років і характеризується втратою 17 ц / га. Одночасна реалізація втрат у зимовий та весняний періоди може трапитися 1 раз на 14 років і характеризується втратою врожайності – 13 ц / га.

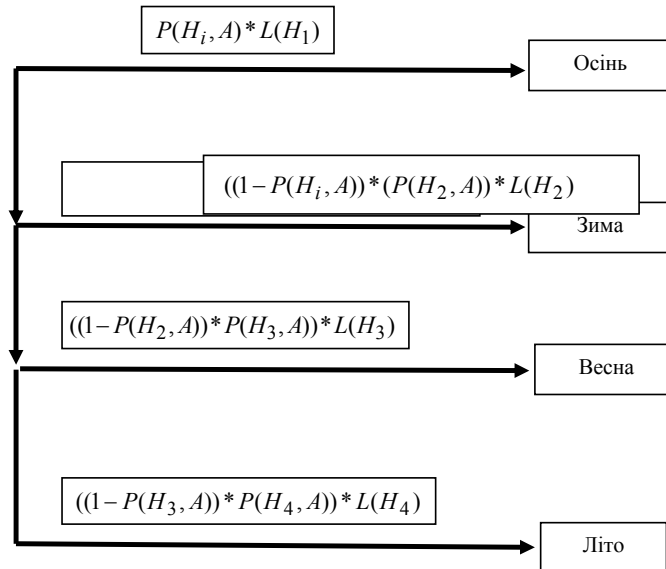


Рис. 2. Схема обчислення ризиків на етапах вегетаційного процесу

Статистичний аналіз ряду врожайності зернових для України за період 1970 – 2009 роки (рис. 3) дав наступні результати. Мінімальна врожайність – 18.2 ц / га, максимальна врожайність – 35.1 ц / га, середня врожайність – 25.45 ц / га, максимальні втрати – 16.9 ц / га, середньорічні втрати – 9.7 ц / га. Отже, на проміжку у 40 років була зафіксована втрата врожаю 17 ц / га, яка теоретично повинна з'являтися 1 раз на 90 років. Це можна пояснити тим, що розмір втрат врожаю, наведених у 5-му стовпці табл. 1, є дещо заниженим, оскільки погодний фактор є головним, але не єдиним при оцінці втрат.

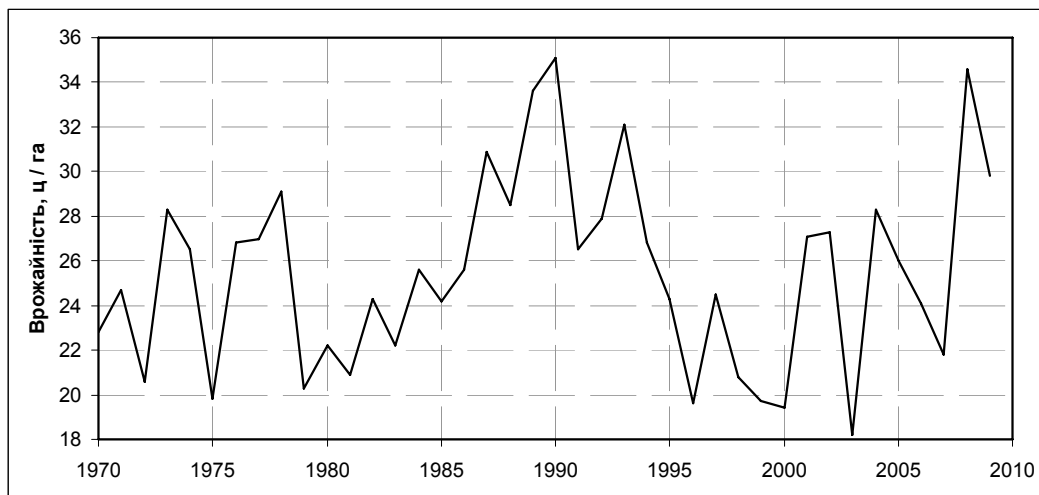


Рис. 3. Динаміка врожайності зернових в Україні за період 1970 – 2009 рр.

Згідно з офіційними статистичними даними (офіційний сайт Міністерства аграрної політики www.minagro.gov.ua) роль кліматично-погодного фактора у втратах врожаю можна оцінити часткою 56%, роль шкідників – часткою 33%, роль інших факторів – часткою 11%. Використовуючи статистичний аналіз ряду врожайності зернових, виконаний вище, отримуємо оцінку середньорічних втрат урожаю, зумовлених погодним фактором: $9.7 \cdot 0.56 = 5.4$ ц / га. З іншого боку, якщо втрати врожаю, наведені у п'ятій колонці табл. 1, відповідають частці 56%, то повні втрати на кожному з етапів вегетаційного періоду можна оцінити

наступним чином. Повні втрати, зумовлені посухою та іншими факторами, що її супроводжують, у період посівної та період весняної вегетації становлять $7 / 0.56 = 12.5$ ц / га. Повні втрати у зимовий період становлять $6 / 0.56 = 10.7$ ц / га. Повні втрати у літній період становлять $4 / 0.56 = 7.1$ ц / га. Середній рівень річних втрат врожаю, розрахований за схемою рис. 2 при нових значеннях максимально можливих втрат, дав результат 5.5 ц / га, що співпадає із виконаною вище статистичною оцінкою.

Таким чином, ми виконали оцінку імовірності втрат врожаю, зумовлених погодними ризиками на різних етапах вегетаційної схеми вирощування зернових та фізичних втрат врожаю, що їм відповідають. Економічну оцінку даних втрат виконати набагато складніше, оскільки при цьому слід враховувати ряд інших чинників. Перший з них – це динаміка середньої врожайності зернових в Україні. Статистичний аналіз врожайності зернових в Україні та рентабельності зерновиробництва за останнє десятиріччя показує, що рентабельність визначається сумою валових зборів зерна за два останні роки [6]. При цьому, збільшення валового збору веде до зменшення рентабельності. Другим фактором, який чинить помітний позитивний вплив на рентабельність, є експорт зерна. Експортні поставки зерна розвантажують внутрішній ринок і зменшують його пропозицію при стабільному попиті. Рівень рентабельності зерновиробництва у конкретному регіоні визначається врожайністю зернових у даному регіоні та її співвідношенням із середнім значенням врожайності для України. При цьому, чим вищою є врожайність зернових у регіоні, тим вищою є рентабельність зерновиробництва у цьому регіоні і навпаки. Отже, рентабельність зерновиробництва можна розглядати у двох аспектах: часовому і просторовому. В часовому розрізі зменшення врожайності зернових в масштабах України, зумовлене погодним та іншими факторами, призводить до збільшення рентабельності для поточного року і навпаки. У просторовому розрізі значення врожайності зернових у деякому регіоні визначає рентабельність зерновиробництва у цьому регіоні.

Висновки. У роботі запропоновано логіко-імовірнісний підхід до моделювання і оцінки погоднокліматичних ризиків при вирощуванні озимих зернових культур. Показана важливість врахування несумісності реалізації несприятливих погоднокліматичних станів, які призводять до втрат врожаю на кожному з етапів вегетаційного циклу. Виконана оцінка повних втрат врожаю зернових для кожного з етапів вегетаційного циклу, зумовлених як погодним, так і іншими факторами. Економічною оцінкою ефекту втрат врожайності є зміна рентабельності зерновиробництва, яка складним чином залежить від співвідношення середньої врожайності зернових в Україні та врожайності у даному регіоні.

Література

1. Крылатых Э.Н. Проблема экономических рисков в агропромышленном комплексе / Э.Н. Крылатых // Проблемы прогнозирования. – 1999. – № 5. – С. 81–90.
2. Скрипник А.В. Экспортный потенциал та ризики аграрного сектору України / А.В. Скрипник, Т. Зінчук // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 16–20.
3. Рябинин И.А. Надежность и безопасность структурно-сложных систем / Рябинин И.А. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2007. – 276 с.
4. Стефанишин Д.В. Вибрані задачі оцінки ризику та прийняття рішень за умов стохастичної невизначеності / Стефанишин Д.В. – К. : Азимут-Україна, 2009. – 104 с.
5. Адаменко Т. Проект аграрного маркетингу. 11.11.2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lol.org.ua/ukr/>
6. Грицюк П.М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України / Грицюк П.М. – Рівне : НУВГП, 2010. – 350 с.

Надійшла 15.10.2010

336.027(4/9)

Н. М. ТЮРІНА, О. В. НІКІТІНА
Хмельницький національний університет

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА — ПОЗИТИВНІ ЗДОБУТКИ

Дана стаття містить альтернативні визначення кризи та нестандартні пропозиції забезпечення населення від негативних наслідків її прояву. У статті запропоновано до застосування ряд способів, які покладені на збагачення досвіду як науковців, так і простих громадян у боротьбі з кризою.

This article contains alternative determinations of crisis and non-standard suggestions of protection of population from the negative consequences of her display. The row of methods, which are fixed on enriching of experience, both scientists and simple citizens on a fight against a crisis, is offered in the article to application

Ключові слова: фінансова криза, наслідки.

Вступ. Як відомо, у кожному негативному явищі можна знайти свої позитивні віхи. Одним із корисних моментів фінансової кризи можна назвати альтернативні, а часто й доволі несподівані, шляхи її

подолання, що виникли у різних країнах. Глобальна світова криза має й точну дату початку: 15 вересня 2008 року у Сполучених Штатах Америки стався крах Lehman Brothers, одного із найпотужніших банків наддержави. Почалася паніка на світових біржах, за принципом доміно почали падати акції понад чотирьох тисяч американських компаній, і зовсім скоро подія, яка ніби не мала до України жодного відношення, відгукнулася у нас найвідчутнішим чином.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні теми досліджень, пов'язані з світовою фінансовою кризою, мають досить широкий спектр підходів: економіка, психологія, політика тощо. Спосіб відображення кризових явищ на поведінці людей, тобто психологічний аспект даного питання, вивчали такі вчені, як: Е. Еріксон, Д. Маттесон, Б.Г. Ананьєв та С.Л. Рубінштейн. Кризу як «ситуацію соціальної нестабільності» розглядають науковці Р.А.Ахмеров та К.Н. Василевська. Політичний бік кризового впливу є предметом дослідження Г.Крючкова та Ю. Мацієвського. Економічні аспекти світової фінансової кризи висвітлені у працях О. Василика, К. Павлюка, Н. Романченка, Р. Беляєва, Р. Лисенка та інших.

Метою статті є висвітлення розуміння кризи з точки зору пересічного громадянина, адаптація захисних заходів від наслідків її дії до українських реалій.

Виклад основного матеріалу. Пошук ефективного способу захисту від кризових подій і їх наслідків для найбільш незахищеного об'єкту впливу – простого населення – почався в Аргентині ще 2001 року, тоді подібні явища вважалися досить локальними, поки це не торкнулось світового господарства. Стаття «Смертельне танго: аргентинський досвід виживання» містила ряд порад як вижити в умовах повного колапсу усіх систем життєзабезпечення. Рукопис передруковували газети, пересилали друзям електронною поштою, передавали знайомим у роздруковках. Основними розділами даного «довідника виживальника» були: «місто чи передмістя», «послуги», «вода», «електропостачання», «газ», «менталітет», «сірий/чорний ринок», «золото», «зброя», «злочинність», «список», «провізія», «інше», «здоров'я», «безпека».

Проте наші співвітчизники також мають чим похвалитися щодо винайдених способів виходу із кризи цілком прийнятними шляхами. Так, на весь російськомовний Інтернет прославився Віктор Сергієнко, програміст із Києва, який ще 2004 року переїхав зі столиці у село, і став там жити практично натуральним господарством. Хроніки його життя, відомі як «Метод Кошастого», стали не менш популярними, ніж аргентинські поради. Слід віддати Вікторові належне – його поради мали вельми практичний зміст. Це не були поради пересічного дауншифтера – здати за великі гроші квартиру у столиці і на них жити в українській чи індійській глибинці. «Кошастий» зі знанням справи ділився досвідом: запас чого слід мати на все життя (сіль, якісний металевий посуд, цвяхи тощо), що і як вирощувати на городі тощо. У його порадах була рація міської людини із технічною освітою, яка не возвеличує давній досвід сільських «дідів-прадідів». Наприклад, за методом Кошастого зовсім не обов'язково працювати на землі до втрати пульсу, натомість можна забезпечити сім'ю харчами без зайвих фізичних навантажень. Слід навідріз відмовитись від свині, натомість тримати кіз, користуватись не лопатами, а сучасним культиватором, навчитись робити компост (чого в наших селах практично не роблять) тощо. І навіть, якщо міські мешканці й не кинуться рятуватися у села, то більшість порад В. Сергієнка знайдуть застосування і у спокійному дачному житті. Отож, не тільки аргентинці можуть похвалитися нестандартними підходами щодо поліпшення поточного становища за кризових умов.

Криза, попри своє негативне значення принесла ряд позитивних понять як в повсякденне спілкування, так і в економічну термінологію. Так, саме поняття кризи отримало досить неоднозначні синоніми: матрешка, міхур, що луснув.

Для того, щоб отримати уявлення про поняття кризи як «міхура» не потрібно згадувати будову і функції внутрішніх органів людини. Все зводиться до розуміння ситуації переповнення будь-якої ємності, навіть в економічному сенсі. До літа 2008 р. сукупна маса фінансових контрактів (вона ж світова фінансова система) оцінювалася в суму біля квадрильйона (мільйон мільярдів) доларів, або 15-17 світових ВВП. Система складалася з двох нерівних частин – первинних інструментів і дериватів. На первинні інструменти (облігації, банківські позики, акції, паї і т. ін.) доводилося 150–200 трлн доларів, на похідні від них деривати (без врахування похідних від валюти, дорогоцінних металів і біржової сировини) – 750 трлн доларів за номіналом. Об'єм похідних вторинних контрактів перевищував об'єм первинних не менше, ніж у чотири рази, складаючи близько 80 % від загального об'єму, і, у свою чергу, складався із 77 трлн доларів на біржі і 684 трлн доларів позабіржових [3].

Світова фінансова система виросла за 20 років не менше, ніж у 20 разів, її вибухове зростання відбувалося в основному поза регульованими торговельними майданчиками і поза видимими регулювальникам балансами. Зріст супроводжувався різким підвищенням концентрації: 26 % позабіржових дериватів припадало на п'ять комерційних банків США, а лідер ринку J.P. Morgan Chase за розмірів капіталу у 133 млрд доларів тримав 90,4 трлн доларів контрактів дериватів, тобто понад 10 % від загальної світової кількості. Даний дисбаланс і призвів до глобального збою у розподілі контрактів і, як наслідок, до падіння всієї фінансової системи [4].

Світова фінансова криза у розгляді її як «матрешки» має кілька складових частин (підкриз):

1) банківська система;

- 2) глобалізація товарних ринків;
- 3) світові гроші;
- 4) інститути;
- 5) теорії та переконання.

Причини, що зумовили банківську кризу, були предметом дослідження багатьох вчених і науковців. Тому особливої уваги потребує решта підкрис. Сенс глобалізації – у доведенні до кінця розподілу праці. Кожен спеціалізується і концентрується на виробництві того, у чому має перевагу, і всі торгують на єдиному ринку, чия невидима рука без втоми розставляє усе по місцях. У результаті витрати мінімізуються, а ефективність і прибуток досягають максимуму. Основоположником описаної гармонії заслужено вважається Адам Сміт. У 2009 р. обіг світової торгівлі досяг 64% від світового ВВП проти 42% у 1980 р. Для «Великої сімки» і Росії ці показники помітно нижчі і складають відповідно 47% і 45%. Для нових індустріальних країн Азії таке співвідношення не може не приголомшувати, оскільки складає 184 %. Отож, причина гостроти кризи № 2 полягає у тому, що спеціалізація країни, яка виросла, і перманентний дисбаланс національних попитів і пропозицій не супроводжувались розширенням ні міждержавної системності, ні антикризових можливостей національних урядів. Причина особливої гостроти глобальної товарної кризи ще й у тому, що гіпертрофована фінансова система забирає в останньої економіки ліквідність і капітал у той самий момент, коли вони потрібні більш за все. Для більшої стійкості національного господарства або має бути більше системності у світі, або менше залежності від світового ринку в країні. Основними способами виходу мають стати [2, 3]:

- структурна збалансованість національного господарства в межах світового – завжди;
- участь у великому торговельному блоці, на членів якого доводиться значна доля торгівлі – бажано;
- масштабна скоординована реакція національних і міжнародних інститутів – у випадку спаду.

Третя криза – криза світових грошей, характеризується нездатністю незабезпечених паперових грошей, що випускаються однією країною-емітентом, безпечно обслуговувати світове господарство, а також кризою долара як світової валюти. Долар коливається відносно євро з амплітудою у 25–30% на рік і відносно нафти – більше 100% за рік, що в кращому разі означає точність доларового виміру у ± 12 –15%, у порівнянні з рентабельністю в багатьох галузях менше, ніж на 10%. Пропонується декілька альтернатив:

- повернення у сьогодення повноцінно забезпечених грошей, тобто до золота або його аналогів;
- домовленість про долар;
- домовленість про незабезпечену альтернативу долару;
- домовленість про синтетичні наднаціональні гроші, наприклад, на спеціальних правах запозичення

(SDR).

Криза інститутів має найбільш гострий стан. Небачена глибина і глобальність нинішньої кризи викликані накопиченими за 30 років безпрецедентними дисбалансами і розривами, що виросли до межі, між товарною, фінансовою і грошовою системами світу. Перша – по-справжньому і рівномірно глобальна, друга теж глобальна, але гіпертрофована і сконцентрована, третя – фактично національна і не лише не пов'язує перші дві, навпаки, все більше їх розводить у всіх значеннях цього слова. Усунення дисбалансів між ними і є перемогою над кризою.

Необхідний новий рівень розуміння фундаментальних процесів, потрібні правильні переконання, які б знайшли правильні носії, і самі носії, що сповідають вірні переконання. Потрібна загальна працююча платформа, що дозволяє знаходити компроміси, приймати рішення і втілювати їх у життя. «Проблеми, з якими ми зіштовхуємося, не можуть бути вирішені на тому ж рівні мислення, який створив ці проблеми», – даний вислів Ейнштейна вдало характеризує ситуацію, що склалась. Відсутність загальної для всіх адекватної системи координат за необхідності демократичного консенсусу перетворює кожне практичне питання на питання світоглядне. Детально і докладно ця ситуація проілюстрована в класичній роботі: «Троє поросять», де герої мали різне уявлення про характер і масштаб можливих загроз, відповідно цьому визначали стратегії і, як виявилось, отримали різні шанси на подальше існування і якість життя.

Після Другої світової війни, вчених Леонтьєва і Кейнса, в економічній науці не сказано нічого фундаментально нового. 150 років марксистів сперечаються з класиками, що важливіше – праця або капітал. 70 років кейнсіанці сперечаються з класиками про те, чи відновлюється ринкова рівновага сама або їй потрібно допомагати. 30 років монетаристи сперечаються з кейнсіанцями з питання, що важливіше – пропозиція грошей або попит на товари. Криза теорії і переконання потребує нових наукових досліджень, відкриттів, розширення теоретичної і практичної бази. Потрібна наука іншого рівня складності та універсальності, яка виходить з цілісності світу, досліджує якісні відмінності у структурах явищ, процесів і суспільств за схожого зовнішнього вигляду, враховує вичерпаність земних ресурсів і повну вартість їх використання, відновлення, пов'язуючи економіку з енергетикою і термодинамікою в несуперечливу систему, розуміє суть і динаміку людського капіталу в усій його багатогранності і суперечності. Іншими словами, наука, яка не суперечить тому, що видно з вікна.

На нашу думку, кризу можна представити і у якості бренду. Останнім часом більшість рекламних кампаній мали саме антикризове спрямування: «Віники, мітли оптом. Антикризові ціни», «Антикризова пропозиція...», «Кризові знижки...». Перелік можливо продовжувати до безкінечності. Можна

стверджувати, що розрахунок маркетологів на ажіотаж населення був правильним. Адже таким вже є наш менталітет, реакція на слова «знижка», «акція» є однозначно позитивною, особливо коли всі думки в голові пересічного громадянина націлені хоч на якусь економію. Брендівість кризи і її вдале застосування у просуванні товарів і послуг принесли свої результати – високі прибутки корпораціям і простим підприємцям.

До того ж, кризовий процес викликав небувалу хвилю гумору у постраждалих, адже саме вміння сміятись над гострими проблемами власного життя завжди рятувало наш народ. Крилаті вислови і жарти над кризою склали так званий «кризовий словник».

Висновки. «Нагадаю вам і собі, що виживання – це всього лише виживання, воно потрібне не заради самого життя, а заради щасливого, повного життя» – ці слова В.Сергієнка повинні бути стартовими для розуміння кризи кожним громадянином і урядовцем. Якість життя населення – ось, що страждає в пергу чергу. Поради як вижити, антикризові способи економії та гумор самих українців повинні стати не єдиним шляхом боротьби зі злиднями і безробіттям. Питання пошуку шляху виходу із кризи стоїть не за простими людьми, уряд повинен цим опікуватися, а народ, як завжди, сподіватиметься на «вищу силу». Втома народу України від постійного пошуку «просвіту» буде каталізатором у допомозі уряду, якщо це буде потрібно. Головне, дочекається планів і подальших рішучих дій від самої влади.

Література

1. Супруненко О. Криза, рік перший: політ нормальний / Супруненко О. // Український журнал. – 2009. – № 9. – С. 67 – 78.
2. Дорошенко І.В. Глобальна фінансова криза і її вплив на розвиток економіки України / Дорошенко І.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua
3. <http://worldcrisis.ru/crisis/vicsrg>
4. <http://www.ut.net.ua/art/168/0/1683/>

Надійшла 05.10.2010

УДК 622.25

О. Ф. ШАРЛАЙ, І. В. ТРОЦИШИН
Хмельницький національний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ КАРТКОВИХ ЛІЧИЛЬНИКІВ НА КП «ХМЕЛЬНИЦЬКВОДОКАНАЛ»

Представлено розрахунок вартості лічильника та розрахунок ефективності впровадження карткових лічильників для комунальних підприємств.

The charges meter and calculation of the effectiveness of card-meter in utilities is present here.

Ключові слова: передоплата, лічильник, прибуткове комунальне підприємство.

Вступ. Проаналізувавши сучасний стан оплати за надані послуги для Хмельницькводоканалу було виявлено деякі проблеми і основна з них – своєчасна оплата за надані послуги. Дана проблема пов'язана з тим, що споживачі не виплачують своєчасно кошти за водопостачання або платять з відстрочкою платежу на декілька місяців. Це призводить до накопичення боргів Хмельницькводоканалу перед енергопостачальною компанією, боргів з оплати праці, боргів перед міським бюджетом і боргів перед організаціями, що забезпечують технічну підтримку підприємства. Це призводить до таких наслідків, як несвоєчасне виявлення пошкоджень і ремонт водогону, що унеможливує надавання якісних та своєчасних послуг.

Ця стаття присвячена проведенню економічних розрахунків щодо споживання води населенням м. Хмельницького, розрахунку вартості виготовлення і встановлення лічильників та розрахунку економічного ефекту для комунального підприємства після встановлення інтелектуального лічильника.

Об'єкт дослідження – процес надання передплатних послуг за водопостачання.

Предметом дослідження є ефективність використання передоплачуваних карткових лічильників на комунальних підприємствах.

Метою роботи є розрахунок економічної ефективності встановлення карткових лічильників на комунальному підприємстві «Хмельницькводоканал» та виведення даного підприємства з боргів, навіть не зважаючи на відносно велику вартість лічильника.

В статті виконані розрахунки для представлення ефективності встановлення карткових лічильників.

Основна частина

Визначимо середню кількість людей, які проживають в одній квартирі. Загальна кількість квартир і приватних будинків становить 106122 (станом на кінець 2010 р.) [1]. Населення м. Хмельницького 261000 людей.

Отже, середня кількість людей, які живуть у квартирі та приватному будинку, становить:

$$261000/106122 = 2,45 \text{ людини.}$$

Розрахунок кількості вихідних днів, в них входять святкові дні (8 днів) та вихідні дні (субота і неділя):

$$52 \times 2 + 8 = 112 \text{ днів.}$$

Отже, кількість робочих днів буде розраховуватися так:

$$365 - 112 = 253 \text{ дні.}$$

Так як заплановано встановити лічильники за 3 роки, то кількість робочих днів за цей період буде становити:

$$253 \times 3 = 759 \text{ днів.}$$

Середнє споживання води однією людиною в середньому становить 252,67 л [2, 3].

Розрахунок середнього споживання води однією людиною в місяць становить:

$$252,67 \times 30 = 7580,1 \text{ л} = 7,58 \text{ куб. м.}$$

Розрахунок середнього споживання води однією людиною в рік становить:

$$7,58 \times 12 = 90,96 \text{ куб. м.}$$

Розрахуємо середнє споживання води мешканцями міста в місяць:

$$7,58 \times 261000 = 1978380 \text{ куб. м.}$$

Розрахуємо середнє споживання води мешканцями міста в рік:

$$90,96 \times 261000 = 23740560 \text{ куб. м.}$$

Так як в середньому в одній квартирі живе 2,45 людини, то одна квартира в день споживає:

$$2,45 \times 252,67 = 619,04 \text{ л.}$$

Отже, в середньому в одній квартирі за місяць споживають:

$$619,04 \times 30 = 18571,2 \text{ л} = 18,57 \text{ куб. м.}$$

Розрахунки наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок споживання води

п/п	Споживання води	Об'єм, куб. м
1.	Середнє споживання води однією людиною в місяць	7,58
2.	Середнє споживання води однією людиною в рік	90,96
3.	Середнє споживання води мешканцями міста в місяць	1978380
4.	Середнє споживання води мешканцями міста в рік	23740560
5.	Середнє споживання води одною квартирою в день	0,61904
6.	Середнє споживання води одною квартирою в місяць	18,57

Так як картки передоплати будуть номіналом 10 куб. м, то будемо приймати що одна квартира в місяць буде купувати 2 картки. Тоді всі споживачі, які живуть в квартирах будуть купувати 212244 карточки передоплати в місяць.

Отже, буде виготовлено 212244 картки передоплати в місяць, так як вартість однієї картки становить 1 грн, тоді вартість виготовлення карток в місяць становитиме:

$$212244 \times 1 = 212244 \text{ грн.}$$

Розрахунок вартості комплекту лічильника наведений нижче в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок вартості комплекту лічильника

Вартість комплекту лічильника					
п/п	Комплектність лічильника	Ціна, грн	п/п	Лічильник	Ціна, грн
1.	Лічильник	370	1.	Корпус з термопластмаси	20
2.	Обчислювач з елементом живлення(полімерна батарея)	100	2.	Монохромний екран	50
3.	Датчик витрат ультразвуковий з фторопластовим ущільнювальним кільцем	60	3.	USB-порт	20
4.	Датчик надлишкового тиску	30	4.	Блок контролю датчиків	50
5.	З'єднувальний шнур	20	5.	Блок обробки інформації	50
			6.	Затвор	50
			7.	Картрідер	30
			8.	Система ультразвукового вимірювання	100
Всього:		580 грн	370 грн		

Вартість комплектності лічильника – 580 грн, а отже вартість всіх лічильників:

$$106122 \times 580 = 61550760 \text{ грн.}$$

Прибуток підприємства з 1 куб. м розраховуємо використовуючи рентабельність, середня норма якої становить 10% (інші кошти йдуть на видавання зарплати, транзит води, обслуговування водопостачання, обслуговуючий персонал, ремонт, витрати на енергопостачання) [4]:

$$3,86 \times 1,2 = 4,632 \text{ грн} - \text{ціна води при рентабельності 10\%}.$$

Отже, прибуток з однієї картки передоплати, тобто 10 куб. м, становить:

$$0,46 \times 10 = 4,6 \text{ грн.}$$

Встановлення нового лічильника замість старого становить 150 грн.

Розраховуємо прибуток від встановлення вираховуючи податки (ПДВ):

$$150 / 1,2 = 125 \text{ грн} - \text{встановлення лічильника.}$$

Витрати підприємства на витратні матеріали (20%):

$$150 \times 0,1 = 15 \text{ грн.}$$

Отже, прибуток остаточний з встановлення лічильників розраховується відніманням всіх показників:

$$150 - 25 - 15 = 110 \text{ грн} - \text{встановлення лічильників.}$$

Загальний прибуток підприємства від встановлення лічильників:

$$106122 \times 110 = 11673420 \text{ грн.}$$

Загальний дохід за 3 роки становить 11673420 грн.

Прибуток за місяць, коли будуть встановлені всі лічильники, становитиме:

$$4,6 \times 212244 = 976322,4 \text{ грн.}$$

Прибуток за рік, коли будуть встановлені всі лічильники, становитиме:

$$976322,4 \times 12 = 11715868,8 \text{ грн.}$$

Вартість виготовлення карток в місяць становитиме:

$$212244 \times 1 = 212244 \text{ грн.}$$

Витрати на виготовлення карток за рік:

$$212244 \times 12 = 2546928 \text{ грн.}$$

Отже прибуток від передоплати за рік становитиме:

$$11715868 - 2546928 = 9168940 \text{ грн.}$$

Розрахунки в табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок витрат і доходів					
п/п	Витрати	Сума, грн	п/п	Доходи	Сума, грн
1.	Виробництво лічильники	61550760	1.	Загальний прибуток підприємства від встановлення лічильників	11673420
2.	Виготовлення карток в місяць	212244	2.	Прибуток за місяць коли будуть встановлення всі лічильники	976322,4
3.	Виготовлення карток в рік	2546928	3.	Прибуток за рік коли будуть встановленні всі лічильники	11715868,8
Всього за 5,4 роки:		74304171,2 грн			74939107,2 грн

Отже, проект окупиться за:

$$61550760 \text{ (витрати на лічильник)} - 11673420 \text{ (дохід від встановлення лічильників)} = 49877340 \text{ грн.}$$

$$49877340 / 9168940 = 5,4 \text{ років.}$$

Отже, проект окупиться за 5,4 роки при стандарті 6,7 років, що є припустимим.

Графік (рис. 1) відображає прибуток підприємства протягом встановлення лічильників.

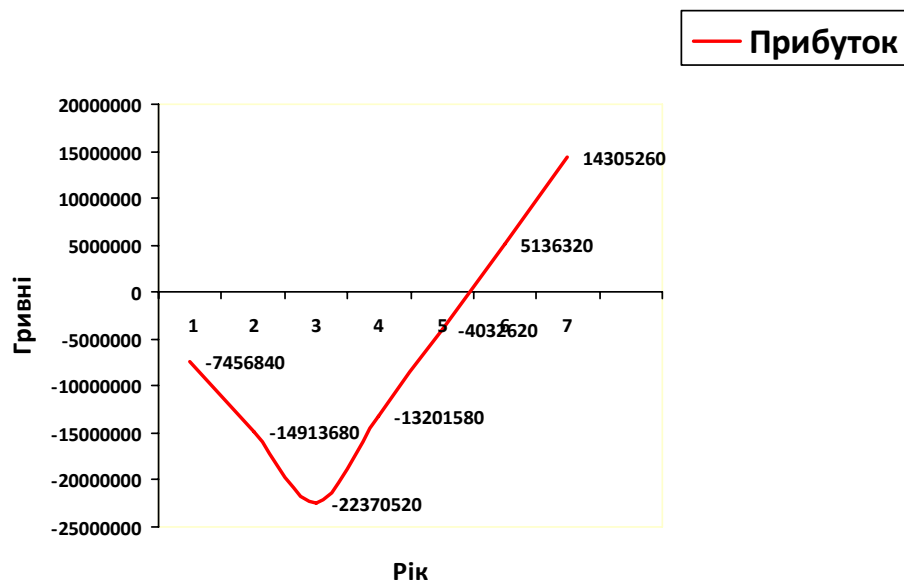


Рис. 1. Графік визначення ефективності впровадження лічильників

Розрахунок економічної ефективності показав, що проект при середніх витратах води окупиться через 5,4 роки.

Висновки. Отже, впровадження інтелектуального лічильника на мережах міського комунального підприємства «Хмельницькводоканал» дасть змогу за 3 роки підвищити прибутковість підприємства, перевести його з розряду збиткових підприємств в розряд прибуткових, а також поширити досвід впровадження нової схеми обліку і контролю з допомогою інтелектуальних лічильників по всій країні. В перспективі підприємства, що поставляють воду споживачам будуть зайняті тільки підвищенням якості послуг.

Проаналізувавши економічні розрахунки, за даними міського комунального підприємства «Хмельницькводоканал» впровадження схеми обліку та контролю на основі інтелектуального лічильника є задачею, яка зможе бути розв'язаною і перспективною.

Література

1. www.khmelnitsky.com
2. СНиП 2.04.02. –84.
3. СНиП 2.04.01–85.
4. Економіка підприємства : [структурно-логічний навч. посібник / за ред. С. Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 2001. — 457 с.

Надійшла 08.10.2010

УДК 677.11.021

Г. А. ТИХОСОВА, Т. М. ГОЛОВЕНКО
Херсонський національний технічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРЕРОБКИ СТЕБЕЛ ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО

Стаття присвячена економічному обґрунтуванню доцільності переробки стебел льону олійного на півдні України і нашої держави в цілому, зокрема: економічними розрахунками доведено, що прибуток з переробки соломи льону олійного буде складати 214 781 661,5 грн.

The article is devoted to the economic ground of expediency of processing of stems of flax oil on the south of Ukraine and our state on the whole, namely: it is well-proven economic calculations, that an income from processing of straw of flax oil will fold 214 781 661,5 hrn.s.

Ключові слова: економічна доцільність, прибуток, льон олійний.

Вступ

За останні роки в Україні спостерігається тенденція збільшення посівних площ, відведених під льон олійний. На основі проведеного аналізу побудовано діаграми зміни посівних площ льону олійного в Україні (рис. 1) і в Херсонській області (рис. 2). Діаграми свідчать, що в Україні за період від 2002 по 2010 рр. посівні площі льону олійного збільшились з 9,35 тис. га до 60,22 тис. га, а в Херсонській області з 2003 по 2010 рр. – з 0,7 тис. га до 13,55 тис. га.

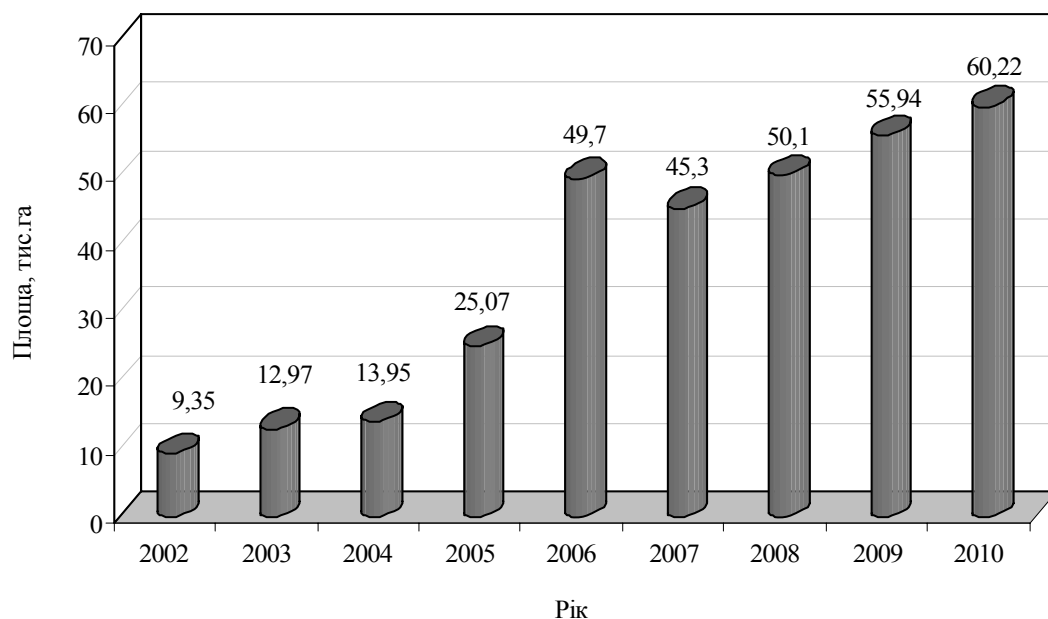


Рис. 1. Динаміка вирощування льону олійного в Україні за 2002 – 2010 рр.

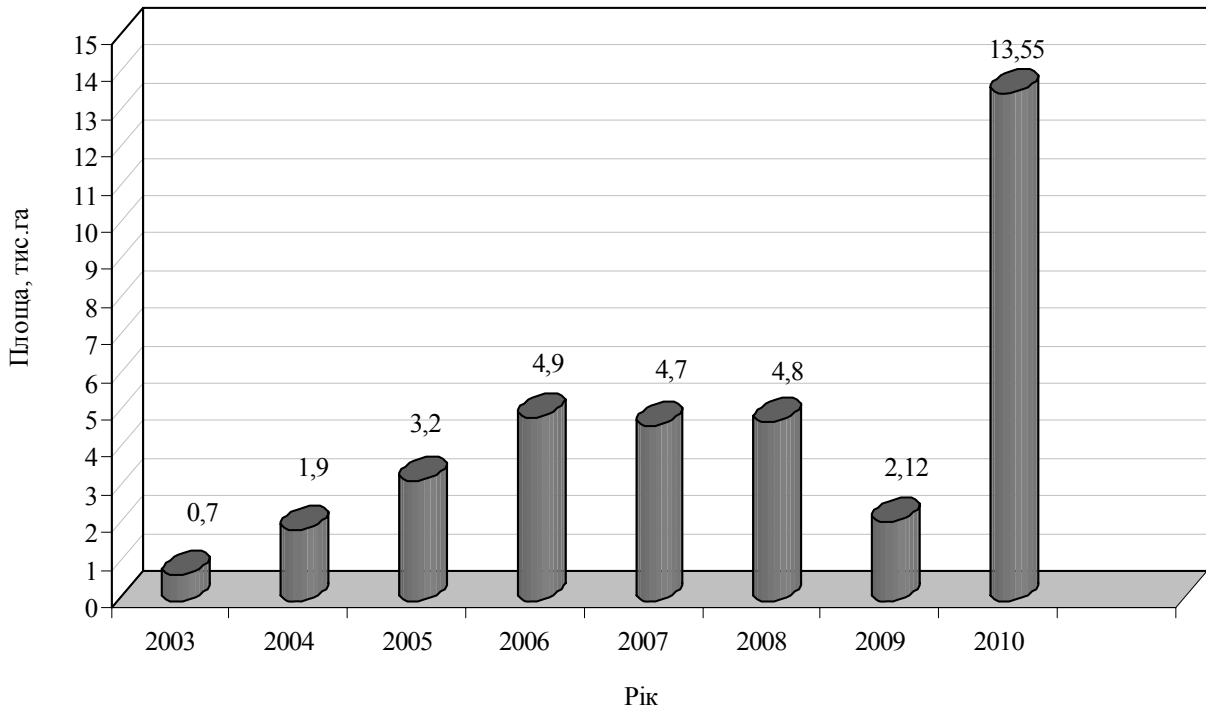


Рис. 2. Динаміка вирощування льону олійного в Херсонській області за 2003 – 2010 рр.

Врожайність стебел льону олійного складає в середньому 15-20 ц/га. Якщо раніше за невеликих площ посівів, солома спалювалася і це не викликало обурення служб екологічної безпеки, то при значно збільшених площах посівів, спалювання буде наносити негативний вплив навколишньому середовищу.

Таким чином, зважаючи на значне збільшення посівів льону олійного як в Херсонській області, так в Україні в цілому, стебла соломи льону олійного потребують розроблення технології переробки.

Постановка завдання

В результаті проведеної оцінки кількості соломи, яка може бути отримана з раніше зазначених площ посіву у 2010 році в Україні і Херсонській області при врожайності соломи 20 ц/га., було визначено кількість соломи [1], яка отримується в Україні з 60,22 тис. га:

$$O = S \cdot Y, \quad (1)$$

де S – площа посівів, тис. га;

Y – врожайність соломи, ц/га;

O – кількість соломи, тис. тонн.

$$O = 60,22 \cdot 20 = 120\,440$$

В Херсонській області наведено такий розрахунок:

$$O = 13,55 \cdot 20 = 27\,100$$

Враховуючи технологію переробки соломи і трести льону олійного на куделеприготувальній лінії (рис. 3), загрегованої з чесальними машинами Ч-600-Л і ЧМД-4 і продуктивністю лінії КПАЛ 225 кг/год, визначено кількість сировини, яка може бути оброблена протягом року на одній лінії КПАЛ у 2 зміни з 240 робочими днями в році:

$$Q = 2P \cdot D \cdot T, \quad (2)$$

де 2 – кількість змін в добі;

P – виробнича потужність КПАЛ, кг/год;

D – кількість робочих днів в році;

T – тривалість зміни, год.

$$Q = 2 \cdot 225 \cdot 8 \cdot 240 = 864 \text{ т/рік}$$

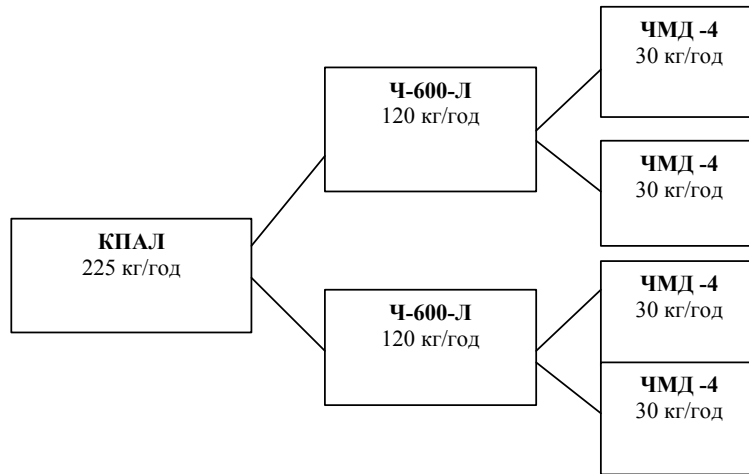


Рис. 3. Технологічна схема переробки стебел соломи і трести льону олійного

Для повної переробки стебел соломи льону олійного за новою технологією кількість ліній КПАЛ, яка повинна бути встановлена в Херсонській області буде розрахована:

$$K_{\text{КПАЛ}} = O/Q, \quad (3)$$

де O – кількість соломи, тонн;

Q – виробнича потужність КПАЛ в рік, т/рік

$$K_{\text{КПАЛ}} = 27\,100/864 = 31 \text{ одиниця}$$

Таким чином, для переробки стебел соломи льону олійного в Херсонській області необхідно встановити 31 одиницю КПАЛ, а для України –

$$K_{\text{КПАЛ}} = 120\,440/864 = 139 \text{ одиниць}$$

Виклад основного матеріалу

В результаті переробки всієї соломи згідно з розробленою технологією і враховуючи вихід лубу зі стебел соломи льону олійного, який складає від 11 до 35 %, визначимо зі всієї маси соломи вихід лубу B_l , тонн:

$$B_l = (O \cdot B)/100, \quad (4)$$

де O – кількість соломи, тонн;

B – вихід лубу, %.

По Україні:

$$B_l = (120\,440 \cdot 11)/100 = 13\,248,4$$

По Херсонській області:

$$B_l = (27\,100 \cdot 11)/100 = 2\,981$$

Очікуваний дохід від реалізації сировини, беручи до уваги ціну за 1 тону лубу в 1750 грн:

$$D = B_l \cdot C, \quad (5)$$

де D – очікуваний дохід від продажу лубу, грн;

B_l – вихід лубу, тонн;

C – ціна за 1 тону, грн.

По Україні:

$$D = 13\,248,4 \cdot 1750 = 23\,184\,700$$

По Херсонській області:

$$D = 2\,981 \cdot 1750 = 5\,216\,750$$

Проаналізуємо ті ж самі розрахунки для середнього виходу лубу, який дорівнює 22 %.
По Україні:

$$B_d = (120\,440 \cdot 22)/100 = 26\,496,8$$

$$D = 26\,496,8 \cdot 1750 = 46\,369\,400$$

По Херсонській області:

$$B_d = (27\,100 \cdot 22)/100 = 5\,962$$

$$D = 5\,962 \cdot 1750 = 10\,433\,500$$

Другорядним продуктом, який може бути отриманий з льону олійного є костра. Ціна за 1 тону костри – 100 грн.. Враховуючи це, визначимо очікуваний дохід від реалізації костри.

По Україні:

а) з масовою часткою костри 89%:

$$B_k = (120\,440 \cdot 89)/100 = 107\,191,6$$

$$D = 107\,191,6 \cdot 100 = 10\,719\,160$$

б) з масовою часткою костри 78%:

$$B_k = (120\,440 \cdot 78)/100 = 93\,943,2$$

$$D = 93\,943,2 \cdot 100 = 9\,394\,320$$

По Херсонській області:

а) з масовою часткою костри 89%:

$$B_k = (27\,100 \cdot 89)/100 = 24\,119$$

$$D = 24\,119 \cdot 100 = 2\,411\,900$$

б) з масовою часткою костри 78%:

$$B_k = (27\,100 \cdot 78)/100 = 21\,138$$

$$D = 21\,138 \cdot 100 = 2\,113\,800$$

На сьогодні основним продуктом льону олійного є насіння. Згідно з даними Інституту олійних культур, урожайність досліджуваного сорту Айсберг складає 1,8-2,0 т/га. Ціна товарного насіння за 1 т в 2010 р. становить 2,5 тис. грн, а посівного насіння – 25 тис. грн. Із всього урожаю тільки 10% іде на насіння, а 90% використовується для виробничих потреб. Враховуючи зазначені площі посіву льону олійного у 2010 році кількість насіння по Україні буде складати:

$$H = S \cdot Y_n, \quad (6)$$

де H – кількість насіння, тис. тонн;

S – площа посіву, тис. га;

Y_n – урожайність насіння, т/га.

$$H = 60,22 \cdot 2 = 120\,440$$

Кількість товарного насіння буде дорівнювати:

$$H_{тов} = 120\,440 \cdot 0,9 = 108\,396$$

Очікуваний дохід від продажу товарного насіння:

$$D_{тов} = 108\,396 \cdot 2\,500 = 270\,990\,000$$

Кількість посівного насіння буде складати:

$$H_{пос} = 120\,440 \cdot 0,1 = 12\,044$$

Очікуваний дохід від продажу посівного насіння:

$$D_{noc} = 12\,044 \cdot 25\,000 = 301\,100\,000.$$

Сумарний очікуваний дохід від реалізації товарного та посівного насіння по Україні становить:

$$\sum D_n = 270\,990\,000 + 301\,100\,000 = 572\,090\,000$$

Розрахуємо очікуваний дохід від продажу насіння по Херсонській області.
Кількість насіння складає:

$$H = 13,55 \cdot 2 = 27\,100$$

Кількість товарного насіння буде дорівнювати:

$$H_{тов} = 27\,100 \cdot 0,9 = 24\,390$$

Очікуваний дохід від продажу товарного насіння по Херсонській області:

$$D_{тов} = 24\,390 \cdot 2\,500 = 60\,975\,000$$

Кількість посівного насіння буде складати:

$$H_{noc} = 27\,100 \cdot 0,1 = 2\,710$$

Очікуваний дохід від продажу посівного насіння:

$$D_{noc} = 2\,710 \cdot 25\,000 = 67\,750\,000$$

Сумарний очікуваний дохід від продажу обох видів насіння становить:

$$\sum D_n = 60\,975\,000 + 67\,750\,000 = 128\,725\,000$$

В результаті проведених досліджень одержано економічні розрахунки очікуваного доходу від реалізації одержаного волокна, костри і насіння льону олійного. Результати надано в таблиці 1.

Таблиця 1

Сумарний очікуваний дохід від реалізації волокна, костри і насіння льону олійного

Регіони	Очікуваний дохід від реалізації волокна та костри за виходом лубу, грн				Очікуваний дохід від реалізації насіння, грн	
	11 %		22%		Із врожайністю 2 т/га	
	Волокно	Костра	Волокно	Костра	Товарне насіння	Посівне посівне
Херсонська область	5 216750	2 411900	10 433500	2 113800	60 975 000	67 750 000
Всього:	7 628 650		12 547 300		128 725 000	
Україна	23 184700	10 719160	46 369400	9 394320	270 990 000	301 100 000
Всього:	33 903 860		55 763 720		572 090 000	

Таким чином, очікуваний дохід від реалізації волокна і костри по Україні складає 55 763 720 грн, по Херсонській області – 12 547 300 грн, а очікуваний дохід від реалізації насіння по Україні становить 572 090 000 грн, по Херсонській області – 128 725 000 грн..

Для визначення чистого прибутку від переробки соломи і трести льону олійного, необхідно визначити витрати на вирощування, переробку і обладнання [2, 3]. За даними дослідного господарства «Асканійське» витрати на вирощування 1 га льону олійного складають 5 200 грн, а оскільки з 1 га збирається 2 тонни соломи, то витрати на 1 тону соломи будуть складати 2 600 грн.

За даними Старосамбірського льонокомбінату затрати на переробку 1 тонни трести, становлять 800 грн/т.

Затрати на придбання технічного обладнання складають:

КПАЛ – 44 928 грн.

Ч-600-Л – 17 600 грн.

ЧМД- 4 – 15 700 грн.

Таким чином, 1 лінія для переробки трести буде коштувати 142 928 грн. Для повної переробки

соломи льону олійного в Україні необхідно встановити 139 технологічних ліній, вартість яких буде складати 19 866 992 грн, відповідно в Херсонській області необхідно встановити 31 технологічну лінію, вартістю – 4 430 768 грн..

Амортизаційні відрахування в рік складають 18 % від вартості обладнання:

$$A = C_{ln} \cdot n \cdot 18 / 100 \quad (7)$$

де A – амортизаційні відрахування, грн;

C_{ln} – вартість однієї лінії КПАЛ, грн;

n – кількість одиниць, шт.

По Україні:

$$A = 142\,928 \cdot 139 \cdot 0,18 = 3\,576\,058,5$$

По Херсонській області:

$$A = 142\,928 \cdot 31 \cdot 0,18 = 797\,538,24$$

Розрахунок прибутку від реалізації насіння, волокна і костри:

$$\Pi = \sum(D_n + D_v + D_k) - \sum(Z_{пер} + Z_{вир} + A), \quad (8)$$

де D_n, D_v, D_k – дохід від реалізації насіння, волокна і костри, грн;

$Z_{пер}, Z_{вир}$ – затрати на переробку і вирощування, грн;

A – амортизаційні відрахування, грн.

Сумарні витрати на вирощування, переробку і обладнання будуть складати:

По Україні:

$$\sum Z = (120\,440 \cdot 2\,600 + 120\,440 \cdot 800 + 3\,576\,058,5) = 413\,072\,058,5 \text{ грн.}$$

По Херсонській області:

$$\sum Z = (27\,100 \cdot 2\,600 + 27\,100 \cdot 800 + 797\,538,24) = 92\,937\,538,24 \text{ грн.}$$

Розрахуємо прибуток від реалізації продукції:

По Україні:

$$\Pi = (572\,090\,000 + 46\,369\,400 + 9\,394\,320) - 413\,072\,058,5 = 214\,781\,661,5 \text{ грн.}$$

По Херсонській області:

$$\Pi = (128\,725\,000 + 10\,433\,500 + 2\,113\,800) - 92\,937\,538,24 = 48\,334\,761,76 \text{ грн.}$$

Витратна частина переробки льону олійного подана в таблиці 2.

Таблиця 2

Сумарні витрати та прибуток з переробки соломи льону олійного сорту Айсберг

Витрати:	1 тонна соломи, грн	по Україні, грн	по Херсонській області, грн
на вирощування	2 600	313 144 000	70 460 000
на переробку	800	96 352 000	21 680 000
амортизаційні (на обладнання)	-	3 576 058,5	797 538,24
Прибуток, грн	-	214 781 661,5	48 334 761,76

Знаючи сумарні затрати на вирощування, переробку і обладнання, розрахуємо окупність затрат:

$$O = \sum Z / \Pi \quad (9)$$

По Україні:

$$O = 413\,072\,058,5 / 214\,781\,661,5 = 1,9 \text{ років}$$

По Херсонській області:

$$O = 92\,937\,538,24 / 48\,334\,761,76 = 1,9 \text{ років}$$

Рентабельність переробки буде складати:

$$P = (\Pi / \Sigma Z) \cdot 100, \% \quad (10)$$

По Україні:

$$P = (214\,781\,661,5 / 413\,072\,058,5) \cdot 100\% = 52 \%$$

По Херсонській області:

$$P = (48\,334\,761,76 / 92\,937\,538,24) \cdot 100\% = 52 \%$$

Висновки

Таким чином, в результаті економічних розрахунків встановлено, що рентабельність переробки стебел льону олійного із застосуванням інноваційних технологій складає 52%, а окупність затрат на створення нової технологічної лінії дорівнює 1,9 років.

Економічними розрахунками доведено, що спалювання стебел льону олійного недоцільне й економічно невигідне.

Література

1. Бойчук І.М. Економіка підприємства / Харів М.С., Хончан М.І., Піча Ю.В. – К. : "Каравела", Львів : "Новий Світ-2000". – С. 61.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : [навч. посібник для студ. вищих навч. закладів] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.

Надійшла 06.10.2010

УДК 658.8

В. А. ВЕРБА

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОЕКТ: СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА ПЕРЕДУМОВИ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

В статті визначено сутність і специфіку консалтингових проектів як проектів розвитку клієнтських організацій. Аргументовано ознаки і властивості консалтингових проектів, що зумовлюють специфіку їх підготовки і реалізації. Визначено передумови успішної реалізації консалтингових проектів.

In the article the nature and specificity of consulting projects as the development projects of client organizations are defined. The characteristics and properties of consulting projects that determine the specificity of their preparation and implementation are argued. The conditions of successful consulting projects are identified.

Ключові слова: консалтинговий проект, проект розвитку, управління проектом, активні проекти.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності взаємодії консультантів із клієнтськими організаціями є найбільш поширеною темою обговорення фахівців-практиків менеджмент-консалтингу, сферою пильної уваги членів професійних об'єднань консультантів, предметом досліджень науковців з управлінського консультування.

Тематична багатогранність і теоретична еkleктичність питань ефективності консалтингового процесу формують відповідний інформаційний простір дослідження. Пошук механізмів підвищення результативності консультування відбувається в напрямках визначення принципів і моделей взаємодії консультантів із клієнтами, дослідження когнітивної природи оцінювання результатів консультування, уточнення специфіки консалтингового процесу та окремих його етапів, формування стандартів консалтингових послуг [1], принципів раціоналізації процесів взаємодії клієнта з консультантом. Віддаючи належне актуальності всіх напрямів наукового пошуку, зазначимо, що емпіричні дослідження [3, 5, 9, 13, 14] результативності співпраці консультантів із клієнтами, що проводилися [8, 9, 11] американськими і європейськими дослідниками підтверджують робочу гіпотезу щодо необхідності активного застосування

методології проектного менеджменту для забезпечення результативності взаємодії консультантів з клієнтськими організаціями. Традиційно, як у практиці консультування, так і в науково-навчальній літературі, проектна форма організації консалтингової взаємодії визнається як найбільш дієва. Проте, незважаючи на активне застосування у практиці консультування проектних принципів діяльності, більшість виконаних консалтингових проектів визнаються клієнтами як такі, що не досягли очікуваних результатів [8, 9]. Узагальнюючи оприлюднені результати досліджень в сфері підготовки і реалізації консалтингових проектів, відмітимо, що увага дослідників зосереджена у напрямку визначення видів робіт, які мають здійснюватися впродовж консалтингового циклу [10, 13-14], дослідження факторів успіху [8,9] і ризиків консалтингових проектів [16].

Проте застосування інструментарію проектного управління в практиці консалтингових підприємств утворюють низьку проблемних зон, що залишаються поза зоною уваги наукової спільноти. Найактуальнішими з них, на наш погляд, є: 1) відсутність чіткої семантичної ідентифікації консалтингового проекту, визначення його ознак і параметрів; 2) необхідність уточнення ролей, інтересів і зон відповідальності учасників (стейкхолдерів) консалтингового проекту в залежності від його типу і масштабу; 3) визначення принципів проектно організації і механізму гармонізації елементів консалтингового процесу із бізнес-процесами консалтингової компанії; 4) з'ясування особливості підготовки і реалізації консалтингових проектів різних профілів; 5) вибір індикаторів оцінювання результативності і ефективності консалтингових проектів тощо.

У цьому зв'язку уявляється доцільним поставити питання та вирішити науково-прикладну проблему семантичної ідентифікації консалтингових проектів, їх ключових ознак, а також особливостей застосування проектно методології в консалтинговому бізнесі.

Аналіз опублікованих надбань щодо визначеної проблеми. Значна кількість публікацій, в яких піднімаються питання дослідження проблемного поля визначення природи консалтингових проектів, логіки взаємодії консультантів і клієнтів у процесі підготовки і реалізації консалтингових проектів, а також місця консалтингових проектів в управлінських матрицях консалтингових і клієнтських компаній, зумовлена кросдисциплінарністю і багатогранністю окресленої проблеми. На наш погляд, всі праці цього предметного напрямку доцільно умовно об'єднати у декілька груп.

До першої групи вважаємо за можливе віднести фундаментальні дослідження управлінського консультування, в яких значну увагу приділено опису моделей співпраці консультантів із клієнтами, змісту основних етапів консалтингового процесу, оцінюванню ефективності і результативності консультування. Більшість з цих панорамних публікацій носять навчально-методичний характер, що висвітлюють теоретичний аспект означених питань [13, 14, 17, 18]. Фокус на методологічні засади консалтингового проектування, планування робіт у процесі консультування, а також інструментарій співпраці консультантів із клієнтськими організаціями зробили у своїх працях Г. і Р. Ліппіт [14], Ф. Уікхем [12], Е.Шейн [13] та ін.

Другу групу утворюють публікації, що присвячені опису практичного досвіду, результатів теоретичних та емпіричних досліджень, які висвітлюють окремі аспекти застосування проектно методології у практиці управлінського консультування. Найбільший інтерес для нашого дослідження являють наукові праці західних дослідників, які на підставі аналізу чисельної вибірки реалізованих консалтингових проектів, проведених опитувань різних учасників консалтингового процесу, перевірили гіпотези щодо факторів успіху результативності консультування. Відмітимо інтерес українських науковців [19, 20] в у сфері проектного консультування, а також російських дослідників, які опікуються проблемами підготовки консалтингових проектів [15, 16, 26].

Мета дослідження. Наполягаючи на багатовекторності визначеної проблеми, в межах цього дослідження маємо за мету визначити сутність консалтингового проекту, аргументувати наявність специфічних ознак, які зумовлюють необхідність врахування особливостей консалтингових проектів в ході їх підготовки і реалізації.

Виклад основних результатів дослідження. Наприкінці минулого століття в управлінській практиці управління змінами отримала поширення методологія проектного менеджменту. Інтегрування методології проектного менеджменту в управлінські процеси надає компаніям реальний шанс сконцентрувати зусилля на досягненні стратегічних цілей, забезпечити організаційну та ресурсну підтримку реалізації стратегії підприємства. Втім, наголошуючи на необхідності застосування проектних принципів при реалізації консалтингового процесу, науковці залишають поза зоною уваги природу консалтингового проекту, його специфічні ознаки. Вразливість такої позиції полягає у неможливості застосування стандартних підходів проектного менеджменту при формулюванні завдань консалтингового проекту, ідентифікації кількісних і якісних параметрів його результату, плануванні бюджетів тощо.

Ураховуючи відсутність єдиного трактування консалтингового проекту, маємо уточнити його сутність і ключові ознаки. Онтологічна невизначеність у літературі дефініцій консалтингової послуги, консалтингового продукту, консалтингового проекту, а також ігнорування проектної ідеології, призвели до таких непорозумінь, коли консалтинговий проект визначають як «комплекс консалтингових послуг із впровадження розроблених пропозицій і заходів з підвищення ефективності у практичну діяльність підприємства» [16]; «проекти, що реалізуються консультантами» [21]; проекти, в яких «зусилля та

відповідальність, що передбачені проектом, підприємство готове поділити з консультантами» [21].

Базуючись на концептуальних засадах ідентифікації проекту як діяльності, за якою матеріальні, фінансові та людські ресурси організовані новаторським способом для виконання унікальної роботи за умов обмеженого часу й витрат для досягнення позитивних змін, пропонуємо надалі під консалтинговим проектом розуміти організаційну форму взаємодії консультантів з клієнтськими організаціями в межах консалтингового процесу, що виявляється через комплекс заходів, спрямованих на якісну зміну стану клієнтської організації задля досягнення визначених цільових параметрів та з урахуванням встановлених ресурсних і часових обмежень.

Для успішного здійснення консалтингових проектів необхідно вирізнити їхні базові ознаки, які допоможуть консультантам і клієнтам усунути когнітивний бар'єр в оцінюванні параметрів проекту, сконцентрувати увагу на об'єктах управління й використати необхідний методичний інструментарій. Як відомо, базовими ознаками будь-якого проекту є його цільова спрямованість, кількісне вимірювання параметрів проекту, можливість визначення життєвого циклу та існування в певному середовищі. Проте, з огляду на відмінність і специфічні властивості консалтингового проекту, вважаємо за необхідне визначити його характерні ознаки.

Незважаючи на різноманітність консалтингових проектів, всі вони спрямовані на розвиток клієнтських організацій, що позначається на їхніх специфічних властивостях, до яких у першу чергу відносяться: 1) активний характер, зумовлений динамічністю процесів розвитку як проекту, так і його реляційного середовища; 2) можливість корегування цільових настанов консалтингових проектів, що зумовлено динамікою процесу розвитку компанії; 3) кількісна невизначеність ключових параметрів проекту (результатів, бюджету та часу), що пояснюється високим ступенем непередбачуваності процесів розвитку компанії та її оточення; 4) «розмитість» фаз життєвого циклу, що позначається на ускладненні планових процедур підготовки та реалізації проекту [22]. Наведемо кілька аргументів на користь зазначеному.

Консалтингові проекти, як проекти організаційного розвитку, відповідають характеристикам так званих активних проектів, яким притаманна реалізація в умовах нестійкого та невизначеного середовища [16], тому являють собою адаптивну систему зі зворотнім зв'язком, яка реагує і підкоряється внутрішнім та зовнішнім змінам, вносить корективи та усуває конфлікти [24, 25].

Складність формулювання цільової спрямованості консалтингового проекту зумовлена, по-перше, унікальністю і неповторністю завдань, що мають бути виконані в результаті його реалізації, а по-друге, властивостями сучасного підприємства (клієнтської організації) як відкритої системи, що функціонує і розвивається, в межах і поза межами якої відбуваються різноманітні динамічні (циклічні або хаотичні) процеси, зафіксувати параметри змін яких не уявляється можливим. По-третє, дотримання часу досягнення та конфігурації параметрів результату консалтингового проекту важко спрогнозувати через появу нових ініціатив, що генеруються під час його реалізації, стають його часткою або набувають статусу взаємодоповнюючого проекту.

Отже, застосування усталених методичних підходів для ідентифікації цілей консалтингових проектів потребує відповідного корегування. Потреба у визначенні кількісних параметрів цільових установок проектів зумовлена необхідністю балансування параметрів результатів із часовими і ресурсними обмеженнями та з рівнем динамічності середовища проекту. Правомірним є висновок, що визначити кінцевий очікуваний результат консультування у кількісних і якісних параметрах розвитку соціально-економічної системи клієнтської організації, досягнення чого має свідчити про завершення консалтингового проекту, практично неможливо внаслідок динамічності процесів розвитку і високого ступеню невизначеності інноваційної культури персоналу клієнтської організації. Практикою підтверджено, що лише чверть консалтингових проектів досягають результатів, які на етапі планування визначаються як завдання проекту. Проведені опитування керівництва клієнтських організацій [8, с.81] показало, що на початку реалізації проектів, їх мета була зрозуміла 53% респондентам. Лише 43% консалтингових проектів мали прогноз кількісних параметрів ресурсів і результатів і 34% – механізм досягнення цільових настанов.

Узагальнюючи наведене, вважаємо, що для консалтингових проектів, які спрямовані на розвиток клієнтських організацій, учасникам проекту доцільно узгоджувати результати консультування як стан економічної системи з чітким вектором руху, уточнюючи якісні і кількісні параметри завдань окремих етапів проекту. Уточнення результатів консалтингового проекту значною мірою може відбиватися на термінах його реалізації і визначенні обсягів ресурсів для реалізації проекту, які мають визначатися за етапами виконання конкретних робіт, відповідно до досягнутих результатів попередніх етапів проекту.

Теорія проектного менеджменту передбачає визначення для кожного консалтингового проекту його життєвого циклу, що характеризується початком, періодами зародження, підготовки, реалізації, завершення. Ідентифікувати часові обмеження проекту необхідно для визначення моменту, в який можна оцінити рівень його успішності та виміряти його реальну вартість та цінність.

Критичний огляд публікацій з планування консалтингових проектів, дає право стверджувати про значну розбіжність наукових позицій в ідентифікації етапів консалтингового проекту, їх часових меж і відповідальності учасників. Існує безліч версій життєвого циклу проекту: від двофазного циклу до циклу, що складається із десяти і більше фаз. Аналітики частіше поділяють життєвий цикл консалтингового

процесу на передпроектну, проектну і післяпроектну фази (стадії) (рис. 1). Традиційно завершенням передпроектної фази стає рішення керівництва клієнтської організації щодо доцільності початку співпраці із консультантами. Проектна фаза характеризується спільною діяльністю консалтингової і клієнтської компанії щодо досягнення встановлених завдань проекту. Післяпроектна фаза, як правило, пов'язана із оцінюванням учасниками процесу консультування результативності спільних дій. За таких умов консалтинговий проект є складовою консалтингового процесу, який, на думку А.Посадського, містить три етапи: діагностика проблеми, розробка рішення і впровадження рекомендацій. Такий поділ зумовлений логікою визначення меж робіт і зони відповідальності консультантів і клієнтів в процесі підготовки і реалізації консалтингового проекту.

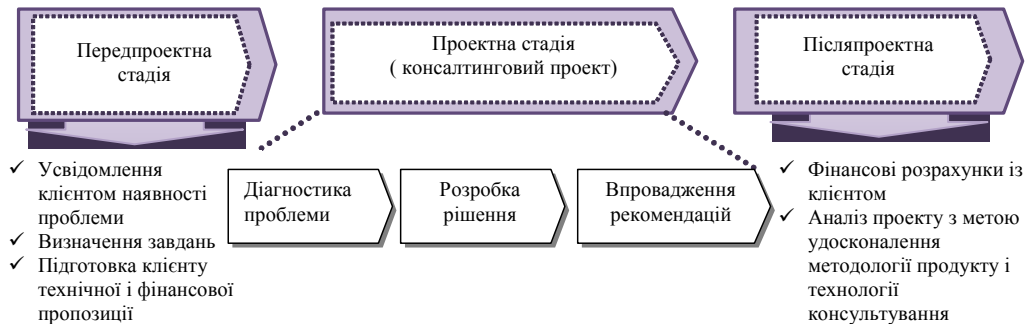


Рис. 1. Співвідношення консалтингового проекту і консалтингового процесу за А. Посадским [26]

Таку позицію щодо співвідношення консалтингового процесу і проекту не поділяє Ф. Уїкхем, який вважає, що консалтинговий проект проходить дев'ять стадій (перший контакт, рішення про спільну роботу, попередній аналіз, офіційна пропозиція, програма проекту, всебічний аналіз, реалізація, завершення, доводка) [12, с. 73-74].

Враховуючи особливості управління консалтинговими проектами, у їх життєвому циклі пропонуємо виділяти такі стадії: ініціації, планування, виконання і завершення (табл. 1). Не залежно від розмаїття напрямів, складності і тривалості консалтингових процесів, така структуризація проектного циклу дає можливість об'єднати різні за змістовним наповненням, але спрямовані на однаковий результат, зусилля клієнтів і консультантів. Ясна річ, різноманіття проектів розвитку ускладнює визначення методологічних засад управління ними, проте вимагає узагальнити особливості процесу підготовки, розробки та впровадження.

Таблиця 1

Основні процеси стадій життєвого циклу консалтингового проекту

Стадія консалтингового проекту	Завдання етапу	Основні процеси
1. Передпроектна	Ініціація взаємодії із клієнтом, підготовка консалтингової пропозиції, формалізація проекту	формування проектної групи; проведення попередньої діагностики (у випадку необхідності); підготовка консалтингової пропозиції клієнту з уточненням завдань консалтингового проекту, визначенням результатів консалтингового проекту, узгодження ключових завдань співпраці; формування попереднього складу учасників консалтингового проекту
2. Планування	Формування процесів управління консалтинговим проектом	уточнення і фіксація завдань консалтингового проекту й механізму їх досягнення; визначення і формування комплексу заходів і робіт за проектом; планування послідовності й тривалості виконання робіт; визначення ресурсного забезпечення як з боку консалтингової, так і клієнтської компанії; планування вартості етапів консалтингового проекту; визначення ризиків консалтингового проекту і формування програми протиризикових заходів; ідентифікація зон відповідальності учасників консалтингового проекту
3. Реалізація	Виконання консалтингового проекту	взаємодія консультантів із членами проектної групи клієнтської організації з метою здійснення проекту її розвитку; налагодження комунікацій в проекті, узгодження інтересів та організація взаємодії учасників проекту з персоналом клієнтської організації; ресурсне забезпечення проекту; моніторинг і контроль виконання завдань консалтингового проекту; аналіз реалізації проекту й ухвалення рішень в разі відхилення від плану
4. Завершення	Підсумкове оцінювання консалтингового проекту	аналіз результатів реалізації консалтингових проекту розвитку; проведення аудиту та підсумкового оцінювання проекту

Залежно від організаційної конфігурації консалтингових компаній, принципів проектного управління, ініціація проекту (або передпроектна стадія) може бути як складовою консалтингового проекту, так і виконуватися у межах операційної діяльності компанії. Завданнями передпроектної стадії консалтингового проекту є: формування проектної групи; проведення попередньої діагностики (у випадку необхідності); підготовка консалтингової пропозиції клієнту з уточненням завдань консалтингового проекту, визначенням очікуваних результатів і необхідних ресурсів, що мають бути надані з боку консалтингової і клієнтської компаній, зон відповідальності учасників консалтингового проекту. Результатами цього етапу проекту має стати формалізована й розроблена ідея якісних перетворень в компанії із визначенням орієнтовних цілей проекту; експертиза та порівняльний аналіз альтернативних проектних ідей; призначення керівника та формування команди проекту.

Завдання процесу планування консалтингового проекту полягають в уточненні його мети і механізму її досягнення, визначенні й формуванні комплексу заходів і робіт, які слід виконати, з конкретизацією їх тривалості, послідовності, ресурсного забезпечення, фіксації ризиків, вимог щодо якості проекту й узгодження дій учасників проекту. Планування консалтингового проекту спрямоване на визначення необхідного ресурсного забезпечення для досягнення результатів, які узгоджені і зафіксовані у контрактних угодах, розподілі відповідальності між активними і пасивними учасниками консалтингового проекту.

На етапі планування консалтингового проекту, відповідно до загальних принципів проектного менеджменту, необхідно: 1) сформулювати єдине уявлення (як з боку клієнта, так із боку консультантів) про зміст співпраці, узгодити параметри результатів, які мають стати критеріями оцінювання ефективності взаємодії; 2) структурувати й описати основні елементи консалтингового проекту; 3) формалізувати систему управління консалтинговим проектом, визначити його команду й організаційну структуру, принципи інтеграції проектної команди в управлінську матрицю клієнтської організації; 4) забезпечити функціонування процесів управління проектом і взаємодію всіх його учасників.

Під час здійснення проекту розвитку основним завданням команди консалтингового проекту є забезпечення виконання встановлених завдань консультування, організація виконання робіт за проектом, отримання й аналіз даних з просування проекту для визначення відхилень від базового плану. На етапі планування треба передбачити можливий рівень відхилень залежно від рівня інноваційності проекту. Контроль виконання робіт за проектом дає можливість відслідковувати рівень просування у напрямку встановлених результатів. Оскільки реалізація консалтингового проекту відбувається одночасно із поточною діяльністю клієнтської компанії, загострюється проблема системної інтеграції бізнес-процесів компанії з управлінськими рішеннями за проектом, активних комунікацій та ефективної взаємодії між усіма учасниками проекту, своєчасного ресурсного забезпечення виконання запланованого комплексу робіт. Більшість компаній у перебігу реалізації консалтингових проектів відчують необхідність подолання суперечностей між проектними базовими структурними принципами організації бізнесу та унікальними завданнями проектів розвитку, що за своєю природою потребують координації зусиль різних фахівців та підрозділів.

Завершення консалтингового проекту передбачає підсумкове оцінювання результатів за проектом. Одним із найважливіших аспектів завершального етапу консалтингового проекту є аналіз його результативності, визначення причин відхилень отриманих результатів проекту від запланованих, документування і оформлення звіту. Основними призначеннями звіту проекту розвитку є аналіз виконання проекту, підбиття підсумків щодо запланованих результатів та ефективності засобів їх досягнення. Оцінювання проекту мають здійснювати учасники проекту як з боку клієнта, так і консалтингової компанії.

Підсумкове оцінювання проектів розвитку полягає не тільки у визначенні рівня досягнення запланованих завдань, а й в узагальненні позитивних і негативних наслідків, з'ясуванні їх причин. Оцінювання консалтингового проекту слугує, по-перше, визначенню рівня ефективності реалізації проекту, по-друге – збагаченню досвіду реалізації проекту задля врахування його в подальшій консалтинговій діяльності. Тому фактично аудит консалтингових проектів покликаний поповнити скарбницю корпоративних знань консультантів в сфері управління змінами певного напрямку, а також стати джерелом інформації для майбутніх членів команд проектів розвитку.

Практика реалізації консалтингових проектів дозволяє нам виокремити ключові фактори успіху їх реалізації, які полягають у: 1) активній участі клієнта у передпроектній підготовці при формулюванні завдань консультування і результатів, що очікуються від консалтингової співпраці; 2) підтримці та активній участі керівництва та осіб, що залучені до проекту, у процесі його підготовки і реалізації; 3) залученні консультантів виключно для вирішення тих управлінських завдань, які клієнтська організація не може вирішити самостійно; 4) ефективній комунікації з керівництвом та персоналом клієнтської організації в процесі підготовки проекту, його виконання і завершення; 5) створенні механізму передачі знань з метою збагачення корпоративного знання клієнтських організацій, які після завершення проекту мають перетворитися на практику функціонування.

Узагальнюючи наведені в статті результати вирішення наукового завдання виявлення ознак та властивостей консалтингових проектів, а також встановлення концептуальних засад їх підготовки і

реалізації, вважаємо за доцільне зробити такі висновки.

Визнано, що однією з причин низької ефективності консалтингової співпраці є ігнорування можливостей застосування методології проектного аналізу та управління проектами в процесі консалтингової підтримки розвитку клієнтських організацій. У такому контексті встановлено, що недостатній рівень методологічного забезпечення управління консалтинговими проектами пов'язаний з неоднозначністю підходів до їх сутності, ідентифікації ознак і властивостей, які мають бути враховані для їх формалізації та розробки.

Базуючись на методологічних засадах управлінського консультування, проектного менеджменту, управління розвитком, запропоновано під консалтинговим проектом розуміти організаційну форму взаємодії консультантів з клієнтськими організаціями в межах консалтингового процесу, що виявляється через комплекс заходів, спрямованих на якісну зміну стану клієнтської організації задля досягнення визначених цільових параметрів та з урахуванням встановлених ресурсних і часових обмежень.

Визначено, що однією з специфічних ознак консалтингових проектів є їх належність до так званих активних проектів, яким притаманні реалізація в умовах нестійкого та невизначеного середовища. Така особливість консалтингових проектів зумовлює складність визначення кількісних параметрів їх результатів, розмитість меж етапів їх виконання, неточність визначення строків досягнення результатів і, відповідно, формування бюджетів.

Наведені результати проведеного дослідження не охоплюють усіх аспектів проблеми розробки та реалізації консалтингових проектів розвитку клієнтських компаній. Очікують на подальше дослідження такі завдання визначеної предметної сфери, як уточнення принципів прогнозування ресурсного забезпечення консалтингових проектів, утворення ефективних команд, здатних результативно реалізовувати консалтингові проекти; вимагає удосконалення й методичне забезпечення оцінювання ефективності консалтингових проектів.

Література

1. Gluckler J. Bridging uncertainty in management consulting: the mechanisms of trust and networked reputation/ J.Gluckler, T.Armbruster // *Organization Studies*.– 2003.– Vol 24.–№ 2.– pp.269-297
2. Finchman R. The consultant-cuent relationship: critical perspectives on the management of organizational change//*Journal of Management Studies*,– *Journal of Management Studies*,– 1999.–Vol.36.–Is. 3.– pp.335–351
3. Richter A. The relationship between clients and management consultants: an empirical analysis /A.Richter, S. Niewiem – *Academy of Management Best*.– Conference Pape.–2006
4. Karantinou K.M. Developing and managing relational market- based assets in professional services: client relationships in management consultancy/ M.K. Hogg, K.M. Karantinou// *Marketing Management Journal*, Vol. 17, Issue 2, Fall 2007, p. 16-39
5. Tomenendal M. The Consultant-Client Interface – A Theoretical Introduction to the Hot Spot of Management Consulting // *Business & Management*.– 2007. Paper № 31.
6. Jespersen L.C. Client-Consultant Relationships - An analysis of the client role from the client's perspective/ [Електронний документ] Режим доступу http://studenttheses.cbs.dk/bitstream/handle/10417/755/lars_christian_jespersen.pdf?sequence=1
7. Ciumara T. Standardization in the field of management consulting services. *studii financiare (Financial Studies)* .– 2009.–vol. 13.– is. 4.–pp. 200-207
8. Appelbaum S.H. The critical success factors in the client-consulting relationship // S.H. Appelbaum, A. J.Steed. *Journal of Management Development*.–2005.– Vol. 24.– Iss: 1.–pp.68 – 93
9. McLachlin R. Factors for consulting engagement success// *Management Decision*. –1999.–Vol. 37.–Iss: 5.– pp. 394-402.
10. Schaffer R. *High-Impact Consulting: How Clients and Consultants Can Work Together to Achieve Extraordinary Results*.– San Francisco: Jossey-Bass, CA.–2002.
11. Smith M. What client employees say about consultants.// *Leadership & Organization Development Journal*. –2002.–Vol. 23.–№ 2.– pp. 93-103
12. Уикхем Ф. Консалтинг в управлении проектами / Ф. Уикхем; [пер 2-го англ. изд.]. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 368 с.
13. Шейн Э.Г. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант» / Шейн Э.Г. –спб : Питер, 2008. – 288 с.
14. Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / Липпит Г., Липпит Р. [пер. с англ.]. – Спб : Питер, 2007. – 208 с.
15. Гоносков А.И.Метод планирования консультационного проекта. "Как мы используем "логическую матрицу проекта" при составлении технического задания консультационного проекта"/ А.И. Гоносков, Г.П. Кудрявцева. // *Материалы IV-й Конференции СПб Клуба консультантов и тренеров "Как создать и продвигать новый тренинг или бизнес-семинар"* [Електронний документ]. Режим доступу

http://www.treko.ru/show_article_821

16. Александров С. Консультационный проект без риска. Как достичь желаемого и обойтись без ошибок / С. Александров, Н. Саламбаши // Управление компанией. – 2003. – № 4 [Электронный документ]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/consulting/cons_risk.shtml
17. Kubr M. Management consulting: a guide to the profession [4 ed.].– Geneva: International Labour Organization –2002.
18. Посадский А. Основы консалтинга : [пособ. для преп. экон. и бизнес-дисциплин] / А. Посадский. – М. : ГУВШЭ, 1999. – 240 с.
19. Книш М.Г. Методологічні підходи консалтингу: проектне, процесне, експертне консультування / М.Г. Книш, М.Б. Буньо // Вісник НУ"Львівська політехніка". Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2008. – № 624. – С. 184–191.
20. Борзак О. Що таке ефективний консалтинговий проект / О. Борзак // Консалтинг в Україні : всеукр. журн. / АП "Асоц. консалтинг. фірм". – 2007. – № 5. – С.25–27.
21. Консалтинговый проект: повышение эффективности деятельности предприятия // Матеріали офіційного сайту консалтингової компанії "Корпоративные системы Интернет" [Електронний документ]. – Режим доступа : <http://corpsys.ru/Consulting/Folder/Project.aspx>
22. Верба В.А. Проекти розвитку компанії: проблеми та ознаки ідентифікації / В.А. Верба // «Менеджер» Вісника ДДНУУ. – 2009. – № 4 (50). – С. 207 – 214.
23. Бурков В.Н. Технология создания эффективных социально-экономических комплексов на основе активного проектирования / Бурков В.Н., Павлов С.Г., Цымбал С.В. // Труды МНТК «Теория активных систем». М. : ИПУ РАН, 2001. – С. 52–54
24. Балашов В.Г. Механизмы управления организационными проектами / Балашов В.Г., Заложнев А.Ю., Новиков Д.А. – М. : ИПУ РАН, 2003. – 84 с.
25. Кабицын А.В., Павлов С.Г., Черноморский Д.А. Активное проектирование: методология использования в российских условиях / Кабицын А.В., Павлов С.Г., Черноморский Д.А. // Труды МНПК «Современные сложные системы управления». – Липецк: ЛГТУ, 2002. – С. 60–61.
26. Посадский А. Стадии консалтингового процесса [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/consulting/cons014.html>

Надійшла 06.10.2010

УДК 338.001.36

О. Л. ГУРА

Одесский институт финансов УДУФМТ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан і динаміку зовнішньої торгівлі, іноземного інвестування в Україні у взаємозв'язку з рейтинговими оцінками країни в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі.

It is considered in the article the modern consisting and dynamics of foreign trade, foreign investing of Ukraine in intercommunication with the ratings estimations of country in a global point-of-sale and investment environment.

Ключові слова: інвестиційний клімат, ВВП, прями іноземні інвестиції, рейтинг глобалізації, індекс економічної свободи, рейтингова оцінка конкурентоспроможності, глобалізовані країни.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна має великий природно-ресурсний, людський та науково-технічний потенціал, що приваблює іноземних інвесторів та потенційних партнерів. Проте відсутність досвіду застосування всіх сучасних засобів ефективного формування торговельної політики ще не дозволяє Україні стати рівноправною учасницею світового співтовариства. Тому останнім часом значно підвищився інтерес до обґрунтування теоретичних засад ефективного здійснення зовнішньоекономічних відносин у провідних галузях національної економіки, розробки механізму здійснення торговельно-економічної політики на різних ієрархічних рівнях, а також до опрацювання конкретних принципів і правил ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми інвестиційного розвитку економіки України останніми роками активно аналізуються багатьма авторами: І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, В. Будкін, І.В. Зяцько, І.В. Крючкова, В.М. Гриньова, Н. Ізосімова, К.В. Измайлова, Л. Карпенко, В.В. Ковальов, В. Новицький, І.В. Отодюк, Т. Панфілова, Ю. Пахомов, В.П. Семиноженко, С.В. Сенребряков.

У роботах економістів розглядаються тенденції у сфері інвестування наукоємних видів промислової діяльності з боку зовнішніх і внутрішніх інвесторів, проводиться економічна оцінка значення для України найвагоміших країн-інвесторів, досліджуються шляхи стимулювання інвестиційної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Україна більш ніж 19 років розвивається шляхом незалежності. Цього часу повинно бути достатньо для повного відновлення економіки країн, які постраждали під час Другої світової війни. Але наприкінці другого десятиріччя ми все ще маємо

великі соціальні дефіцити, залишається складним комплекс проблем щодо моніторингу соціального розвитку. Вплив світової фінансової кризи на економіку України ще більш ускладнив становлення та розвиток як економіки країни в цілому, так й окремих підприємств зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні інвестиційної привабливості економіки України, аналізі основних рейтингових показників оцінки країни в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі.

Вклад основного матеріалу дослідження. На міжнародну економічну ситуацію та стан справ в Україні найбільше впливатимуть такі глобальні виклики, як уповільнення темпів зростання світової економіки і, відповідно, скорочення попиту, передусім, у розвинутих країнах – торгових партнерах; подальше коливання курсу долара у відношенні до провідних валют світу; коливання цін на основні біржові енергетичні та продовольчі товари; поширення інфляційних процесів; глобальні дисбаланси – колосальні дефіцити та активне сальдо рахунку поточних операцій.

Слід підкреслити, що для України, з огляду на погіршення рахунку поточних операцій в умовах стрімкого збільшення припливу приватного капіталу, передусім у фінансовий сектор, реалізувалася загроза одномоментного виведення "гарячих" грошей – грошових ресурсів, що стихійно перемішуються їх власниками із одного виду бізнесової діяльності в іншій або із однієї країни до іншої з метою збереження їх вартості або одержання спекулятивного прибутку. Вони не беруть участі у створенні матеріальних благ в обороті виробничого чи торгового капіталу. Їх обсяги і потоки збільшуються в умовах посилення нестабільності економіки. Обґрунтуємо це за допомогою аналізу платіжного балансу [1] та основних макроекономічних показників (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Динаміка платіжного балансу України у 2001–2009 рр.

Статті платіжного балансу	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Рахунок поточних операцій	1 402	3 173	2 891	6 909	2 531	-1 617	-5 272	-12 763	-1 732
Баланс товарів та послуг	613	1 857	1 288	4 978	671	-3 068	-8 152	-14 350	-1 953
Експорт товарів та послуг	21 086	23 351	28 953	41 291	44 378	50 239	64 001	85 612	54 253
Імпорт товарів та послуг	-20 473	-21 494	-27 665	-36 313	-43 707	-53 307	-72 153	-99 962	-56 206
Баланс товарів	198	710	518	3 741	-1 135	-5 194	-10 572	-16 091	-4 307
Баланс послуг	415	1 147	770	1 237	1 806	2 126	2 420	1 741	2 354
Прямі інвестиції	769	698	1 411	1 711	7 533	5 737	9 218	9 903	4 654
Портфельні інвестиції	-45	337	867	2 067	2 757	3 583	5 753	-1 280	-1 559
Інші інвестиції	-361	-2 299	-2 285	-8 612	-2 460	-5 800	-285	4 684	-7 955

Сьогодні в Україні зовнішньоекономічні зв'язки розвиваються за несприятливим сценарієм – стрімко збільшується дефіцит за рахунками поточних операцій унаслідок значніших темпів нарощування імпорту, а іноземний капітал направляється переважно у фінансовий сектор і нерухомість. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами в Україні в 2008 році становило 13 млрд 484,5 млн дол. проти 7 млрд 263,6 млн дол. у 2007 році. Це стало одним із вирішальних чинників різкої девальвації гривні проти основних світових валют в умовах світової фінансової кризи 2009.

Таблиця 2

Динаміка приросту основних макропоказників України

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Приріст реального ВВП	105,2	109,6	112,1	102,7	107,1	107,6	102,1	88
Приріст інвестицій в основний капітал	103,4	122,5	120,5	103,9	118,7	124,8	97,4	59,2
Приріст експорту товарів	109,23	127,16	140,83	104,76	111,21	127,96	134,9	54,9
Приріст імпорту товарів	106,31	133,68	123,67	121,8	122,1	136,85	140,3	48,7

Так, чистий приплив ПІІ в економіку України у 2007 р. в 1,6 рази перевищив рівень попереднього року і становив 9,2 млрд дол. (6,6% від ВВП), у 2008 році розмір ПІІ зріс ще на 7,4 відсотки (рис. 1).

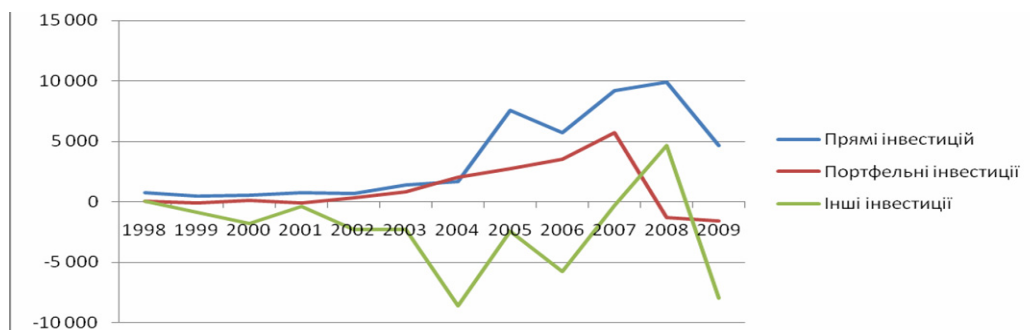


Рис. 1. Динаміка доходів від інвестицій в Україну у 1998–2009 рр.

Найбільш привабливим для іноземних капіталовкладень залишався фінансовий сектор, куди було направлено 37,9% від загальної суми надходжень, що пояснюється переважно купівлею нерезидентами українських банків та інших фінансових установ [2]. Відбувся значний приріст інвестицій у будівництві (в 1,9 рази) та операціях з нерухомим майном (у 2,5 рази). Відповідно, на кінець 2009 р. найбільший обсяг ПІІ зосереджено у сфері фінансової діяльності (22,8% від загального обсягу), у металургійній промисловості (19,8%), оптовій та роздрібній торгівлі (8,8%), операціях з нерухомим майном (8,6%), будівництві (5,5%), харчовій промисловості (5,3%), добувній, хімічній нафтохімічній промисловості та машинобудуванні (по 3,6%).

Але під впливом міжнародної фінансової кризи у 2009 році всі показники різко зменшуються. Прямі зарубіжні інвестиції зменшуються більш ніж вдвічі – на 53% порівняно з 2008 роком. Лише у другому кварталі 2010 року чистих надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну набули позитивної тенденції щодо зміни. Підприємці розпочали повертати свої капітали з офшорних зон.

За оцінками НБУ, у 2007–2008 рр. нарощування експортних поставок відбувалося в результаті збереження високих цін на світових ринках сировини і стабільного попиту на продукцію вітчизняного машинобудування в країнах СНД [1]. Водночас активне розширення як споживчого, так й інвестиційного внутрішнього попиту стимулювало збільшення обсягів імпорتنих операцій. Зокрема, привертає до себе увагу той факт, що у 2006–2007 рр. зростання додатного сальдо торговельного балансу досягалося за умови помірного збільшення споживання домогосподарств темпами, що перевищували темпи зростання ВВП до 7%, а приріст інвестицій в основний капітал був більшим за 20%, що є прийнятним для транзитивної економіки (табл. 2).

У 2008 році вже спостерігається зменшення інвестицій в основний капітал на 2,6% порівняно із 2008 роком. У 2009 році різко падають всі макроекономічні показники економіки України: валовий внутрішній продукт зменшується на 12%, інвестиції в основний капітал зменшуються майже на 41%, значно падає експорт та імпорт товарів.

Сьогодні успіху експортної політики України загрожують внутрішні структурні проблеми, які пригнічують розвиток експортного потенціалу країни, заважають зростанню міжнародної конкурентоспроможності. Про це свідчать результати критичного аналізу та систематизації рейтингових оцінок України, опублікованих міжнародними інституціями у 2009–2010 рр.

Одним з традиційних є рейтинг глобалізації (Globalization Index (GI)), який щорічно складається журналом "Foreign Policy". У 2007 р. в рейтингу враховувалися дані за 2005 р. щодо 72 країн світу (у 2006 р. – 62), в яких зосереджено 88% населення планети і понад 97% світової економіки. У 2009 році в рейтингу враховувались вже 208 країн світу, тобто рейтинг досить вірогідно відображає позиції включених до нього країн [3]. Відомо, що при складанні рейтингу враховуються 3 основних параметри:

- економічна інтеграція (обсяг міжнародної торгівлі, міжнародних інвестицій та різних платежів, що перетинають кордони);
- соціальна інтеграція (міжнародні поїздки і туризм, обсяги міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень і переказів, кількість користувачів мережі Інтернет, число безпечних інтернет-серверів тощо);
- політична інтеграція - залучення до міжнародної політики (членство в міжнародних організаціях, кількість посольств тощо).

Автори рейтингу звертають увагу на те, що найбільш глобалізовані країни є переважно невеликими за розміром і чисельністю населення. Так, до десятків найбільш глобалізованих країн у 2009 році увійшли Бельгія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Австрія, Канада, Данія, Сінгапур, Люксембург. До найменш глобалізованих країн віднесені: Узбекистан, Туркменістан, Тонга, Ісландія (U.S), Сомалі. Україна погіршила свою позицію, та знизилась із 42 на 47 позицію. Причому за рівнем економічної інтеграції Україна займає вже 78 позицію, за рівнем соціальної інтеграції – 61 позицію, за рівнем політичної інтеграції 49 позицію.

Наведені порівняльні дані дозволяють сформулювати припущення, що найпотужніші за розмірами ВВП країни, хоч і є активними учасниками процесів іноземного інвестування та міжнародних торговельних відносин, мають більш високий рівень захищеності національної економіки від впливу коливань кон'юнктури світових ринків і викликів розвитку світового господарства, оскільки зберігають відносно низькі рівні співвідношення "зовнішня торгівля та ВВП". Країни з високими рівнями такого співвідношення, у тому числі Україна, є більш уразливими до викликів розвитку світового господарства.

У контексті визначення місця України в глобальному торговельному та інвестиційному середовищі важливими є дані порівняльного аналізу Індексу економічної свободи, опублікованого в січні 2010 р. американським дослідним центром "Heritage Foundation" і газетою "The Wall Street Journal" [4]. Економічна свобода — це фундаментальне право кожної людини управляти її власною працею та майном. В економічно вільних суспільствах, особи вільні у виборі роботи, виробництві товарів, витратах та інвестиціях будь-яким шляхом, яким забажають. Всі ці свободи підтримуються і захищаються державою. В економічно вільних суспільствах, також, уряд дозволяє праці, капіталу і товарам вільно переміщатися і утримується від примусу і тиску на свободи, втручається лише у разі необхідності збереження і функціонування самого себе. Індекс економічної свободи базується на 10-и індексах, які вимірюються по шкалі від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі: Свобода бізнесу, Свобода торгівлі, Податкова свобода, свобода від уряду, грошова свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції, свобода трудових стосунків.

Вага кожного з 10 факторів вважається однаковою, через це загальний індекс являє собою середнє арифметичне від показників. Всі країни по цьому індексу діляться на наступні групи:

- вільні — з показником 80–100;
- в основному вільні — з показником 70–79,9;
- помірно вільні — з показником 60–69,9;
- в основному не вільні — з показником 50–59,9;
- деспотичні — з показником 0–49,9;

За цим рейтингом 179 країн світу поділено на 5 груп залежно від значення сукупного показника. У 2008 р. Україна в цьому рейтингу посіла 133-є місце серед 157 країн світу та 39-е серед 41 країни Європи і належить до переважно економічно не вільних. У 2009 році вона посіла вже 152 місце з показником 48,8 та потрапила до групи деспотичних країн (табл. 3) [4].

При цьому за більшістю величин показників її позиції є значно гіршими, ніж середні для країн світу та Європи. Експерти зазначають, що в Україні в умовах відносно нормального розвитку у сфері торгівлі та оподаткування існують проблеми щодо свободи підприємництва, свободи грошових відносин, інвестицій, захисту прав власності та свободи від корупції, у розмірах державного апарату управління.

Таблиця 3

Динаміка показників рейтингу України за Індексом економічної свободи у 1995–2009 рр.

Роки	Ранг	Величина	Свобо-да бізнесу	Свобода торгівлі	Фіскальна свобода	Монетарна свобода	Інвестицій на свободу	Свобода від корупції	Кількість країн у рейтингу
1995	95	39,9	55	55,0	61,8	0,0	50	10	101
1996	127	40,6	55	66,0	57,7	0,0	50	30	142
1997	133	43,5	55	66,0	61,1	0,0	50	30	150
1998	140	40,4	55	53,0	64,4	0,0	50	30	156
1999	137	43,7	55	53,0	63,0	39,3	50	30	161
2000	129	47,8	55	70,0	62,3	63,0	50	28	161
2001	131	48,5	55	70,0	63,8	62,3	50	26	155
2002	133	48,2	55	71,0	66,1	58,2	50	15,0	156
2003	128	51,1	55	74,6	67,1	64,0	30	21,0	156
2004	114	53,7	55	74,4	67,5	74,5	30	24,0	155
2005	101	56,1	55	76,2	83,0	76,2	30	23,0	155
2006	110	54,6	43,1	77,2	90,2	72,9	30	22	157
2007	135	51,6	43,6	77,2	83,6	68,4	30	26	157
2008	133	51,1	44,3	82,2	79,0	69,9	30	28	157
2009	152	48,8	38,7	82,6	77,9	61,5	20	25	179

Так, рівень фінансової свободи для України має оцінку 50, тоді як середній по Європі – 66,3, середній по світу – 51,1; свобода від корупції відповідно 28, 57 та 40; право власності – 30, 62 та 45; свобода праці – 54,3, 63,4 та 61,5; монетарна свобода – 69,9, 78,6 та 74,2; свобода бізнесу – 44,3, 75,9 та 62,3; інвестиційна свобода – 30, 65,4 та 49,7. При цьому слід урахувати, що, згідно з особливостями

міжнародних зіставлень, в основу розрахунків покладено макроекономічні дані 2005 р. Цю особливість слід брати до уваги й при аналізі динаміки місця України в рейтингу 1995–2009 рр.

Дані таблиці 3 свідчать, що найкращу позицію в рейтингу з урахуванням кількості охоплених країн Україна посідала у 2005 р. Зважаючи на збільшення кількості країн, що аналізуються, величина Індексу протягом 2006–2007 рр. почала зростати. Перехід України до рангу деспотичних країн можна розглядати як наслідок впливання світової фінансової кризи. Отже погіршилися рівень захисту прав власності, свобода торгівлі, а загалом й інвестиційний клімат держави.

Розвиваючи наведені положення, проаналізуємо рейтингові оцінки конкурентоспроможності України, складені експертами Всесвітнього Економічного Форуму (ВЕФ). Звіт 2009 р. включає оцінки 133 країн [5]. Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) складається з 12 елементів, зокрема, таких: "Якість інститутів", "Інфраструктура", "Макроекономічна стабільність", "Здоров'я й початкова освіта", "Вища освіта і професійна підготовка", "Ефективність ринку товарів і послуг", "Ефективність ринку праці", "Розвинутість фінансового ринку", "Технологічний рівень", "Розмір ринку", "Конкурентоспроможність компаній" та "Інноваційний потенціал".

Слід зауважити, що у 2007 р. автори звіту ратифікували країни на 5 груп за рівнем розвитку і показником ВВП на душу населення в доларовому обчисленні: I група (факторний розвиток) з рівнем доходів менше 2 тис. дол. включає 44 країни; II група (перехідна до ефективного розвитку) з рівнем доходів 2–3 тис. дол. – 18 країн; III група (ефективний розвиток) з рівнем доходів 3–9 тис. дол. – 27 країн; IV група (перехідна до інноваційного розвитку) з рівнем доходів від 9–17 тис. дол. – 11 країн; V група (інноваційний розвиток) з рівнем доходів понад 17 тис. дол. включає 31 країну. Україна віднесена авторами доповіді до II групи з рівнем доходів 2–3 тис. дол. [5].

За індексом GCI у 2007 році Україна посіла 73-є місце з показником 3,98, у 2008 році – вже 72 позицію. Але у рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2009–2010 роки Україна зайняла 82-у позицію серед 133 країн, опустившись одразу на 10 позицій порівняно з результатами попереднього дослідження. Після періоду відносної стабільності рейтингу в 2006–2008 роках наша країна істотно погіршила свої позиції і тепер знаходиться поруч із країнами, які раніше завжди випереджала. Безпосередніми сусідами України по рейтингу конкурентоспроможності 2009–2010 є Гамбія та Алжир [6].

В цілому перед натиском фінансової кризи не встояли рейтинги цілої низки країн із економіками, що розвиваються. Різке падіння на десять і більше позицій у 2009 році відбулося ще в дев'яти країнах: Ботсвані, Гані, Латвії, Малі, Монголії, Росії, Сирії, Філіппінах і Хорватії. При цьому Латвія та Росія погіршили свої результати на 14 і 12 позицій відповідно. Рейтинг України максимально погіршився за трьома складовими: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащеність новими технологіями (падіння на 15 пунктів).

Переважно погіршення позицій відбулося саме по тих складових, де Україна вже була найменш конкурентоспроможна: за макроекономічною стабільністю та рівнем розвитку фінансового ринку нині вона посідає 106-те місце серед 133 країн.

Таким чином, оцінюючи позиції України за субіндексами та глобальним індексом конкурентоспроможності (дослідження ВЕФ) слід визнати, що найбільш проблемними для ефективного розвитку є базові фактори, зокрема, неефективність інститутів влади, макроекономічна нестабільність, неефективність розвитку ринків товарів і послуг, нерозвинутість фінансового ринку, неефективність бізнес-середовища.

Україна потрапляє до категорії держав з низьким рівнем інвестиційного благополуччя. Це означає, що в коротко- і середньотерміновій перспективі без запровадження екстрених заходів щодо поліпшення інвестиційного статусу Україні не вдасться підвищити рівень інвестування для повноцінного економічного зростання. У 2009 р. наша країна порівняно з 2008 р. знизилася на дві позиції в рейтингу інвестиційного благополуччя. Найбільш критичними зонами у сфері забезпечення інвестиційного благополуччя в 2009 р. для України були: значне падіння ВВП, високий рівень інфляції, низький суверенний кредитний рейтинг, складні умови ведення бізнесу, високий рівень корупції, несприятливі політичні умови.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розвідок. Таким чином, поточні інвестиційні та бізнес-можливості в Україні, виходячи з наведених світових рейтингів і наших досліджень, є в більшості випадків посередніми і малопривабливими для надходження серйозного іноземного капіталу. Для формування сприятливого інвестиційного середовища та підвищення інноваційної активності, поліпшення структури зовнішньої торгівлі та утримання зовнішньоторговельного сальдо в допустимих межах доцільно:

- провести комплексну програму соціально-економічного розвитку, передбачивши в ній узгоджені заходи інноваційної, промислової, експортної політики;
- створити сприятливі умови щодо стимулювання експортних операцій, налагоджування контрактів з закордонними партнерами;
- розробити програми стимулювання впровадження сучасних досягнень науки та техніки у виробничі процеси;
- здійснювати обмеження імпорту продукції, для виробництва якої в Україні є власний потенціал.

Література

1. Про стан платіжного балансу України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
2. Панфілова Т. Україна в глобальному торгівельному та інвестиційному середовищі / Т. Панфілова // Фінанси України. – № 3. – 2008. – С. 75–84.
3. Globalization Index 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.foreignpolicy.com>
4. 2008 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index>.
5. The Global Competitiveness Report 2009-2010.WEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>
6. Ізосімова Н. Конкурентоспроможність України після кризи: десять сходинок униз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt.ua>

Надійшла 09.10.2010

УДК 658

А. А. ПИЛИПЧУК

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З ТОЧКИ ЗОРУ РЕСУРСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто зміст економічної безпеки підприємства з точки зору ресурсно-функціонального підходу, обґрунтовано її функціональний взаємозв'язок з потенціалом підприємства, зокрема стратегічним.

The article examines the content of economic security point of view of resource-functional approach, based its functional relationship with the potential of the enterprise, including strategic.

Ключові слова: безпека, економічна, ресурси, функціональні складові, потенціал, стратегічний.

Актуальність теми. Функціонування підприємств в сьогоденних умовах невизначеності потребує відповідності внутрішнього середовища зовнішньому. Причому дана відповідність як необхідна умова реалізації його потенціалу має забезпечуватись, перш за все, ефективною системою економічної безпеки підприємства. В той же час збільшення кількості збанкрутілих підприємств або таких, що опинилися на межі банкрутства, за період фінансово-економічної кризи переконливо свідчить про її відсутність. Практика вітчизняного менеджменту показує, що економічна безпека підприємства ототожнюється з відповідною службою на підприємстві, що, як правило, лише частково реалізує її функціональні напрямки. Розглянуті фактори роблять тему дослідження автора досить актуальною.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженню питань економічної безпеки підприємства присвячені праці таких вчених, як В. Щелкунов, О. Ареф'єва, В. Геєць, В. Губський, В. Пономарьов, О. Кірієнко, Т. Кузенко, Л. Абалкін, В. Тамбовцев, Є.Олейніков, А. Колосов, В. Шликов, О. Грунін, В. Сенчагов, Г. Козаченко, М. Єрмошенко, В. Мунтян, Г. Задорожний, А. Ляшенко. Предметом їх дослідження є поняття «економічна безпека підприємства», система й механізм її забезпечення, проте в них недостатньо розглянуто зміст економічної безпеки з точки зору ресурсно-функціонального підходу, зокрема її співвідношення з потенціалом підприємства.

Мета статті. Поглибити зміст економічної безпеки підприємства з точки зору ресурсно-функціонального підходу.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні існує безліч широковідомих й вузько спрямованих підходів до змісту економічної безпеки підприємства, що пояснюється багатовекторністю факторів впливу. Одним з найбільш досліджених й базових є ресурсно-функціональний підхід. Здобутком даного підходу є визначення поняття «економічна безпека підприємства», а також її структурних складових.

Автори цього підходу розглядають економічну безпеку підприємства як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому» [1].

Визначення, в яке входить величина, що важко визначити – ефективність використання корпоративних ресурсів. Безумовно, ефективність використання корпоративних ресурсів у результаті, як причина або як наслідок, може характеризувати ступінь ЕБП. Але ж виникає проблема визначення, що саме відноситься до цих корпоративних ресурсів і чи розглядати їх вплив на ЕБП разом або окремо.

У визначенні не згадана можливість використання некорпоративних ресурсів забезпечення ЕБП, наприклад державних правоохоронних органів, системи регулювання торгових та виробничих відносин. Також неможливо визначити чи є швидкий, динамічний розвиток підприємства або навпаки, застій, стабільним функціонуванням.

Більш доцільним визначенням, на нашу думку, є таке: «економічна безпека підприємства – це такий

стан господарського суб'єкта, при якому він, при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів, добивається запобігання, ослаблення або захисту від існуючих небезпек і загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику» [2].

У цьому визначенні вже з'являються два важливі моменти – критерій забезпечення безпеки – досягнення цілей бізнесу, а також враховуються чинники зовнішніх умов – конкуренція, ризик. Також відмічена і умова досягнення цілей бізнесу – ефективність використання ресурсів.

В рамках даного підходу розглядається сукупність процесів, що протікають в організації, з усіма їхніми характерними рисами й взаємозв'язками, які становлять єдину споріднену групу з погляду їхньої функціональної ролі в забезпеченні економічної безпеки підприємства й відіграють важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства. Відповідно до цього як основні напрямки економічної безпеки підприємства розрізняють сім функціональних складових: інтелектуально-кадрову, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну й силову, які мають наступний зміст:

1. Фінансова складова – досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів (*F*).
2. Інтелектуальна й кадрова складові – розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом (*IK*).
3. Техніко-технологічна складова – рівень застосування технологій, що відповідають сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів (*T*).
4. Політико-правова складова – правове забезпечення діяльності підприємства і дотримання чинного законодавства (*P*).
5. Інформаційна складова – інформаційно-аналітичне забезпечення усієї діяльності підприємства (*I*).
6. Екологічна складова – мінімізація забруднення довкілля (*E*).
7. Силова складова – забезпечення фізичної безпеки працівників (керівників) підприємства і збереження його майна (*S*).

Положення ресурсно-функціонального підходу щодо визначення економічної безпеки підприємства дають підстави розглядати її як максимізаційну функцію від основних функціональних складових:

$$f(F, IK, T, P, I, E, S) \rightarrow \max . \quad (1)$$

При цьому кожна складова як стан ефективного використання відповідних ресурсів має кількісний вираз у вигляді показників ефективності діяльності підприємства. Виходячи з цього, ми можемо стверджувати про тісний взаємозв'язок економічної безпеки підприємства та його потенціалу.

Класичне розуміння поняття «потенціал підприємства» зводиться до того, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва.

З позиції такого розуміння економічну безпеку підприємства ми пропонуємо розглядати як рівень реалізації його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) в умовах захисту від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних погроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих погроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Виходячи з цього наведена вище функціональна залежність (1) приймає наступний модифікований вигляд:

$$f(F, IK, T, P, I, E, S) \rightarrow \text{потенціал підприємства} . \quad (2)$$

Крім того слід зазначити, що економічна безпека підприємства тісно пов'язана з граничними можливостями фірми, що визначається як стратегічний потенціал фірми [3, с.25], що потребує розгляду.

Стратегічний потенціал – поняття відносне: для одних цілей, при одних певних умовах, що складаються на ринках, він може бути досить високим, при інших - низьким. Так само, як і для різних тимчасових періодів, він може відповідати вимогам потенційних споживачів продукції фірми. Важливим є внутрішня і зовнішня гнучкість організації, тобто її постійна адаптація до швидко мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Виграє (а в інших умовах виживає) те підприємство, яке швидше інших пристосовується до реалій часу й адаптується до нових умов.

Але поняття зовнішньої і внутрішньої гнучкості не є абсолютним. Існують межі адаптивності системи. Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, відбувається втрата стійкості. Якщо після втрати стійкості встановлюється коливальний періодичний режим, це м'яка втрата стійкості. Якщо ж система переходить на інший режим руху стрибком, це тверда втрата стійкості [4,

с.18].

Виділяють кілька рівнів кризових явищ: критичні ситуації, власне кризи і катастрофи. Перші характеризуються здатністю до адаптації, другі – м'якою втратою стійкості, треті – твердою втратою стійкості (тобто необхідністю зміни парадигми бізнесу, щоб уникнути втрати економічної безпеки).

Таким чином, економічна безпека може розглядатись як рівень стратегічного потенціалу фірми, що знаходиться поблизу границь адаптивності, а погроза втрати економічної безпеки наростає в міру наближення ступеня адаптивності стратегічного потенціалу до граничної зони. Інакше кажучи, якщо стратегічний потенціал фірми в існуючому вигляді вичерпав можливості пристосування до зростаючої нестабільності зовнішнього середовища у рамках самої місії, то можна говорити про погрозу економічної безпеки фірми. Ця погроза може виявитися у вигляді втрати рівня конкурентного статусу фірми або істотного погіршення фінансового стану фірми, або втрати позитивного іміджу фірми.

Катастрофічний стан настає тоді, коли ризик втрати активів фірми й особистого майна її власників наблизився впритул до свого граничного значення. Тобто економічна безпека фірми існує лише в період найменшої імовірності повної втрати всього капіталу, що належить власникам фірми. В міру зростання цієї імовірності погроза втрати економічної безпеки підсилюється. Стратегічні управлінські рішення в період наростання погрози втрати економічної безпеки повинні бути гранично вивірені. При їхній реалізації необхідно постійно порівнювати очікуваний ефект з можливими негативними наслідками. При обґрунтуванні таких рішень можна користуватись декількома критеріями для оцінки ступеня невизначеності. Це можуть бути:

– критерій Лапласа, що він визначається обчислюванням для кожної дії середньої величини з можливих вигравів і вибором дії, якій відповідає найвища середня величина;

– критерій Вальда. Його зміст полягає у тому, щоб зробити максимальним мінімальний виграв, тобто вибрати таку дію, якій відповідають найменші втрати [5, с.222].

Висновки. Отже, економічна безпека підприємства з точки зору ресурсно-функціонального підходу є станом ефективного використання його корпоративних ресурсів, що реалізується через такі функціональні напрямки, як інтелектуально-кадровий, фінансовий, техніко-технологічний, політико-правовий, екологічний, інформаційний й силовий. Ресурсна складова змісту економічної безпеки підприємства дає можливість визначити її як рівень реалізації потенціалу підприємства, зокрема стратегічного як міри граничних можливостей суб'єкта господарювання. Постійний моніторинг економічної безпеки підприємства в період загострення невизначеності зовнішнього середовища за допомогою критеріїв прийняття управлінських рішень дозволяє уникнути його кризового й катастрофічного станів. Розглянутий зміст й структура економічної безпеки підприємства (ЕБП) з точки зору ресурсно-функціонального підходу є фундаментом подальших досліджень щодо методики її оцінки.

Література

1. Современный толковый словарь / [авт.-уклад. Кузнецов С.А.]. – М. : Большая Советская Энциклопедия, 1997. – 6110 с.
2. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / [Гусев В. С., Демин В. А., Кузин Б. И. и др.]. – СПб : Очарованный странник, 2001. – 288 с.
3. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб : Питер, 2002. – 270 с.
4. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
5. Василенко В.О. Теорія та практика розробки управлінських рішень / Василенко В.О. – К. : ЦУЛ, 2002. – 419 с.
6. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.

Надійшла 06.10.2010

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ (СНР)

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності удосконалення застосування економічної інформації відповідно до вимог Системи національних рахунків.

The article is devoted to the grounds of necessity, improvement and employment of economic information according to the requirement of the national system account.

Ключові слова: економічна інформація, Система національних рахунків.

Вступ. Для ефективного функціонування СНР у сфері сучасного господарського механізму варто, насамперед, звернути увагу і прийняти заходи щодо поліпшення норм формування економічної інформації, тому що саме достовірною, повною інформацією лежить в основі національного обліку, який формує систему національних рахунків.

Сьогодні важливо не тільки швидко знайти потрібну інформацію, але й вміти захистити власну. В сьогоденні умовах не існує інформації, якою ніхто не цікавиться, особливо тієї, завдяки якій можна заробляти гроші.

Мета дослідження. Метою дослідження є оцінка економічної інформації відповідно до вимог Системи національних рахунків (СНР) та пошук оптимальних варіантів використання інформаційних ресурсів в цілях макроекономічного обліку.

Аналіз літературних джерел. Хоча окремі питання забезпечення захисту та безпеки мікро- та макроінформації були висвітлені в роботах та публікаціях В.І.Андріанова, І.Гавриленка, В.Галатенко, М.Кармінського, В.Коноваленко, О.М.Романова, Б.Є.Одинцова, В.Ф.Ситника: систематизованого переліку заходів оптимізації використання інформаційних ресурсів розроблено не було.

Постановка завдання. Відповідно до поставленої мети основні завдання полягають у наступному:

- 1) вивченні законодавчих документів про види інформації та відповідальності за її розголошення;
- 2) ознайомленні з системами захисту економічної інформації;
- 3) розумінні необхідності удосконалення комп'ютерного документообігу на підприємствах з метою оптимізації макроекономічного обліку.

Результати. Чинний Закон України «Про інформацію» визначає, що інформація може бути відкритою або з обмеженим доступом. Згідно зі статтею 30 цього Закону інформація з обмеженим доступом поділяється на конфіденційну (в Законі вона названа «конфіденційною») і таємну.

Конфіденційна інформація – це відомості, що знаходяться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних або юридичних осіб і поширюється за їхнім бажанням.

Фізичні та юридичні особи, які володіють інформацією професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого характеру або такою, що є предметом їхнього інтересу й не порушують передбаченої законом таємниці, самостійно встановлюють режим доступу до неї, включаючи належність її до категорії конфіденційної, та запроваджують систему (способи) її захисту. Винятком є інформація, приховування якої становить небезпеку життю й здоров'ю людей.

До таємної належить інформація, що містить відомості, які становлять державну та іншу передбачену Законом таємницю, розголошення якої завдає шкоди особі, суспільству та державі. Стаття 30 Закону України «Про підприємства в Україні» передбачає комерційну таємницю підприємства. Під нею розуміють відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, що не є державною таємницею, розголошення (передача, витік) яких може завдати шкоди інтересам підприємства. Склад і обсяги відомостей, що є комерційною таємницею, порядок їх захисту визначає керівник підприємства.

Однак не всю інформацію можна віднести до комерційної таємниці. Постановою Кабінету Міністрів України №611 визначено перелік відомостей, які не можуть бути комерційною таємницею:

- установчі документи, документи, що дозволяють займатися підприємницькою діяльністю та її окремими видами;
- інформація за всіма встановленими формами державної звітності;
- дані, необхідні для перевірки обчислення і сплати податків та обов'язкових платежів;
- відомості про чисельність і склад працюючих, їхню заробітну плату в цілому та за професіями та посадами, а також наявність вільних робочих місць;
- документи про сплату податків і обов'язкових платежів;
- інформація про забруднення навколишнього природного середовища, недотримання безпечних умов праці, реалізацію продукції, що завдає шкоди здоров'ю, а також інші порушення законодавства України та розміри заподіяних при цьому збитків;

- документи про платоспроможність;
- відомості про участь посадових осіб підприємства в кооперативах, малих підприємствах, спілках, об'єднаннях та інших організаціях, які займаються підприємницькою діяльністю;
- відомості, які, відповідно до чинного законодавства, підлягають оголошенню.

Інформація щодо діяльності та фінансового стану підприємства, яка стала відомою банку у процесі обслуговування та взаємовідносин з ним чи третім особам при наданні банківських послуг і розголошення якої може завдати вам матеріальної шкоди, відповідно до статті 60 Закону України "Про банки і банківську діяльність", є банківською таємницею. Банківською таємницею зокрема є:

- відомості про стан розрахунків клієнтів, у тому числі стан кореспондентських рахунків банків у Національному банку України;
- операції, які було проведено на користь чи за дорученням клієнта, здійсненні ним угоди та інші операції.

Вищевказані особливості формування та користування інформаційними ресурсами у процесі економічного розвитку потребують більш якісного контролю та оптимізації процесу використання економічної інформації. Наївно вважати, що ваша інформація (інформація, якою ви володієте) нікому не потрібна. Для належного захисту інформації (тієї, яка дійсно є цінною для вас) обмежте до неї доступ. Обмеження доступу полягає у зменшенні кола осіб, яким відома закрита інформація. Йдеться не лише про встановлення всіляких комп'ютерних паролів, замикання документів у сейф та зниження чернеток.

Пропонуємо, перш за все, на підприємстві організувати систему захисту інформації, як від відвідувачів так і від власних працівників. Обмеження доступу до інформації не повинне перетворюватись на параною. Але особи, яким певна інформація не потрібна для виконання своїх службових обов'язків, не повинні мати зайвої нагоди ознайомитися з нею.

Організація системи захисту інформації починається з визначення відомостей, які є комерційною таємницею та які є конфіденційною інформацією. Керівник підприємства має затвердити наказом положення про комерційну таємницю та про конфіденційну інформацію на підприємстві, в яких зазначати, що нерозголошення комерційної таємниці та конфіденційної інформації входить до трудових обов'язків працівників, та визначити відповідальність за невиконання цих обов'язків.

До того ж велику увагу треба приділити інформації, яку отримують сторонні особи. Існує поняття «інсайдерської інформації», тобто інформації якою володіють інсайдери – особи, які не працюють на підприємстві, але володіють закритою інформацією про це підприємство.

Існують випадки, коли інсайдери можуть навмисно розголосити вашу комерційну таємницю або конфіденційну інформацію. Наприклад, це може зробити партнер, з яким ви розірвали відносини, або звільнений вами топ менеджер. Потрібно бути особливо обережним у відносинах з такими особами. Бажано отримати від них письмове зобов'язання про нерозголошення тих відомостей, які вони отримали від вас. З метою забезпечення досконалої системи використання економічної інформації необхідно застосовувати в повній мірі принципи чинного законодавства.

Законодавство передбачає відповідальність як за розголошення, так і за збирання інформації, яка становить комерційну таємницю.

Так, Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" відносить до протиправних:

- неправомірне збирання комерційної таємниці;
- схилення до розголошення комерційної таємниці;
- розголошення комерційної таємниці;
- неправомірне використання комерційної таємниці;

Санкції у вигляді штрафу за скоєння цих протиправних дій встановлює Антимонопольний комітет України. Особа, винна у цих діях, також несе адміністративну, цивільну та кримінальну відповідальність у випадках, передбачених законодавством. Стаття 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення за отримання, використання, розголошення комерційної таємниці, а також конфіденційної інформації з метою заподіяння шкоди діловій репутації або майну іншого підприємця встановлює відповідальність у вигляді штрафу від дев'яти до вісімнадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Кримінальний кодекс України передбачає відповідальність за умисні дії, спрямовані на отримання відомостей, що є комерційною таємницею, з метою розголошення чи іншого використання цих відомостей, а також незаконне використання таких відомостей, якщо це не спричинило істотну шкоду суб'єкту господарської діяльності (стаття 231), та за умисне розголошення комерційної таємниці без згоди її власника особою, якій ця таємниця відома у зв'язку з професійною або службовою діяльністю, якщо воно вчинене з корисливих чи інших особистих мотивів і завдало істотної шкоди суб'єкту господарської діяльності (стаття 232).

Однак це, так би мовити, відповідальність перед державою. А хто компенсує підприємству збитки, завдані розголошенням його комерційної таємниці? Відповідь на це запитання однозначна: це має зробити особа, винна у такому розголошенні. Якщо така особа є працівником підприємства, то відповідно до статті 134 Кодексу законів України про працю вона буде нести повну матеріальну відповідальність за розголошення комерційної таємниці, оскільки такі дії працівника переслідуються в кримінальному порядку. Якщо особа, розкрила комерційну таємницю, не працює на підприємстві, то стягнути з неї збитки, завдані

таким розкриттям, можна в судовому порядку, притягнувши її до цивільної відповідальності.

Покарання за розголошення конфіденційної інформації передбачено лише статтею 164 Кодексу України про адміністративні правопорушення. Однак власник конфіденційної інформації може самостійно встановити відповідальність за її розголошення. Так відповідальність працівника є дисциплінарною – догана, звільнення (на підставі статті 147 Кодексу законів про працю).

Особам, які не працюють на підприємстві, конфіденційну інформацію краще взагалі не надавати. Якщо ж уникнути цього неможливо, скажімо, потрібно укласти договір з новим партнером, а він вимагає надати інформацію, яку ви вважаєте конфіденційною. У такому випадку в договір (до обов'язків сторін) потрібно включити застереження про конфіденційність та зазначити відповідальність сторін за розголошення конфіденційної інформації, слід укласти додаткові угоди або окремі договори про конфіденційність. У крайньому випадку пропонуємо взяти з контрагента розписку про зобов'язання не розголошувати інформації, отриманої від вас.

Крім того, особу, винну в розголошенні конфіденційної інформації, можна притягнути до цивільної відповідальності через суд. Але у суді вам потрібно буде довести, що ця особа мала відомості, які на вашому підприємстві становлять конфіденційну інформацію, що саме вона розкрила цю інформацію та що ви внаслідок цього понесли збитки. Найважливіше довести причинно-наслідковий зв'язок між фактом розголошення конфіденційної інформації та понесеними вами збитками.

До того ж потрібно пам'ятати, що існують випадки, коли ті чи інші відомості підлягають оприлюдненню незалежно від того, є вони комерційною таємницею або конфіденційною інформацією. Зокрема:

- пункт 17 статті 11 Закону України “Про міліцію” передбачає, що співробітники міліції мають право “одержувати безперешкодно і безоплатно від підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності та об'єднань громадян на письмовий запит відомості (в тому числі й ті, що становлять комерційну та банківську таємницю), необхідні у справах про злочини, що знаходяться у повноваженні міліції”;

- пункт 3 статті 25 Закону України “Про службу безпеки України” зазначає, що органам і співробітникам Служби безпеки України для виконання покладених на них обов'язків надано право “одержувати на письмовий запит керівника відповідного органу Служби безпеки України від підприємств, установ, організацій, військових частин, громадян та їх об'єднань дані і відомості, необхідні для забезпечення державної безпеки України, а також користуватись з цією метою службовою документацією і звітністю”;

- пункт 4 статті 8 Закону України “Про оперативно-розшукову діяльність” передбачає, що підрозділи, які здійснюють оперативно-розшукову діяльність, мають право “витребувати, збирати і вивчати документи та ті дані, що характеризують діяльність підприємств, установ, організацій, а також спосіб життя окремих осіб, підозрюваних у підготовці або вивченні злочину, джерело та розміри їх доходів”;

- пункт 2 статті 11 Закону України “Про державну податкову службу України” від 04.12.90 року №509 – XII визначає, що органи державної податкової служби мають право “одержувати безоплатно від підприємств, установ, організацій... громадян-суб'єктів підприємницької діяльності довідки, копії документів про фінансово-господарську діяльність, отримані доходи, видатки підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності та громадян про поточні та владні (депозитні) рахунки, інформацію про наявність та обіг коштів на цих рахунках, у тому числі про надходження у встановленні терміни валютної виручки від суб'єктів підприємницької діяльності, та іншу інформацію, пов'язану з обчисленням та сплатою податків, інших платежів у порядку, визначеному законодавством, входить в будь-які інформаційні системи, зокрема комп'ютерні, для визначення об'єкта оподаткування”;

- пункт 4 Закону України “Про прокуратуру” від 05. 11.91 року №1789-XII надає прокуророві право “викликати посадових осіб і громадян, вимагати від них усних або письмових пояснень щодо порушення закону”.

Відмова у наданні інформації, яка потрібна цим установам, на підставі того, що вона (інформація) є комерційною таємницею вашого підприємства, буде кваліфікована як небажання співпрацювати з усіма негативними наслідками.

Отже, з огляду на декілька видів обліку, на безліч нормативних актів на виконання, роз'яснення, трактування економічних показників може варто було б прийняти єдиний Обліковий Кодекс, вказавши в ньому “все, що регулює облік у країні”, що підвищило б якість підготовки інформації, а отже і ефективність макроекономічного управління.

Також вважаємо, що нормальна облікова робота окремого підприємства цілком можлива тільки за умови, що необхідна інформація, будь-який документ можуть бути швидко знайдені. Це свідчить про необхідність організації на підприємствах електронного документообігу. Базові правила роботи щодо реєстрації та зберігання документів наводили класики облікової науки Лука Пачолі та Б.Котрулі. Зокрема, Л. Пачолі писав: “Журнал повинен зберігатися в ящику або коробці, зав'язаному мотузкою... Те ж саме я пораджу тобі стосовно ділових записок”. Б.Котрулі радив щомісячно робити з цих листів пачки, і переносити їх в одне місце в своєму кабінеті разом з іншими документами .

На сьогодні немає чіткої термінології стосовно комп'ютерного документообігу. Часто під

комп'ютерним документообігом розуміють саму комп'ютерну систему управління документами. Але це різні поняття. Під документообігом ми повинні розуміти рух документів від моменту складання на конкретному підприємстві, або одержання від інших підприємств, до задачі після їх опрацювання та систематизації. Для узагальнюючого макрообігу під рухом документів у комп'ютерній бухгалтерії потрібно розуміти не фізичне переміщення електронних документів, тому що вони зберігаються в базі даних, а передачу прав на їх використання з повідомленням користувачів і контролем виконання.

Облікова інформація містить майже всі відомості про діяльність підприємства, тому часто вона є об'єктом уваги конкурентів. З метою запобігання розголошенню змісту такої інформації пропонуємо вжити ряд заходів, які б підвищували відповідальність працівників за розголошення такої інформації третім особам. Насамперед інформацію, крім фінансової звітності, яка повинна оприлюднюватися, слід кваліфікувати як комерційну таємницю підприємства. Для цього підприємство повинно: юридично закріпити за собою право на комерційну таємницю, тобто в статуті підприємства повинно бути зафіксовано таке право; визначити обсяг та склад відомостей, що складають комерційну таємницю; організувати її захист. Проблема захисту та безпеки статистичних даних полягає в забезпеченні всього комплексу організаційно-технічних, організаційно-режимних заходів та кадрової роботи, що спрямована на збереження комерційної таємниці та належного контролю роботи працівників обліку.

Незважаючи на те, що в Україні прийняті і діють Закони "Про інформацію", "Про захист інформації в автоматизованих системах" та "Про авторське право та суміжні права", проблеми захисту і безпеки даних при застосуванні комп'ютерних програм первісного обліку на сучасних підприємствах досі не вирішені. Так, цими законами ще не передбачена обов'язкова сертифікація програмного забезпечення для ведення обліку на окремих підприємствах. Тому у перспективі подальших економічних досліджень існує гостра необхідність удосконалення принципів використання економічної інформації та посилення контролю ведення обліку на окремих підприємствах з урахуванням вимог макроекономічного обліку.

Висновки. Підсумовуючи, можна стверджувати, що економічна інформація відповідно вимогам Системи національних рахунків, охороняється законодавчими документами й передбачає відповідальність, як кримінальну так і цивільну, за її розголошення.

Існує система захисту інформації на підприємствах, але керівництво само повинно вирішувати, яка інформація становить комерційну таємницю, яка є конфіденційною, та обмежувати доступ до неї. Відповідальність за розголошення такої інформації також має встановлювати на власний розсуд керівництво підприємств.

Для підвищення якості підготовки інформації у зв'язку з безліччю нормативних актів, варто було б прийняти єдиний Обліковий Кодекс і створити на підприємствах електронний документообіг з обов'язковою сертифікацією програмного забезпечення для ведення обліку на окремих підприємствах.

В цілому дане дослідження розв'язує задачу необхідності удосконалення макроекономічного обліку відповідно принципам ринкової економіки, сприяючи господарському механізму виконувати в повному обсязі свої функції. Напрямки ефективного застосування інформаційних ресурсів для формування СНР в Україні ще знаходяться у стані розробок та доопрацювань, що і є перспективою подальших наукових праць у даному напрямку.

Література

1. Михайленко О. Методологічні аспекти функціонування національної економіки і національного ринку // О. Михайленко // Економіка України – № 5 – 2003, С. 62.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : закон : [прийнято ВРУ від 16.07.1999 р. №996 – ХТУ] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Смирницький Ю. Бумаг – все больше, ценных – все меньше // Ю. Смирницький // Бухгалтерия. – 2006. – № 10. – С. 73.
4. Статистика: национальные счета, показатели и методы анализа : справочное пособие / [Н.П. Дашинская, М.М. Новиков, В.Н. Томашевич и др.]; под ред. И.Е. Теслюка. – Минск : БГЭУ, 1995.

Надійшла 17.10.2010

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ В УКРАЇНІ

У статті розглянута діюча в Україні система соціального захисту найбільш вразливих груп населення у розрізі основних програм державної соціальної допомоги та за основними принципами надання. Проаналізована динаміка основних показників, які характеризують вплив окремих видів державної соціальної допомоги, на становище найбільш вразливої частини населення.

In the article an author reviews a current Ukrainian system of the most vulnerable population social protection basing on main social allowance programs profiles and main principles of benefit payment. There is an analysis of dynamics of main indexes to influence of different social allowance types on the most vulnerable population being.

Ключові слова: державна соціальна допомога, адресність, категорійність, рівень бідності, дієвість, ефективність.

Вступ. Системи соціальної допомоги завжди та усюди базувалися на дотримуванні головного принципу – підтримувати тих, хто не в змозі подбати про себе самостійно. Принципи організації та функціонування цієї системи з роками зазнавали суттєвих змін в наслідок дії різних соціально-демографічних та політико-економічних чинників. В Україні тільки впродовж останніх двох десятиліть відбулися зміни, які відбулися на рівні життя населення: економічний занепад, який спостерігався у 90-і роки, спричинив різке збідніння більшої частини населення. З метою пом'якшення наслідків цього процесу державою проводилася цілеспрямована політика щодо підтримки найбільш вразливих верств населення. На сьогодні в Україні система соціальної допомоги представлена широким спектром різноманітних видів та форм соціальної підтримки найбільш вразливих верств населення, на які щорічно витрачається велика частина державного бюджету¹. Логічно обумовленим наслідком впровадження такої соціальної політики виявилася її обтяжливості для держбюджету та назріла необхідність пошуку шляхів реформування усєї системи державної соціальної допомоги.

Дослідженню змін системи соціального захисту та її впливу на ситуацію з бідністю присвячені праці таких науковців, як Лібанової Е.М., Макарової О.В., Черенко Л.М., Колота А.М., Новікової О.Ф., Овчарової Л.Н., Авдеевої М.А., Боярчук Т.В. та інших. Проте проблема дієвості та ефективності системи соціальної допомоги на ситуацію найбільш вразливих верств населення в Україні залишає низку питань без відповідей, яким і присвячена стаття.

Визначенню напрямів реформування системи соціальної допомоги в Україні передую проведення досліджень та здійснення оцінки організації та функціонування програм державної соціальної допомоги вразливим верствам населення, а також визначення їх ефективності та дієвості. Отже, з огляду на необхідність подальшого розвитку системи соціальної допомоги в Україні та розробки шляхів її реформування, актуальність роботи не викликає сумнівів.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення впливу окремих програм державної соціальної допомоги на рівень бідності населення, а також визначення ефективності їх реалізації.

Завдання – оцінити загальні витрати держави на утримання певної програми; проаналізувати співвідношення розміру соціальних виплат з розміром прожиткового мінімуму для певної категорії (виходячи з якого визначається розмір допомоги); оцінити рівень бідності домогосподарств-реципієнтів програм соціальної допомоги до та після її отримання; визначити помилки включення та виключення у програми державного соціального захисту, а також рівень охоплення потенційних користувачів програм системою соціального захисту.

Результати дослідження. Українська система соціальної допомоги має декілька особливостей щодо своєї організації. По-перше, допомога надається виходячи з двох принципів – це категорійність та адресність. Але в Україні декілька видів соціальної допомоги з недавнього часу надаються за так званім комбінованим принципом, який є «симбіозом» категорійності та адресності.

По-друге, майже усі допомоги (які надаються у готовіковій та безготівковій формах) розраховуються виходячи з нормативу, яким є прожитковий мінімум [1]. Тобто розмір більшості соціальних допомог визначається як відсоток від прожиткового мінімуму, встановленого для основних груп населення на відповідний рік.

Оцінити сучасну українську систему державної соціальної допомоги можна за рядом ключових параметрів, до яких належить не тільки ефективність та дієвість (питома вага допомоги у структурі загальних доходів домогосподарства, яке є одержувачем цієї виплати), але й рівень охоплення тих, хто на неї потребує, помилки включення та виключення. Крім того, більш наочно оцінити вплив від реалізації

¹ Починаючи з 2004 р., спостерігається стабільне зростання фінансування системи державної соціальної допомоги, зокрема впродовж 2004-2008 рр. частка видатків на соціальний захист (соціальну допомогу, пільги та субсидії) у структурі ВВП за даними Міністерства праці та соціальної політики України зросла в 1,4 рази: з 1,35% до 1,93%.

програм соціальної допомоги на рівень життя населення дозволяє, зокрема, порівняльний аналіз рівня бідності до отримання допомоги та після¹.

В Україні за категорійним принципом надаються такі державні соціальні допомоги: 1) допомога по вагітності та пологах, 2) допомога при народженні дитини, 3) державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам. Право на державну соціальну допомогу має особа або домогосподарство за умови того, що належить до відповідної категорії (дитина, дитина-інвалід чи інвалід з дитинства), визначеної на законодавчому рівні. При цьому рівень її матеріальної забезпеченості не відіграє жодної ролі при нарахуванні соціальної виплати (табл. 1).

Таблиця 1

Державні соціальні допомоги, які надаються за категорійним принципом, Україна, 2008 р.

Види допомоги	Розмір допомоги
1. Допомога по вагітності та пологах	для застрахованих у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування жінок: 100% їх середньомісячного сукупного доходу (стипендії, заробітної плати тощо); для не застрахованих жінок: 25% від прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб в розрахунку на місяць
2. Допомога при народженні дитини	1993-2004 рр. допомога для осіб, не застрахованих у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування: 100% прожиткового мінімуму для дітей віком від 0 до 6 років. Починаючи з 2005 р. розмір допомоги «позбувся» залежності від наявності у особи страхового стажу: став фіксованим й однаковим для усіх.
3. Державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам	Розмір допомоги визначається як відсоток від величини прожиткового мінімуму, встановленого для осіб, які втратили працездатність, й варіюється залежно від групи інвалідності особи, яка має статус «інвалід з дитинства»: I групи – 100%, II групи – 70% та III групи – 50%.

Допомога у зв'язку з вагітністю та пологами, яка надається усім вагітним жінкам [2; 3] одноразово й у повному обсязі, за останні п'ять років відзначалася повільним зростанням. У період 2003–2008 рр. розмір цієї допомоги для незастрахованих осіб зріс з 91,25 грн лише у 1,8 разів і станом на 01.10.2008 р. дорівнював 167,25 грн, що є майже вчетверо меншим за встановлений розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

За даними Міністерства праці та соціальної політики України впродовж 2008 р. в середньому щомісяця понад 27,9 тис. осіб одержували допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами, тоді як у 2003 р. їх нараховувалося на 11,3 тис. менше (табл. 2).

Таблиця 2

Зведена інформація щодо стану надання допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами, Україна, 2003 р. та 2008 р.

	2003	2008
Фактичні витрати, млн грн.	75,6	187,1
Загальна чисельність реципієнтів, тис. осіб	16,6	27,9
Середній розмір допомоги для незастрахованих осіб, грн. / місяць	91,25	167,25
Частка витрат за цією допомогою у структурі витрат Державного бюджету України, %	0,14	0,08
Співвідношення рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб та розміру допомоги, рази	4	4

Зауважимо, що через недосконалий механізм надання цієї допомоги та низьку обізнаність населення щодо існування допомоги по вагітності та пологах та умов її отримання, існували помилки виключення потенційних реципієнтів з програми, особливо це стосується жінок, не застрахованих у системі обов'язкового державного соціального страхування. Проте з недавнього часу було внесено певні корективи у механізм надання допомоги сім'ям з дітьми, оформлення якої відбувається за «єдиною заявою», що сприяло майже стовідсотковому охопленню потенційних реципієнтів цією допомогою.

Фактичні витрати держави на цю допомогу за означений період також зросли: з 75,6 млн грн у 2003 р. до 187,1 млн грн. на рік у 2008 р. Але, незважаючи на збільшення кількості реципієнтів допомоги по вагітності та пологах та зростання розміру фактичних витрат на її реалізацію, питома вага витрат на надання цієї допомоги у структурі витрат Державного бюджету України, навпаки, відзначилася зменшенням: з 0,14% до 0,08% (див. табл. 2).

Зважаючи на те, що допомога по вагітності та пологах покликана допомогти жінці забезпечувати потреби хоча б на мінімальному рівні у період, коли вона є тимчасово непрацездатною, то допомога має бути, в першу чергу, дієвою. Але цьому показнику впродовж усього досліджуваного періоду притаманні негативні тенденції, тобто питома вага цієї допомоги у структурі загальних сукупних доходів домогосподарств-реципієнтів не відзначалася стабільністю й за останніх п'ять років дієвість допомоги по вагітності та пологах знизилася майже в 1,6 разів: з 5,8% до 3,7% (табл. 3).

¹ Згідно з проведеними дослідженнями доцільно за критерій бідності обрати абсолютний – за межу береться прожитковий мінімум.

Таблиця 3

Динаміка зміни основних показників результативності від реалізації державної соціальної допомоги по вагітності та пологах серед домогосподарств, які її отримують, Україна, 2003 та 2008 рр., %

	2003	2008
Дієвість (частка допомоги у сукупному доході реципієнтів)	5,6	3,7
Рівень ¹ бідності до отримання допомоги	82,9	16,3
Рівень бідності після отримання допомоги	82,9	14,7

Тим не менш, допомога по вагітності та пологах сприяє зменшенню рівня бідності серед реципієнтів, зокрема, якщо у 2008 р. рівень бідності серед домогосподарств-одержувачів цієї соціальної виплати до її отримання дорівнював 14,7%, то вже після отримання – знизився на 1,6 відсоткових пункти, тоді як у 2003 р. отримання цієї допомоги не мало жодного впливу на бідність (див. табл. 3).

Наступним видом соціальної допомоги, яка надається за категорійним принципом, є допомога при народженні дитини [3]. За весь період незалежності України найістотніші зміни щодо розміру цієї виплати відбулися у квітні 2005 р., коли держава збільшила допомогу в 11,72 разів (з 725 грн. до 8500 грн.). Починаючи з 2008 р. було внесено чергові зміни до відповідного закону, які передбачали диференціацію виплат залежно від черговості народження дитини: 12 500 грн. на першу, 25 000 грн. на другу та 50 000 грн. на третю та наступну.

Отже, розмір грошової допомоги за цією соціальною програмою у 2008 р. перевищував законодавчо закріплений розмір прожиткового мінімуму для дітей віком 0-6 років у 22,7, 46,3 та 92,6 разів відповідно, тоді як у 2003 р. допомога при народженні дитини була меншою від розміру прожиткового мінімуму для дітей віком до 6 років на 107 грн. (табл. 4).

Таблиця 4

Зведена інформація щодо стану надання допомоги при народженні дитини, Україна, 2003 р. та 2008 р.

	2003	2008
Розмір допомоги, грн.	200	—
на першу дитину	—	12 240
на другу дитину	—	25 000
на третю дитину та наступну	—	50 000
Фактичні витрати, млн. грн.	25,2	5 671,99
Загальна чисельність реципієнтів, тис. сімей	10,2	452,9
Частка витрат за цією допомогою у структурі витрат Державного бюджету України, %	0,05	2,45
Співвідношення рівня розміру допомоги та прожиткового мінімуму для дітей віком від 0 до 6 років, рази	1,5	—
на першу дитину	—	22,7
на другу дитину	—	46,3
на третю дитину та наступну	—	92,6

Згідно даних Міністерства праці та соціальної політики України впродовж 2003-2008 рр. держава збільшила фактичні витрати на допомогу при народженні дитини з 25,2 млн. грн. до майже 5 672 млн. грн. І якщо у 2003 р. загальні витрати на неї склали 0,05% від Державного бюджету України, то вже у 2008 р. їх частка збільшилася до 2,45%.

Значне зростання розміру допомоги при народженні дитини та її широке «рекламування» у засобах масової інформації сприяли зростанню загальної кількості її користувачів: з 10,2 тис. сімей у 2003 р. до майже 453 тис. вже у 2008 р. (див. табл. 4). В цілому, на думку спеціалістів профільних міністерств, рівень охоплення цією соціальною виплатою є майже 100%, виключення становлять, хіба що, представники найзаможнішої частини суспільства через власні переконання.

Суттєве підвищення розміру виплати, навіть незважаючи на зміну механізму її надання (заміна одноразової виплати на щомісячну) зумовило зростання в п'ятеро питомої ваги допомоги при народженні дитини у сукупних доходах одержувачів: з 2,6% у 2003 р. до 12,8% у 2008 р. Крім того, якщо у 2003 р. отримання допомоги знижувало рівень бідності серед реципієнтів лише на 1,3%, то вже п'ять років потому отримання допомоги сприяло зниженню рівня бідності на 12% (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка зміни основних показників результативності від реалізації державної соціальної допомоги при народженні дитини серед домогосподарств, які її отримують, Україна, 2003 та 2008 рр., %

	2003	2008
Дієвість (частка допомоги у сукупному доході реципієнтів)	2,6	12,8
Рівень бідності до отримання допомоги	79,6	29,7
Рівень бідності після отримання допомоги	78,3	17,7

¹ Тут і далі за критерій бідності було взято прожитковий мінімум, оскільки усі розрахунки щодо визначення права на допомогу та її розміру, згідно з нормативно-законодавчими актами, здійснюються, виходячи з розміру прожиткового мінімуму. За даними 2003 р. межа бідності дорівнювала 342,0 грн., рівень бідності – 63,3%, у 2008 р. межа – 607,5 грн., рівень бідності – 12,6%.

Допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам [4] є суто категорійною (право на її отримання має дитина віком до 18 років при отриманні групи інвалідності або особа старше 18 років, якщо вона є інвалідом з дитинства) й виплачується державою не залежно від іншого доходу (стипендії, аліментів, інших видів соціальних виплат), який отримує особа.

Суттєве підвищення розмірів цієї допомоги відбулося у квітні 2005 р., коли усі виплати було подвоєно, в подальшому періоді спостерігалось повільне збільшення розмірів допомоги. Залежно від групи інвалідності мінімальна щомісячна виплата (для інвалідів III групи) за цією програмою у 2008 р. становила 462,75 грн. або 84,5% прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, а максимальний розмір (для інвалідів I групи) – 724,75 грн., що перевищувало прожитковий мінімум у 1,3 рази. Тоді як у 2003 р. з урахуванням групи інвалідності мінімальний розмір допомоги становив 45 грн., а максимальний – 90 грн. (або відповідно 16,8% та 33,6% прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність).

В цілому за даними Міністерства праці та соціальної політики України у період 2003-2008 рр. спостерігалось суттєве зростання видатків держави на допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам, зокрема, якщо на кінець 2003 р. загальна сума нарахованої допомоги складала понад 40 млн. грн. (0,06% у Держбюджеті країни), то вже у 2008 р. її розмір зріс до 1 933,7 млн. грн. на рік (або 0,80% у структурі видатків Держбюджету).

На засадах адресності в Україні надаються дві соціальні допомоги – допомога малозабезпеченим сім'ям та субсидії на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг та придбання палива. В основі цього принципу покладено збір відповідної інформації про потенційного реципієнта (дохід, майно, склад родини тощо), яка дозволяє, по-перше, визначити право на отримання соціальної виплати, а, по-друге, встановити її розмір (табл. 6).

Таблиця 6

Адресні види державних соціальних виплат, Україна, 2008 р.

Види допомоги	Розмір допомоги
1. Державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям	Розмір цієї допомоги визначається як різниця між прожитковим мінімумом для родини та її середньомісячним сукупним доходом [5]¹. Максимальний розмір допомоги не може перевищувати 75% прожиткового мінімуму для відповідної сім'ї.
2. Субсидії на відшкодування витрат на житлово-комунальні послуги та придбання палива	Право стати учасниками цієї державної соціальної програми мають ті домогосподарства, у яких розмір плати за житлово-комунальні послуги чи витрати на споживання побутового палива (в межах встановлених норм) перевищують 20% сукупного доходу усіх осіб, зареєстрованих у житловому приміщенні. Якщо в складі родини є діти, інваліди I чи II групи, то поріг знижується до 15%.

В Україні державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям спрямована на підтримку найбільш нужденного (бідного) населення. Як видно з табл. 4, розмір допомоги «прив'язаний» до прожиткового мінімуму, але, враховуючи реальні можливості витратної частини державного бюджету країни, він все ж таки встановлюється виходячи з рівня забезпечення прожиткового мінімуму, який є у 2-3 рази меншим за сам прожитковий мінімум. Починаючи з 2004 р. було введено диференційовані рівні забезпечення прожиткового мінімуму залежно від приналежності особи до певної соціально-економічної категорії.

За даними Міністерства праці і соціальної політики України сума нарахувань допомоги малозабезпеченим домогосподарствам впродовж 2003–2008 рр. збільшилася в 1,6 разів і склала 1 012,6 млн. грн. на рік. Водночас бюджеті України частка витрат на цю допомогу зменшилася майже втричі – з 1,2% до 0,43% (табл. 7).

Однак, незважаючи на збільшення видатків держави на надання допомоги малозабезпеченим сім'ям, у період 2003–2008 рр. простежується тенденція до зменшення середньомісячної чисельності одержувачів: з понад 407 тис. до 149,5 тис. сімей. Впродовж зазначеного періоду рівень охоплення цільової аудиторії (бідного населення) цією соціальною допомогою скоротився з 8,4% до 3,9%. Водночас відбулося зростання помилки виключення: якщо у 2003 р. до програми через низку причин не потрапляло 91,6% потенційних реципієнтів, то вже у 2008 р. їх частка зросла до 96,1% (табл. 8).

Низький рівень охоплення бідних та високий показник помилки виключення можна пояснити її малим розміром порівняно зі зростанням номінальних доходів, впродовж усього періоду. Так, якщо в 2003 р. розмір допомоги для всіх категорій малозабезпечених становив 80 грн. на особу на місяць або 42,9% від рівня мінімальної заробітної плати, то у 2008 р. мінімальний рівень забезпечення для призначення соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям був встановлений для працездатних осіб у розмірі 133 грн. або 25% від мінімальної заробітної плати, а найвищим – для дітей віком від 6 до 18 років з багатодітних родин – 340,25 грн. або 63,9% відповідно.

¹ При визначенні розміру цієї допомоги вступають в дію деякі фактори, а саме: для кожної дитини із малозабезпеченої сім'ї рівень забезпечення прожиткового мінімуму збільшується на 10%. Також збільшується рівень забезпечення прожиткового мінімуму для кожної дитини за умови того, що вона виховується одинокою матір'ю (батьком, усиновителем), або один чи обидва батьки є інвалідами I чи II групи, або громадянин має статус особи, яка працює чи проживає на території населеного пункту із статусом гірського.

Таблиця 7

**Зведена інформація щодо стану надання державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям,
Україна, 2003 р. та 2008 р.**

	2003	2008
Рівень забезпечення прожиткового мінімуму для призначення допомоги, грн. / місяць	80,0	—
для працездатних осіб	—	133
для непрацездатних осіб	—	187,5
інвалідів	—	200
для дітей з багатодітних сімей: до 6 років	—	270,13
від 6 до 18 років	—	340,25
Фактичні витрати, млн грн.	632,9	1 207,5
Загальна чисельність реципієнтів, тис. сімей	407	149,5
Частка витрат за цією допомогою у структурі витрат Державного бюджету України, %	1,2	0,43

Таблиця 8

Динаміка зміни основних показників результативності від реалізації державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, які її отримують, Україна, 2003 та 2008 рр., %

	2003	2008
Рівень бідності до отримання допомоги	92,2	47,0
Рівень бідності після отримання допомоги	88,8	37,8
Рівень охоплення бідних програмою	8,4	3,9
Помилка виключення	91,6	96,1
Помилка включення	43,7	44,2
Дієвість (частка допомоги у сукупному доході реципієнтів)	9,5	12,0
Ефективність (частка допомоги, яка потрапляє до бідних)	62,3	72,0

Незважаючи на збільшення впродовж останніх п'яти років питомої ваги небідних серед реципієнтів допомоги та питомої ваги бідних, що не отримують (тобто помилок включення та виключення) спостерігалось зростання дієвості та ефективності державної соціальної допомоги по малозабезпеченості: дієвість виплати збільшилася на 2,5%, а ефективність – на 9,7% (див. табл. 8).

Програма житлових субсидій, яка діє в Україні з 1996 р., також має адресний характер, оскільки безпосередньо допомагає населенню з низькими доходами здійснювати оплату житлово-комунальних послуг та купувати побутове паливо (див. табл. 6).

Найбільші витрати та чисельність одержувачів даної допомоги спостерігалась в 2003–2004 рр. (субсидія була призначена більш, ніж 2,3 млн. домогосподарств, а сума нарахувань склала близько мільярда грн.), а вже з наступного року показники почали різко знижуватися. Зокрема, порівняно з 2003 р. у 2008 р. рівень охоплення бідного населення програмою субсидій значно скоротився: з 11,5% до 3,5%. Крім того, впродовж досліджуваного періоду спостерігалось зростання помилки виключення потенційних реципієнтів: з 88,5% у 2003 р. до 96,5% у 2008 р. (табл. 8).

Таблиця 8

Динаміка зміни основних показників результативності від реалізації програми житлових субсидій серед домогосподарств, які її отримують, Україна, 2003 та 2008 рр., %

	2003	2008
Рівень бідності до отримання допомоги	71,0	16,5
Рівень бідності після отримання допомоги	67,7	14,1
Рівень охоплення бідних програмою	11,5	3,5
Помилка виключення	88,5	96,5
Помилка включення	74,1	69,2
Дієвість (частка допомоги у сукупному доході реципієнтів)	3,0	4,4
Ефективність (частка допомоги, яка потрапляє до бідних)	29,2	35,7

Причиною цієї ситуації стало значне зростання номінальних доходів при стабільних тарифах на житлово-комунальні послуги та паливо. Закріплення зазначених тенденцій в наступні роки мало б привести до того, що програма субсидій втратила б «попит» у населення й могла б бути найближчими роками закрита. Але значне зростання тарифів у 2007 р. знов спричинило збільшення популярності програми, про що свідчить збільшення її користувачів до 1 621,4 млн. у 2008 р.

На 2008 р. по субвенціях було передбачено на виплату житлових субсидій 1 086,4 млн. грн., що складало 0,47% Державного бюджету України. Середньомісячний розмір виплати домогосподарствам по житлово-комунальних послугах становив 126 грн., або 23,7% від розміру мінімальної заробітної плати. Разом з тим, впродовж 2003–2008 рр. спостерігалось зниження дієвості (яка й у базовому році була дуже низькою – 4,4%) цієї державної соціальної допомоги для її реципієнтів майже в 1,5 рази.

Проте за останні п'ять років в ході реалізації цієї державної соціальної програми з підтримки вразливих верств населення відбулися й позитивні зрушення: по-перше, скоротилася питома вага небідних серед одержувачів субсидій (тобто тих, хто не має на неї права): з 74,1% до 69,2%, що здебільшого є

результатом досить низького рівня виплат, а, по-друге, збільшилася питома вага коштів, виділених на програму, яка потрапила бідним. Тобто ефективність субсидій зросла майже на 6%, сягнувши 35,7%.

Таким чином, державні соціальні допомоги, які носять адресний характер, складають суттєву «конкуренцію» категорійним виплатам та виступають більш дієвим заходом у підтримці найуразливіших верств населення.

В Україні до соціальних допомог, які надаються на «комбінованих засадах», належать: 1) допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку; 2) допомога на дітей одиноким матерям; 3) допомога на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням. Особливість цього принципу полягає в тому, що при визначенні права особи / домогосподарства на допомогу першочергового значення набуває її / його приналежність до категорії, на яку безпосередньо спрямована ця програма, але, визначаючи розмір допомоги, соціальний працівник (за згодою потенційного реципієнта) також може перевірити дохід домогосподарства (табл. 9).

Таблиця 9

Державні соціальні виплати, які надаються за комбінованим принципом, Україна, 2008 р.

Види допомоги	Розмір допомоги
1. Допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку	Допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку надається у розмірі, що дорівнює різниці між прожитковим мінімумом, встановленим для працездатних осіб, та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців, але не менше 130 гривень.
2. Допомога на дітей одиноким матерям	Розмір допомоги визначається як різниця між 50% прожиткового рівня для дитини відповідної вікової категорії та середньомісячним сукупним доходом родини в розрахунку на одну особу за попередні півроку, але не менше ніж 30% прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку.
3. Допомога на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням	Допомога на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування, дорівнює різниці між прожитковим мінімумом для дитини відповідного віку та середньомісячним розміром одержаних на дитину аліментів, пенсій тощо за останні шість місяців.

Допомога по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку [3] також за час свого існування зазнавала певних змін. Розмір цієї допомоги, починаючи з 2006 р., був диференційований залежно від проходження домогосподарством процедури перевірки доходів при нарахуванні виплати. Зокрема, у 2008 р. якщо враховувався тільки фактор «категорійності», то розмір допомоги становив 130 грн. на місяць, але якщо проводилася перевірка доходів сім'ї, то розмір допомоги вже міг сягнути 324,75 грн. (табл. 10).

Таблиця 10

Зведена інформація щодо стану надання державної соціальної допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, Україна, 2003 р. та 2008 р.

	2003	2008
Мінімальний (без перевірки доходів) розмір допомоги, грн. / місяць	40	130
Максимальний розмір допомоги (з перевіркою доходів сім'ї), грн. / міс.	—	324,75
Фактичні витрати, млн грн.	247,81	2 177,18
Середньомісячна чисельність реципієнтів, тис.	645,59	1 187,99
Частка витрат за цією допомогою у структурі витрат Державного бюджету України, %	0,47	0,94
Співвідношення рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб та мінімального розміру допомоги, рази	9	5

Чисельність домогосподарств-користувачів цієї соціальної допомоги, за даними Міністерства праці та соціальної політики України, різко зросла у 2007 р. (майже в 2 рази – з 599,7 тис. сімей до 1 138,9 тис.). Проте в цілому рівень охоплення бідних реципієнтів цією соціальною програмою був і залишився низьким, хоча він відзначився зростанням впродовж 2003–2008 рр. з 15,5% до 20,2%. Цьому процесу сприяли здебільшого заходи з вдосконалення механізму оформлення допомоги – у «єдиному пакеті» разом із допомогою при народженні дитини.

Незначне зростання розміру допомоги та різке зростання чисельності реципієнтів сприяли суттєвому зростанню видатків держави на допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку. За даними Міністерства праці та соціальної політики України фактичні видатки збільшилися з 645,6 тис. грн у 2003 р. до понад 2 177,2 тис. грн у 2008 р. У структурі Державного бюджету країни частка коштів, виділених на її реалізацію збільшилась майже вдвічі (див. табл. 10).

Вдосконалення механізму надання допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та введення диференційованого підходу при визначенні розміру виплати сприяли підвищенню дієвості цієї допомоги. Зокрема, якщо у 2003 р. питома вага допомоги у сукупних доходах домогосподарств дорівнювала 0,7%, то вже у 2008 р. її частка зросла майже в'ятеро і сягнула 3,4%.

Позитивні зрушення відбулися й у частині ефективності цієї програми: порівняно з 2003 р. у 2008 р. питома вага допомоги, яка потрапляє до бідних, зросла на 7,1% і сягнула рівня 50%.

Допомога на дітей одиноким матерям [3] також є категорійною і не залежить від того, чи отримує одинока матір (або усиновитель) будь-яку іншу допомогу на дітей (див. табл. 9. Також з 2004 р. розмір допомоги був диференційований з урахуванням віку дитини, а, починаючи з 2005 р., при нарахуванні

допомоги також почав враховуватися дохід домогосподарства.

Всупереч незначному, але стабільному зростанню розміру соціальної допомоги на дітей одиницями матерям, у 2008 р. мінімальна виплата на дитину віком до 6 років склала 162,1 грн на місяць, а на дитину у віці від 6 до 18 років – 204,15 грн (або 30% прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку), відповідно максимальний розмір допомоги дорівнював 270,1 грн та 340,25 грн (50%).

У 2008 р. фактичні витрати держави за даними Міністерства праці та соціальної політики України на допомогу одиницями матерям порівняно з часом початку реалізації цієї програми збільшилися зі 124,2 млн. грн. на рік до 1 329 млн. грн. В цілому, виділені державою кошти на реалізацію цієї соціальної програми по відношенню до загального розміру державного бюджету впродовж зазначеного періоду також відзначилися зростанням майже вдвічі: з 0,23% до 0,57%.

За той же період середньомісячна чисельність одержувачів цього виду допомоги поступово зростала з 326,3 тис. до 504,9 тис. (табл. 11).

Таблиця 11

**Зведена інформація щодо стану надання допомоги на дітей одиницями матерям,
Україна, 2003 р. та 2008 р.**

	2003	2008
Мінімальний (без перевірки доходів) розмір допомоги, грн. / місяць	34,55	—
на дітей до 6 років	—	134,23
від 6 років до 18 років	—	204,15
Фактичні витрати, млн грн.	124,2	1 329,0
Середньомісячна чисельність реципієнтів, тис.	326,3	504,9
Частка витрат за цією допомогою у структурі витрат Державного бюджету України, %	0,23	0,57
Співвідношення рівня прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку та мінімального розміру допомоги, рази	—	—
для дітей до 6 років	8,9	4,02
для дітей від 6 років до 18 років	11,1	3,33

Нажаль, статистична база Держкомстату дозволяє здійснити оцінку допомоги на дітей одиницями матерям, починаючи тільки з 2006 р., але й у 2008 р. вже намітилися позитивні тенденції щодо реалізації цієї допомоги. Так, рівень охоплення бідного населення цією державною соціальною допомогою навіть за останні два роки зріс з 2,9% до 3,5%. Причому простежується закономірність підвищення популярності допомоги унаслідок зростання її розміру.

Також за означений період спостерігалось підвищення дієвості допомоги на дітей одиницями матерям: якщо у 2006 р. питома вага допомоги у структурі загальних доходів домогосподарств-одержувачів була на рівні 5,8%, то вже у 2008 р. – 8,3%.

Крім того, якщо у 2003 р. отримання допомоги сприяло підвищенню рівня добробуту серед одиниць матерів лише на 4,2%, то вже п'ять років потому рівень бідності серед реципієнтів завдяки допомозі знизився на 12% (табл. 12).

Таблиця 12

**Динаміка зміни основних показників результативності від реалізації державної соціальної допомоги
на дітей одиницями матерям серед домогосподарств, які її отримують, Україна, 2006 та 2008 рр., %**

	2006	2008
Рівень бідності до отримання допомоги	57,7	36,2
Рівень бідності після отримання допомоги	53,5	24,2
Дієвість (частка допомоги у сукупному доході реципієнтів)	5,8	8,3

До державних соціальних допомог, які надаються за «комбінованим» принципом, належить допомога на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням [3] (див. табл. 9). Порівняно з 2005 р. розмір допомоги на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, віком до 6 років у 2008 р. збільшився в 1,4 рази, а для дітей віком від 6 до 18 років – у 1,5 разів, відповідно сягнувши рівня 540,25 грн. та 680,5 грн. на особу на місяць (табл. 13).

Таблиця 13

**Зведена інформація щодо стану надання державної соціальної допомоги на дітей, які перебувають під
опікою чи піклуванням, Україна, 2005 р. та 2008 р.**

	2005	2008
Максимальний розмір допомоги, грн. / місяць	—	—
на дітей до 6 років	376,0	540,25
від 6 років до 18 років	468,0	680,5
Фактичні витрати, млн грн.	13,2	295,2
Середньомісячна чисельність реципієнтів, тис.	23,4	36
Частка витрат за цією допомогою у структурі витрат Державного бюджету України, %	0,08	0,13

Але порівняно із встановленим розміром прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку, розмір допомоги залишився незмінним. Тільки починаючи з 2009 р., заплановано збільшення максимальної суми допомоги, яка не може перевищувати два розміри встановленого прожиткового мінімуму для дитини відповідної вікової категорії.

Впродовж означеного періоду також спостерігалось зростання чисельності реципієнтів допомоги на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням. Так, якщо у 2005 р. одержувачами були 23,4 тис. осіб на місяць, то у вже у 2008 р. – 36 тис. (див. табл. 13).

Впродовж 2005-2008 рр. за даними Міністерства праці та соціальної політики України витрати держави на допомогу дітям, які перебувають під опікою чи піклуванням, зросли з 13,2 млн грн. до майже 295,2 млн грн. на рік. Одночасно з цим питома вага цих витрат у структурі Державного бюджету України також відзначилась збільшенням: 0,13% у 2008 р. проти 0,08% 2003 р. (див. табл. 13).

Але, незважаючи на зростання фактичних витрат держави на цю програму позитивний ефект від її реалізації став менш помітним: тобто якщо у 2006 р. отримання допомоги знижувало рівень бідності серед реципієнтів аж на 23,3%, то вже у 2008 р. – тільки на 7,3%. Така ситуація викликана низьким темпом зростання розміру допомоги (рівня прожиткового мінімуму для дитини певного віку) порівняно з темпами зростання навіть середніх розмірів доходів населення (які зросли на 77%, тоді як допомога – на 43,7% та 45,4%).

В цілому ж дієвість цієї державної соціальної допомоги тільки за 2006-2008 рр. характеризувалась позитивними тенденціями, а частка допомоги у сукупних доходах домогосподарств-реципієнтів зросла з 15,9% до 19,5% (табл. 14).

Таблиця 14

Динаміка зміни основних показників результативності від реалізації державної соціальної допомоги на дітей, які перебувають під опікою чи піклуванням, Україна, 2006 та 2008 рр., %

	2006	2008
Рівень бідності до отримання допомоги	73,1	33,3
Рівень бідності після отримання допомоги	49,8	26,0
Дієвість (частка допомоги у сукупному доході реципієнтів)	15,9	19,5

Висновки. Таким чином, система державної соціальної допомоги в Україні є розгалуженою та охоплює різноманітні верстви та групи населення, а в основу її організації покладено два основних принципи: адресність та категорійність. Впродовж останніх п'яти років держава збільшувала обсяги бюджетного фінансування на реалізацію різних програм соціальної допомоги, проте про досягнення однозначного позитивного ефекту говорити не можна, оскільки загальна ситуація щодо становища найбільш вразливих верств населення в країні залишалась майже незмінною. Категорійні соціальні програми, на відміну від адресних видів допомоги, все ще залишають можливість домогосподарствам, які їх не потребують, скористатися ними, про що свідчать помилки включення. Але впродовж 2003–2008 рр. питома вага небідних серед отримувачів субсидій та допомоги малозабезпеченим сім'ям відзначилась зменшенням. Окреслена ситуація свідчить про недосконалість механізму перевірки домогосподарств на право отримання допомог, тобто існування проблем методологічного характеру, які спричиняють використання значної частини державних коштів не за «адресою» та мають бути врегульовані на законодавчому рівні.

Водночас низький поріг надання допомоги, а відповідно й малий розмір виплати, небажання витрачати час на оформлення не впливової для добробуту домогосподарства допомоги чи обмеженість у можливостях щодо її оформлення тощо зумовлює як низький рівень охоплення бідного населення програмами соціальної підтримки, так і їх низьку дієвість та ефективність на шляху боротьби з бідністю.

Отже, за сучасних умов, коли одним із пріоритетних напрямів держави є підтримка нужденних верств населення та зниження масштабів бідності, коли держава обмежена щодо бюджетних можливостей і не може розпорощувати свої кошти, система державної соціальної допомоги має вдосконалюватися у напрямку економії використання державних ресурсів завдяки поширенню адресності, що дозволить охопити лише тих, хто найбільше цього потребує, тобто базуватись на принципах соціальної справедливості.

Література

1. Закон України «Про прожитковий мінімум» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1999. – № 38, Ст. 348.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. – № 32, Ст. 410.
3. Закон України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993. – № 5. – Ст. 21.
4. Закон України «Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 1, Ст. 2.

5. Методика обчислення сукупного доходу сім'ї для всіх видів соціальної допомоги : затв. Наказом Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, Державного комітету статистики України, Державного комітету молодіжної політики, спорту і туризму України №486/202524/455/3370 від 15.11.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0112-02>

6. Борецкая Н. Зарубежный опыт совершенствования рынка труда и социальной защиты населения / Н. Борецкая // Экономика Украины. – 2000. – № 2313. – С. 79.

7. Лібанова Е. Проблеми соціального захисту в умовах перехідної економіки / Лібанова Е. – К. : День, 2007.

8. Новикова О. Обеспечение социальной защиты населения / О. Новикова // Экономика Украины. – 2003. – № 1752. – С. 91.

Надійшла 17.10.2010

УДК 681.32

В. Л. НИКОЛАЄНКО, М. М. ГУМЕНЮК, А. Л. ГАЛІЙ
Автомобільно-дорожній інститут ГВУЗ «ДонНТУ»

ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕХАНІЗМУ ВІРТУАЛЬНИХ КОМПОНЕНТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті розроблений механізм кредитування юридичних осіб шляхом використання віртуальних компонент комерційного банку. Показана ефективність даного виду кредитування за допомогою використання методології нечіткого моделювання.

The paper developed a mechanism for crediting of legal persons by the use of virtual components of a commercial bank. The efficiency of this type of lending through the use of fuzzy modeling methodology.

Ключові слова: комерційний банк, віртуальні компоненти, ефективність, механізм.

В сучасних умовах розвитку національної економіки України невід'ємно виявляються негативні наслідки світової економічної кризи. Тоді як промисловість іноземних конкурентів продовжує активно розвиватися, піднімаючи економіку своїх країн, в нашій країні цей процес значно сповільнений. Це обумовлено тим, що ні дотаційних засобів держави, ні власних засобів підприємств недостатньо для введення в експлуатацію нових або раніше припинених потужностей. У такій ситуації актуальним стає здобуття додаткових коштів на основі середньострокового або довгострокового кредиту.

В той же час, відбувається поступовий вихід із кризи комерційних банків, які в свою чергу відновлюють такий бізнес-процес як кредитування. Проте, дана послуга має бути не лише фінансово вигідна банку і потенційним клієнтам, але і має бути конкурентоздатна.

Використовувались інструменти що раніше в області процентної ставки, терміну і інших умов кредитування в сучасних умовах практично неконкурентоздатні, оскільки мають безліч аналогів в інших комерційних банках. Отже, виникає необхідність в появі таких інструментів і механізмів їх реалізації у сфері кредитування, які дозволять вивести комерційний банк на лідируючі позиції серед конкурентів як національних, так і іноземних.

Як інструменти реалізації даної стратегії можуть бути використані віртуальні компоненти комерційного банку, які, як правило, вже присутні і використовуються в інших призначеннях. Це в свою чергу дозволяє мінімізувати витрати на введення нових механізмів кредитування.

Процесам оптимізації бізнес-процесів кредитування комерційних банків приділили увагу такі зарубіжні автори: М. Хаммер і Дж. Чампі, Е. Дж. Доллан, П. Х. Аллен. Серед вітчизняних учених слід виділити А.Д. Пчелінцева, В.Е. Селянина, Р.С. Ковтуна, роботи яких були присвячені проблемам автоматизації кредитного процесу. Вищеперелічені вчені внесли значний вклад до розвитку кредитного процесу як ефективного бізнес-процесу. Вперше був запропонований механізм його часткової автоматизації. Разом з тим, запропоновані раніше інструменти стали малоефективними в кризових умовах, коли з'явилася гостра необхідність в якісних новаціях.

У зв'язку з вищезазначеним, мета даного дослідження полягає в розробці механізму ефективного кредитування в комерційних банках шляхом використання доступних віртуальних компонент банку.

На думку авторів, головними критеріями для такого механізму мають бути:

- низька вартість його технічної реалізації;
- мінімум залучених працівників;
- максимум отримання прибутку;
- висока швидкість укладення договорів.

У якості віртуальних компонент виступають програмні оболонки, локальна і глобальна мережі Internet. Оскільки припускається укладення кредитних договорів з використанням Internet, як забезпечення інформаційної безпеки клієнта і банку пропонується повсюдне використання цифрового підпису з обох

боків. «Використання електронного цифрового підпису не змінює порядок підписання договорів і інших документів, встановлений законом для здійснення правових дій у письмовій формі» [1].

У зв'язку з тим, що право цифрового підпису мають і фізичні, і юридичні особи виникає ризик її використання без сертифікату ключа. Для усунення цих ризиків припускається робота за даною схемою тільки з юридичними особами, що дозволить збільшити безпеку операцій, що проводяться.

У якості такого механізму авторами запропонований механізм кредитування юридичних осіб з використанням віртуальних компонентів банку (рис.1).

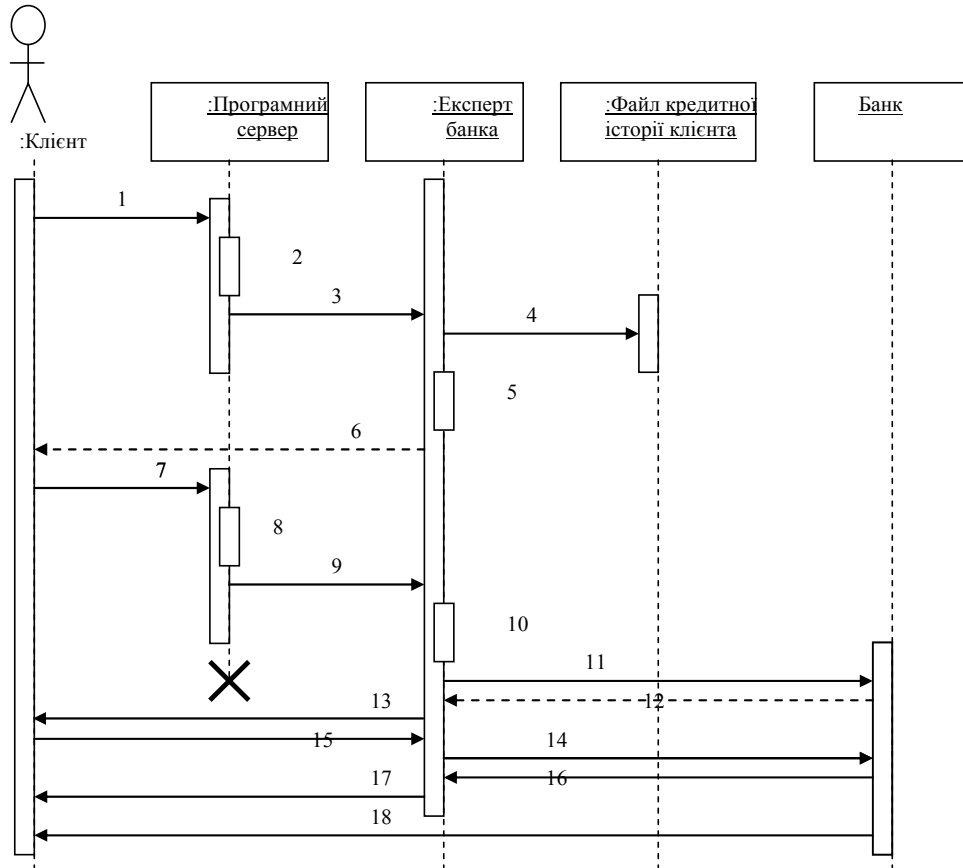


Рис. 1. Механізм кредитування юридичних осіб з використанням віртуальних компонентів банку

- 1 – заповнення клієнтом-юридичною особою реєстраційної форми з вказівкою права першого і другого цифрового підпису, а також вказаний в сертифікаті відкритий ключ;
- 2 – обробка даних і подання в зручній для користувача формі;
- 3 – передача відомостей експертові банку;
- 4 – перевірка експертом відповідного відкритого ключа сертифікату, а також кредитній історії клієнта;
- 5 – перевірка наявності попереднього договору об можливості здійснення електронного кредитування (полягає 1 раз на рік), складання рішення про видачу кредиту;
- 6 – відповідь про можливість видачі електронного кредиту, запрошення до заповнення форми переваг клієнта про умови кредитування;
- 7 – заповнення форми переваг;
- 8 – обробка форми переваг клієнта і подання в зручній для користувача формі;
- 9 – передача відомостей експертові банку;
- 10 – формування кредитної документації з урахуванням вказаних раніше переваг клієнта, а також економічної вигоди банку;
- 11 – відправка кредитної документації на затвердження банку;
- 12 – затвердження документації банком;
- 13 – відправка кредитного договору для ознайомлення і цифрового підпису з боку клієнта;
- 14 – відправка підписаного клієнтом договору;
- 15 – відправка кредитного договору для цифрового підпису банку;
- 16 – відправка підписаного кредитного договору клієнтові;
- 17 – відправка екземпляру відповідної кредитної документації клієнтові;
- 18 – отримання клієнтом документації.

18 – перерахування коштів по кредиту на поточний рахунок клієнта.

Для визначення ефективності даного виду кредитування автори пропонують використовувати методологію нечіткого моделювання, яка дозволить виявити можливості комерційного банку для проведення такого роду операцій. Побудова нечіткої множини дозволить усунути «суперечність окремих компонентів модельних представлень або вимог, яким повинна задовольняти модель складної системи» [2, с.25].

З математичної точки зору нечітка множина може бути представлена таким чином:

$$A = \{ \langle x_1, \mu_A(x_1) \rangle, \langle x_2, \mu_A(x_2) \rangle, \langle x_3, \mu_A(x_3) \rangle, \langle x_4, \mu_A(x_4) \rangle, \langle x_5, \mu_A(x_5) \rangle, \langle x_6, \mu_A(x_6) \rangle, \langle x_7, \mu_A(x_7) \rangle, \langle x_8, \mu_A(x_8) \rangle, \langle x_9, \mu_A(x_9) \rangle \} \quad (1)$$

Детальна інтерпретація представленої безлічі x_i представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Інтерпретація безлічі x_i		
Позначення	Назва	Універсум
x_1	Платоспроможність клієнта	0% – 40% – низька - 1 41% – 80% – середня - 2 81% – 100% – висока - 3
x_2	Кредитна історія клієнта	1 – погане виконання зобов'язань 2 – немає кредитної історії 3 – хороша кредитна історія
x_3	Комп'ютерне забезпечення банку	0%-60% - 1 61%-80% офісного персоналу банку - 2 81%-100% - 3
x_4	Програмне забезпечення банку	так наявність ПО для даного виду немає кредитування
x_5	Internet в КБ	0%-60% 61%-80% офісного персоналу банку 81%-100%
x_6	Локальна мережа в КБ	0%-60% 61%-80% офісного персоналу банку 81%-100%
x_7	Рейтинг організації клієнта	1 – високий (7-10 балів) 2 – середній (4-6 балів) 3 – низький (1-3 балів)
x_8	Сфера діяльності клієнта	1 – високоперспективна 2 – низькоперспективна
x_9	Вік компанії клієнта	1 – молода організація 2 – організація, що розвивається 3 – стара організація

Для формалізації отриманих універсальних множин виникає необхідність в їх аналітичному представленні. На практиці «зручно використовувати ті з них, які допускають аналітичне представлення у вигляді деякої простої математичної функції» [2, с.34]. Отже автори пропонують скористатися стандартними типами функцій приналежності з урахуванням вказаних в таблиці 1 параметрах універсальної множини. Зв'язок між множинами та їх функціями приналежності представлений в таблиці 2.

Для об'єктивної оцінки ефективності запропонованого механізму авторами отримані суб'єктивні оцінки заступника начальника відділу по роботі з корпоративними клієнтами відомого комерційного банку України відносно технічної і матеріальної можливості видачі подібних кредитів. Припускається, що існує ряд критеріїв, представлених в таблиці 3, поява яких має стохастичний характер. Авторами були змодельовані деякі варіанти їх появи і запропоновані на розгляд експертів. Таким чином, оцінки експерта дозволяють сформувати відповідну базу знань нечіткої моделі.

Множини x_i та їх функції приналежності

Позначення	Функція приналежності
x_1	$f(x, a, b) = \frac{1}{1 + e^{-a(x-b)}}$
x_2	$f(x, a, b) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a < x < b \\ 1, & x \geq b \end{cases}$
x_3	$f(x, a, b) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ 2 \cdot \left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & a < x \leq \frac{a+b}{2} \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & \frac{a+b}{2} < x < b \\ 1, & b \leq x \end{cases}$
x_4	$f(x, a) = \begin{cases} 0, & x < a \\ 1, & x \geq a \end{cases}$
x_5	$f(x, a, b) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ 2 \cdot \left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & a < x \leq \frac{a+b}{2} \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & \frac{a+b}{2} < x < b \\ 1, & b \leq x \end{cases}$
x_6	$f(x, a, b) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ 2 \cdot \left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & a < x \leq \frac{a+b}{2} \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{x-a}{b-a}\right)^2, & \frac{a+b}{2} < x < b \\ 1, & b \leq x \end{cases}$
x_7	$f(x, a, b) = \frac{x-a}{b-a}, a < x < b$
x_8	$f(x, a, b) = \frac{1}{1 + e^{-a(x-b)}}$
x_9	$f(x, a, b, c, d) = \begin{cases} 0, & x < a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & d < x \end{cases}$

Отримана база знань експерта наочно відображає можливість видачі кредитів клієнтам банку при вказаній сукупності факторів. Це означає, що впровадження раніше описаного механізму послужить потужним фактором до збільшення конкурентоспроможності, як комерційного банку, так і фірми-клієнта. Для наочного відображення меж ефективного кредитування за заданою схемою побудовані графіки функцій приналежності, вища точка пересічення яких визначає оптимальні параметри для кредитування (рис. 2).

Таким чином, при загальному значенні функції приналежності рівному 0,95 можна визначити наступні оптимальні параметри для видачі кредиту при використанні вказаних віртуальних компонент банку:

Нечітка база знань

x_i Варіант	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	Оцінка експерта
1	1	2	2	2	1	1	3	1	1	Ні
2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	Так
3	3	1	2	2	3	3	3	1	3	Ні
4	3	3	3	1	2	2	1	2	3	Так
5	2	2	2	2	3	3	2	2	1	Так
6	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7	1	2	3	2	1	1	1	1	2	Ні
8	2	3	2	1	3	3	3	1	2	Так
9	1	1	3	2	1	1	3	2	1	Ні
10	2	3	2	2	2	2	2	2	3	Так
11	1	2	3	2	2	2	1	1	3	Ні
12	3	1	2	2	1	1	1	2	2	Ні
13	3	2	3	2	3	3	3	2	2	Так
14	2	3	2	2	3	3	2	2	1	Так
15	1	3	3	2	2	2	3	1	1	Так
16	1	2	2	2	1	1	1	1	1	Ні
17	2	1	3	2	2	2	1	2	2	Ні
18	3	2	2	2	3	3	1	1	1	Так
19	3	2	3	2	1	1	3	2	2	Так
20	2	3	2	2	1	1	2	2	3	Так
20	2	2	3	2	2	2	2	2	3	Так

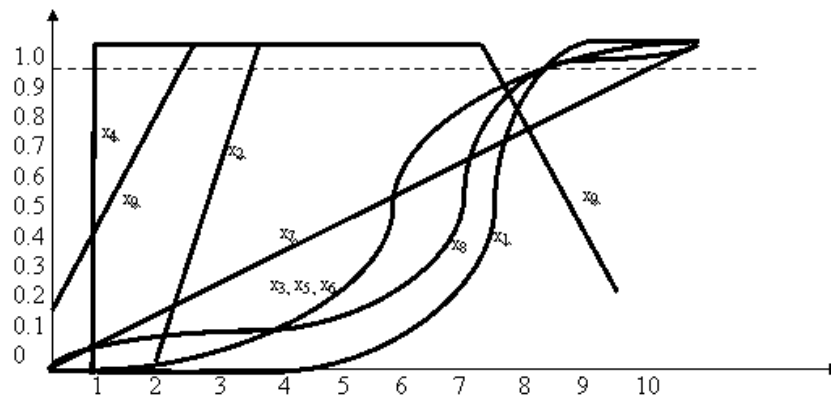


Рис. 2. Механізм кредитування юридичних осіб з використанням віртуальних компонент банку

- платоспроможність клієнта, а також частка високоперспективних підприємств у загальному числі позичальників повинна складати не менше 83%;
- комп'ютерне забезпечення, наявність Internet і локальної мережі має бути не менше 83% офісного персоналу комерційного банку;
- рейтинг фірми-клієнта повинен складати не менше 9 балів - за 10 бальною шкалою;
- видача кредиту – клієнтам хорошою кредитною історією, допускаються не більше 12,5% без кредитної історії;
- наявність відповідного для даної операції програмного забезпечення обов'язкова в 100% випадків;
- вік компанії повинен характеризуватися розвитком, в 5% молода або стара.

Висновки. Представлений механізм не є заміною існуючому процесу кредитування. Він є додатковою його формою і призначений для здобуття додаткового прибутку банку за рахунок впровадження додаткової інноваційної послуги, яка дозволить залучити додаткових клієнтів і реабілітувати сферу кредитування в конкретних комерційних банках. В той же час розвиток сфери кредитування дозволить вітчизняним підприємствам активно використовувати дану послугу для підвищення їх продуктивності. Така взаємодія дозволить прискорити темпи виходу національної економіки з кризи і зумовить стійке економічне зростання в майбутньому.

Література

1. Закон України «Про електронний цифровий підпис»: [офіц. текст із змін. станом на 15.01.2009 р.] // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 24. – С.296. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде Matlab и fuzzyTECH / Леоненков А.В. – СПб. :

БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.: ил.

3. Ковтун Р.С. Комплексний механізм організації споживчого кредитування в комерційному банку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.10 / Уральський держ. ек. університет». – Єкатеринбург, 2008. – 27 с.

4. Пчелінцев Д.О. Організація кредитного процесу і його оптимізація в комерційному банку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.10 / Саратовський держ. соц.-екон. університет. – Саратов, 2007. – 18 с.

Надійшла 18.10.2010

УДК 330.1

О. В. ПАСТОЩУК

Приазовський державний економічний університет, м. Маріуполь

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ ПОТЕНЦІАЛ ТА ВАРТІСТЬ

Будівництво вартісно-орієнтованої моделі управління підприємством в сучасних умовах економічного розвитку країни потребує осмислення таких понять, як вартість та потенціал. В статті розглянуті сучасні погляди на поняття вартість та потенціал, їх тлумачення. Запропоновані власні визначення понять вартості та потенціалу.

Building value-oriented model of enterprise management in today's economic development requires the understanding of concepts such as cost and capacity. The article deals with modern views on the concept of value and potential, their interpretation. Offer their own definitions of value and potential.

Ключові слова: управління підприємством, потенціал, вартість.

Постановка проблеми. Спираючись на чималий досвід європейських та американських компаній, рівень підготовленості і розвитку їх економіки все більшої актуальності набуває управління підприємствами на основі критерію визначення вартості та потенціалу. Тому, одним з найважливіших завдань, які стоять перед нашим дослідженням є аналіз та уточнення категоріального апарату, як основи для прийняття виважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Роботи, присвячені виявленню сутності поняття потенціал, встановленню складу, факторів і показників його оцінки підприємства, у вітчизняній і закордонній науці з'явилися наприкінці 1970-х, початку 1980-х рр. У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблем оцінки потенціалу, указується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу, співвідношення з іншими категоріями, а також способів і методик оцінки. [3, 7, 8].

Питаннями, щодо визначення значення поняття «оцінка вартості» або «вартість» задавалися багато науковців всього світу, серед них: А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті, М.І. Туган-Барановський, Дж.С. Міль, Десмонд Г., Келлі Р., Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Д., Пратт Ш., Валдайцев С., Єсіпов В., Маховикові Г., Теренова В., Рутгайзер В., Грязнова А., Федотова М., Момот Т., Козир Ю.

Мета статті: на основі аналізу публікацій та поглядів учених дати власні визначення поняттям «потенціал» та «вартість».

Викладення основного матеріалу. Потужний розвиток економічних процесів в Україні призвели до того, що виникла необхідність пошуку нових підходів задля вдосконалення сталих механізмів управління вартістю підприємства і заміною їх новими.

На сьогоднішній день управління вартістю є знаковим фактором забезпечення його постійного та стабільного розвитку. Комплексним критерієм стабільного розвитку будь-якого підприємства є його вартість, тому що саме вона відображає загальну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та бере до уваги інтереси різних учасників ринкових відносин.

Саме завдяки такому показнику як вартість підприємства є можливість оцінити те, наскільки є доходним підприємство, що дуже важливо для власника, є можливість прослідкувати його динаміку з одного боку, з іншого боку оцінка ризиків та альтернативних витрат, що важливо для майбутнього потенційного інвестора. Тому на оцінку вартості підприємства слід дивитись як на обов'язковий інструмент фінансового управління, важливий критерій ефективності управління і інформаційний базис прогнозування його розвитку.

Обґрунтування вибору варіанту стабільного розвитку підприємства обумовлює необхідність зміни концептуальної схеми процесу оцінки вартості підприємства від оціночно-статистичного до пошуково-прогнозного.

Головною метою механізму під назвою оцінка вартості підприємства є формування якісної та повної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень по вибору альтернатив фінансових прогнозів для стабільності розвитку підприємства як системи.

Сучасні умови праці та розвитку підприємств обумовлюють появу більш жорсткої конкурентної боротьби, в рамках якої лідируюче значення приймає конкурентоспроможність як продукції так і конкурентоспроможність підприємства. Але щоб цього досягти потрібно керування організацією направити

на розвиток нововведень та додаткових можливостей.

На сьогоднішній день щоб успішно працювати на ринку підприємствам замало лишень мати матеріально-фінансові ресурси, на перший план виходять внутрішні ресурси компанії. Підприємства акумулюють свою увагу не тільки на вивченні конкурентів, клієнтів, посередників, а на самих себе, на свої внутрішні можливості, які майже завжди є унікальними, які властиві лише їх підприємству.

Як відомо, корпоративна стратегія кожної компанії має будуватись на обґрунтованих управлінських рішеннях і містить в собі загальну стратегію, конкурентну стратегію, портфельну стратегію, стратегію диверсифікації. Ці рішення формують основу створення нової вартості, визначають можливості збільшення вартості компанії, збільшення власності і її ефективного використання. Предметом оцінки вартості підприємства є загальний потенціал компанії.

Одна з сучасних концепцій стратегічного менеджменту – ресурсний підхід – головним чинником ставить внутрішні можливості підприємства, тобто його потенціал.

В економічній літературі ще не склалось чіткого визначення поняття потенціал.

Потенціал (potencia - сила) – приховані можливості, здібності, сила, яка може виявитись при окремих обставинах [2, с.485]. В «Русском толковом словаре» під потенціалом розуміють сукупність засобів, можливостей в будь-якій області [3, с.518].

В радянському енциклопедичному словнику: «потенціал – джерело, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [4, с.1042].

В «толковом словаре» С.І Ожегова та Н.Ю. Шведової дається наступне визначення: «потенціал – це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, можливостей» [5, с.571]. Потенціал підприємства – можливості системи ресурсів і компетенцій (сукупність здібностей) підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес процесів[8, с7-8].

Як видно з наведених вище визначень у понятті потенціал є багато спільного. Насамперед, слово, яке присутнє в кожному визначенні – можливість. Звернувшись, до того ж таки толкового словника, ми бачимо, що можливість – це сприятлива умова, обставина, ситуація, при наявності якої можна щось зробити, внутрішні ресурси, сили, здатності [3, с.63]. Спроможність – це природна обдарованість, талановитість, вміння, а також можливість провадити окремі дії [3, с.703]. Таким чином такі поняття як можливість та спроможність не мають принципових відмінностей при їх використанні при трактуванні поняття потенціал.

Також можна помітити, що практично всі визначення тією чи іншою мірою базуються на ресурсах підприємства та шляхом досягнення за їх допомогою поставлених цілей.

На нашу ж думку потенціал підприємства – це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягненням ефекту синергії.

Звичайно ресурси це є базис при формуванні потенціалу підприємства, але також слід відзначити, що сама тільки їх наявність не гарантує досягнення поставлених цілей, адже не менш важливими складовими потенціалу виступає спроможність підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення цілеспрямованих дій та економічної доцільності. Все це пов'язано з тим, що під час оцінки діючого промислового підприємства, яке проводиться з метою визначення його ринкової вартості покупця перш за все будуть цікавити не так активи цього об'єкту, як доход, який будуть приносити йому ці активи, що на пряму пов'язано з проведенням всебічного аналізу та прогнозів його розвитку. При цьому, головною характеристикою потенціалу повинна бути його цінність для досягнення поставлених цілей.

У зв'язку з тим, що Україна приходить до створення нової моделі управління підприємством, яка базується на основі його вартості, дуже актуальним є питання відносно еволюції розвитку самого поняття вартості.

Майже кожний підхід щодо визначення питання вартості має за базу окрему теорію, найбільш поширеними з яких є теорія трудової вартості, теорія граничної корисності, попиту та пропозиції, факторів виробництва та інші.

Вартість визначається як одна з основних категорій товарної форми господарювання і базується на здатності економічного блага обмінюватися на інше благо у відповідному еквіваленті [1, с.9].

Як відомо у 19 та на початку 20 століття поширення отримала теорія трудової вартості. Тому одні з перших хто озвучив поняття вартості і його трактування були класики політичної економії.

«Товари мають вартість певної кількості труда, який ми обмінюємо на те що, за нашою думкою, має в даний час вартість такої ж кількості труда»[6, с.216]. Таким чином за твердженням А. Сміта вартість формується лише фактором труда, який, на його думку, є базою обміну. На основі сказаного А. Смітом була сформована теорія додаткової вартості К. Маркса, яка була викладена у «Капіталі». На думку Маркса, вартість таки існує і виражається у мінових відносинах.

Також одним з прихильників теорії трудової вартості був український економіст М.І. Туган-Барановський. У своїй книзі «Основы политической экономии» учений намагався поєднати дві теорії вартості: трудову та граничної корисності. Зміст зводиться до того, що походження та величина вартості визначається ним виходячи з трудової теорії вартості, тобто витрат труда, в той час коли природа цінності

об'єкта ґрунтується з теорії корисності.

Аналізуючи точки зору представників теорії трудової вартості на питання вартості в умовах ринкових відносин не можна не погодитись із деякими з їх постулатів, а саме: прибуток, рента, корисність об'єкту, його індивідуальність, адже це саме ті показники які напряду впливають на величину зацікавленості покупця у його придбанні. Але коли вони вказують на те що джерелом вартості є праця або заробітна плата, то з цим не повністю, в даний час, погоджувшись, насамперед тому, що при натуральному господарстві, вступаючи в обмін, виробники точно знали кількість витраченого часу на створення товару, але в подальшому, із розвитком спеціалізації можливість вираження вартості у часах практично зникла, як і можливість оцінити вартість через працю. Також, слід зазначити, в сучасних ринкових умовах має місце відхилення ціни продажу від ціни витрат на виробництво, що є наслідком впливу фактору співвідношення попиту та пропозиції, а не співвідношення витрат часу.

Однією з теорій, яку достатньо легко обчислити є теорія витрат виробництва, представником якої був Дж.С. Міль. Саме він представляючи природу вартості відмічає «для того, щоб якась річ здобула мінову вартість, необхідно виконати дві умови. По-перше, вона повинна бути корисною в певному відношенні, тобто сприяти досягненню певної мети, задовольняти певні бажання; по-друге річ повинна не тільки мати якусь корисність, але і її отримання має бути пов'язане з певними труднощами» [7, с.74]. Взагалі, представники теорії витрат сходилися на думці, що основною властивістю товару є його можливість обмінюватися на інші товари, тобто якщо товар не може бути обміняний на інший товар, то й вартості такий товар не має, яким би корисним він не був.

Однією з можливих альтернатив трудовій теорії, щодо питань вартості, може бути науковий напрямок - маржиналізм. Маржиналісти вважали основою вартості не витрати праці, а цінність економічного блага для споживача, тобто та цінність, яка визначається зменшенням граничної корисності товару та побажанням споживача. Їм здавалось, що прирівнювання понять вартості і витрат не є можливим, бо не дає можливості враховувати корисність від використання блага. Таким чином, теорія граничної корисності, більше концентрується на поведінці і бажанні споживача, зовсім не зважаючи на витрати виробництва.

Представники теорії попиту та пропозиції, англійці Дж. Хікс, Дж. Робінзон, Е. Чемберлен, вважали, що реальна вартість будь-якого товару – це його фактична ціна, яка встановлюється на ринку згідно попиту та пропозиції на товар. Попит та пропозиція це перш за все основний показник економічного стану економіки, в основі якого лежать взаємовідносини між покупцями та виробниками. На основі даних взаємовідносин на ринку встановлюється рівновага між попитом та пропозицією, що призводить, в свою чергу, до стимулювання суб'єктів економіки купувати та виробляти потрібну ринку продукцію [1, 7].

Вартість – упереджена у товарі суспільна праця товаровиробників. Величина вартості визначається кількістю труда, витраченого на його виробництво [4, с.1269]. Вартість – кількість суспільно необхідного труда, витраченого на виробництво товару, грошове вираження цінності товару, ціна [5, с.768].

Але не дивлячись на те, що кількість теорій та окремих визначень достатньо різноманітна, не потрібно їх протиставити, оскільки кожна з них відображає різні сторони економічного життя, тому всі вони впливають на цінність будь-якого об'єкту.

Отже, аналізуючи значення понять вартості та чітко відокремлюючи його від категорії ціни можна зробити такий висновок, що під категорією вартість слід розуміти ймовірну розрахункову величину, яка представлена у грошових одиницях, складається з урахуванням витрат на її створення та результатів діяльності за допомогою прогнозування майбутніх подій, пов'язаних з об'єктом ринкових економічних відносин і визначається відповідно до кон'юнктури ринку.

В Україні визначення вартості як сфери наукових досліджень та процес роботи оцінювачів тільки зароджується, оскільки діяльність по оцінці бізнесу розвивається в країні лише як необхідність при визначенні ціни об'єкту власності та майнових прав у разі обов'язкового проведення оцінки згідно із Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-III (розділ II, стаття 7 Закону). Згідно з Національним стандартом №1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав", вартість – еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. Де ймовірна сума грошей – найбільша сума грошей, яку може отримати продавець та може погодитися сплатити покупець [9, с.2].

Висновок

1. Проведено дослідження понять вартість та потенціал, розглянуті різні трактування та сучасні погляди учених на дані категорії. Дана стисла оцінка кожному із підходів та поглядів щодо даних понять та виявлені основні недоліки.
2. На основі аналізу дослідження наведені власні визначення понять потенціал та вартість.

Література

1. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Момот Т. – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.
2. Современный словарь иностранных слов, около 20 000 слов. – М. : Рус.яз., 1993. – 740 с.

3. Лопаташ В.А., Лопатина Л.Е., Русский толковый словарь / В.А. Лопаташ, Л.Е. Лопатина [7-е изд., испр. и доп.]. – М. : Рус. яз., 2001. – 882 с.
4. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А.М. Прохоров]. – 3-е изд.– М. :Сов.энциклопедия, 1985. –1600 с.
5. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и Фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова / [4-е изд., доп.]. –М. : Азбуко вник, 1999.– 944 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / Смит А.– М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
7. Миль Дж.С. Основы политической экономии / Миль Дж.С. – К. : Видавництво Україна, 1995.-416 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства:формування та оцінка : [навчальний посібник] / Краснокутська Н.С.– К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

Надійшла 19.10.2010

УДК 330.322

А. А. ШИЯН, М. І. НЕБАВА, О. В. СТАНІСЛАВЧУК
Вінницький національний технічний університет

МЕТОД ОЦІНКИ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Розглянуто інвестиційні джерела та можливості їх залучення вітчизняними підприємствами машинобудування. Розроблено метод оцінки інвестиційної привабливості машинобудівного підприємства в сучасних економічних умовах та інструменти його застосування.

It was considered investment sources and possibilities of their involving by the domestic enterprises of machinebuilding. It was developed the estimation method of investment attractiveness of machine-building enterprise in modern economic terms and instruments of his application.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, підприємства машинобудування.

Вступ. В умовах виходу України із кризи інвестиції в її економіку є критично важливими. Особливо велику роль відіграють інвестиції у машинобудівну галузь, оскільки саме ця сфера економіки надає суб'єктам економічної діяльності засоби виробництва. Як наслідок, саме машинобудівна галузь створює велику кількість робочих місць у сфері реального виробництва, впливаючи тим самим на збільшення ВВП України.

Таким чином, розробка методів оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств є в сучасних економічних умовах важливою та актуальною задачею.

Огляд літератури та постановка задачі. Інвестиції в машинобудівні підприємства є реальним фактором зростання ВВП, внаслідок чого зростає конкурентоспроможність економіки України в цілому [1]. Тому ці дослідження цієї проблеми присвячено роботи великої кількості науковців пострадянського простору, серед яких слід виділити О. Амошу, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Ляшенко, М. Йохну, І. Крючкова, В. Карпенко, В. Ляшенко, В. Стадник, О. Ястремську та інших [2-8].

Проте часто проблеми інвестицій розглядаються в контексті інноваційного розвитку, що дещо звужує цю задачу. Зокрема, задачею інвестування може бути отримання *без ризикового* прибутку, тоді як задача інновації завжди знаходиться серед задач з підвищеною ризикованістю в отриманні результату.

В рамках теоретико-ігрового моделювання фінансових інститутів України та порівняння їх із відповідними інститутами економічно розвинених країн доведено, що іноземні інвестиції не будуть надходити до машинобудівної галузі [8]. Таким чином, залишаються лише внутрішні джерела інвестування, але банківський сектор не може виступити потрібним для машинобудування інвестором: сьогодні банки надають лише короткострокові кредити під аж занадто великі відсотки.

У якості природного інвестиційного джерела в економічно розвинених країнах виступають фонди накопичування, передусім, пенсійні фонди. В умовах України такі фонди можуть бути створені лише при започаткування другого рівня пенсійної реформи, але новостворені пенсійні фонди будуть працювати в умовах високого рівня ризику, зумовленого інституціональними недоліками економіки України [9].

Як показано в наукових працях [9 – 13] як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори прагнуть мати достатню інформацію для того, щоб проаналізувати інвестиційну привабливість конкретного підприємства та *порівняти* між собою інвестиційну привабливість різних підприємств. Однак сьогодні відсутні аналітичні інструменти для такого порівняння.

Таким чином, виявлення загальних умов для здійснення інвестування у вітчизняні машинобудівні підприємства залишається все ще нерозв'язаною задачею, результати якої будуть вельми актуальні для розвитку економіки України.

Метою статті є розробка методу оцінки інвестиційної привабливості машинобудівного підприємства в сучасних економічних умовах та інструменти його застосування.

Викладення основних результатів дослідження. Машинобудування як об'єкт для інвестування має цілий ряд особливостей, які суттєво впливають на його інвестиційну привабливість.

Найголовніше, що вирізняє його з-поміж інших галузей є часові характеристики повернення коштів. Так, час самоокупності для машинобудування є один із найвищих серед галузей економіки та складає від щонайменше 3 – 5 до 8 – 12 років, залежно від величини об'єкту інвестування. Внаслідок цього інвестору потрібно мати впевненість у прогнозованості розвитку подій як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремого підприємства.

Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства повинна базуватися на об'єктивних характеристиках його мікро- та макросередовища, та повинна допускати порівняння між собою значення, отримані для різних підприємств. Це вимагає, щоб інвестиційна привабливість підприємства розраховувалась за відносними показниками, які характеризують результати його економічної діяльності.

Сам метод розрахунку інвестиційної привабливості може бути як абсолютним, так і відносним. Абсолютний метод розрахунку дозволяє отримати числові значення, які не тільки можна буде використати для ранжування підприємств, але й розрахувати економічну вигідність інвестування та різницю у вигідності інвестування у два різні підприємства.

На противагу цьому відносний метод розрахунку інвестиційної привабливості дозволяє тільки здійснити ранжування підприємств за їх інвестиційною привабливістю, тобто за рівнем вигідності вкладення коштів для інвестора. При використанні такого методу вибирається «еталонне» підприємство, яке розглядається як «найкраще» з-поміж заданої множини підприємств. А характеристики всіх інших підприємств вже порівнюються із характеристиками еталонного.

Для умов України характерно, що власники та керівники утаємничують практично всі економічні показники підприємства. До того ж, значна частина діяльності підприємств, як правило, здійснюється в умовах тіньової економіки, тобто теж із прихованими показниками. Це приводить до того, що інвестиційна привабливість підприємства може бути оцінена тільки за непрямым способом та за відносним методом розрахунку.

Алгоритм розрахунку інвестиційної привабливості довільного підприємства за непрямым відносним методом може бути представлено у такому вигляді.

1. Вибирається «еталонне» («зразкове») підприємство. Це не є обов'язково підприємство, яке має найкращу інвестиційну привабливість. Вибирати в якості еталонного потрібно те підприємство, для якого точно відомі ті його характеристики, які є важливими для прийняття рішення щодо його інвестиційної привабливості.

2. Застосовується метод порівняння конкретного підприємства із еталонним за інвестиційною привабливістю.

3. Здійснюється ранжування заданої сукупності підприємств за характеристиками їх інвестиційної привабливості у порівнянні із еталонним. Таке ранжування базується на припущенні, що всі підприємства працюють в однакових (точніше – практично однакових) умовах як на мікро-, так і на макрорівнях.

При застосуванні даного методу слід враховувати, що:

Метод порівняння із пункту 2 дає можливість в подальшому здійснити перерахунок, якщо початкове «еталонне» підприємство буде замінено на інше.

Метод порівняння із пункту 2 може застосовуватися як до окремих показників (відповідно, ранжування підприємств буде здійснюватися за кожним із показників окремо), так і за агрегованим показником.

Застосування описаного вище алгоритму дозволяє ввести поняття відносного інвестиційного потенціалу підприємства, яке, для заданого класу непрямих економічних характеристик, дозволяє охарактеризувати рівень інвестиційної привабливості заданого підприємства у порівнянні із еталонним. Рівень інвестиційного потенціалу еталонного підприємства зручно прийняти за 1 (за 100%).

Математично алгоритм непрямого визначення відносного рівня інвестиційної привабливості підприємства записується таким чином.

Нехай в якості економічних показників, які характеризують інвестиційну привабливість підприємства (тобто від яких залежить рівень результативності інвестицій), вибрана множина показників $x_i \in X, i=1,2,\dots,n$. Для еталонного підприємства значення показників є, відповідно, $x_i^0 \in X, i=1,2,\dots,n$.

Так як в основу методу покладено відносні значення показників, то переходимо до відносних величин, які визначаються таким чином.

$$y_i = \frac{x_i}{x_i^0}, i = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Область варіації показників y_i задається областю варіації показників x_i .

Ранжування підприємств можна здійснювати, загалом, по кожному із показників y_i .

Часто буває зручним перейти до *агрегованого* відносного показника для розрахунку рівня інвестиційної привабливості I . Закон агрегації, в загальному випадку, задається функціональною залежністю такого виду.

$$I = F(y_1, y_2, \dots, y_n). \quad (2)$$

Найчастіше використовують лінійне наближення для функції F , розглядаючи тим самим середнє *зважене* значення. Зваження здійснюється, як правило, за допомогою врахування думки експертів.

Рідше використовується для F наближення функціонала чи оператора, як правило, це здійснюється у випадках, коли потрібно урахувати зміну показників x_i чи y_i у часі.

Наведений алгоритм може бути застосовано не тільки для порівняння інвестиційної привабливості підприємств однієї й тієї ж галузі: за його допомогою можна порівнювати інвестиційну привабливість *різних галузей та різних регіонів*. Для цього можна використати сумарні (або усереднені, або агреговані) по галузі (регіону) показники.

Функціональна залежність (2) може бути використана для *прогнозу* рівня інвестиційної привабливості підприємства навіть для випадку, коли *частина* його характеристик x_i є невідомою: цей випадок для умов України є сьогодні найбільш розповсюдженим. Для цього у (2) використовують ті показники x_i , числові значення яких для даного підприємства є відомим. А ті показники, які залишилися *невідомими*, замінюються показниками, які характерні для *еталонного* підприємства (тобто для відповідних значень y_i покладається $y_i=I$). Таким чином, отримуємо формулу для *прогнозного* значення рівня інвестиційної привабливості підприємства I_p .

$$I_p = F(\{y_i\}) \quad (3)$$

Тут фігурні дужки використано для того, щоб підкреслити, що в (3) відмінні від одиниці тільки деякі значення y_i .

Показники визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства у машинобудівній галузі. Наведемо приклад показників, які можуть бути інформативними для визначення рівня інвестиційної привабливості машинобудівного підприємства.

З метою порівняння інвестиційної привабливості підприємств, які є різними за своїми потужностями, доцільно використовувати *відносні* показники для економічної діяльності підприємства. Як перспективні можна запропонувати використовувати такі показники (всюди беруться усереднені за певний період показники).

$$x_1 = (\text{дохід}) / (\text{чисельність управлінців та інженерів}) \quad (4)$$

Використання показника (3) зумовлено тим, що саме *управлінці та інженери* забезпечують виробіток та реалізацію продукції. Цей показник визначає, скільки коштів приносить підприємству один управлінець.

$$x_2 = (\text{прибуток}) / (\text{загальна кількість працівників}) \quad (5)$$

Цей показник характеризує *ефективність* праці на підприємстві.

$$x_3 = N_1 / N_2, \quad (6)$$

де N_1 – кількість працівників, яким залишилось до пенсії 4-8 років, а N_2 – загальна кількість працівників.

Показник x_3 є важливим саме для *машинобудівних* підприємств: так як інвестиції в машинобудування є *довгостроковими*, то важливо, щоб *найбільш кваліфіковані* працівники пропрацювали достатньо довго.

$$x_4 = (\text{кількість спеціалістів}) / (\text{загальна кількість працівників}) \quad (7)$$

Цей показник характеризує рівень освіти працівників на даному підприємстві: для інвестицій це є важливим показником, тому що рівень освіти прямо пропорційний продуктивності праці [5].

$$x_5 = N_3 / N_4, \quad (8)$$

де N_3 – кількість управлінців, які безпосередньо «працюють на прибуток», а N_4 – загальна кількість

управлінців. Цей показник характеризує *ефективність управління*, так як, наприклад, бухгалтери чи юристи в умовах України працюють не на підприємство, а швидше «задовольняють вимоги держави».

Аналогічний сенс має наступний показник.

$$x_6 = N_5 / N_6, \quad (9)$$

де N_5 – кількість працівників, які безпосередньо *виробляють* продукцію, а N_6 – загальна кількість працівників. Цей показник характеризує *ефективність праці* на підприємстві (бо, наприклад, вахтери, охорона, прибиральники, водії, секретарі тощо безпосередньо продукції не виробляють).

Значимо, що деякі із запропонованих показників є, загалом кажучи, зв'язаними між собою. Це дозволяє використовувати *непрямі* методи розрахунку, наприклад, розповсюджуючи залежності, які отримані для *еталонного* підприємства, на всі підприємства даної галузі (регіону). Це дозволяє користуватися даними *офіційної* звітності (наприклад, величинами доходу та прибутку) для *розрахунку* рівня інвестиційної привабливості довільного машинобудівного підприємства.

Вище ми зупинилися лише на показниках, які характеризують *рівень людського капіталу* підприємства. Це найбільш *загальні* показники: можна ввести ще ряд показників, які будуть відповідати конкретним умовам інвестування. Так, для машинобудування потрібно врахувати структуру капіталу підприємства, технологічні особливості, структуру запасів тощо.

Відзначимо, що *вищий* рівень інвестиційної привабливості для машинобудівного підприємства буде відповідати для показників x_1, x_2, x_4-x_6 *зростанню* показників, а для показника x_3 – *навпаки*, його *зменшенню*.

Висновки. В статті розроблено загальний метод оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства, який відрізняється тим, що оснований на використанні відносних характеристик та використанні *еталонного* підприємства. Наведено приклади показників для підприємств машинобудівної галузі.

Література

1. Крючкова І.В. Концепція державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007 – 2015 роки / І.В. Крючкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ice.org.ua>.
2. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28 – 32.
3. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : [навч. Посібник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 204 с.
5. Йохна М. А. Формування мотиваційного механізму інноваційної діяльності акціонерних товариств // Вісник Хмельницького національного університету / М. А. Йохна. В.Л. Карпенко. Економічні науки – 2005. – № 2. – Т. 1. – С. 92 – 97.
6. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения : [монография] / В.И. Ляшенко; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2007. – 452 с.
7. Шиян А.А. Теоретико-ігрова модель для дослідження умов мотивації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств / А.А. Шиян, Д.Г. Ванжула, В.В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4, т. 2. – С.145 – 148.
8. Ястремська О.М. Інституціональні моделі взаємодії економічних агентів у процесі інвестування / О.М. Ястремська // ДонНТУ. – 2006. – Випуск 103-1. – С. 144-150.
9. Шиян А.А. Теоретико-ігрове моделювання закордонних інвестицій в Україну: взаємодія розвинених і нерозвинених фінансових інститутів / А.А. Шиян, Т.О. Журко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 7. – С.7 – 9.
10. Шиян А.А. Системний аналіз інституціональних ризиків при впровадженні другого рівня пенсійної реформи в Україні / А.А. Шиян, М. І. Небава // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – Вип. 115. – С. 41–43.
11. Кабанов В.Г. Діяльність міжнародних фінансових організацій на вітчизняному ринку фінансового капіталу / В.Г. Кабанов // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С.98 – 107.
12. Попельнюхов Р.В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат) / Р.В. Попельнюхов // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 21. – С. 24 – 28.
13. Mas-Collel A., Whinston M. D., Green J. R. Microeconomic Theory. – Oxford: Oxford University Press, 1995. – 977 p. – ISBN – 0-19-510268-1.

Надійшла 19.10.2010

Підп. до друку 28.10.2010. Ум. друк. арк. 19,14. Обл.-вид. арк. 10,69
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 420

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (8-0382) 72-83-63
