

Науковий журнал **2.2011**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 1

Хмельницький 2011

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, 2011, № 2, Т. 1 (173)

**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. Гесць 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 № 10 від 30.03.2011**

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, 2011
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2011

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

М. О. СТАДНІК АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ	7
І. А. ЧОРНОВІЛ СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЧИНИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ	10
О. Ф. ЯРЕМЕНКО АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ПАСПОРТА ЗАГРОЗ ПІДПРИЄМСТВА	14
В. М. ЛИСОГОР, С. А. ЯРЕМКО, О. В. ОЛЬШЕВСЬКА ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ В ПРОЦЕСІ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	21
О. С. ШКОДІНА, Н. М. ТЮРІНА ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	26
В. Л. КАРПЕНКО НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ ЩОДО СПРИЯННЯ ДОСЯГНЕННЮ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ	29
Н. І. ЧЕРНЯК МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЗАПАСІВ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ	34
М. А. ЙОХНА, Ю. Б. МИХАЙЛОВСЬКИЙ, Е. О. ЯНКОВЕЦЬ РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ПОШУКУ ОПТИМАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ НЕЛІНІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	39
Н. М. ТЮРІНА МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	43
Н. В. СМЕНТИНА ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ В УКРАЇНІ	47
Т. Г. РЗАЄВА РЕГІОНАЛЬНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	51
І. Г. ФАДЄЄВА СТРУКТРНИЙ АНАЛІЗ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ	55
В. А. КУЧЕР МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	61
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	
Т. А. КОСТИШИНА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	65
К. В. ГОРБАТЮК ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКИХ МЕТОДІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДАНИХ ХРОНОМЕТРАЖНИХ СПОСТЕРЕЖЕНЬ	69

О. А. ХАРУН ОЦІНКА ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ	75
О. В. ЛИТВИН МЕХАНІЗМИ ПОБУДОВИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	79
П. В. ПОЛЩУК МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ, ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	85
В. В. МАКСЮТА НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	87
І. П. СІВЧУК ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ	92
ОБЛІК ТА АУДИТ	
О. А. ЛАГОВСЬКА МЕТОДОЛОГІЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА СТРУКТУРУВАННЯ ОБЛІКОВИХ ОБ'ЄКТІВ: ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД	96
Л. П. ШЕВЧУК, А. А. ШЕВЧУК ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ КОНТРОЛЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	101
І. В. ЛЕВИЦЬКА АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	106
Л. П. РАДЕЦЬКА, Ю. В. ЄГОРОВА БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	113
Н. М. ЛЕВЧЕНКО, Н. С. ПОНІКАРОВА УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ З МЕТОЮ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР	118
В. В. МАКАРОВ, Н. М. ПИЛИПЕНКО ЄДИНИЙ ПОДАТОК: УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	121
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Ю. В. БУДНІКОВА, О. М. ТАРЯНИК ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	125
В. В. СТАДНИК, В. М. ЙОХНА, Т. В. МИХАЛЬЧИК ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	128
І. І. УМАНСЬКИЙ ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	132
О. В. ПОЗНЯК МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАКОМПАНІЇ	136

О. В. ДЕКАЛЮК, А. А. БЕРЕЗА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД	141
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Є. Г. РЯСНИХ, А. А. ПОНОМАРЬОВ, М. О. МИКИТИН СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ	146
И. А. ГОРЧАКОВА, А. Б. КАПРАН ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	150
О. М. ПІДХОМНИЙ, В. А. ВИШНЕВСЬКИЙ, В. С. ХАР ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВУ ПОЛІТИКУ КРАЇН З НЕУСТАЛЕНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	153
О. В. ШУЛЬГІНА ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ	157
В. В. ДРУЖИНИНА, Є. В. БУРЯК, А. О. НЕСТЕРЕНКО ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	162
В. Я. ЧЕВГАНОВА, В. В. ЧЕВЕРДА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	164
І. С. АЛАКОЗ, А. Ю. САВЕНКО ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ	168
О. О. РАДЕЦЬКА ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	172
О. В. НЕМІЧЕВА, А. В. МАЛЕЦЬКИЙ, А. Ю. САВЕНКО АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ	174
АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ	
М. С. ЛЕБЕДЕНКО, І. В. ЛУЧЕНКО ВЕБ-РЕСУРС ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ	178
О. О. СТРУЛЄВ ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ	183
О. А. ПИСЬМЕННИЙ ЗНАЧУЩІСТЬ СЕРВІСУ СКЛАДНО-ТЕХНІЧНИХ ТОВАРІВ ТРИВАЛОГО КОРИСТУВАННЯ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ	186
О. И. ЯШКИНА МЕТОДИКА ВЫБОРА ЦЕЛЕВЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКОВ СБЫТА В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ИННОВАЦИЙ	192
ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ	
Д. С. ОЛІЙНИК УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ КІОТСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ	197
М. Я. КВИК, Г. Г. ЦЕГЕЛИК ЗАДАЧА ПРО ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ЗА МАРШРУТАМИ ТА МЕТОД ЇЇ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ	201

Н. В. РАДВАНСЬКА РЕЙДЕРСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЕРЖАВИ	204
А. В. УСОВ, О. М. ГОНЧАРЕНКО МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ КРИЗИ	206
М. В. ВАСИЛИК СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕЦИДИВНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	212
І. Б. ФЕДИШИН РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ	216
В. М. ХОБТА, М. В. ПОЛУЯНОВА МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ	221
В. П. ПОЛУЯНОВ, Н. С. ПОПОВИЧ ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЯК РЕЗЕРВУ ВРЕГУЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ГАЛУЗІ	227
В. В. МАКАРОВ, С. Ю. ХОМЕНКО ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗБИТКОВИХ СОЦІАЛЬНО НЕОБХІДНИХ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	234
Д. Ю. ЗУБЕНКО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКЕЛЕКТРОТРАНСУ	238
Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ, О. В. ПІТИК ЕКСПЕРТНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЗМІНУ РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ	241
В. В. РЕТУНСЬКИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК НАСЛІДКІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ З ФОРМУВАННЯМ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	246
О. В. БРЕЖНЄВА-ЄРМОЛЕНКО СУПЕРЕЧНОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ФОРМИ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ	249
Ю. Ю. МИГАЛИНА САНАТОРНО-КУРОРТНЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ СЕГМЕНТ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ	254

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330

М. О. СТАДНІК

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено методи аналізу та шляхи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності в Україні, визначено необхідність системного аналізу та важливість розробки ефективної стратегії у зовнішньоекономічній діяльності.

In the article the methods of analysis and ways of evaluating the effectiveness of economic activity in Ukraine are observed, the necessity of system analysis and the importance of developing an effective strategy in foreign economic activity are determined.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, аналіз та оцінка ЗЕД, ефективність ЗЕД, зовнішньоекономічна стратегія.

Міжнародні економічні відносини є однією з найбільш динамічно розвинутих сфер економічного життя. Економічні зв'язки між державами мають багатовікову історію. Протягом сторіч вони існували переважно як зовнішньоторговельні, вирішуючи проблеми забезпечення населення товарами, що національна економіка робила неефективно чи не робила зовсім. У ході еволюції зовнішньоекономічні зв'язки переросли зовнішню торгівлю і перетворилися в складну сукупність міжнародних економічних відносин — світове господарство. Процеси, що відбуваються в ньому, торкаються інтересів усіх держав світу. І, відповідно, усі держави повинні регулювати свою зовнішньоекономічну діяльність, щоб досягти дотримання, в першу чергу, своїх інтересів. Світовий досвід свідчить, що навіть у промислово розвинутих країнах існує об'єктивна необхідність державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Держава, насамперед, закликає захищати інтереси своїх виробників, вживати заходів для збільшення обсягів експорту, залучення іноземних інвестицій, збалансування платіжного балансу, валютного регулювання, і, що особливо важливо, приймати законодавчі акти, що встановлюють правила здійснення ЗЕД, і контролювати їх неухильне дотримання.

Повноцінне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Включення національної економіки в систему світових господарських процесів позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак і підвищенню рівня життя населення. Комплексні економічні перетворення, що відбуваються сьогодні в Україні, мають на меті не лише виробити моделі та механізми побудови і послідовної реалізації сучасних економічних відносин, але й поступову інтеграцію українських підприємств у міжнародні економічні зв'язки, з одного боку, і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні, — з іншого.

Питання розробки стратегії та оцінки економічної ефективності ЗЕД підприємства висвітлені в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців. Проблемами ефективності ЗЕД займаються наступні вчені: Миролюбова Т. В. запропонувала методіку розрахунку ефективності ЗЕД, що представляє собою сукупність таких показників, як абсолютна ефективність експорту, економічна ефективність реалізації експортних товарів на зовнішньому ринку, ефективність використання виробничих та оборотних фондів при експорті [5]; Яковлев А. І. розробив систему оцінки ефективності для різних агентів міжнародного бізнесу та дав визначення коефіцієнту кредитного впливу [7]; Дем'яненко А. Г. запропонував використання кількісних показників при оцінці ЗЕД підприємства, що допоможе більш докладно простежити вплив кожного фактору на ефективність ЗЕД [3]. В зарубіжній економічній літературі існує цілий ряд концепцій, які обґрунтовують конкурентні стратегії підприємства, характеризують чинники, які знаходяться в основі формування стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку, визначають методи, інструменти, механізми, за допомогою яких підприємства досягають конкурентних переваг на ринку. Серед числа економістів, що проводили дослідження в цій області, слід назвати М. Портера, Г. Саймона, До. Еклунда, Р. Мінцберга [1].

На зовнішньоекономічну діяльність впливає багато зовнішніх факторів, тому її доцільно характеризувати в комплексі системи господарювання (рис. 1) [2].

Однак невирішеним залишається питання формування моделі розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах створення системи збалансованих показників та комплексної оцінки економічної ефективності ЗЕД підприємства для довгострокового розвитку у сфері міжнародного бізнесу.

Концепція збалансованої системи показників (ЗСП) була розроблена Робертом С. Капланом [4]. Стосовно ЗЕД підприємства схематично цю систему можна представити наступним чином (рис. 2):



Рис. 1. Системний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності

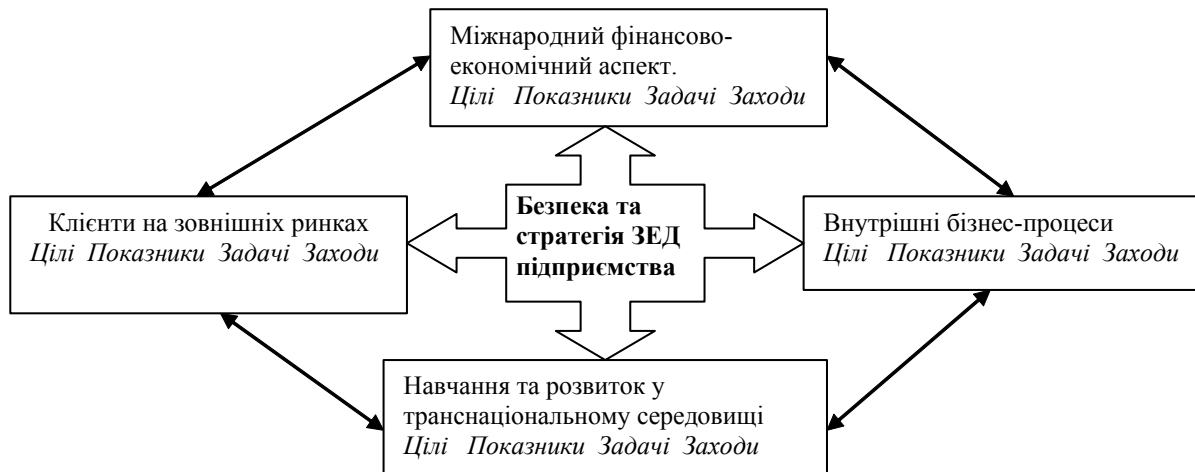


Рис. 2. Впровадження ЗСП у формування стратегії ЗЕД підприємства [20]

Треба згрупувати всі показники діяльності підприємства за їх функціональною належністю, визначити цілі та завдання кожного підрозділу та низку заходів, необхідних для досягнення основної мети.

Цю систему можна застосовувати для комплексного аналізу та контролінгу ЗЕД підприємства.

Так, до фінансово-економічних чинників можна віднести ефективність ЗЕД, собівартість реалізованої продукції, рентабельність продажів на зовнішньому ринку, прибуток від ЗЕД, транспортні, податкові та митні платежі, способи платежів та форми розрахунків за експортно-імпортними операціями.

Клієнтський аспект на зовнішніх ринках передбачає такі показники, як доля ринку та доля споживача, розширення та збереження клієнтської бази, ступінь задоволення потреб споживача.

Внутрішні бізнес-процеси суб'єкту ЗЕД потребують зниження затрат, збільшення прибутку, удосконалення інноваційного та операційного процесів на підприємстві.

Навчання та розвиток у транснаціональному середовищі – створення необхідної інфраструктури, яка здатна забезпечити досягнення цілей трьох інших аспектів. В цьому напрямку треба, перш за все, приділити увагу можливостям робітників та можливостям наявних інформаційних систем.

Одним із засобів досягнення основної мети – економічного зростання підприємства в довгостроковій перспективі – є підвищення ефективності ЗЕД підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності. Для розробки стратегії необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства. По-перше, треба провести комплексний аналіз ефективності ЗЕД на засадах фінансово-економічного аналізу та складання матриці SWOT та згрупувати економічні показники в ЗСП, що чітко виявить внутрішні можливості підприємства.

По-друге, необхідно провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз пропонуваного підприємством та конкурентами товарів з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливості його заміни. Цей аналіз проводиться на засадах складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямку його розвитку в наявному конкурентному середовищі.

По-третє, для визначення ринку привабливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно провести матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу ЗЕД підприємства найчастіше використовуються такі матриці: матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця GE – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку; матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоємної галузі залежно від конкурентоспроможності.

З метою оцінки власних потенційних можливостей в конкурентній боротьбі на зовнішньому ринку і розробки заходів підвищення конкурентоспроможності та забезпечення максимального прибутку, підприємству-експортеру необхідно проводити комплексний економічний аналіз виробничо-господарської діяльності в цілому і зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинен містити в собі наступні складові [6]:

1. Оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідження ефективності, переваг і недоліків укладання контрактів і договорів.
2. Аналіз конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції і ринку збуту в зовнішньоекономічній діяльності.
3. Аналіз динаміки (розвитку) зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
4. Вивчення раціональності використання ресурсів з метою усунення небажаних відхилень від намічених завдань.
5. Аналітична оцінка виконання угод і виробничо-фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності. Виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства.

6. Оцінка результатів господарської діяльності за попередні та поточний роки.

7. Аналіз фінансового стану підприємства.

В будь-якому випадку головною метою такого аналізу — підвищення ефективності функціонування даного суб'єкту господарювання і пошук резервів такого зростання. Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження щодо досягнення загальної мети.

Таким чином, використання збалансованої системи показників у сфері стратегічного управління ЗЕД підприємства дозволяє удосконалити систему прийняття стратегічних та тактичних рішень, оптимізувати використання обмежених внутрішніх резервів розвитку підприємства щодо подальшого розвитку конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Література

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 року № 334/94ВР // Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом від 27 квітня 2007 року № 997V
2. Абрамцова Т. Зовнішньоекономічна діяльність: Консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база. Первинна документація / Т. Абрамцова, Є. Авер'янова, В. Богданов. — Д. : ТОВ "Баланс-Клуб", 2006. — 175 с.
3. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешне-экономической деятельности предприятия / А. Г. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. — 2005. — № 2.
4. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. — [пер. с англ.]. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ЗАО «ОлимпБизнес», 2006. — 512 с.
5. Миролубова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики : автореферат диссертации на соискание уч. ст. канд. экон. наук. — Екатеринбург, 1992.
6. Яковлев А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешне-экономической деятельности / А. И. Яковлев // Финансы Украины. — 1998. — № 9.

Надійшла 12.03.2011

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЧИНИ ЇЇ ВИНИКНЕННЯ

В статті наведено різні точки зору науковців щодо визначення та сутності понять „криза” та „криза на підприємстві”. Наведено характерні особливості кризи, а також фактори, які можуть спричинити її виникнення.

The article shows different views of scholars on the definition and nature, notions of "crisis" and "crisis in the enterprise." Given the characteristic features of the crisis, as well as factors that could cause its occurrence.

Ключові слова: криза, криза підприємства, екзогенні кризові фактори, ендогенні кризові фактори.

Вступ. В умовах економічної реформи суб'єктам підприємницької діяльності необхідно змінювати умови та принципи функціонування підприємств. Велика конкурентність, з одного боку, та нестабільність податкового законодавства з другого, призвели до виникнення й поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. Саме тому гостро постала проблема фінансової кризи суб'єктів підприємницької діяльності, виникла необхідність у розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на самих підприємствах. Але категорія „криза” та „криза на підприємстві” не є цілком визначеними через багатогранність та системну складність явища. Тому доцільно зосередити увагу на визначенні поняття „криза на підприємстві”, що стає підґрунтям для подальшого управління підприємством, тобто є невід'ємною частиною антикризового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останніми роками підвищилася увага до розгляду криз на рівні окремого підприємства, зросла кількість досліджень вітчизняних та російських економістів у цій галузі. Зокрема, процеси діяльності підприємств в умовах кризи розглянуто в працях таких авторів, як О.В. Василенко, Л.О. Лігоненко, З. Є. Шершньова, А. Г. Грязнова, В. Г. Кошкін, Р. А. Попов, А. Д. Чернявський, Е.А. Татарніков та інші. Серед зарубіжних вчених, криза, як елемент теорії економічних циклів та економічної кон'юнктури досліджувалась Дж.М. Кейнсом, Й. Шумпетером, М. Фрідменом.

Метою статті є узагальнити наукові роботи щодо визначення сутності криз на підприємстві та визначити основні чинники її виникнення.

Викладання основного матеріалу. Поняття „криза” - одне з найбільш складних, має багато змістовних відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. В сучасній літературі поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в діяльності підприємства від простих перешкод у функціонуванні підприємства через організаційні негаразди до повного знищення підприємства.

Так, В.О.Подольська зазначає, що: криза на рівні підприємства - це форма порушення параметрів життєздатності підприємства, яка проявляє себе протягом певного періоду, характеризується закономірністю та циклічністю виникнення на різних етапах життєвого циклу підприємства, обумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи та в перебігу її взаємодії з зовнішнім оточенням, має певні наслідки для можливостей його функціонування та розвитку [6, с.336].

Коротков Е.М. вважає, що кризи відбуваються не тільки протиріччя функціонування і розвитку - вони можуть виникати і в самих процесах функціонування. Наприклад, протиріччя між рівнем техніки та кваліфікацією персоналу, точними технологіями та умовами її використання. Криза - це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [1, с.14].

А. Чернявський пояснює кризу як "ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищах" [8, с. 100-101].

В. Кошкін розглядає кризу підприємства як "незаплановані зміни у діяльності підприємства з обмежені можливості впливу менеджменту на діяльність підприємства з важко прогнозованими наслідками, що ставлять під загрозу весь подальший розвиток підприємства" [4, с. 24].

Г. Базаров, С. Беляєв і Л. Белих визначають кризу як "надзвичайну ситуацію, у результаті якої виникають значні збої в основних підсистемах підприємства" [7, с.35].

Заслуговує на увагу підхід до кризового явища на підприємстві А. Крутика та А. Муравйова, які відштовхуються від початкового значення кризи. На думку цих науковців, "криза - це зміна економічного стану підприємства (різкий перехід від стабільності до розбалансування усього ланцюга відтворення)" [5, с. 21].

Група авторів у складі Е. Короткова, А. Беляєва, Д. Валового, К. Кірсанова, С. Попова і ін. розглядають кризову ситуацію на підприємстві як ознаку слабкої стратегії або її поганої реалізації, або ж того й іншого разом [1, с. 126].

Отже, термін "криза підприємства" описує різноманітні феномени в життєвому циклі підприємства від простих проблем у функціонуванні, які викликані різноманітними конфліктами, до ліквідації підприємства. З авторами, які ідентифікують поняття "криза підприємства" із поняттям "банкрутство

підприємства" можна погодитись лише в деякій мірі, адже банкрутство підприємства - це один з проявів завершальної стадії кризового процесу на підприємстві, заключна точка розповсюдження кризових проявів. На нашу думку, таке визначення поняття "кризи" є не коректним, адже подібне розуміння кризової ситуації не дозволяє розробляти та впроваджувати ефективні заходи управління по недопущенню або усуненню перших стадій кризового процесу.

В свою чергу, для прийняття адекватних і економічно обґрунтованих рішень по усуненню криз необхідною умовою є їхня оцінка, що визначає глибину кризи і рівень її розвитку.

Розвиток кризового процесу являє собою окремих випадок загального розвитку підприємства, при якому змінюється, руйнується наявна структура зв'язків (відносин) або формується нова. Криза в діяльності підприємства являє собою обмежений за часом процес. Він може бути керованим або принаймні утримуватись в певних межах. Таким чином, кризи в організації – це неодноразові економічні явища, що виникають і відразу ж зникають; вони з'являються, розвиваються і на визначеному етапі свого розвитку стають необоротними.

Загалом, аналіз існуючих трактувань поняття "криза" свідчить про існування трьох незалежних поглядів на понятійні межі цього терміну (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи щодо визначення поняття "криза"

Автори наукового підходу	Сутність поняття "криза" згідно наукового підходу
Р. Попов, К. Кірганов, Л. Грінер	Форма поступального руху, розвитку системи
Дж. Вебстер, А. Градов, Е. Вінер, Дж. Каан	Нестандартна ситуація, переломний момент
Дж. Кейнс, В. Крутько, В. Василенко, Е. Коротков, Е. Нікбахт, А. Гроппелі	Погіршення параметрів функціонування, реальність банкрутства

Відповідно до першої точки зору, криза - це форма поступального руху, прояв розвитку системи. Прихильники другої точки зору вважають кризою переломний момент у функціонуванні підприємства (незалежно від того, яким - позитивним чи негативним, буде результат); звідси кризою може вважатися будь-яка нестандартна ситуація або зміни у функціонуванні підприємства. Третя точка зору передбачає, що кризою є ситуація значного погіршення одного, а частіше кількох, важливих параметрів функціонування підприємства, що цілком реально може призвести до банкрутства.

Наведені трактування відображають два основних ставлення до кризових ситуацій, що зустрічаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів - негативне та позитивне. При негативному ставленні до кризи увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства; на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи. Звідси витікає, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності процесів, подій і дій. Криза на підприємстві - об'єктивний процес, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи - сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну.

Підхід вчених, які надають кризі позитивного або негативного забарвлення предствалється цілком виправданим для країн зі стабільною економікою, де кризове підприємство відносно легко може відновити рівновагу за рахунок зв'язків зі стабільним зовнішнім середовищем. Але у сучасній вітчизняній економіці існує значна кількість дестабілізуючих чинників, які важко навіть прогнозувати.

Аналізуючи наведені вище підходи до розуміння кризи у підприємстві виявляються певні труднощі стосовно визначення загального поняття кризи, яке б охоплювало усі випадки. Для вирішення даної проблеми доречно розглянути природу появи збоїв, здатних призвести до погіршення чи навіть неможливості функціонування економічних об'єктів та організацій.

Криза може проявитися абсолютно раптово при зовні гармонічному розвитку підприємства і носити характер непередбаченої і нездоланої катастрофи або виникнути відповідно до припущень і розрахунків менеджерів.

Однак випадки, коли криза настає зненацька, тобто без будь-якого попередження для фахівців підприємства досить рідкі. При такому характері розвитку кризи менеджмент підприємства звичайно відчуває нестачу часу і готових рішень для її ліквідації. Оцінка необхідного часу для прийняття рішень і терміновість вирішення проблем затежить від стану кризи. У залежності від фактора часу всі можливі кризи можуть набувати характеру затяжних або короткострокових. Затяжні кризи, як правило, вимагають значних ресурсів для їхнього усунення: матеріальних, фінансових, трудових і визначають емоційну напруженість. Вони є наслідком невміння або неготовності менеджменту підприємства керувати кризовими ситуаціями, нерозумінням сутності і характеру криз, їх причин виникнення [1, с. 20].

Що стосується кризового стану вітчизняних підприємств, то основними причинами її виникнення можна назвати:

- 1) недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи;
- 2) низький рівень функціонування і взаємозв'язку між такими важливими механізмами як соціально-політичний, господарсько-економічний, культурно-психологічний;
- 3) незадовільне керівництво, яке є первинним внутрішнім чинником і головною першопричиною розвитку кризи (недостатні знання керівництва; незбалансована адміністративна команда; відсутність стратегічного підходу; слаба дисципліна; аморальність і недостатність ентузіазму);
- 4) недостатній контроль, який проявляє себе в трьох аспектах: відсутність планування, необгрунтоване ухвалення рішень, випадкові відхилення, помилки та прорахунки (інженерні, управлінські, політичні);
- 5) неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема - відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та інше.

Проблема полягає в тому, що більшість підприємців не знають чинників виникнення кризи на підприємстві та не проводять своєчасної комплексної діагностики стану підприємства сучасними методами. Тому, одним із важливих факторів у досягненні позитивних результатів і виходу з кризової ситуації стає визначення причин її настання.

Найважливіше значення в процесі дослідження має виокремлення груп зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) кризових факторів, виділення різноманітних факторіальних підгруп у межах кожної з них.

Зовнішні фактори кризового розвитку в свою чергу поділяються при аналізі на три підгрупи:

- 1) соціально-економічні фактори загального розвитку країни (спад об'єму національного доходу; зростання інфляції; сповільнення платіжного обороту; нестабільність податкової системи; нестабільність регулюючого законодавства; зниження рівня реальних доходів населення; зростання безробіття) - в їх складі розглядаються лише ті, які здійснюють негативний вплив на господарську діяльність даного підприємства, тобто формують загрозу його банкрутству;
- 2) ринкові фактори (зниження місткості внутрішнього ринку; посилення монополізму; суттєве зниження попиту; зростання пропозиції товарів-субститутів; зниження активності фондового ринку; нестабільність валютного ринку) - при розгляданні цих факторів досліджуються негативні для даного підприємства тенденції розвитку товарних і фінансових ринків;
- 3) інші зовнішні фактори (політична нестабільність; негативні демографічні тенденції; стихійні лиха; інше) - їхній склад підприємство визначає самостійно з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Внутрішні фактори кризового фінансового розвитку також поділяються при аналізі на три підгрупи в залежності від особливостей формування грошових потоків підприємства:

1. фактори, пов'язані з операційною діяльністю (неефективний маркетинг; неефективна структура поточних витрат (велика частка постійних витрат); низький рівень використання основних засобів; високий розмір страхових та сезонних запасів; недостатньо диверсифікований асортимент продукції; неефективний виробничий менеджмент);
2. фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю (неефективна фінансова стратегія; неефективна структура активів (низька їх ліквідність); надто велика частка позиченого капіталу; висока частка короткострокових джерел залучення позикового капіталу; зростання дебіторської заборгованості; неефективний фінансовий менеджмент);
3. фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю (неефективний фондовий портфель; суттєве перевикористання інвестиційних ресурсів; недосягнення запланованих об'ємів прибутку по реалізованим проектам; неефективний інвестиційний менеджмент).

Розгортання кризи є результатом спільної й водночас негативної дії обох видів факторів, частка впливу яких може бути різною. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство можна виділити певні специфічні причини кризової ситуації, але всі вони, як правило зводяться до вище перелічених.

Таким чином, на нашу думку, криза підприємства - це сукупність ситуацій, викликана екзо- та ендогенними факторами, яка порушує рівновагу системи підприємства, та з часом може приводити до зміни організаційного, економічного та виробничого механізму функціонування. Відповідно наслідки такої кризи є важкопрогнозованими та можуть носити як негативний так і позитивний характер.

Проведене дослідження природи, змісту і механізмів розвитку кризи на рівні підприємства дозволило виділити авторські основні характеристики властиві кризі, як економічному явищу:

1. Криза є постійно можливим явищем в діяльності підприємства, в зв'язку із циклічним характером його розвитку та протиріч, які постійно виникають між процесами поточного функціонування та перспективного розвитку.
2. Криза має ланцюговий характер, адже підприємство, як система, характеризується органічною взаємодією всіх елементів, тобто криза, що виникла в одному з її елементів, має вплив на усі підрозділи підприємства та може поширитись на інші ланки господарської діяльності та охопити усе підприємство в цілому.
3. Криза може бути прогнозованою. Передбачена криза настає як етап розвитку, вона може бути викликана об'єктивними причинами нагромадження факторів появи кризи (потреби реструктуризації

виробництва, зміни структури інтересів під впливом науково-технічного прогресу і т.п.). Несподівані кризи часто бувають результатом яких-небудь природних явищ чи значних помилок в управлінні.

4. Криза може бути керованою. У визначеному ступені розвиток кризи можна прискорювати, випереджати, згладжувати, відсувати, тобто керувати ним. При цьому успіх управління залежить від своєчасного розпізнавання кризи та причин її появи.

5. Криза має межу керованості. Криза - явище циклічне, вона проходить у своєму розвитку визначені стадії і з'являється на різних етапах життєвого циклу підприємства. У процесі будь-якої кризи існує момент часу, після настання якого будь-які антикризові заходи виявляються неефективними.

Проте, у розумінні кризи велике значення мають не тільки її причини, а й різноманітні наслідки: можливе відновлення організації чи її руйнування, оздоровлення чи виникнення нової кризи. Наслідки кризи можуть призвести до різких змін чи м'якого тривалого і послідовного виходу. Післякризові зміни в розвитку організації бувають довгостроковими і короткостроковими, якісними і кількісними, оборотними і необоротними. Причому вони можуть носити як позитивний, так і негативний характер як для самої організації, так і для навколишніх. Вихід із кризи не завжди пов'язаний з позитивними наслідками. Доволі поширені випадки, коли вплив факторів, які спричинили кризу, припинився, а кризові явища не зникають. Це можна пояснити тим, що виникає замкнене коло між причинами та наслідками кризових явищ, де наслідки породжують нові причини. Тому, не можна виключати перехід у стан нової кризи, навіть ще більш глибокої і тривалої. Кризи можуть виникати як ланцюгова реакція, тоді лавиноподібне наростання кризових причин призводить до такого стану, коли підприємство власними зусиллями неспроможне подолати кризу. Основною причиною цього є низька адаптація підприємства до змін, яку визначає людина, її інтелектуальні, професійні та інші характеристики.

Висновки. Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності господарських процесів, подій і дій. Типовою для розвитку кризової ситуації є або ліквідація підприємства, як екстремальна форма, або успішне подолання кризи. Саме напрямки розвитку кризових процесів багато в чому залежить від якості управління підприємством. Висока компетентність антикризового менеджменту дозволяє, з одного боку, визначити конкретні об'єкти управлінської дії, з іншого, своєчасно надавати ефективну дію на локалізацію кризових процесів. Тому дослідження наведених вище чинників кризи дозволить поглибити розуміння кризи як процесу, його закономірностей та тенденцій розгортання і дасть змогу більш детально аналізувати кризові ситуації, що виникають в діяльності різних суб'єктів господарювання.

Література

1. Антикризисное управление : учеб. для студентов вузов, обучающ. по экон. спец. / [З.М. Коротков, А.А. Беляев, Д.В. Валовой и др.]; под ред. З.М. Короткова; Гос. ун-т упр. – М. : ИНФРАМ, 2001. – 432 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посібник] / Василенко В.О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Кован С. Е. Теория антикризисного управления предприятием : [учебное пособие] / С. Е. Кован, Л. П. Мокрова, А. Н. Ряховская ; под ред. М. А. Федотовой, А. Н. Ряховской.– М. : КНОРУС, 2009.– 160 с.
4. Кошкин В.И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / Кошкин В.И. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 560 с.
5. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент: Превентивные методы управления. / Крутик А.Б., Муравьев А.И. – СПб : Питер, 2001. – 432 с.
6. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / Подольська В.О. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
7. Теория и практика антикризисного управления : учебник для вузов / [Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белых Л.П. и др.]; под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 468 с.
8. Чернявский А.Д. Антикризисное управление : [учеб. Пособие] / Чернявский А.Д. – К. : МАУП, 2000. – 204 с.

Надійшла 05.03.2011

АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ПАСПОРТА ЗАГРОЗ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджується побудова системи управління економічною безпекою підприємства.

Construction of a control system of economic safety of the enterprise is investigated.

Ключові слова: безпека підприємства, економічна безпека.

Вступ. Безпека підприємства не означає його функціонування без загроз. Вони можуть перешкоджати його функціонуванню, розвитку, руйнувати структуру ззовні або зсередини. Для підприємницької діяльності вони не лише неминучі, але змушують підприємство удосконалювати систему захисту власних інтересів.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми економічної безпеки розглядаються у багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців: О. Ареф'євої, З. Варналія, Я. Жаліло, В. Кредісова, В. Микитенко, В. Нижника, В. Франчук та інші. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що значна увага приділяється змісту понять загрози, небезпеки та безпеки, їх видів, форм проявів тощо, проте розрізненість підходів та класифікацій вказують на недостатній рівень дослідженості цього питання.

Основні результати дослідження. Функціонування підприємства ускладнюється постійною зміною факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, тому результати діяльності суб'єкта господарювання важливо проводити на динамічній основі. Тому при формуванні стратегії підприємств, пропонуємо використовувати модель впливу факторів (рис. 1).

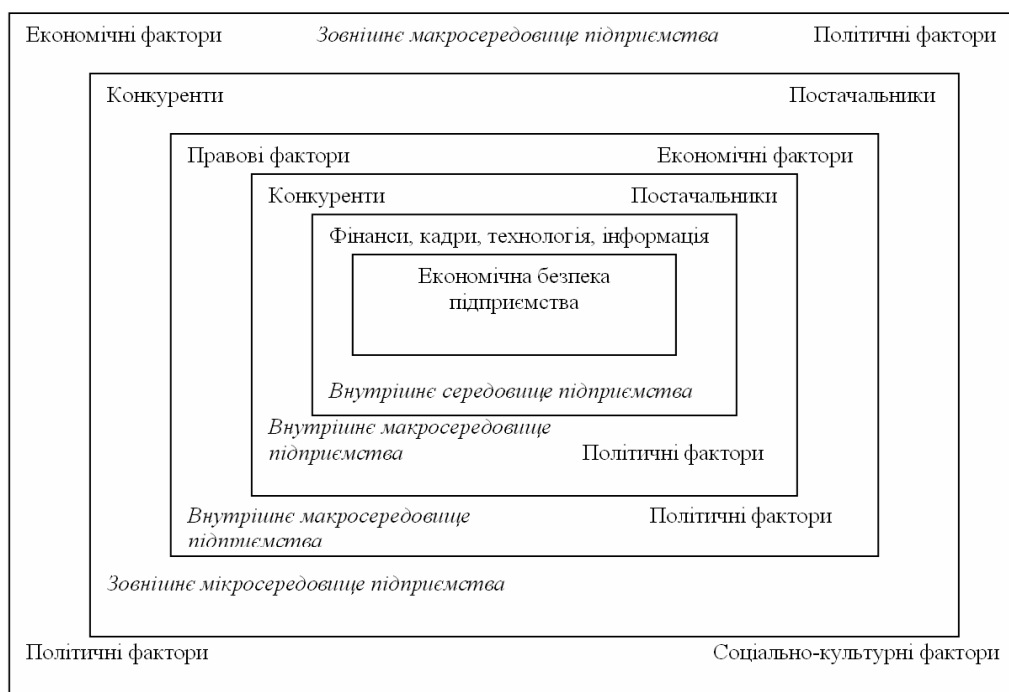


Рис. 1. Модель впливу факторів на діяльність підприємства

Сукупність загроз та небезпек, які впливають на діяльність підприємства потребують встановлення величини ризику та втрат, що може зазнати суб'єкт господарювання, визначення ймовірності виникнення, оцінки стану робіт по попередженню небезпек та загроз та можливості усунення їх дії, розробки заходів по усуненню, уникнення втрат, що можуть виникнути. Для вирішення вказаних завдань варто, на нашу думку, використовувати на сучасних підприємствах паспорт загроз. Паспорт загроз розробляється з метою підвищення ефективності системи управління за кризових умов, формування адекватних заходів по попередженню та уникненню загроз та небезпек.

Створення паспорту загроз підприємства дозволить виявити найбільш небезпечні фактори впливу, співставити ступінь небезпеки із рівнем захищеності, встановити достатність сил та засобів, що можуть протидіяти загрозам та небезпекам і забезпечити достатність засобів заходів по попередженню та ліквідації.

Ідентифікація факторів екзо- та ендогенного середовища стає необхідною передумовою побудови і створення цілісної картини економічної безпеки підприємства. У такій площині система факторів впливу

має розглядатись не як детальний перелік її елементарних частин, а як структурована сукупність взаємопов'язаних компонентів.

Досліджуючи екзо- та ендегенне середовище підприємства, першочергово необхідно дослідити рівень його потенційної небезпечності, джерела невизначеності, а також з'ясувати, яким чином підприємство може взаємодіяти із цією невизначеністю. Адже сучасний стан економіки приховує у собі безліч загроз для нормального функціонування підприємства, що криються як усередині, так і поза ним. Дослідниками подається комбінована класифікація чинників, що впливають на рівень небезпечності діяльності господарюючого суб'єкта. Складність і різноманітність чинників впливу на стан економічної безпеки ілюструє табл. 1.

Таблиця 1

Система чинників, які загрожують діяльності підприємства

Зовнішні		Внутрішні	
Прямі дії	Непрямі дії	Об'єктивні	Суб'єктивні
Нестабільність і суперечливість вітчизняного законодавства	Нестабільність політичних умов	Непередбачені зміни в процесі виробництва	Низька якість кадрів підприємства
Непередбачуваність дій державних органів	Нестабільність соціальних умов	Стихійні лиха локального характеру	Недотримання договорів керівництвом фірми
Нестабільність економічної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої політики	Непередбачені зміни економічного стану в регіоні	Непередбачені зміни у внутрішньогосподарчих відносинах	Низький рівень роботи працівників підприємства
Непередбачувані зміни кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку	Непередбачені зміни в галузі підприємницької діяльності	Брак бізнес-інформації на фірмі	Вибуття ключових співробітників
Непередбачувані дії конкурентів	Непередбачувані зміни у міжнародній ситуації	Фінансові проблеми на підприємстві	
Корупція та рекет	Стихійні лиха	Відсутність механізму мотивації	
Революційні зміни в НТП	Непередбачені зміни економічної обстановки в країні		
Непередбачувані зміни у взаємостосунках із господарськими суб'єктами			

Сутнісними характеристиками підприємництва, що визначають необхідність його захисту, полягають у наступному:

- наявності в підприємницькій діяльності елементів новизни;
- отримання значної частки прибутку як важливої мети підприємницької діяльності;
- процедури проведення обмінних операцій, як необхідного атрибуту підприємництва;
- професійності як необхідності забезпечення якості прийняття рішень та інформаційного захисту.

Тобто, як показує практика та проведені нами дослідження, для ефективного функціонування підприємства необхідність його захисту вимагає розгляду всієї різноманітності проблем забезпечення безпеки в комплексі.

Нами пропонується структурна модель впливу зовнішнього і внутрішнього середовищ на стан економічної безпеки підприємства, що представлено на рис. 2.

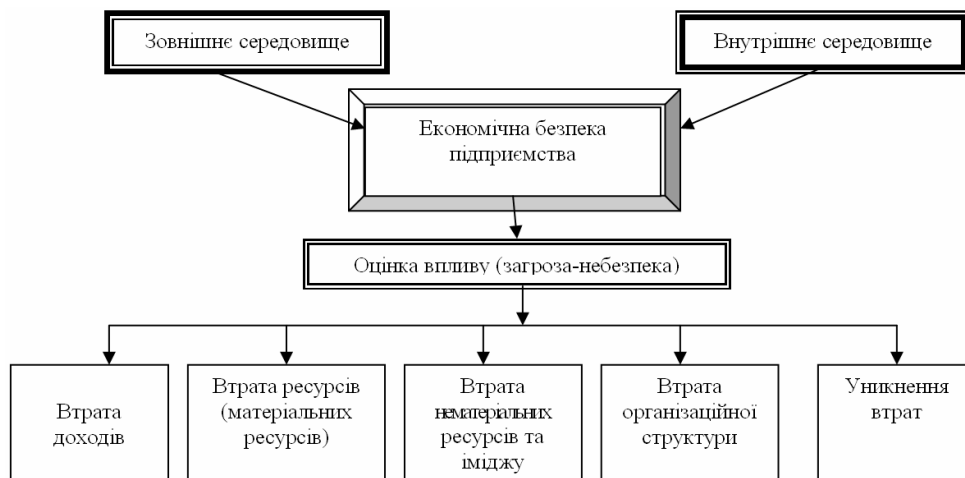


Рис 2. Структурна модель впливу середовища на стан економічної безпеки підприємства

Існування розбіжності у визначенні ознак та видів складових економічної безпеки підприємства

створює труднощі у встановленні напрямів загроз та небезпек, подвійне урахування або неврахування окремих напрямів. Як наслідок – несвочасна реакція та послаблення конкурентної позиції підприємства, його економічної безпеки.

Для вирішення поставленої проблеми варто проаналізувати зміст складових, що були виділені.

На підставі проведеного аналізу, нами представлено перелік функціональних складових, який, на нашу думку, точніше відображає сутність та направленість загроз.

При чому весь їх перелік за структурою варто розділити на екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні). Структура функціональних складових представлена на рис.3.

Виділення, оцінку і аналіз існуючих загроз за кожною функціональною складовою економічної безпеки підприємства розглянемо з врахуванням їх впливу на середовище підприємства.

Таким чином, до ендогенних структурних елементів належать наступні.



Рис. 3. Загальна структурна схема функціональних складових економічної безпеки підприємства

Фінансова складова є найбільш показовою щодо стану економічної безпеки підприємства. Призначення даної складової полягає у забезпеченні фінансової стійкості підприємства, недопущенні банкрутства, зростанні прибутковості та рентабельності виробництва, поточної і абсолютної ліквідності, платоспроможності і кредитоспроможності, тенденцій зменшення обсягу кредиторсько-дебіторської заборгованості, ефективності і достатності оборотних засобів (як власних, так і запозичених) тощо.

Технологічна складова характеризується рівнем впровадження прогресивних технологій, своєчасним оновленням основних виробничих фондів, безпекою праці на виробництві, раціональним використанням виробничих потужностей, пошуком внутрішніх резервів поліпшення використання технологій. До основних негативних впливів належать спрямованість на підриг технологічного потенціалу підприємства, порушення технологічної дисципліни, відсутність або обмеженість інноваційної діяльності, інвестиційна непривабливість підприємства, значна енергоємність виробничо-технологічних процесів.

Кадрова складова враховує забезпеченість та інтелектуально-кваліфікаційний рівень працівників підприємства, організацію системи управління персоналом, навчання і мотивацію співробітників підприємства, збереження і розвиток інтелектуального капіталу підприємства, забезпечення прожиткового мінімуму працівникам підприємства, зростання заробітної платні, системи мотивації і оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідність заробітної платні кваліфікації працівників. Негативними тенденціями є звільнення провідних спеціалістів, зниження частки інженерно-технічних працівників, зниження освітнього рівня, плінність кадрів, значна частка працівників-сумісників.

Правова - характеризує правову захищеність як самого підприємства, так і його працівників в рамках договірної та ділової документації, захищеність комерційної інформації, дотримання норм патентного права, цензуру публічної інформації, роз'яснення та дотримання норм законодавства.

Захисна складова (силова, кримінальна) передбачає захист інтелектуальної власності працівників (патентних і авторських прав) від промислово-економічного шпигунства, від розкравдань і крадіжок, захист комерційної таємниці, спроби негативного впливу (фізичного та морального характеру) на працівників фірми. Основними причинами виникнення проблемних ситуацій є нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами, спроби отримання злочинними особами доходів через шантаж, шахрайство та крадіжки тощо. У зв'язку з цим на підприємствах організуються служби безпеки, головною функцією яких є дотримання правопорядку на підприємствах і охоронна діяльність.

Інформаційна складова характеризує рівень якісної, точної, своєчасної інформації про умови зовнішнього середовища та контрагентів (конкурентів, клієнтів, постачальників і т.д.), захист інформаційного забезпечення наукової, виробничо-комерційної і маркетингової діяльності підприємства. Ця складова має особливість: вона може належати як до ендегенних, так і до екзогенних.

До екзогенних належать наступні елементи.

Ресурсна складова полягає в забезпеченні виробництва основними видами ресурсів, необхідним їх рівнем якості, забезпечення запасів власними оборотними коштами, здатністю підприємства поповнювати, замінювати, зберігати й використовувати матеріальні ресурси так, щоб результат від перерахованих дій підвищував загальну безпеку підприємства.

Екологічна складова визначає відповідність екологічності результатів виробництва нормативним параметрам, затвердженим відповідним законодавством, загрозу втрати здоров'я працівниками підприємства, втрату прибутків через значні штрафні санкції за порушення законодавчої бази.

Ринкова складова відображає ступінь відповідності існуючих внутрішніх можливостей підприємства власній стратегії розвитку та зовнішнім можливостям. Показниками є частка ринкової ніші, що належить підприємству, конкурентна позиція, можливість протистояти конкурентному тиску, адаптаційні можливості суб'єкта господарювання тощо.

Інтерфейсна складова визначає надійність взаємодії підприємства з економічними контрагентами. Загрозу являють непередбачені зміни угод, зміна умов контрактів тощо.

Враховуючи розширення міжнародних зв'язків України з іншими країнами, варто, на нашу думку, ввести до складу економічної безпеки підприємства складову, що забезпечуватиме безпеку зовнішніх зносин, тобто міжнародну складову. Її функціями мають стати: дослідження законодавства країни-партнера в рамках підприємницької та експортно-імпоротної діяльності, питання місцевого оподаткування, культурно-релігійні традиції, ресурсно-кліматичні умови, питання конкуренції тощо. Необхідність цієї складової – пряме і непряме блокування доступу українських товарів на європейські ринки, застосування до них політики протекціонізму та інших обмежень.

Джерела та зміст загроз кожної із перерахованих складових із врахуванням середовища підприємства представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Джерела та зміст загроз діяльності підприємств України

Джерела виникнення	Зміст загроз
Економічне середовище	Спад виробництва, втрата економічної самостійності, значна залежність від інших країн, кризова фаза економічного циклу розвитку економіки, зростання процентних ставок за кредитами, неконтрольована грошова емісія, інфляційні процеси, нестабільність валютно-грошової політики, зміна тарифів на енергоносії, підвищення рівня безробіття, жорсткість фіскальної політики, зміна напрямку ринково-економічних реформ
Кадрове середовище	Розголошення інформації, що є комерційною таємницею або конференційною, співробітники-сумісники, зміна провідними спеціалістами місця роботи, розкрадання матеріальних цінностей, низький рівень кваліфікації і освіти, низький рівень культурних, морально-етичних якостей працівників, значна диференціація персоналу за статево-віковими характеристиками, відсутність формальних лідерів, прийняття управлінським персоналом помилкових рішень, що приводять до негативних наслідків
Технологічне середовище	Несприятливий інвестиційний клімат, зниження інвестицій у НДДКР, відсутність уваги до впровадження інновацій, зниження контролю над якістю та безпекою товару, відсутність заохочувальних заходів щодо винахідництва та раціоналізаторства
Кримінальне середовище	Комп'ютерні крадіжки, руйнація майна, шахрайство, привласнення матеріальних і нематеріальних ресурсів, загроза життю та здоров'ю працівникам підприємства, підкуп працівників
Законодавче середовище	Нестабільність та невизначеність законодавства, неефективність законодавчих рішень та їх виконання через протиборство або некомпетентність, неузгодженість окремих законів та підзаконних актів, встановлення обмежень на окремі види діяльності, що є дозволені, і видача дозволів, які не відповідають чинному законодавству, незаконне обмеження прав підприємств у реалізації чи набутті продукції, надання переваг у конкуренції, обмеження прав у ціноутворенні, розподілі прибутків та інших питань маркетингу та менеджменту
Політичне середовище	Нестабільність політичного стану і влади, загострення міжнародних, релігійних, етнополітичних, територіальних суперечок, зростання корумпованості й криміналізація господарського життя, сепаратистські настрої в політиці, суперечки між регіональними й національними органами влади, обмеження можливостей розвитку підприємництва та бізнесу, невизначеність економічних відносин, проведення політики фритредерства та протекціонізму
Конкурентне середовище	Раптове захоплення ринку більш сильним суперником-конкурентом, значне покращення якості продукції конкурента, зниження цін на продукцію-аналог, обмеження доступу на ринок через зговір, підробка продукції, економічне шпигунство, шахрайство, комп'ютерні крадіжки, руйнація майна, підрив репутації конкурента, застосування несумлінної конкуренції, підкуп працівників підприємства-конкурента
Середовище споживачів	Відмова від готової продукції, банкрутство підприємства-споживача, раптовий розрив відносин, затримка в оплаті дебіторської заборгованості

Джерела виникнення	Зміст загроз
Еколого-природничі фактори та географічне середовище	Наявність екологічно небезпечного виробництва, відсутність нормативів щодо безпечності викидів у оточуюче середовище, штрафні санкції та закриття через відкриття шкідливих виробництв, можливість виникнення природних катаклізмів; складність доступу до сировинних ресурсів, зростання цін на сировину, яка залежить від природничо-кліматичних умов, відсутність або низька якість транспортних умов, невідповідність придбання сировини, недостатня забезпеченість трудовими ресурсами та їх якість
Ресурсно-постачальне середовище	Зрив укладених договорів, відмова від співробітництва, низька якість сировини та послуг, нестабільність та неефективність цінової політики, неритмічність у постачанні або наданні послуг, відмова у кредитуванні, банкрутство підприємств-співробітників
Соціально-культурне середовище	Зміна соціальних установок і культурних цінностей, негативне ставлення соціальних груп до бізнесу і підприємництва, зміна соціальних устроїв, диференціація населення у доходах, факти дискримінації у бізнесі, спад основних інститутів соціального захисту населення, скорочення соціального захисту населення, зниження народжуваності та зростання смертності
Міжнародне середовище	Націоналізація або конфіскація майна підприємств, блокування рахунків, зміна валютних курсів, квотування експорту та імпорту, накладання ембарго на експорт та імпорт, підвищення митних тарифів та податкових ставок, обмеження інвестиційної діяльності, економічне шпигунство, несприятлива економічна політика, згортання або обмеження економічних зв'язків на політичному підґрунті, кризові явища у країні-партнері, недостатнє вивчення законодавчого поля, культурно-релігійних традицій країни-партнера

Різноманіття впливів середовища підприємства (як внутрішнього, так і зовнішнього) на економічну безпеку підприємства характеризується складністю та динамічністю.

Дослідження негативного впливу середовища на підприємство доцільно скористатись методом «критичних точок». Він передбачає виявлення у середовищі найбільшу ймовірність реалізації і максимальну силу впливу на діяльність підприємства. найбільш негативні та значні за впливом фактори будуть «критичними точками», на які необхідно звертати найбільшу увагу керівництва та служби економічної безпеки підприємства.

Таблиця 3

Матриця встановлення «критичних точок» підприємства

Ймовірність реалізації фактора	Сила впливу на підприємство		
	Високий	Помірний	Слабкий
Висока	I група		
Середня		II група	
Низька			III група

На фактори, які входять до першої групи чинників повинні бути направлені максимальні зусилля на усунення, ухилення дії їх впливу, оскільки вони мають високий та помірний вплив та високу ймовірність реалізації.

Фактори другої групи відстежуються, досліджуються і при зміні сили їх впливу або збільшенні ймовірності виникнення, посилюється увага, розробляються заходи на послаблення дії небезпек та загроз.

Фактори третьої групи можна ігнорувати.

Особливості «критичних точок» залежать від галузевої приналежності підприємства, розміру підприємства, етапу життєвого циклу та цілей діяльності [Сич Є.М. Стратегічний аналіз: навч. метод посіб. / Є.М Сич, О.В. Пилипенко, М.С. Стасишен. – К. : Каравела, 2010. – 304 с., С. 31].

Завданням перед службами, що займаються забезпеченням життєздатності підприємств, постає вибір методів оцінки становища підприємства, пошуку шляхів мінімізації втрат або їх уникнення та управління економічною безпекою промислового підприємства. Основні напрями комплексу заходів по усуненню відхилень від нормативів показників економічної безпеки підприємства за структурними складовими наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Заходи по усуненню відхилень від нормативів показників економічної безпеки

Назва складової	Напрями діяльності	Підрозділ, центр відповідальності
Фінансова складова	посилення централізованого фінансового контролю; аналіз негативних наслідків розвитку виробничої й маркетингової структур з погляду стану і змін, насамперед платоспроможності, рентабельності і прибутковості; аналіз стану ринку цінних паперів з погляду їх привабливості, ресурсів на інвестиції та розвиток, а також захисту від набуття акцій конкурентами і можливого встановлення контролю над підприємствами (наприклад, рейдерство); аналіз ділових пропозицій підприємству; аналіз інвестиційних проектів; оптимізація умов кредитування як з боку кредиторів так і дебіторів; створення інформаційного центру для отримання постійної інформації про борги підприємства;	Економічний відділ, фінансовий відділ

Назва складової	Напрями діяльності	Підрозділ, центр відповідальності
	оптимізація величини та оборотності дебіторсько-кредиторської заборгованості; визначення вигідної схеми виплат боргу; відстрочка термінів погашення заборгованості зміна малоефективної ринкової стратегії, цінової стратегії	
Технологічна складова	збільшення частки кінцевої продукції у загальному обсязі продукції підприємства; бюджетування технологічного розвитку підприємства на засадах оптимізації витрат за програмою технологічного розвитку для вибору альтернатив, опрацювання власних розробок або придбання патентів і необхідного устаткування; розробка загального плану технологічного розвитку підприємства з відображенням альтернатив, обсягів фінансування, виконавців; складання плану власних НДДКР відповідно до плану технологічного розвитку підприємства; технічне переозброєння підприємства; аналіз товарних ринків за профілем продукції та товарів-замінників; використання нових технологій, що зумовлюють зменшення витрат, гнучкість асортименту	Технологічний відділ
	активізація інвестиційної діяльності; виявлення перспективних товарів з групи (номенклатури, асортименту), що виготовляється підприємством; прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів; зміна структури асортименту продукції; виведення низькорентабельної продукції; оновлення асортименту; підвищення якості продукції; проведення диверсифікації виробництва; виявлення і використання резервів завантаження обладнання	
Кадрова складова	підвищення частки праці кваліфікованих працівників; можливість залучення та ефективне використання висококваліфікованого персоналу; мотивація діяльності, система матеріальної та нематеріальної винагороди; вдосконалення системи заробітної плати та рівня доходів робітників; запровадження методів оцінки, добору, атестації, підготовки, просування кадрів, підвищення матеріальної відповідальності за результати праці; покращення умов праці робітників; система соціальних виплат працівникам; стимулюючі заходи для всіх співробітників щодо покращення діяльності підприємства, розмір яких визначається на підставі точних і зрозумілих критеріїв	Відділ кадрів
Інформаційна складова	аналіз власної вихідної інформації на предмет виявлення інформації яка не підлягає розголошенню; посилення захисту інформації від несанкціонованого доступу; збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового шпіонажу та проведення необхідних запобіжних дій з метою припинення таких спроб створення бази «небажаних» контрагентів; збирання різних видів необхідної інформації, що здійснюється через офіційні контакти з різноманітними джерелами відкритої інформації, неофіційні контакти з носіями закритої інформації, а також її розробка та систематизація за допомогою спеціальних технічних засобів; перевірка податкових та інших платіжних документів щодо їх достовірності; пошук інформації про партнерів, споживачів, конкурентів із надійних джерел; підготовка та проведення акцій, що покращують імідж підприємства та його ділову репутацію; технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, різної документації від несанкціонованого доступу зацікавлених юридичних і фізичних осіб до закритої інформації; перевірка зв'язків з діловими партнерами; формування сприятливого іміджу підприємства; протидія спробам завдання шкоди репутації через поширення неправдивої інформації	Інформаційно-аналітична служба
Правова складова	правове опрацювання договірних відносин підприємства ; планування і обґрунтування юридичного забезпечення комерційної діяльності; оцінка рівня дослідно-експерних робіт; оцінка кваліфікації працівників підрозділу; забезпечення належного фінансування відділу;	Юридично-патентний відділ
Екологічна складова	запровадження розробки карти ефективності заходів для охорони екології на підставі даних про фінансово-господарську діяльність підприємства; запровадження екологічно чистої технології виробництва; формування інформаційної бази та прийняття власної градації рівня витрат на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища; забезпечення екологічно безпечних умов праці робітників, компенсаційні виплати за невідповідність нормам; виділення коштів на фінансування протидії забрудненню навколишнього середовища; розрахунок карти ефективності здійснюваних заходів для охорони екологічної складової економічної безпеки на підставі звітних даних про фінансово-господарську діяльність підприємства	Служба екологічної безпеки, технологічний відділ
Захисна складова	створення власної системи безпеки або залучення спеціалізованих організацій; охорона співробітників, гарантування безпеки майна, перевезень; технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, документації; збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового шпіонажу та проведення необхідних запобіжних дій; забезпечення протипожежної, охоронної спеціалізації, відео спостереження	Служба охорони

Назва складової	Напрями діяльності	Підрозділ, центр відповідальності
Ринкова складова	<p>постійне вивчення споживчого попиту на продукцію підприємства; оновлення асортименту продукції з врахуванням перспектив потреб галузі; отримання міжнародного сертифікату якості; пошук стратегічних ніш; участь у національних і міжнародних конкурсах; оцінка перспектив розвитку ринку продукції підприємства заходи по стимулюванню збутової діяльності; дослідження конкурентного статусу підприємства; удосконалення власних конкурентних переваг; відмова від нерентабельних видів продукції; агресивні маркетингові стратегії</p>	Відділ маркетингу, технологічний відділ
Інтерфейсна складова	<p>вивчення споживчого попиту та його прогнозування; підтримка конкурентоспроможності продукції на належному рівні; визначення оптимальних товарних ніш; проведення рекламних компаній; пошук ринків збуту для морально та технічно застарілої продукції; налагодження прямих зв'язків з існуючими та потенційними покупцями; післяпродажне обслуговування продукції збір інформації про основних конкурентів, постачальників; оцінка фінансового аналізу контрагентів</p>	Відділ маркетингу
Ресурсна складова	<p>пошук шляхів та можливостей запровадження енерго та матеріалоємних технологій; розвиток та налагодження зв'язків підтримуючих підприємств (постачальників, науково-дослідний сектор, транспортних послуг тощо); оптимізація структури ресурсів; пошук джерел та збільшення обсягу інвестицій; розширення кооперації; підвищення та вдосконалення забезпеченості технічними інфраструктурами (кредитно-фінансові послуги, транспортне забезпечення, водо-, газо-, тепло- та енергозабезпечення тощо)</p>	Відділ маркетингу, технологічний відділ
Міжнародна складова	<p>вивчення споживчого попиту на продукцію підприємства з можливістю виходу на міжнародні ринки; отримання міжнародного сертифікату якості; пошук міжнародних стратегічних ніш; участь у національних і міжнародних конкурсах; детальне вивчення національних традицій та законодавства країни-партнера; дослідження конкурентного статусу міжнародних партнерів їх фінансового стану; удосконалення власних конкурентних переваг на міжнародних ринках.</p>	Відділ зовнішніх зв'язків, юридичний

Висновки. Функціонування сучасних підприємств відбувається у складних динамічних умовах, під впливом різноманітних за формою та силою впливу загроз та небезпек. Втрати які потенційно може отримати або отримує підприємство можуть спричинити втрату прибутків, обмеження діяльності руйнацію структури. У зв'язку із цим важливим є постійне відстеження, ідентифікація і нейтралізація загроз та небезпек. При побудові системи управління економічною безпекою підприємства варто використовувати паспорт загроз завдяки якому можна вирішити означені проблеми.

Література

1. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 170 с.
2. Економічна безпека : [навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія]. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Ліпкан В.А. Безпекознавство : [навч. посіб.] / В.А. Ліпкан. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 208 с.
4. Микитенко В.В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В.В. Микитенко, І.А. Ігнат'єва // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2 (8). – С. 77–81.
5. Сич Є.М. Стратегічний аналіз : [навч.-метод посіб.] / Є.М. Сич, О.В. Пилипенко, М.С. Стасишен. – К. : Каравела, 2010. – 304 с.
6. Франчук В.І. Загрози корпоративній безпеці як об'єкт дослідження / В.І. Франчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 148–154.
7. Яременко О. Ф. Управління економічною безпекою підприємств на основі відхилень порогових показників / М. П. Войнаренко, О. Ф. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60–64.

Надійшла 14.02.2011

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ В ПРОЦЕСІ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті проведений огляд відомих методів прогнозування економічної діяльності підприємства, проаналізовані їх переваги та недоліки, а також визначені особливості застосування залежно від різних факторів, що дозволить підвищити ефективність процесу моделювання економічної діяльності підприємства.

The review of the known methods of prognostication economic activity of enterprise is conducted in the article. Advantages and lacks of the known methods are analyzed, and also the features of application are certain depending on different factors. It will be allowed to promote it efficiency of process design economic activity of enterprise.

Ключові слова: методи прогнозування, фактографічні методи, евристичні методи, методи експертних оцінок, причинно-наслідкові методи, якісні методи.

Вступ

На сучасному етапі розвитку економіки прогнозування фінансової діяльності підприємства є досить складним процесом. Водночас, досвід країн із розвинутою економікою свідчить про необхідність фінансового планування на підприємствах, у фірмах та корпораціях, оскільки ефективність економічної діяльності у першу чергу залежить від стратегії управління. Вдало розроблена стратегія дозволяє уникати значних прорахунків і пов'язаних з ними витрат. Це досягається шляхом уміння не тільки оцінювати поточний фінансово-економічний стан свого підприємства, але й передбачати його майбутнє з урахуванням стану ринку, ділової активності партнерів, конкуренції тощо.

Аналіз останніх досліджень

Дослідженню методів прогнозування присвячені наукові праці багатьох видатних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів: Альберта М., Мескона М.Х., Ханка Д.Е., Уічерна Д.У., Баканова М.И., Бородіної О.І., Родіоновой В.М., Поддєрьогіна А.М., Фісенко М.А. та інших. Їх праці є основою для розробки і реалізації нових напрямів і гнучких методик моделювання економічної діяльності підприємства на основі ефективних методів прогнозування.

Постановка задачі досліджень

В багатьох випадках прогнозування економічної діяльності підприємства відбувається в умовах невизначеності або випадковості. Тому, щоб підвищити ефективність прогнозування, керуючий персонал повинен на підготовчому етапі визначити ті методи прогнозування, застосування яких є найбільш доцільним при заданих умовах. В зв'язку з цим актуальним є питання дослідження відомих методів прогнозування, визначення їх переваг та недоліків, а також особливостей застосування для вирішення певного кола задач.

Основна частина

Як відомо з економічної теорії [1, 2], прогнозування економічної діяльності підприємства – це процес наукового обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його стану в майбутньому, а також альтернативних способів досягнення очікуваного стану. Основні принципи, на яких базується прогнозування наведені на рис. 1:

За цими принципами здійснюється формування прогнозів майбутнього стану того чи іншого суб'єкта господарювання.

В практичній діяльності сучасні підприємства використовують різні типи прогнозування, найбільш поширеними серед яких є [3]:

– прогнозування, яке ґрунтується на творчому передбаченні майбутнього, використовуючи інтуїцію;

– пошукове прогнозування, яке базується на існуючій інформації і може бути екстраполяцією минулого в майбутнє або одним із альтернативних варіантів розвитку із врахуванням змін оточуючого середовища;

– нормативно-цільове, орієнтоване на певні цілі з використанням якісних методів дослідження.

В залежності від поставлених задач прогнозування може бути коротко, середньо та довгостроковими (за терміном), фактографічним або евристичним (залежно від наявних джерел інформації), пошуковим, нормативним (за темою прогнозів), пасивним і активним (за можливістю впливу на майбутню діяльність підприємства) [4]. Проаналізуємо відомі методи прогнозування з метою визначення особливостей їх застосування в процесі моделювання економічної діяльності підприємства.

Фактографічні методи дозволяють здійснити детальний прогноз зміни в часі окремих ознак досліджуваного об'єкта або всієї сукупності цих ознак. До фактографічних відносять методи екстраполяції, функцій, кореляційно-регресійних моделей.

Метод екстраполяції є одним із основних методів прогнозування розвитку складних виробничих

систем; в його основі є припущення про незмінність чинників, що визначають розвиток об'єкта дослідження. Сутність методу екстраполяції полягає в поширенні закономірностей розвитку об'єкта в минулому на його майбутнє.

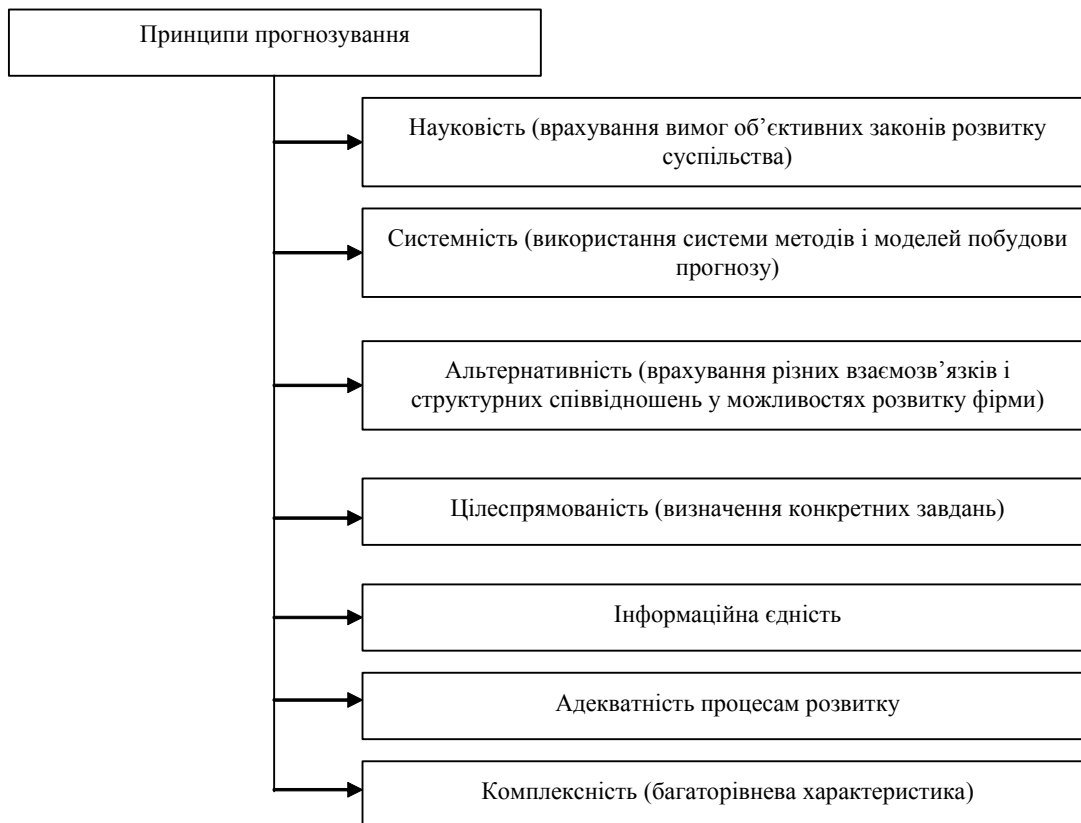


Рис. 1. Базові принципи прогнозування

Метод функцій належить до статистичних методів прогнозування, що базуються на використанні автокореляційних функцій (автокореляція – вираження взаємного зв'язку між сусідніми членами часового ряду). Процес прогнозування з використанням автокореляційних функцій полягає у формулюванні завдання прогнозування, визначення критерія його рішення та відображення процесу розвитку параметрів виробничої системи в часі на основі часових рядів, що дозволяє визначити прогнозовану величину на перспективний період за умови мінімізації середньоквадратичних похибок передбачення.

Прогнозування з використанням кореляційних моделей (методів) полягає в пошуку математичних формул, що характеризують статистичний зв'язок одного показника з іншим (парна кореляція) або з групою інших (множинна кореляція). Обов'язковою умовою можливості та доцільності застосування таких методів є встановлення ступеня надійності кореляційних формул на підставі логічного аналізу достатньої статистичної вибірки.

Евристичні методи прогнозування передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень. Конкретні методи прогнозування цієї групи охоплюють дві підгрупи – інтуїтивні та аналітичні. З-поміж основних методів першої групи виокремлюють методи експертної оцінки й «мозкової атаки», а другої – методи морфологічного аналізу, побудови «дерева цілей», інформаційного моделювання, оптимізації.

За браком достатньої статистичної інформації або за її непридатності для прогнозування певних явищ доводиться користуватись методом експертних оцінок. В його основу покладено спосіб збирання необхідної інформації переважно шляхом анкетування. При цьому експертну анкету потрібно скласти таким чином, щоб можна було отримати [5]:

- кількісно однозначні відповіді на запитання, що пропонуються експерту;
- формалізовані відомості щодо характеру джерел аргументації, ступеня впливу кожного із джерел на експерта;
- кількісно визначену експертом оцінку рівня його знання предмета, що пропонується для аналізу та висновків.

При використанні методу експертних оцінок застосовуються два підходи до прогнозування: індивідуальні та групові оцінки. Індивідуальні оцінки полягають у тому, що кожний експерт дає незалежну оцінку у вигляді інтерв'ю або аналітичної записки. Групові оцінки базуються на колективній роботі

експертів та одержанні сумарної оцінки від усієї групи експертів, яких залучено до прогнозування оцінки конкретних економічних процесів.

Метод «мозкової атаки» є різновидом групових експертних оцінок і полягає у творчій співпраці певної групи експертів-спеціалістів для роз'язання поставленого завдання способом проведення дискусії («мозкової атаки»). Учасники такої дискусії мають дотримуватися двох правил поведінки:

- не допускати критики та негативних коментарів щодо міркувань опонентів;
- не заперечувати нові ідеї, якими б абсурдними з погляду можливої її практичної реалізації вони б не видавалися.

Метод побудови «дерева цілей» застосовується в прогнозуванні з метою поділу основних завдань на підзавдання і створення системи «виважених» за експертними оцінками зв'язків. Для відбору чинників до прогностичної моделі та побудови системи зв'язків широко використовуються матриці взаємовпливу і теорія графів.

Специфічним методом прогнозування є метод інформаційного моделювання. Він базується на тому, що характерні особливості масових потоків інформації створюють умови для прогнозування розвитку конкретних об'єктів на засаді аналізу максимально можливої кількості чинників, що зв'язані з виробництвом і фінансово-економічними показниками та враховують міру їх взаємодії.

Причинно-наслідкове моделювання є найскладнішим з точки зору математики. Воно використовується у випадках, коли є більш, ніж одна змінна величина. Причинно-наслідкове моделювання – це спроба спрогнозувати те, що відбувається в схожих ситуаціях, шляхом вивчення статистичної залежності між розглядаємим фактором та іншими змінними.

Для малого та середнього бізнесу, коли кількість комп'ютерів або персоналу не дозволяють застосувати складні моделі, доцільно застосовувати методи наївного прогнозування, які не потребують значних затрат і є простими у застосуванні. Так, зокрема, у випадках, коли необхідно врахувати зсуви в структурі даних на протязі певних періодів, застосовують метод «ковзаючого середнього», яке враховується як середнє значення певної кількості елементів за виразом [3]:

$$\hat{Y}_{t+1} = \frac{(Y_t + Y_{t-1} + Y_{t-2} + \dots + Y_{t-k+1})}{k}, \quad (1)$$

де \hat{Y}_{t+1} - середнє значення елементів $Y_t, Y_{t-1}, Y_{t-2}, \dots, Y_{t-k+1}$ для k - періодів часу.

У випадках, коли дані мають тренд (α), доцільно застосувати експоненційне згладжування Хольта

$$L_i = \alpha Y_i + (1 - \alpha)(L_{i-1} - T_{i-1}), \quad (2)$$

де L_i - експоненційно згладжені ряди (оцінка рівня).

Прогнозування на p періодів вперед здійснюється за виразом

$$\hat{Y}_{i+p} = L_i + pT_i. \quad (3)$$

У випадку, якщо дані мають сезонність, доцільно застосовувати модель Вінтерса

$$L_i = \alpha \frac{Y_i}{S_{i-s}} + (1 - \alpha)(L_{i-1} + T_{i-1}). \quad (4)$$

При цьому оцінка сезонності здійснюється за виразом (5)

$$S_i = \gamma \frac{Y_i}{L_i} + (1 - \gamma)S_{i-s}. \quad (5)$$

Прогнозування на p періодів вперед здійснюється за виразом (6)

$$\hat{Y}_{i+p} = (L_i + pT_i)S_{i-s+p}. \quad (6)$$

Крім того, ці методи є ефективними, коли необхідно здійснити короткочасне прогнозування для великої кількості найменувань продукції, або коли є відсутньою інформація про попередні об'єми реалізації продукції.

Хоча малі і середні підприємства із відносно простим бізнесом можуть керуватись методами наївного прогнозування, великі фірми і фірми зі складною бізнес-структурою вимушені застосовувати

регресійний аналіз для вивчення залежності між декількома змінними на основі оцінки функції багатомірної регресії (7) [6, 7]

$$\hat{Y} = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_k X_k, \quad (7)$$

де \hat{Y} – значення функції відгуку, $b_0, b_1, b_2, \dots, b_k$ – невідомі коефіцієнти регресії, X_1, X_2, \dots, X_k – фактори впливу.

Для отримання математичного опису функції відгуку необхідно визначити незалежні оцінки $b_0, b_1, b_2, \dots, b_k$ за виразами (8, 9):

$$b_0 = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n z_0 \bar{Y}_i, \quad (8)$$

$$b_k = \sum_{j=1}^n \bar{Y}_i z_l / n. \quad (9)$$

де \bar{Y}_i – усереднені значення j -х спостережень i -х факторів ($i = 1, 2, \dots, k, j = 1, 2, \dots, n$), z_0, z_l – координати точок, в яких проводиться спостереження k -го фактора ($i; l = 1, 2, \dots, k, k \neq l$).

Після визначення оцінок b коефіцієнтів регресії, необхідно перевірити гіпотези про їх вагомість, тобто перевірити відповідні нуль-гіпотези $H_0: b = 0$. Перевірка гіпотез про вагомість коефіцієнтів виконується за допомогою критерія Стьюдента на основі виразів (10, 11) []:

$$t = |b| / s\{b\}, \quad (10)$$

$$s^2\{b\} = \frac{1}{np} s_{ВДГ}^2\{Y\}, \quad (11)$$

де $s^2\{b\}$ – дисперсія оцінки коефіцієнта b ; n – кількість спостережень, p – кількість паралельних спостережень.

За вимогами вагомості, якщо обчислене значення t для відповідного коефіцієнта b_k перевищує $t_{кр}$, знайдене із таблиці t -розподілу Стьюдента, то нуль-гіпотезу $H_0: b = 0$ відкидають і відповідну оцінку коефіцієнта визнають впливовою величиною на досліджуваний параметр. В іншому випадку нуль-гіпотезу не відкидають і оцінку b_k вважають статистично невагомою, тобто $b = 0$.

Функція багатомірної регресії застосовується для досліджень різних сегментів ринку з метою визначення, які саме змінні реально впливають на розподіл ринку, частоту покупок, наявність продукції, прихильність до певного товару чи торгової марки та багато інших факторів.

За допомогою регресійного аналізу менеджери по персоналу досліджують взаємозв'язок між рівнем заробітної плати працівників і географічним розташуванням компаній, рівнем безробіття в регіоні, темпами росту промисловості.

Фінансові аналітики виявляють причини підйому цін на акції, аналізуючи отримані дивіденди, дохід від кожної акції, дроблення акцій, очікувану процентну ставку, об'єми заощаджень, рівень інфляції тощо.

Таким чином, регресійний аналіз дає управлінцям потужний та гнучкий інструмент для вивчення взаємозв'язку між залежною та множиною незалежних змінних.

З усіх причинно-наслідкових методів найскладнішими є економетричні моделі, розроблені з метою прогнозування динаміки економіки. Не дивлячись на складність, причинно-наслідкові моделі дають не завжди правильні результати, про що говорить неспроможність керівництва точно передбачити вплив різних своїх дій на економічні процеси.

Коли кількість інформації недостатня або керівництво не розуміє складний метод, можуть бути використані якісні моделі прогнозування [4]. При цьому прогнозування майбутнього здійснюється експертами, до яких звертаються за допомогою. Найбільш розповсюдженими серед якісних методів прогнозування є «думка журі», «сукупний погляд реалізаторів», «модель очікування споживача».

Прогнозування за методом «думки журі» полягає в поєднанні та усередненні думок експертів в релевантних сферах. Різновидом цього методу є «мозкова атака», під час якої учасники спочатку намагаються генерувати якомога більше ідей. Тільки після закінчення процесу генерування ідей підлягають оцінці. Цей метод може забирати багато часу, проте дає корисні результати, особливо коли підприємство потребує багато нових ідей та альтернатив.

Метод «сукупного погляду реалізаторів» базується на тому, що досвідчені торгові агенти можуть дуже добре передбачати майбутній попит. Вони добре знайомі із споживацьким попитом і можуть прийняти

його до уваги швидше, ніж вдається побудувати кількісну модель.

«Модель очікування споживача» є прогнозом, що базується на результатах опитувань клієнтів організації. Їх просять оцінити власні потреби в майбутньому, а також нові потреби. Зібравши всі отримані таким шляхом дані, керівник, враховуючи також власний досвід, може краще передбачити майбутній попит.

Отже, на основі розглянутих методів та моделей прогнозування, можливо визначити особливості їх застосування залежно від поставлених задач, терміну виконання, наявності вхідної інформації тощо. Результати аналітичного огляду представлені у табл.1.

Таблиця 1

Особливості застосування методів прогнозування в процесі моделювання економічної діяльності підприємства

Характерні ознаки	Методи прогнозування			
	Фактографічні	Евристичні	Причинно-наслідкові	Якісні
Особливості застосування	Для здійснення детального прогнозу зміни в часі окремих ознак або їх сукупності.	Для прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень.	Для великої кількості змінних з метою виявлення залежності між досліджуваним фактором та іншими змінними.	Для отримання додаткової інформації.
Переваги	Детальний прогноз	Незалежність від даних за минулі періоди і їх достовірності.	Встановлення тісноти зв'язку між досліджуваними факторами.	Отримання багато нових ідей та альтернатив.
Недоліки	Необхідність в інформації за попередні періоди	Залежність від людського фактору.	Потреба у вхідній інформації, складність і не достатньо висока достовірність.	Потребує багато часу.

Представлені у табл.1 дані свідчать про те, що у випадках, коли необхідно здійснити детальне прогнозування зміни досліджуваного фактора (наприклад попиту) і в наявності є інформація за попередні періоди, доцільним є застосування фактографічних, причинно-наслідкових методів. А у випадках, коли відсутня інформація за попередні періоди і потрібно отримати альтернативні рішення та нові ідеї більш доцільним є застосування евристичних та якісних методів.

Висновки

Таким чином, на основі проведеного аналітичного огляду відомих методів прогнозування були визначені особливості їх застосування та проаналізовані переваги та недоліки, що дозволить врахувати їх в процесі моделювання діяльності підприємства та сприяти економічному розвитку.

Література

1. Мескон М. Основы менеджмента: [пер. с англ.] / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.; под ред. Л.И. Евенко. – М. : «Дело», 1997. – 485 с.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 260 с.
3. Ханк Д. У. Бизнес-прогнозирование / Ханк Д. Э., Уичерн Д. У., Райтс А. Д. [пер. с англ.]– 7-е изд.– М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 656 с.
4. Моделі й методи соціально-економічного прогнозування : [Гасць В., Клебанова Т., Іванов В. та ін.] підручник. – Харків : Вид-во ХДЕУ, 2003. – 270 с.
5. Климовицька Г. Регіональні особливості інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством / Климовицька Г. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 172–176.
6. Математическая статистика : учебник / [Иванова В.М., Калинина В.Н., Нешумова Л.А. и др.]. – 2-е изд. – М. : Высш. школа, 1981. – 371 с.
7. Лапач С.Н. Статистика в науке и бизнесе / С.Н. Лапач, А.В. Чубенко, П.Н. Бабич. – К. : МОРИОН, 2002. – 640 с.

Надійшла 24.02.2011

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Метою дослідження є розгляд й аналіз сутності логістичної стратегії підприємства, факторів та основних структурних елементів, що її визначають. Особливу увагу акцентовано на концептуальних засадах її формування.

The aim of the study is review and analysis of the essence of logistics strategies of the enterprise, factors and key structural elements that define it. Particular attention is paid to the conceptual basis of its formation.

Ключові слова: логістичне середовище, логістична стратегія, складові елементи логістичної стратегії, фактори впливу на логістичну стратегію, засади формування логістичної стратегії.

Вступ

Формування ринкової економіки України, що супроводжується посиленням нестабільності макро- і мікросередовища, в якому працює промислове підприємство та пошук нових способів та методів управління зумовили актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє можливість швидкого реагування на потреби споживачів. У таких умовах стає необхідним використання концепції логістики, яка передбачає інтегроване управління сферами матеріально-технічного забезпечення, збуту, виробництва, збереження та транспортування, усуває обмеженість розглядання різних систем функціонування в окремих сферах: менеджмент, конкуренція, маркетингова діяльність тощо. Логістичні ж процеси, не утворюючи автономну сферу діяльності, що тісно пов'язані із функціонуванням підприємства, підкорюються головним його цілям та забезпечують їх досягнення. В результаті ефективного функціонування логістичної системи, підприємство отримує конкурентну перевагу за рахунок маркетингової орієнтації, більш високої операційної ефективності й продуктивності, корисного використання часу та ефективного переміщення замовлень до споживачів. Основним засобом досягнення даної компетенції та підвищення ефективного вирішення специфічних задач логістичного спрямування виступає логістична стратегія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких висвітлено розв'язання даної проблеми, свідчить про те, що питаннями розробки та формування логістичної стратегії займаються вітчизняні автори (Крикавський Є.В., Ларіна Р.Р., Скоробогатова Т.М., Тридід О. М.), російські (Миротін Л.Б., Родніков А.Н., Сергеев В.І., Стерлігова А.М.) та закордонні автори (Доналд Дж. Бауерсокс, Девід Дж. Клосс, Дуглас М. Ламберт, Джеймс Р. Сток). В працях вказаних авторів в основному висвітлюється сутність логістичної стратегії та визначаються принципи її формування. Однак, варто відмітити, що малодослідженими залишаються її складові елементи, структура, взаємозв'язок із загальною стратегією, зокрема підходи формування конкурентоспроможної логістичної стратегії в ній.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження функціонування системи логістичного менеджменту вітчизняних виробничих підприємств та визначення основних засад формування їх логістичної стратегії.

Результати дослідження

Процес планування логістичної діяльності характеризується значною складністю та багатофакторністю. Саме тому, під час його здійснення та визначення рівня здатності підприємства до реалізації логістичної стратегії принципової уваги потребує таке поняття, як «логістичне середовище». Саме воно втілює у собі інтерпретацію суб'єкта господарювання як логістичної системи у межах певної сукупності умов, факторів та зв'язків.

Саме логістичне середовище визначає можливість і результативність взаємодії усіх суб'єктів логістичної системи, а його аналіз підсилює важливість логістичного підходу у всіх аспектах діяльності підприємства, дозволяє корегувати реалізацію стратегії, виходячи з реально досягнутих результатів і змін у зовнішньому середовищі та виявляти й усувати слабкі місця на підприємстві. Потенціал логістики дозволяє підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства, реалізувати цільові функції господарського суб'єкту в рамках місії, що є стратегічним фактором в умовах посилення конкуренції. Практично, підвищення організаційно-економічної стійкості підприємства можна досягти шляхом впровадження основних принципів логістичного менеджменту, які дозволяють усунути конфлікти між функціональними підрозділами підприємства, забезпечити інтегровану взаємодію з логістичними партнерами та досягти додаткових конкурентних переваг. Отже, практичне призначення логістичного менеджменту вбачаємо у налагодженні ефективної організації відповідного комплексу управлінських робіт з приводу аналізу, впровадження та контролінгу логістичної стратегії підприємства.

Логістична стратегія виступає вирішальним чинником вдалого розвитку бізнесу й ефективного функціонування господарського суб'єкту. Саме логістична стратегія, що розробляється на основі місії і корпоративної стратегії, є ефективним засобом у веденні жорсткої конкурентної боротьби. Звісно,

логістична стратегія має бути таким самим природним елементом стратегічного планування як маркетингова, фінансова, виробнича та інші. Однак, практика доводить інше. Досить часто на практиці промислових підприємств логістична стратегія не розробляється, оскільки управлінський персонал не чітко розуміє призначення логістики як інтегрованого інструменту управління, що дозволяє оптимізувати матеріальні і фінансові ресурси компанії, досягти конкурентну перевагу підприємства, що повною мірою стосується і машинобудівних підприємств. Також відсутня єдність поглядів спеціалістів щодо визначення основного змісту поняття «логістична стратегія». Узагальнення існуючих трактувань поняття «логістична стратегія» [1–4 та ін.] дозволило авторам статті дійти до наступних висновків:

- суть логістичної стратегії включає в себе цілі, критерії їх досягнення та заходи із раціонального управління й координації потокових процесів для забезпечення бізнес-стратегії підприємства;
- основним призначенням логістичної стратегії є підтримка корпоративної (маркетингової, виробничої, організаційної) стратегії компанії;
- логістична стратегія вирішує питання із управління постачанням, запасами і збутом в логістичній системі;
- логістична стратегія опирається на ряд чинників, що формують її суть, а саме часовий фактор (довгострокове планування), стратегічний фактор (взаємозв'язок логістики із корпоративною стратегією), інтегративний фактор (інтегрування усіх логістичних елементів), економічний фактор (оптимізація руху потоків) та інформативний фактор (формування ефективних інформаційних мереж);
- позитивний ефект від застосування логістичної стратегії полягає у досягненні мінімального рівня витрат при максимальному рівні задоволення потреб споживачів.

Автори статті пропонують основний акцент зробити на цільовому та інтегративному факторах. Тобто пропонується наступне визначення даного поняття: «логістична стратегія – це спосіб систематизації логістичних цілей у межах загальнокорпоративних, покращення логістичної складової бізнесу та зміцнення стратегічних позицій підприємства в цілому, заснований на відповідній концепції логістики, побудові інтегрованої структури логістичної системи й орієнтуванні усіх ланок логістичного ланцюгу на кінцевий результат, з метою отримання конкурентних переваг підприємством».

При цьому цільовий аспект концентрує увагу на ключових проблемах; надає можливість їх конструктивного аналізу; концентрує бюджетні й адміністративні ресурси на пріоритетних напрямках діяльності та на досягненні максимально можливих результатів; дозволяє конкретизувати цілі окремих елементів системи, уникнути диспропорції функціонування системи в цілому; надає можливість створити таку структуру управління на підприємстві, що буде максимально контрольованою на усіх рівнях.

Позитивний ефект інтегративного аспекту проявляється у: підвищенні продуктивності суб'єкта господарювання; ефективній реструктуризації підприємства; закріпленні господарських зв'язків; комплексному функціонуванні дій усіх елементів системи; концентруванні ресурсів згідно найбільш ефективних напрямків технологічної політики; економному вирішенні відповідних задач використання виробничої та логістичної інфраструктур; підвищенні стимулу для отримання найбільш ефективного кінцевого результату.

Базовими елементами, що визначають логістичну стратегію, варто виділити такі як: призначення стратегії, мета та засади її формування.

Призначення логістичної стратегії полягає у підтримці корпоративної стратегії. Усі логістичні операції мають бути безпосередньо пов'язані із стратегічним планом підприємства. Це і є найголовнішою умовою досягнення максимальних результатів від застосування логістики. Визначаючи стратегію підприємства, дуже часто необхідно передбачити можливість переорієнтації виробництва з метою максимального завантаження наявних потужностей стосовно до потреб та вимог ринку. Вживання заходів щодо максимального завантаження потужностей підприємства здійснюються з метою зростання обсягів виробництва, розширення асортименту продукції, підвищення її конкурентоспроможності, зменшення умовно-постійних витрат на одиницю продукції. Саме введення логістичного підходу дозволить чітко й оперативно реагувати на споживчий попит та задовольняти його при мінімальних витратах і запасах.

Отже, ефективність впровадження логістичної стратегії значною мірою залежить від певної сукупності чинників. Оскільки середовище, у якому функціонує підприємство, динамічне, чинне місце має зайняти моніторинг факторів впливу, що дозволить суб'єкту господарювання максимально скорегувати остаточні цілі та завдання та краще адаптуватись до мінливих умов. Вчені та спеціалісти, в основному, фактори поділяють на керовані і некеровані. До керованих, головним чином, відносячи фактори внутрішнього середовища, що складають служби підприємства, а до некерованих – фактори зовнішнього середовища, які варто враховувати й передбачати. Це відносини з постачальниками, споживачами, конкурентами, посередниками. До некерованих факторів зовнішнього середовища відносять політичні, економічні, природні, демографічні тощо.

Враховуючи зміст та призначення логістичної стратегії, основна її мета полягає у формуванні логістичного потенціалу суб'єкта господарювання як базису для стабільного й ефективного розвитку його діяльності та забезпечення конкурентоспроможності у ринковому середовищі. Адже потенціал логістики дозволяє підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства, реалізувати цільові функції

господарського суб'єкту в рамках місії, що є стратегічним фактором в умовах посилення конкуренції.

В аспекті вищезазначеного та з урахуванням стратегічно важливої ролі логістики в забезпеченні розвитку сучасного підприємництва особливої уваги потребують розроблено концептуальні засади логістичної стратегії (рис. 1). Концептуальні засади формування логістичної стратегії визначаються, в основному, з врахуванням особливостей функціонування логістичної сфери діяльності. Однак, під час їх визначення, мають бути враховані і основні задачі загальнокорпоративної стратегії, збалансованість логістичних заходів на всіх рівнях управління, способи підтримки динамічного функціонування логістичної системи, умови функціонування суб'єкта господарювання тощо.

Аналізуючи зміст засад, маємо зазначити наступне:

– Ключові елементи логістичної стратегії як складової загальнокорпоративної виступають основоположним способом досягнення продуктивності та ефективності, а їх взаємозв'язок розглядається як засіб погодження управлінських рішень для оптимізації та раціоналізації процесів планування, управління і контролю виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

– Конструктивність та чітка ієрархія логістичних цілей і завдань значною мірою сприяють досягненню успіху суб'єктом господарювання. При цьому визначальну роль відіграє системний підхід. Основною умовою якого виступає не лише охоплення всіх сфер діяльності підприємства, а й обов'язкове поєднання цілей логістичної стратегії із основними цілями інших функціональних стратегій та конкурентної стратегії підприємства.

– Зміст і спрямування логістичної стратегії служать основою інтеграційного характеру рішень, що приймаються на всіх рівнях управління підприємством.



Рис. 1. Концептуальні засади формування логістичної стратегії

– Забезпечення процедури ефективного корегування основних задач логістичної стратегії дозволяє орієнтувати підприємство на розвиток і використання певних конкурентних переваг та забезпечити йому стійку конкурентну позицію, орієнтуючи на цілеспрямоване задоволення потреб споживачів.

– Диференціація логістичної стратегії залежно від організації логістичної діяльності пояснюється тим, що зміст логістичної стратегії для кожного підприємства є різним і це залежить від ступеня впровадження логістичного підходу в системі їх управління, методології її формування та способів реалізації, специфіки функціонування підприємства та системи конкретно визначених його цілей, що впливають на вибір стратегічного напрямку під час формування логістичної стратегії.

– Базування логістичної стратегії на основних логістичних компетенція характеризується здатністю виробничо-сервісної системи обслужити споживачів на більш високому рівні у порівнянні з конкурентами

за умов мінімізації загальних витрат.

– Конструктивний аналіз основних положень логістичної стратегії вимагає інтегрованого функціонування інформаційних систем, які дозволяють об'єднати основні аспекти базових сфер логістичної діяльності, що досі функціонували автономно. Досвід передових компаній свідчить, що не може бути ефективною логістика, якщо її засадами не буде інформатика.

– Аналіз факторів впливу на формування логістичної стратегії, є досить важливим етапом для ефективного впровадження логістичної стратегії на практиці. Адже він дозволяє розглянути усі можливі практичні наслідки та практичну можливість вирішення будь-якого із прийнятих рішень.

Якщо ж говорити про практичні наслідки впровадження логістичної стратегії, то варто відмітити наступні: логістична стратегія виступає джерелом формування додаткових конкурентних переваг підприємства; вона дозволяє сформувати оптимальну логістичну систему; створити раціональну організаційну структуру; знизити рівень витрат, зокрема логістичних; сформувати систему тотального контролю якості; підвищити кваліфікаційний рівень персоналу; створити інтегровану систему інформаційного забезпечення; підвищити рівень адаптованості підприємства до мінливих умов логістичного середовища тощо.

Висновок

Резюмуючи зазначене, можна констатувати, що логістична стратегія створює можливість практичного впровадження логістичних засад у процесі управління сучасним промисловим підприємством та його функціонування як логістичної системи. Її залучення до формування основних цілей підприємства означає становлення нового стратегічного рівня його розвитку в аспекті досягнення конкурентної стійкості. Формування ефективною логістичної стратегії підприємства має базуватись на певних загальних засадах, що висувають вимоги до її внутрішньої структури, змісту та призначення.

Література

1. Крикавський Є. Логістика. Для економістів : [підручник] / Крикавський Є. – Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
2. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / [под общ. и научн. ред. Сергеева В. И.]. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
3. Сток Дж. Стратегическое управление логистикой / Дж. Сток, Д.М. Ламберт. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
4. Тридід О. М. Логістичний менеджмент : [навч. посібник / О. М. Тридід, К. М. Таньков ; за ред. О. М. Тридіда. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 224 с.

Надійшла 09.03.2011

УДК 338

В. Л. КАРПЕНКО

Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ ЩОДО СПРИЯННЯ ДОСЯГНЕННЮ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Розглянуто та прораховано системи стимулювання топ-менеджменту підприємств орієнтовані на підвищення вартості бізнесу та систему збалансованих показників (Balanced Scorecard). Зроблено висновок, що стимулювання на основі системи збалансованих показників забезпечить можливість максимально взаємоузгодити інтереси власників та найманих керівників підприємства, що в кінцевому підсумку сприятиме досягненню конкурентних переваг та забезпечить зростання вартості компанії.

The systems of stimulation of top-management of enterprises are considered and counted the costs of business and system of the balanced indexes oriented to the increase (Balanced Scorecard). A conclusion is done, that stimulation on the basis of the system of the balanced indexes will be provided by possibility maximally vzajemouzgoditi interests of proprietors and hired leaders of enterprise, that in an eventual result will be instrumental in achievement of competitive edges and provide growth of cost of company.

Ключові слова: стимулювання, топ-менеджмент, конкурентні переваги, система збалансованих показників, участь у власності.

Актуальність дослідження. В умовах, коли вітчизняні і зарубіжні ринки продовжують розвиватися (незважаючи на несприятливий стан макросередовища), коли загострюється конкуренція, дуже важливо будь-якому підприємству, чи то виробниче машинобудівне підприємство, чи то підприємство сфери послуг, здобути такі конкурентні переваги, які б дозволили йому завоювати прихильність свого споживача і отримувати стабільний прибуток. Підприємство, у своїй діяльності має орієнтуватися не лише на досягнення короткострокового результату, а, в першу чергу, дбати про забезпечення стратегічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження стимулювання топ-менеджменту в рамках досягнення конкурентних переваг підприємств країн пострадянського простору менш поширенні, ніж в США та Європейському Союзі. Даному питанню приділяють увагу такі науковці, як Е. Уткін [1], М. Йохна та В. Стадник [2], Д. Попов [3], В. Дементєв [4] та інші.

Мета статті полягає в дослідженні дієвості та обґрунтуванні вибору методів стимулювання топ-менеджменту щодо сприяння досягнення конкурентних переваг, очолюваних ними підприємств.

Виклад основного матеріалу. Складність взаємовідносин між акціонерами (власниками) та найманим вищим керівником акціонерного товариства є причиною створення та використання довершених форм погодження інтересів цих груп учасників корпоративних відносин. Обов'язковою умовою для успішного впровадження таких форм має бути пріоритетність їхньої організації на забезпечення довгострокового характеру мотивуючого впливу, що відповідав би вимогам досягнення конкурентних переваг акціонерного товариства, належного забезпечення прав та інтересів акціонерів та інших учасників корпоративних відносин.

Досвід розвинених країн свідчить, що єдиною стратегічною метою діяльності компанії є досягнення конкурентних переваг за рахунок збільшення вартості бізнесу. Вирішення інших завдань, таких як отримання запланованого розміру прибутку, задоволення потреб клієнтів, реалізація місії компанії, розвиток корпоративної культури є засобами досягнення зазначеної мети. Крім того, повідомлення про зростання вартості компанії у прес-релізах, прес-конференціях, слугуватиме важливим елементом PR-кампанії і сприятиме підвищенню ділової репутації підприємства на ринку.

Для забезпечення ефективної діяльності керівника, заради досягнення мети – досягнення конкурентних переваг за рахунок збільшення вартості компанії, потрібно використовувати такі варіанти стимулювання, які наведені у таблиці 1 [3].

Системи стимулювання, засновані на чистій участі включає опціони на акції та участь у власності.

Таблиця 1

Стимулювання, орієнтоване на підвищення вартості бізнесу

Системи стимулювання, орієнтовані на підвищення вартості		
Системи внутрішніх показників, що характеризують вартість	Курс акцій (капіталізація компанії)	
Бонус-системи з основою на:	Чиста участь:	Віртуальна участь:
<ul style="list-style-type: none"> – дисконтованому грошовому потоці (DCF); – економічній добавленій вартості (EVA); – прибутку на акцію (ROE); – системі оцінок діяльності або ефективності (Balanced Scorecard та ін.) 	<ul style="list-style-type: none"> – опціони на акції; – участь у власності (видача акцій) 	<ul style="list-style-type: none"> – віртуальні опціони – фантом-акції

Суть опціону проста – менеджерам підприємства видається право на покупку акцій за визначеною ціною (ціні покупки) у визначений період часу з визначеними умовами. Ціль – мотивувати менеджера на ріст вартості компанії, а відповідно на ріст вартості майна акціонерів.

Участь у власності полягає в тому, що менеджери підприємства купують за заниженою ціною або преміюються акціями підприємства з метою одержання майбутнього доходу за рахунок збільшення виплат по цінних паперах (дивідендів) і росту вартості компанії (у випадку реалізації цінних паперів). Даний спосіб мотивації гірший для менеджерів, тому що існує думка про несення додаткового ризику в порівнянні з опціонною програмою. Ця думка помилкова: при падінні курсу акцій менеджер, мотивований по опціонній програмі, ризикує втратити свою премію (якщо курс буде нижче ціни покупки), а менеджер же, що бере участь у власності, застрахований на суму акцій. Приклад, наведений у таблиці 2, на основі розрахунку за даними ВАТ ПТК “MITEЛ” – підприємства, що займається наданням інтернет-послуг для споживачів м. Хмельницького, спрощено показує числове розходження варіантів.

Таблиця 2

Мотивація топ-менеджера ВАТ ПТК “MITEЛ”

Опціонна програма	Участь у власності
Менеджеру надається право на купівлю 10000 акцій 01.01.2009 р. по ціні 7 грн.	Менеджер “преміюється” 10000 акцій компанії по 5.57 грн. (01.01.2008)
Курс 1 акції на 01.01.2009 року = 8 грн (позитивний розвиток)	
Менеджер реалізує своє право і купує 10000 акцій за 70 тис грн і продає ці акції на ринку за 80 тис. грн. Премія менеджера = 80 тис - 70 тис = 10 тис. грн	Менеджер реалізує свої акції по ціні 8 грн на суму 8/0 тис. грн. Премія менеджера = 80 тис - 55,7 тис = 24,3 тис.грн
Курс 1 акції на 01.01.2009 року = 6 грн. (негативний розвиток)	
Менеджер не реалізує своє право на купівлю, так як це йому не вигідно Премія = 0	Менеджер реалізує свої акції по ціні 6 грн. на суму 60 тис.грн. Премія менеджера = 60 тис - 55,7 тис = 4,3 тис.грн.

Звичайно, у даному прикладі не включені варіанти більш негативного розвитку. Але навіть цей варіант підтверджує право на життя варіанта “участь у власності”, коли, по-перше, менеджер більш застрахований від негативного розвитку подій на ринку, по-друге, прагне максимально “відсунути” курсову ціну від ціни придбання своїх акцій.

При опціонній програмі власники також максимально намагаються себе убезпечити від варіанту короткострокової зміни курсу внаслідок кон’юнктури ринку, короткострокових дій менеджменту. На жаль, розвиток сучасного фондового ринку в Україні не дозволяє компаніям широко впроваджувати опціонні програми.

В сучасних умовах розвитку економіки України можна застосовувати такі системи стимулювання керівників [3]:

- оцінка за дисконтованим грошовим потоком (DCF);
- оцінка за доданою вартістю (EVA);
- оцінка за відношенням прибутку до однієї акції;
- оцінка за зваженою оцінкою вартості компанії;
- оцінка за системою збалансованих показників (Balanced Scorecard) та ін.

Більш докладно проаналізувати і зрозуміти запропоновані системи винагороди менеджерів дозволить спрощений приклад, на якому представлений баланс та звіт про фінансові результати ВАТ ПТК “МІТЕЛ”, а також додаткові відомості до них (таблиця 3).

Таблиця 3

Дані по ВАТ Подільська телефонна компанія “МІТЕЛ”, тис. грн [5]

рядок	Актив	31.12.2007	31.12.2008	рядок	Пасив	31.12.2007	31.12.2008
010	Нематеріальні активи	21	11	300	Статутний капітал	2023	2023
020	Незавершене будівництво	1584	2027		Додатковий капітал	3219	3191
030	Основні засоби	15376	16219	340	Резервний капітал	506	506
040	Довгострокові фінвкладення	2983	3092	350	Нерозподілений прибуток	12354	14590
080	Всього за розділом I	19964	21349	380	Всього за розділом I	18102	20310
100	Запаси	379	265	430	II. Забезпечення наступних виплат та платежів	0	0
140	Товари	5	2	480	III. Довгострокові зобов’язання	297	407
	Дебіторська заборгованість	2798	2492	500	Короткострокові кредити банків	1401	300
230	Грошові засоби	2	333	530	Кредиторська заборгованість	2592	2536
250	Інші оборотні активи	102	135		Поточні зобов’язання	837	1014
260	Всього за розділом II	3286	3227	620	Всього за розділом IV	4830	3850
270	III. Витрати майбутніх періодів	22	13	630	V. Доходи майбутніх періодів	43	43
275	Необоротні активи та групи вибуття	0	21				
280	Баланс	23272	24610	640	Баланс	23272	24610
Звіт про фінансові результати (Ф2)				Додаткові відомості			
рядок	Стаття	31.12.2007	31.12.2008			31.12.2007	31.12.2008
035	Чистий дохід (виручка) від реалізації	24349	23484		Амортизація	1874	2156
040	Собівартість	15975	15828		Процент по кредитах	21%	21%
050	Валовий прибуток	8374	7656		Відсотки до сплати	155	49
060	Інші операційні доходи	827	597		Кількість акцій (шт.)	283714	404561
070	Адміністративні витрати	4399	4435		Кількість працівників (чол.)	122	120
080	Витрати на збут	300	517		Фонд оплати праці	3210	3663
090	Інші операційні витрати	685	395		Частка позичкового капіталу: ((р.480+р.620+р.630)/р.640)	0,22	0,175
100	Прибуток від операційної діяльності	3817	2906		Частка власного капіталу: (р.380/р.640)	0,78	0,825
	Позареалізаційні доходи	1121	104		Рентабельність активів: (р.220/р.280)×100, %	13	9,2
	Позареалізаційні видатки	948	164		Чисті активи	18102	20310
180	Податок на прибуток	972	592		Виручка на одного працюючого (р.035/кількість працівників)	199,58	195,57
200	Надзвичайні доходи	9	0		Кількість приватних Інтернет-користувачів (умовний приклад)	12,5	13
205	Надзвичайні витрати	3	0		Витрати на навчання працівників (умовний приклад)	65	71,5
220	Чистий прибуток	3024	2254		Кількість Інтернет-клієнтів, які продовжили договір (умовний приклад)	10	11,5

Ефективність діяльності керівника ВАТ ПТК "MITEЛ" визначаємо за допомогою:

а) дисконтованого грошового потоку (DCF), співвіднесеного із середньозваженою ціною капіталу (WACC).

Припустимо, що по закінченні 2007 року з топ-менеджером був укладений контракт на підставі якого, на початку 2008 року йому б виплатили премію в розмірі 1000 грн за збільшення вартості компанії на 1% (зважений вимір вартості компанії визначається методом DCF). Розрахунок загального грошового потоку (TCF) за 2007-2008 представлений у таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок загального грошового потоку (TCF) за 2007–2008 рр.

Показник	2007	2008
Прибуток від операційної діяльності, тис.грн	3817	2906
Податок на прибуток, тис.грн	-972	-592
Відсотки до сплати, тис.грн	+155	+49
Амортизація, тис.грн	+1874	+2156
Сальдо загального грошового потоку (TCF), тис.грн	4874	4519

WACC (середньозважена ціна капіталу) = відсоток по кредитах × частка позикового капіталу + рентабельність активів × частка власного капіталу

$$WACC (2007 \text{ р.}) = 21\% \times 0,22 + 13\% \times 0,78 = 14,76\%$$

$$WACC (2008 \text{ р.}) = 21\% \times 0,175 + 9,2\% \times 0,825 = 11,265\%$$

Вартість компанії на кінець 2007 р. = $TCF(2007) / WACC(2007) = 4874000 / 14,76\% \times 100\% = 33021680$ грн.

Вартість компанії на кінець 2008 р. = $TCF(2008) / WACC(2008) = 4519000 / 11,265\% \times 100\% = 40115402$ грн.

$$\text{Збільшення вартості компанії} = ((40115402 - 33021680) / 33021680) \times 100\% = 21\%$$

$$\text{Премія топ-менеджера} = 10\,000 \times 21\% = 21\,000 \text{ грн.}$$

Аналізуючи методику розрахунку вартості компанії бачимо, що вона більшою мірою придатна для оцінки вартості підприємства з великим обсягом товарообороту, що характерно, зокрема, для торговельних фірм.

б) Оцінка по доданій вартості (EVA) показує наскільки успішно менеджер створює на підприємстві додану вартість, діючи в рамках між рентабельністю активів і середньозваженою ціною капіталу (WACC).

Припустимо, що по закінченні 2007 р. з топ-менеджером був укладений контракт, на підставі якого йому була б виплачена премія за генерування позитивної доданої вартості в компанії в розмірі 10000 грн.

$$EVA = \text{Чистий прибуток} - WACC \times \text{Активи підприємства}$$

$$EVA (2007) = 3024000 - 14,76 / 100 \times 23272000 = - 410 \text{ грн.}$$

$$EVA (2008) = 2254000 - 11,265 \times 24610000 = - 518 \text{ грн.}$$

Як видно, додана вартість компанії не збільшилася, а навпаки, зменшилася. Премія топ-менеджера = 0 грн.

Такий показник є цілком придатний для стимулювання керівництва, проте його використання в умовах реалізації стратегії виживання є проблематичним через неспіврозмірність активів і прибутку підприємства.

в) Оцінка по відношенню прибутку до однієї акції. Премія керівнику виплачується за умови збільшення прибутку на одну акцію.

За умови, якщо по закінченні 2007 р. з топ-менеджером був укладений контракт, на підставі якого йому була б виплачена премія в розмірі 1000 грн. при кожному збільшенні прибутку на одну акцію на 1 грн.

$$\text{Прибуток на акцію (2007 р.)} = 3024000 / 283714 = 10,66 \text{ грн / акцію}$$

$$\text{Прибуток на акцію (2008 р.)} = 2254000 / 404561 = 5,57 \text{ грн / акцію}$$

$$\text{Зміна ціни акції} = 5,57 - 10,66 = - 5,09 \text{ грн}$$

Ціна акції у 2008 р. зменшилася, з одночасним збільшенням кількості акцій. Варто зазначити, що кількість акцій зросла на 42,5%, а їх вартість зменшилась на 47,75%.

На думку автора, зазначений показник може бути використаний для стимулювання керівника, оскільки від активності і результативності останнього безперечно залежить збільшення прибутку. Водночас, слід зауважити, що вітчизняна практика господарювання націлена на мінімізацію заявленого до оподаткування прибутку з метою зменшення сплачуваних податків. Підприємства також можуть застосовувати метод "дроблення акцій", тому крім ціни акцій потрібно враховувати і зміну їх кількості.

г) Оцінка за зваженою вартістю компанії застосовується, якщо власник більш зацікавлений у збереженні активів, ніж в одержанні доходу і нарощуванні вартості.

Припустимо, що по закінченні 2007 р. з топ-менеджером був укладений контракт, на підставі якого на початку 2008 р. йому виплатили б премію в розмірі 1000 грн. за кожне збільшення вартості компанії на 1% (вартість компанії визначається на 90% методом чистих активів і на 10% методом DCF).

Чисті активи компанії – це власний капітал.

Вартість компанії (2007) = $18102000 \times 0,9 + 33021680 \times 0,1 = 19593968$ грн.

Вартість компанії (2008) = $20310000 \times 0,9 + 40115402 \times 0,1 = 22290540$ грн.

Збільшення вартості компанії = $((22290540 - 19593968) / 19593968) \times 100\% = 13,76\%$

Премія топ-менеджера = $13,76 \times 1000 = 13760$ грн.

Аналізуючи цю систему стимулювання, можна побачити, що вона більшою мірою націлює менеджера на збереження активів, ніж на зростання доходу і нарощування ринкової вартості підприємства. Тому, на думку автора, така система непридатна для стимулювання керівництва досягати визначених власником цілей.

д) Оцінка за системою збалансованих показників (Balanced Scorecard). “Інструмент корпоративного управління від Каплана” оцінюється єдиним інтегральним показником, що поєднує сфери, включені в систему.

По закінченні 2007 р. з топ-менеджером був укладений контракт, на підставі якого, на початку 2008 р. йому б виплатили премію в розмірі 10000 грн. за кожне збільшення показника сфери “Фінанси” у Balanced Scorecard відповідно до плану, 5000 грн. за сферу “Виробництво”, 13000 грн. за сферу “Клієнт” і 2000 грн. за сферу “Навчання”.

В якості основних показників, що входять у BSC, були обрані наступні (таблиця 5):

Таблиця 5

BSC для топ-менеджера ВАТ ПТК “MITEЛ”

	Задане Збільшення/зниження
Фінанси	
Вартість по DCF	+20 %
Чисті активи	+10 %
Клієнт	
Кількість приватних користувачів	+10%
Рівень лояльності клієнтів	+15%
Виробництво	
Виручка на 1-го працівника	+10%
Реакція на замовлення	-40%
Навчання	
Витрати на навчання працівників	+10%

Фактична зміна показників BSC за 2008 рік:

- вартість по DCF збільшилась на 21 % (є виконання показника);
- вартість по ЧА збільшилась на 12 % (є виконання показника);
- виручка на працюючого зменшилася (немає виконання показника);
- реакція на замовлення зменшилася з 5 до 3 днів (є виконання показника);
- кількість приватних користувачів зменшилась (немає виконання показника);
- кількість клієнтів, які продовжили договір збільшилась на 15% (є виконання показника);
- витрати на навчання працівників збільшились на 10% (є виконання показника).

Премія топ-менеджера = $2 \times 10000 + 5000 + 13000 + 2000 = 40000$ грн.

Розроблена нами система BSC включає показники, досягнення яких, з одного боку, забезпечить реалізацію стратегічних планів власників, а саме активне просування на ринку Інтернет-користувачів, зростання вартості компанії і, відповідно, досягнення конкурентних переваг, а з іншого – сприятиме заохоченню топ-менеджера досягати поставлених цілей. Важливо зазначити, що реалізація більшості показників, які входять до BSC, неможлива без ефективного використання маркетингового інструментарію.

Наведений приклад носить спрощений характер, вказуючи загальні напрямки формування системи показників, що впливають на вартість компанії. Дана методика, як бачимо із наведених у таблиці 5 даних, містить не тільки фінансові, але і не фінансові показники. Це дає можливість здійснювати стимулюючі дії щодо менеджера навіть у разі, якщо збільшення прибутковості не досягнуто, але діяльність спрямовано у необхідному для власника напрямку. Важливо тільки вірно вибрати не фінансові показники, що доповнюють фінансові і оцінюють ті чи інші аспекти діяльності компанії. Для кожного підприємства, зважаючи на специфіку галузі і продукції, обрану стратегію розвитку, вони можуть включати й інші показники, а також різні їх значення.

Висновки. Таким чином, розгляд використовуваних систем стимулювання вищого менеджменту через внутрішні фінансові показники показав, що в реаліях українського ринку, через недосконалість правових норм, що регулюють право власності, а також забезпечують дієвий контроль за веденням фінансової звітності, корисною може бути система стимулювання, що поєднує у собі фінансові і не фінансові показники.

Саме стимулювання на основі системи збалансованих показників забезпечить можливість максимально взаємоузгодити інтереси власників та найманих керівників ВАТ ПТК “MITEЛ”, що в кінцевому підсумку сприятиме досягненню конкурентних переваг та забезпечить зростання вартості компанії.

Література

1. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Уткин Э.А. – М. : Ассоциация авторов и издателей “Тандем”. Издательство ЭКМОС, 2000. – 352 с.
2. Концепції інституціональної економічної теорії в управлінні розвитком соціально-економічних систем. – Хмельницький : ХНУ, 2007. – 313 с.
3. Попов Д. Е. Мотивация руководителей как фактор выполнения стратегии предприятия / Д. Е. Попов // Менеджмент в России и за рубежом, 2003. – № 3. – С. 53 – 65.
4. Дементьев В.В. Менеджмент предприятия в системе экономической власти / В.В. Дементьев // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 7. – С. 44 – 46.
5. <http://www.smida.gov.ua>

Надійшла 13.03.2011

УДК 681.5

Н. І. ЧЕРНЯК

Вінницький національний аграрний університет

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЗАПАСІВ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ

В статті розглянуто проблеми управління виробничими запасами агропромислового комплексу регіону і визначено складові, запропоновано задачу управління запасами матеріальних ресурсів як двоетапну задачу формування оптимальних запасів матеріальних ресурсів і визначення оптимальної області маневрування для певної стратегії розвитку виробничого потенціалу з урахуванням непрямих резервів матеріальних ресурсів.

The paper addresses inventory control problems of a regional agroindustrial complex. Two-stage task proposed for the material resources inventory control: creating optimal stocks of material resources and determination of optimal maneuvering area for a certain strategy of the production potential development, taking into account indirect reserves of material resources.

Ключові слова: стохастичне програмування управління запасами, область маневрування.

Вступ

В умовах ринкових трансформаційних процесів вітчизняної економіки та підвищення рівня конкуренції особливого значення набувають питання, пов'язані з управлінням виробничими запасами. До основних проблем при цьому можна віднести задачі оптимізації складової витрат, пов'язаної зі зберіганням запасів сировини, готової продукції, і одночасне забезпечення безперебійного постачання виробництва або процесу збуту. Великий об'єм засобів, вкладених в запаси, додає проблемі управління ними першорядну важливість.

Стан виробничих запасів агропромислового комплексу (АПК) регіону має велике значення для завдань матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва, його ефективності і ритмічності. Надмірні виробничі запаси сповільнюють обіг коштів, знижують рентабельність виробництва. Тому актуальним є питання оптимізації матеріально-технічних ресурсів, тобто встановлення такої величини запасів, за якої безперервність виробництва забезпечується мінімальними їх розмірами і за найменших витрат.

Аналіз останніх досліджень

Проблеми, пов'язані з питаннями управління запасами, розроблялися багатьма вітчизняними і зарубіжними ученими і практиками. Перші роботи з теорії управління запасами були опубліковані у 1915–1922 рр., в яких запропоновані розрахункові формули економічного розміру партії поставки, що мінімізують витрати з отримання та зберігання продукції (модель Вілсона, транспортна модель) [1, 4–6]. На практиці найбільше поширення отримали такі моделі управління виробничими запасами: АВС [2, 3]; модель з фіксованим розміром замовлення (чи з фіксованим обсягом); модель з фіксованою періодичністю замовлення (чи з фіксованим періодом) та їх різновиди – модель з двома фіксованими рівнями запасів без постійної періодичності замовлення, а також модель з двома фіксованими рівнями запасів і фіксованою періодичністю замовлення [7].

До основних проблем управління запасами відносять наступні.

1. Велика кількість факторів, що впливають на розмір замовлення, а саме: величина й можлива нерівномірність витрат, віддаленість постачальників, обмеження по ресурсах, способи транспортування.
2. Різноманіття видів запасів: поточні, страхові, сезонні й інші.
3. Велика кількість параметрів, за якими необхідно приймати рішення при управлінні запасами: величина замовлення, момент замовлення, момент поставки, інтервал часу між замовленнями, величина страхового запасу й ін.
4. Велика розмаїтість систем контролю за станом запасів, у тому числі системи періодичного контролю, системи безперервного контролю.
5. Помилковість прогнозів, яка зростає у зв'язку з розвитком пропозиції.

6. Збільшення часу виконання замовлень, розташованих у віддалених зонах з дешевою робочою силою.

7. Невизначеність стану зовнішнього середовища.

Складовими системи матеріально-технічного забезпечення агропромислового комплексу є:

– виробництво матеріально-технічних ресурсів високої якості й у достатніх обсягах для максимального задоволення потреб аграрних і переробних підприємств;

– розподіл матеріально-технічних ресурсів, що забезпечує й регулює поставки ресурсів для виробничого процесу;

– виробничо-фінансове, наукове, інформаційно-правове консультування підприємств АПК, що забезпечує суб'єктів виробничої сфери широким спектром послуг;

– забезпечення ремонтно-механічними службами робочого стану великого й складного парку устаткування, машин сільськогосподарських і переробних підприємств шляхом ремонту й модернізації.

Постановка проблеми

Розглянемо задачу управління запасами матеріальних ресурсів як задачу, що має два етапи: формування оптимальних запасів матеріальних ресурсів і визначення оптимальної області маневрування для певної стратегії розвитку виробничого потенціалу з урахуванням непрямих резервів матеріальних ресурсів. Потрібно визначити одноградієнтний запас x матеріальних ресурсів на виконання певної стратегічної програми розвитку виробничого потенціалу АПК регіону. При цьому одноградієнтність забезпечується лише кількісною оцінкою витрат на всі види запасів матеріальних ресурсів.

Основний розділ

Нехай витрати на запас x мають випадковий попит ω_1 з нормальним законом розподілом:

$$F(x) = \frac{1}{G_x \sqrt{2\pi}} \int_{B_1}^{B_2} e^{-\frac{(x-m)^2}{2G_x}} dx \quad (1)$$

і нехай розв'язок x знаходиться перед тим, як спостерігається певний етап використання матеріальних ресурсів у вигляді:

$$x = x^* + x^{**}, \quad (2)$$

де x^* – сталі виробничі матеріальні фонди; x^{**} – матеріальні ресурси щодо розвитку виробничого потенціалу є випадковою величиною ω_2 з нормальним законом розподілу:

$$F(x^{**}) = \frac{1}{G_{x^{**}} \sqrt{2\pi}} \int_{B_1^*}^{B_2^*} e^{-\frac{(x^{**}-m)^2}{2G_{x^{**}}}} dx^{**}, \quad (3)$$

де B_1^* – середньостатистичні витрати на запаси матеріальних ресурсів за попередній до періоду T – початку впровадження певної стратегії розвитку АПК регіону; B_2^* – прогнозовані витрати на запаси матеріальних ресурсів, отримані в результаті регресійного аналізу показників виробничого потенціалу.

Будемо вважати, що випадкові величини ω_1 і ω_2 спостерігаються в заданому інтервалі $[B_1^*; B_2^*]$ і тому загальні витрати, пов'язані із надлишком та дефіцитом матеріальних ресурсів за певний період стратегічного розвитку АПК регіону, можна подати у вигляді однойменної функції збитків $f(x, \omega)$, тобто у вигляді:

$$f(x, \omega) = C_1 \max(\omega - x) + C_2 \max(x - \omega), \quad (4)$$

де C_1, C_2 – питомі витрати, які пов'язані відповідно з перевищення попиту над запасом та перевищенням запасу над попитом в припущенні, що:

$$\omega_1 \in [B_1^*; B_2^*], \quad \omega_2 \in [B_1^*; B_2^*] \quad (5)$$

Сформулюємо задачу стохастичного програмування: знайти такий оптимальний рівень матеріальних запасів x_{opt} що задовольняє мінімуму математичного сподівання функції $f(x, \omega)$, тобто:

$$F_0(x) = \mathbf{M}(f(x, \omega)) = \int_{B_1}^{B_2} [C_1 \max(\omega - x) F(x) + C_2 \max(x - \omega) F(x)] dF(x) \quad (6)$$

при обмеженнях:

$$F_1(x) = M(f(x, \omega)) \leq 0 \quad (7)$$

де $F_0(x)$ є функцією ризику з заданим експертами ризиком x потрапляння оптимального розв'язку x_{opt} в інтервалі $[B_1^*; B_2^*]$; $\varphi(x, \omega)$ – інтервальна функція обмежень на випадкові ω і x як регресійна функція.

Обмеження (5) призводить задачу (6) і (7) до класичної задачі безумовної оптимізації функції за змінною x . А тому її розв'язком є $F_0(x_{opt})$, що задовольняє рівняння

$$\frac{dF_0(x)}{dx} = 0 \quad (8)$$

А саме:

$$F_0(x_{opt}) = \frac{C_1}{C_1 + C_2} \quad (9)$$

Для наших умов дослідження розподіл попиту x є нормальним, а тому мінімальне значення x_{opt} знаходиться за стандартними таблицями нормального розподілу для $F(x)$.

Розглянемо задачу обчислення оптимальної області маневрування оптимальним запасом x_{opt} в умовах визначеної реакції виробничої системи на зміну зовнішніх та внутрішніх умов реалізації певної стратегії її розвитку. Нехай експертно визначено скінченну множину видів матеріальних ресурсів і нехай вартісні оцінки їх використання є випадковими величинами $\omega = \omega_i, i = \overline{1, m}$, де m – кількість матеріальних ресурсів k -го виду.

Далі, нехай:

$$\sum_{i=1}^m \omega = x_{opt} \quad (10)$$

і визначена взаємозаміна матеріальних ресурсів для всіх видів продукції виробництва. Тоді обчислення області маневрування матеріальними ресурсами з урахуванням взаємозаміни i -го ресурсу j -м здійснюється мінімізацією функції оцінюваних витрат (функцією ризику):

$$F(S) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n C_i S_{ij} + M \sum_{S \in S} \left\{ a_i \left(\sum_{i=1}^m \lambda_{ij} S_{ij} - \omega_j \right) + \beta_i \left(\omega_j - \sum_{i=1}^m \lambda_i S_{ij} \right) \right\} \rightarrow \min, \quad (11)$$

при обмеженнях

$$S_{j, \min} < \sum_{i=1}^m S_{ij} < S_{j, \max}; \quad j = \overline{1, n}, \quad (12)$$

$$\sum_{i=1}^m \omega = x_{opt},$$

де m – кількість видів матеріальних ресурсів;

n – кількість видів продукції, що виготовляється;

$P\{\underline{S}\} = P\{\underline{S}_i\}, i = \overline{1, m}$ – ймовірнісний вектор області маневрування або вектор обсягу матеріальних ресурсів для визначення обов'язкової стратегічної програми випуску продукції.

$$S_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j, \quad i = \overline{1, m},$$

де a_{ij} – норма витрат i -го матеріального ресурсу на одиницю j -ї продукції;

x_j – прогнозована програма випуску j -ї продукції;

S_{ij} – об’єм взаємозаміни i -го матеріального ресурсу j -м;
 λ_{ij} – коефіцієнт взаємодії i -го ресурсу попиту j -м;
 ω_j – випадковий параметр (i -а координата випадкового вектора $\overline{\omega}_i = \omega_i, i = \overline{1, m}$) використання матеріальних ресурсів;
 C_i – ціна i -го ресурсу;
 $S_{j, \min}, S_{j, \max}$ – відповідно мінімальний та максимальний обсяг з можливого використання j -го матеріального ресурсу.

Задача (11), (12) є задачею стохастичного програмування і її розв’язання в загальному вигляді може бути здійснено двома можливими шляхами: методом стохастичних квазіградієнтів [5, 8] або, коли випадкові сумарні потреби в матеріальних ресурсах $x_i, i = \overline{1, m}$ задані у відповідних інтервалах $[x_{\min}, x_{\max}]$, відомий (визначений експертно) ризик на здійснення певної стратегії, приведенням задачі (7)–(11) до її детермінованого еквівалента та розв’язання класичним симплекс-методом [5]. Практична задача визначення оптимальної області маневрування обсягами матеріальних ресурсів при розвитку ВП розв’язана в середовищі Excel із застосуванням авторського програмного пакету "Manevr Optimum" як двоетапна задача:

1) формування x_{opt} загальних (у вартісному значенні) запасів матеріальних ресурсів для здійснення відповідної стратегії розвитку ВП – розв’язання задачі безумовної мінімізації функції (6);

2) визначення оптимальної області маневрування оптимальними x_{opt} запасами матеріальних ресурсів за умов здійснення певної стратегії розвитку виробничого потенціалу.

Управління виробничими запасами розглянемо на умовному прикладі. Нехай для певного кластера агропромислового комплексу регіону наведені статистичні дані використання запасів матеріальних ресурсів за певний дискретний період T , який дорівнює:

$$T = \sum_{i=1}^{24} t_i,$$

де t_i – одномісячний термін спостереження.

Знайти такий рівень запасів x_{opt} матеріальних ресурсів, при якому досягають мінімуму витрат на залишок та дефіцит ресурсів. Причому, $C_1 = 3000 \text{ у.о.}; C_2 = 300 \text{ у.о.}$

Розрахунки виконані за таблицею статистичних даних використання запасів матеріальних ресурсів (табл. 1), які отримані для нормальної кривої розподілу попиту $x = \omega_i$ з параметрами $m = 9245$ та $G_x = 0,07$.

Таблиця 1

Статистичні дані використання запасів матеріальних ресурсів в попередній та прогнозованій періоди

Термін використання матеріальних ресурсів $t_i, i = \overline{1, n}$	Матеріальні ресурси			
	B_2	B_2^*	B_1	B_1^*
1	10237	10665	9435	9265
2		10847		9357
3		10441		9461
4		10827		9357
5		10075		9155
6		10273		9273
7		10381		10151
8		10899		10069
9		10827		10017
10		10195		10065
11		10393		10013
1	2	3	4	5
12		10491		9191
13		10709		9419
14		10527		9497
16		10693		10133
17		10401		10001
18		10519		10019

Термін використання матеріальних ресурсів	Матеріальні ресурси		
19		10537	10047
20		10615	9745
21		10193	9873
22		10291	9711
23		10839	10379
24		10877	10527

Знайдемо:

$$F_0(x_{opt}) = \frac{2300}{3000 + 2300} = 0,434.$$

Користуючись стандартною таблицею нормального розподілу для $F_0(x_{opt}) = 0,434$ отримуємо $x_{opt} = 9256$ у.о., що є оптимальним значенням щорічного запасу матеріальних ресурсів. Відносно визначеного значення $x_{opt} = 9256$ у.о., за експертними оцінками на стадії прийняття управлінських рішень визначається вага складових x_{opt}^* і x_{opt}^{**} в загальному значенні x_{opt} .

Висновки

В результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що запас на сучасному етапі розвитку економічних систем стає одним із основних об'єктів управління. Гнучкість при ухваленні рішень про формування стратегії управління запасами дозволяє підвищити якість управлінських рішень, понизити логістичні витрати і підвищити ефективність управління запасами. В статті розглянуто удосконалену класичну модель формування матеріальних ресурсів – модель визначення оптимальної області маневрування матеріальними ресурсами як модель стохастичного програмування, розв'язання якої здійснено в два етапи: формування оптимальних ймовірнісних запасів матеріальних ресурсів і обчислення оптимальної області маневрування.

Література

1. Вітвіцький В. В. Автоматизовані системи управління продуктивністю агропромислового комплексу України / В. В. Вітвіцький // Актуальні Проблеми Економіки. – 2006. – № 9. – С. 26–32.
2. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : [навч. посібник] / Вітлінський В. В. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Єршова О. Л. Моделі, методи та засоби інформаційної технології прийняття управлінських рішень в соціально-економічних системах / Єршова О. Л. – К. : Либідь, 2006. – 21 с.
4. Заболотский В. П. Математические модели в управлении : [учеб. пособие] / Заболотский В. П., Оводенко А. А., Степанов А. Г. – СПб : СПбГУАП, 2001. – 196 с.
5. Зайченко Ю. П. Дослідження операцій / Зайченко Ю. П. – К. : ЗАТ "Віпол", 2001. – 688 с.
6. Копитко В. І. Реформування та регулювання економіки регіонального агропромислового комплексу / Копитко В. І. – Львів : Львівський державний аграрний університет, 2005. – 550 с.
7. Кулян В. Р. Математическое программирование с элементами информационных технологий / Кулян В. Р., Юнькова Е. А., Жильцов А. Б. – К. : МАУП, 2000. – 124 с.
8. Михалевич В. С. Вычислительные методы исследования и проектирования сложных систем / В. С. Михалевич, В. Л. Волкович – М. : Наука, 1982. – 286 с.

Надійшла 14.01.2011

РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ПОШУКУ ОПТИМАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ НЕЛІНІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розроблено методику пошуку оптимальних параметрів для нелінійних математичних моделей з великою кількістю вхідних параметрів, що дозволяє знаходити глобальний оптимум з достатньою точністю і швидкістю.

The method of search of optimum parameters is developed for nonlinear mathematical models with plenty of entry parameters, that allows to find a global optimum with sufficient exactness and speed.

Ключові слова: модель управління, методика пошуку оптимальних параметрів.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими практичними завданнями

Пошук оптимуму являється однією з головних задач підвищення економічної ефективності. Для знаходження оптимуму потрібно мати математичну модель і засоби для її аналізу.

Розв'язання таких задач здійснюється в два етапи. Суть першого етапу полягає в пошуку області екстремуму, а суть другого етапу – у знаходженні екстремальної точки. Ці два етапи є головними складовими пошукових методів, які дуже часто використовуються при розв'язанні задач оптимізації [1].

Пошукових методів та їх модифікацій є досить багато. До основних методів пошуку можна віднести наступні методи: симплексів, Гаусса-Зейделя, випадкового пошуку, градієнта, найшвидшого спуску, метод крутого сходження та інші.

Саме вирішення питання про знаходження оптимуму постає при оптимізації ефективності діяльності підприємств, які здійснюються для покращення систем управління їх діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми

Якщо загалом розглянути проблему пошуку оптимуму, то її можна описати як здобуття бажаної реакції об'єкту при визначеній дії на нього (рис. 1). Об'єкт має певні властивості і функціональні можливості. Вплив на об'єкт призводить до його реакції, яка визначає взаємозв'язок властивостей і функціональних можливостей. Якщо цей взаємозв'язок між дією і реакцією відомий, то завдання оптимізації – це визначення впливу на об'єкт, щоб отримати його бажану реакцію. Об'єктами оптимізації можуть бути математична модель; натурний об'єкт; статистичні дані та ін.

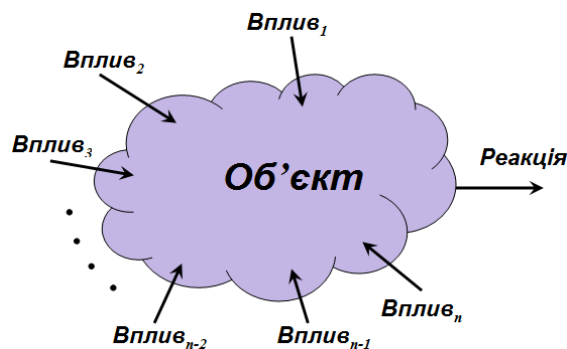


Рис. 1

Оптимізація ефективності діяльності підприємств має ряд особливостей, які обумовлюються цілим рядом причин. Наприклад, якщо виробництво є діючим, то деякі задачі доводиться розв'язувати не перериваючи процес виробництва. Також варіювати фактори в широких інтервалах не є можливим, адже для того, щоб уникнути браку на виробництві, на області варіювання факторів накладаються обмеження. В умовах виробництва значну роль відіграють неконтрольовані змінні. Їх зміна може призвести до зміщення оптимуму відносно контрольованих.

Зазвичай, пошук оптимальних рішень в області оптимуму є найбільш ефективним лише тоді, коли враховується математична модель об'єкту дослідження. Хоча існують випадки, коли оптимум знаходять навіть при відсутній математичній моделі об'єкту. Це можливо лише тоді, коли співвідношення, що характеризують функцію цілі задані в аналітичній формі і не є дуже складними, наприклад, мають вид лінійних рівнянь. Але на практиці часто зустрічаються більш складні задачі. Саме тоді, успішно використовуються методи пошуку оптимуму [1, 2].

Розглянемо основні методи, які використовують при пошуку оптимальних рішень в процесі проведення досліджень як на етапі просування до області оптимуму, так і на етапі вивчення області оптимуму.

При оптимізації методом Гаусса-Зейделя оптимум досліджуваного процесу шукають почерговим варіюванням кожної вхідної змінної (фактора) до досягнення власного оптимуму. Спочатку досягається оптимум за напрямком однієї з координатних осей за фіксованими значеннями факторів по інших координатних осях. Потім, зафіксувавши знайдене значення фактора, переходять до варіювання іншого фактора, де знову досягається частинне значення оптимуму і т. д.

Досвід практичного використання даного пошукового методу показує, що він є ефективним лише в тих ситуаціях, коли незначні ефекти взаємодії факторів, тобто коли лінії постійного рівня мають вигляд еліпсів чи кругів з осями паралельними осям координат.

Цей простіший метод оптимізації широко використовується в практиці досліджень. Найчастіше, однак, обмежуються однократним варіюванням по кожній з координатних осей, що пов'язано з основним недоліком методу – тривалістю просування в область оптимуму. Тому зазначений алгоритм рідко доводить до області оптимуму.

Основна ідея методу випадкового пошуку полягає у випадковому виборі напрямку руху на кожному наступному кроці. Існує багато видів методу випадкового пошуку, але всі вони об'єднані застосуванням випадкового вектора. Для формування випадкового вектора використовуються випадкові числа. Цей метод широко використовується при оптимізації процесів, однак дає гарні результати при великій чисельності факторів, а також корисний у поєднанні з іншими методами.

Що ж стосується методу симплексів, то головною його особливістю є об'єднання процесу вивчення досліджуваного об'єкту і процесу пошуку оптимуму. Все це можна досягти за допомогою планування експерименту у вигляді симплекса. Фігура, яка була утворена безліччю точок, які називають вершинами симплекса, що не належать одночасно жодному підпростору, визначається n -мірним симплексом. Геометрично симплекс являє собою найпростіший опуклий багатогранник даного числа вимірів n (тетраedr, трикутник).

Цей пошуковий метод широко використовується при оптимізації процесів як на етапі наукових досліджень, так і в промислових дослідженнях. Основною його перевагою є те, що він дозволяє скоротити кількість експериментів при високій ефективності пошуку оптимуму.

Далі розглянемо градієнтний метод пошуку оптимуму. Цей метод використовується при врахуванні наближених математичних залежностей і на аналізі їхніх похідних. Особливі труднощі виникають при виборі кроку, адже ця процедура є довільною. Хоча в деяких градієнтних методах величина кроку змінюється в процесі руху до оптимуму, оскільки це допомагає підвищити ефективність пошуку. При виборі величини кроку на початковій стадії роботи, інколи, спочатку приймають крок, який може бути більший за помилку вимірювання аж в 6 разів. Потім, після проведення обчислень з врахуванням заданого кроку, величину кроку зменшують в два рази і повторюють обчислення. Порівнявши отриманий результат з попереднім роблять висновки: якщо різниця не суттєва, то залишають початковий крок, а якщо суттєва, то крок продовжують зменшувати.

Цей метод разом з його модифікаціями є дуже розповсюдженим і ефективним методом пошуку оптимуму досліджуваних об'єктів.

Метод Бокса-Уілсона ще називають методом крутого сходження. Цей метод поєднує в собі переваги таких трьох методів, як методу градієнта, методу Гаусса-Зейделя і методу повно факторного експерименту як засобу одержання лінійної математичної моделі. Суть цього методу полягає в тому, щоб кроковий рух здійснювати в напрямку найшвидшого зростання або ж спадання вихідних змінних. У методі крутого сходження напрямком коригується не після кожного наступного кроку, як в методі градієнта, а при досягненні в деякій точці на даному напрямку часткового екстремуму цільової функції, тобто так само як це робиться в методі Гаусса-Зейделя. Далі у точці частинного екстремуму проводиться новий факторний експеримент. Наступним етапом є визначення математичної моделі. Далі знову здійснюється круте сходження. В даному методі, у процесі руху до оптимуму регулярно проводиться статистичний аналіз проміжних результатів пошуку. Пошук припиняється лише тоді, коли квадратичні ефекти в рівнянні регресії стають значущими. Це означає, що область оптимуму досягнуто.

Ще є методи випадкового пошуку, які ґрунтуються на кроковому русі в область оптимуму. В даному методі напрямком руху при кожному русі вибирають як випадковий із всіх можливих рухів. Переміщення у факторному просторі здійснюється від однієї довільної точки до іншої. Зазвичай, координати випадкових точок знаходять з допомогою відомих сукупності випадкових чисел, які є рівномірно розподілені у визначеному інтервалі.

Перевагою методів випадкового пошуку є те, що вони не потребують знання форм поверхні відклику при виборі напрямку руху. Ці пошукові методи можна успішно використовувати при розв'язанні багатоекстремальних задач і вони є ефективні при суттєвих помилках експериментів.

Метод релаксації базується на русі до оптимуму в напрямку осей координат, вздовж яких функція цілі зменшується чи збільшується найбільш суттєво. В даному випадку релаксація враховує поступовий перехід від урахування впливу найсильніших факторів до урахування впливу факторів, які в незначній мірі відображаються на величині критерія оптимізації.

Також важливе значення тут надається вибору кроку. Якщо обрана дуже мала величина кроку, то

зміна факторів значно збільшує число кроків, які необхідні для досягнення оптимуму. Обравши велику величину кроку можна довго кружляти навколо оптимуму.

На практиці використання методу релаксації має деякі недоліки. Наприклад, ефективність даного пошукового методу значно залежить від орієнтації системи координат в просторі. Також труднощі виникають, якщо пошук ведеться при обмеженнях на змінювання факторів типу нерівність. В таких випадках рекомендовано використовувати інші методи пошуку оптимуму [2–4].

Формулювання цілей статті (постановка завдання)

Метою нашого дослідження є розробка методики пошуку оптимальних параметрів для математичних моделей, що являються нелінійними, можуть містити локальні і глобальні оптимуми та мають велику кількість вхідних параметрів. Ця методика розробляється для дослідження нелінійних моделей систем управління ефективністю діяльності підприємств.

Методика дозволяє:

- значно скоротити витрати і час їх виконання;
- отримувати унікальні техніко-економічні рішення за рахунок вирішення завдань великої розмірності,

що недоступно при використанні традиційних методів оптимізації, а саме:

- оптимальне проектування окремих елементів і системи в цілому;
- оптимальне узгодження між собою елементів системи;
- визначення оптимальних законів керування.

Виклад основного матеріалу досліджень

В даному випадку, перед нами була поставлена задача розробити методики пошуку оптимальних параметрів для математичних моделей (ММ), які є нелінійними і мають велику кількість вхідних параметрів ($X_1 \dots X_n$) [5]. Розглянувши існуючі пошукові методи, ми зупинилися на методі крутого сходження, додавши до нього метод половинного кроку. Таке поєднання допоможе швидше досягнути бажаного результату, тобто знайти оптимум.

Отже, насамперед, було визначено вхідні параметри ($X_1 \dots X_n$). Обрано змінні, що підлягають визначенню. Записані інтервали варіювання або границі (Н), зв'язки між змінними. А також визначено ступінь дискретизації (S). Із врахуванням всього цього було розроблено блок-схему алгоритму для розв'язання математичної задачі з допомогою чисельного аналізу (рис. 2).

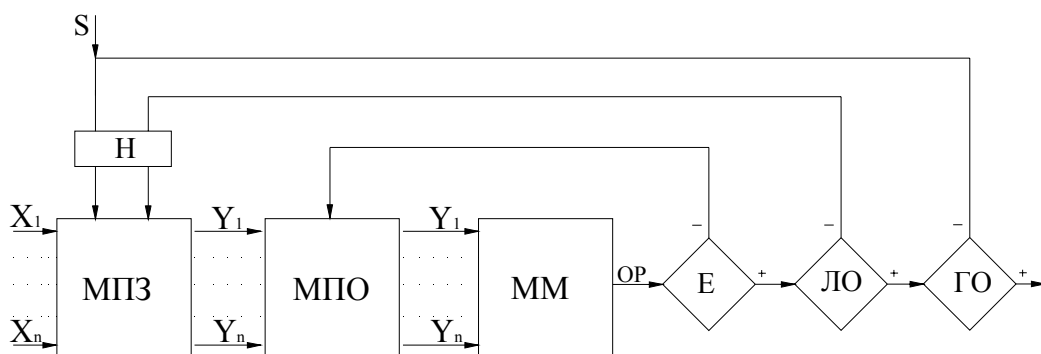


Рис. 2. Блок-схема алгоритму для розв'язання математичної задачі

Визначивши вхідні параметри (залежно від кількості вхідних параметрів, відповідно, змінюється і кількість розрахунків) та задавши границі коливань значень вхідних параметрів, пропонуємо ввести матрицю початкових значень (МПЗ). Суть застосування цього блоку можна пояснити на прикладі графічної інтерпретації для двох вхідних параметрів (рис. 3).

Вхідні параметри X_1 та X_2 графічно показано як осі. Також на рисунку показано контурні криві, які характеризують область оптимуму. Матрицю початкових значень розбиваємо на декілька „точок” з заданим ступенем дискретизації. Ступінь розмежування матриці залежить від того, яку точність ми хочемо отримати і, звичайно, від потужності комп'ютера. Адже якщо матрицю початкових значень розмежувати задавши при цьому мінімальний ступінь дискретизації, то отримуємо максимальну кількість значень, обчислення яких значно зменшить швидкість вирішення поставленої задачі. Далі, взявши до уваги обраний пошуковий метод, з кожної точки матриці починаємо рух до оптимуму. На рисунку, для прикладу, рух векторів показано тільки з декількох точок. Після обчислення руху векторів, для кожної точки ми знаходимо певне значення, яке називається локальним оптимумом. Тобто зрозуміло, що при різних поєднаннях аргументів значення функцій також будуть різними, хоча і не завжди. Далі, серед них визначається єдине, або так би мовити найвигідніше значення з точки зору дослідника. Це і буде глобальним оптимумом.

Для того, щоб збільшити точність визначення глобального оптимуму вводимо методику половинного кроку, з допомогою якої ми можемо в сотні тисяч разів пришвидшити розрахунок, а також

збільшити точність. Тобто ми задаємо якийсь крок руху, швидко рухаємося до певної області, а потім за допомогою методу половинного кроку, змінюючи розмір заданого кроку, наближаємося і, відповідно, знаходимо глобальний оптимум. Звідси видно, що вибір кроку руху дозволяє значно зменшити кількість розрахунків.

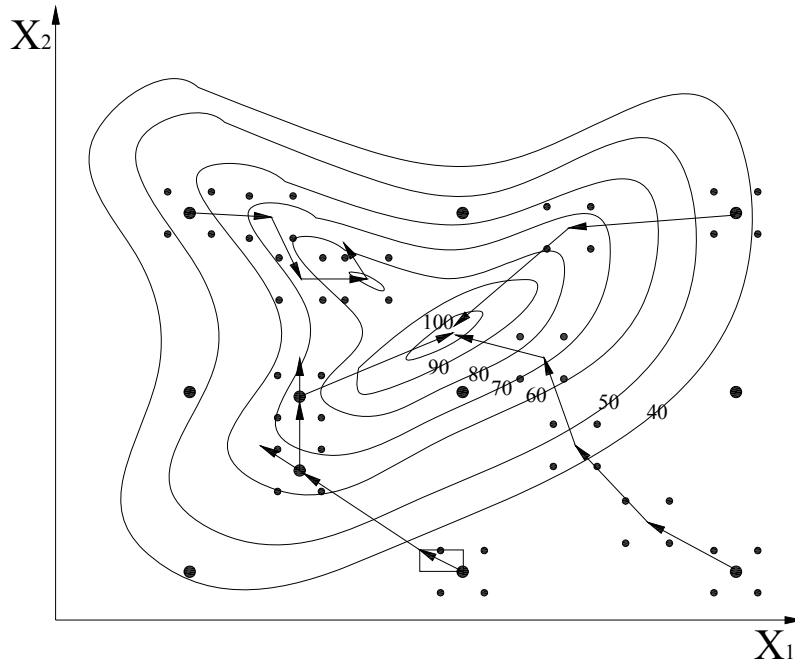


Рис. 3. Графічна інтерпретація

Вхідні параметри ($X_1 \dots X_n$) після „обробки” в матриці (МПЗ) набувають нових значень, які умовно будемо називати вхідними параметрами математичної моделі ($Y_1 \dots Y_n$). Саме їх використовуємо в блоках методики пошуку оптимуму (МПО) та математичній моделі (ММ). Результатом даних обчислень буде напрямок руху векторів. Такі обчислення проводяться для кожного параметра матриці початкових значень (МПЗ). Звичайно ж, при розрахунках один параметр є змінним, а всі інші значення вхідних параметрів ми не змінюємо.

Так, провівши розрахунки, отримуємо якесь значення оптимуму, яке порівнюємо з отриманим результатом (ОР). Як показано на схемі, далі є умова (Е), тобто задана якась точність, з допомогою якої ми порівнюючи дане значення з попереднім робимо висновки. Якщо отриманий результат не відповідає поставленій умові (ні – „-“), ми повертаємося до методики пошуку оптимуму і змінюючи крок руху знову знаходимо якесь значення. Якщо ж отриманий результат відповідає умові (так – „+“), тобто дане значення дорівнює попередньому, в межах заданої точності, ми отримуємо оптимум (ЛО) для даного кроку розрахунку.

Враховуючи, що значень в матриці є декілька, ми переходимо (ні – „-“) до наступного параметру матриці початкових значень і знову проводимо обчислення, при цьому використовуємо інше значення матриці. І так ми повертаємося до матриці початкових значень, до тих пір, поки всі складові матриці не будуть обчислені. Тоді, за критеріями оптимізації обирається найкращий варіант (так – „+“), що є глобальним оптимумом (ГО).

Головною задачею на цьому етапі є знаходження точного значення глобального оптимуму. Для цього, нам необхідно провести перевірку на „правильність отримання” глобального оптимуму. Отже, ми проводимо перерахунок матриці початкових значень змінюючи початковий ступінь дискретизації, тобто крок руху. Отриманий результат ми порівнюємо із попереднім. Якщо різниця між ними знаходиться у межах допустимої похибки, тобто коли обмеження на фактори робить подальший рух неможливим, то на цьому ми зупиняємося, так як це і є шуканий глобальний оптимум (так – „+“). Якщо ж одержане значення все ж таки відрізняється від попереднього, то застосувавши методику половинного кроку (тобто змінюючи крок руху) знову робимо обчислення (ні – „-“).

Запропонована нами схема повинна забезпечити певну точність знаходження оптимуму як локального (ЛО) так і глобального (ГО) а також зменшити кількість обчислень, тобто збільшити швидкість розрахунків.

Відмінною особливістю даної технології є висока ефективність пошуку оптимального рішення при дослідженні систем, що моделюються на високих рівнях складності і ієрархічності і включають останні досягнення математичного моделювання. Запропоновану технологію можна успішно застосовувати при

вирішенні наступних проблем:

- здобуття найбільш ефективних технічних рішень, за рахунок оптимізації моделей систем великої розмірності і забезпечення екстремальності критерію ефективності технічної системи та її елементів в широкому діапазоні режимів роботи;
- визначення оптимальних проектних рішень за комплексним критерієм "ефективність–вірогідність", "ефективність–вартість" та інше;
- визначення оптимальних законів керування складними системами у різних режимах роботи;
- обґрунтування вимог до рівня технології виробництва окремих елементів системи;
- визначення вірогідності реалізації проектних показників для заданого рівня технології виробництва.

Висновки і перспективи подальшого розвитку даного напрямку

Дана методика дозволяє знайти глобальний оптимум для математичної моделі з великою кількістю параметрів і може використовуватися як для лінійних, так і для нелінійних задач. Ще однією з її переваг є те, що використання методики половинного кроку з іншим пошуковим методом (в даному випадку з методом крутого сходження) призводить до збільшення швидкості і точності розрахунку. Також дана методика може використовуватися з різними пошуковими методами, такими як метод симплексів, Гаусса-Зейделя, випадкового пошуку, градієнта та ін.

Література

1. Володарский Е. Т. Планирование и организация измерительного эксперимента / Володарский Е. Т., Малиновский Б. Н., Туз Ю. М. – К. : Вища шк. Головное изд-во, 1987. – 280 с.
2. Тихомиров В. Б. Планирование и анализ эксперимента (при проведении исследований в легкой промышленности) / Тихомиров В. Б. – М. : Легкая индустрия, 1974. – 405 с.
3. Михайловський Ю. Б. Автоматизація проектування обладнання: Методичні вказівки до лабораторних робіт для студентів спеціальностей „Обладнання легкої промисловості” / Ю. Б. Михайловський, Т. П. Романець. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 79 с.
4. Спиридонов А. А. Планирование эксперимента : [учебное пособие] / А. А. Спиридонов, Н. Г. Васильев. – Свердловск : Изд-во. УПИ им. С. М. Кирова, 1975. – 152 с.
5. Скиба М. Є. Визначення основних параметрів конструкції молоткового подрібнювача текстильних та волокнистих відходів / М. Є. Скиба, Ю. Б. Михайловський, Е. О. Філіпченко // Проблеми легкої і текстильної промисловості України. – 2003. – № 7. – С. 105–109.
6. Економіка та підприємництво. Практикум / [С. Салига, В. Желябин, О. Бойко, И. Дидовец, К. Салила].
7. http://mdop.sourceforge.net/index_ru.html

Надійшла 09.03.2011

УДК 658.7:658:8

Н. М. ТЮРИНА

Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті проаналізовано інтеграцію маркетингової та логістичної концепцій управління. В результаті цього запропоновано підвищення конкурентоспроможності підприємства та задоволення все зростаючих потреб споживачів шляхом впровадження концепції маркетинг-логістичного управління.

The article analyzes the integration of marketing and logistics management concepts. As a result, the proposed increase enterprise competitiveness and meet the growing needs of all customers through the implementation of concept marketing and logistics management.

Ключові слова: маркетинг, логістика, маркетинг-логістичне управління, конкурентоспроможність підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах господарювання надзвичайно актуальним постає питання пошуку нових шляхів конкурентоспроможного управління підприємством. Актуальність використання інтегрованих принципів і методів маркетинг-логістичного управління підприємством зумовлена необхідністю задоволення виробниками зростаючого спектра потреб споживчого ринку з найменшими загальними витратами від створення попиту на продукцію до її збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємства розглядалися в роботах таких зарубіжних і вітчизняних вчених з менеджменту, маркетингу та логістики, як М. Крістофера, Х. Пека, Ф. Котлера, Балабанової Л.В., Воронкової А.С., Крикавського С.В., Окландера М.А., Чухрай Н.І. та інших. Разом із тим, потребують подальшого вивчення питання підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі маркетинг-логістичного управління.

Постановка цілей. Метою даної статті був розгляд теоретичних положень і практичного застосування інтеграції маркетингової та логістичної концепцій, а також маркетинг-логістичного підходу управління як об'єктивної необхідності конкурентоспроможної діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Тривалий період світовий розвиток теорій маркетингу і логістики відбувався ізольовано, зосереджуючи зусилля на цілком відмінних "власних" предметах і об'єктах досліджень, формуючи відповідно специфічні цілі, завдання та функції, відповідний дисциплінарний інструментарій та інституціональну основу. Цей перший період паралельного відособленого співіснування маркетингових і логістичних концепцій тривав до початку 80-х років минулого століття, коли трактування функцій маркетингу і логістики в управлінні підприємством поступово трансформувалось в трактування їх як концепцій управління: маркетинг – ринково-орієнтоване управління; логістика – системно-орієнтоване управління.

Сучасний етап розвитку стратегічного маркетингу і логістики характеризується їхньою активною інтеграцією у формі єдиної концепції маркетинг-логістичного управління. Саме взаємодія маркетингу як концепції управління, орієнтованої на ринок, і логістики, як концепції управління, орієнтованої на потік, створюють можливості підвищення товарної й інформаційної корисності й цінності товарів, що оцінюються покупцем. Результатом такої інтеграції є, по-перше, мінімізація загальних витрат при заданому рівні обслуговування клієнта, по-друге, максимізація корисності маркетингу і логістики (формальної корисності, корисності місця і часу), по-третє, прискорення матеріального потоку, а відтак підвищення реакційної здатності економічних систем, побудованих на логістичних засадах, активізуючи таким чином базові чинники конкурентних переваг.

Завданням маркетинг-логістичного управління підприємством є ефективне управління різними потоками від постачальників до кінцевих споживачів, а саме координація дій постачальників, агентів із закупівель, виробників, маркетологів, учасників каналів товароруку і покупців. Функціями і об'єктами маркетинг-логістичного управління як функціонального менеджменту, відповідно, є: прогнозування збуту, планування розподілу, планування виробництва, придбання сировини і матеріалів, що входять транспортні потоки, склади підприємства, прийом, упаковка, внутрішньозаводське складування, відправка, вихідні транспортні потоки, замовлення покупців, доставка і сервісне обслуговування.

Маркетинг-логістичне управління підприємством охоплює весь ланцюг системи розподілу (маркетинг, транспортування, складування) та є невід'ємною частиною загальної логістичної схеми підприємства. У маркетинг-логістиці вирішуються чотири основні завдання: обробка замовлень (як поводитися з замовленнями), складування (де і як зберігати запаси), обсяг запасів (скільки запасів зберігати), транспортування (куди і як доставляти товари). Використання маркетинг-логістичного управління призведе до покращення ефективності функціонування всієї виробничої системи та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виявлений маркетингом попит повинен вчасно задовольнятися за допомогою швидкої й точної поставки, або ж «технології швидкої відповіді». Ця «швидка відповідь» на виниклий попит можлива лише при налагодженій системі логістики, у тому числі і у тій її функціональній області, що стосується фізичного розподілу. На рис. 1 представлено інтеграцію маркетингу та логістики на підприємстві.

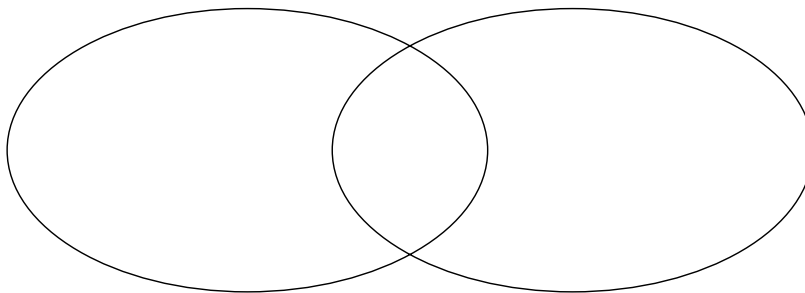


Рис. 1. Інтеграція логістики та маркетингу на підприємстві [1]

Комплекс логістики є складовою частиною комплексу маркетингу. Більше того, стратегія маркетингу без урахування стратегії логістики, яка сприяє досягненню максимальної пристосованості суб'єкта господарювання до мінливої ситуації на ринку з найменшими витратами, підвищенню ринкової частки і отриманню переваг перед конкурентами, неефективна.

В економічній літературі часто використовують традиційне поняття маркетингового міксу, або «чотирьох Р»: «price-product-promotion-place» («ціна-продукт-просування-розміщення»). Логістичну місію за кордоном часто трактують, як правило «семи R», або логістичний мікс: «ensuring the availability of the right product, in the right quantity and the right condition, at the right place, at the right time, for the right customer, at the right cost», що можна перекласти як «забезпечення наявності потрібного продукту в необхідній

кількості і заданої якості в потрібному місці в потрібний час для конкретного споживача з найменшими затратами». У правилі «семи R» відображені суттєві риси логістичної місії організації бізнесу, ключовими з яких є якість продукції, час і витрати. Тоді взаємозв'язок логістики та маркетингу можна представити у вигляді схеми взаємодії маркетингового та логістичного міксів. Водночас треба зауважити, що така інтеграція повинна відбуватися на всіх ієрархічних рівнях в стратегічному та операційному аспектах і це гарантуватиме повноцінне розширення маркетингової концепції задоволення потреб клієнта «4P» відповідною логістичною концепцією у вигляді формули «7R». Взаємозв'язок логістики та маркетингу можна представити у вигляді схеми взаємодії маркетингового та логістичного міксів з орієнтацією на задоволення запитів споживачів (рис. 2). Наочне представлення ключових складових маркетингу і логістики, дозволяє простежити пряму взаємодію між такими складовими, як продукт, місце і ціна (витрати).

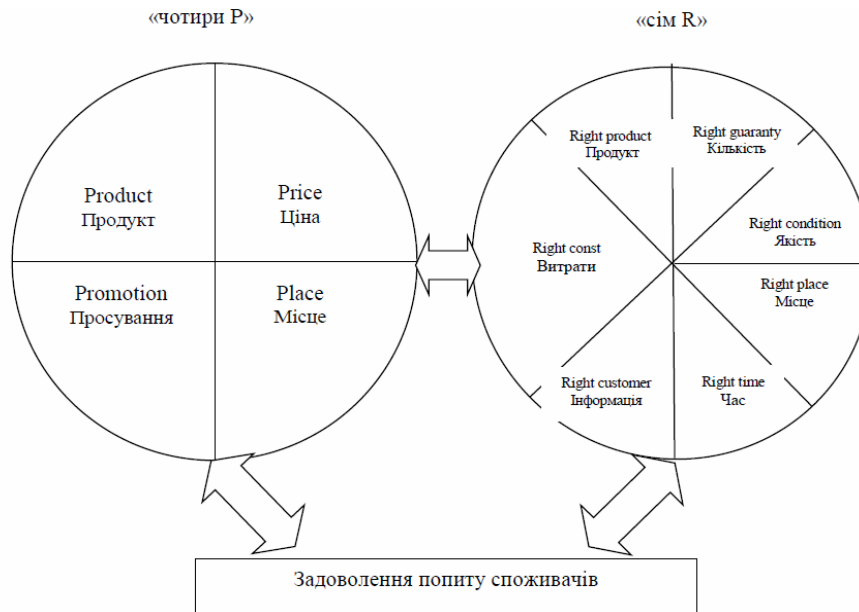


Рис. 2. Взаємодія маркетингового та логістичного комплексів з орієнтацією на задоволення запитів споживачів [2]

Логістичні рішення по відношенню до фактору «ціна», зазвичай, мають прямий вплив на досягнення підприємством корпоративних чи фінансових стратегічних цілей, поставлених відділом маркетингу. Враховуючи, що витрати в дистрибуції, особливо транспортні витрати, досягають розмірів собівартості готової продукції, а в деяких галузях вони є більшими, логістичні рішення з транспортування істотно впливають на можливість реалізації маркетингової цінової політики.

Іншою важливою характеристикою сфери взаємного перехрещення інтересів маркетингу та логістики є продуктові характеристики і, перш за все, це стосується асортименту продукції, який визначається маркетинговою стратегією підприємства. Асортиментні характеристики готової продукції безпосередньо впливають на структуру логістичних ланцюгів і каналів в системі дистрибуції, рівень запасів, види транспортних засобів і способи транспортування та т. д. Поява нових асортиментних позицій навіть одного товару, але, приміром, в іншій за габаритними розмірами упаковці може повністю змінити структуру логістичного каналу або спосіб транспортування, а тому дане питання має бути обов'язково узгоджене з відділом логістики.

Взаємодія логістики і маркетингу за фактором «місце» зазвичай являє собою проблему вибору місць продажу основного обсягу готової продукції. З позицій маркетингу це трансформується в завдання вибору: або продавати оптовикам, або безпосередньо роздрібним торговцям. При цьому рішення про вибір «місця» завжди передують рішенням про вибір структури каналів дистрибуції. З точки зору логістики, такі рішення можуть істотно вплинути на ефективність логістичної системи. Наприклад, підприємства, що мають контакти зі збуту лише з оптовиками, як правило, відчувають менше логістичних проблем, так як оптовики більш передбачувані, мають тенденцію закуповувати готову продукцію великими партіями, розміщують свої замовлення і управляють запасами готової продукції в складських системах більш стабільно і ефективно, ніж роздрібні торговці. Істотним чинником є в цьому випадку виступає набагато нижчий рівень витрати підприємства-виробника на транспортування продукції.

Витрати на маркетинг-логістичне управління можуть досягати 30–40% собівартості готової продукції; за даними Ф. Котлера американські компанії щорічно витрачають на ці цілі до 670 млрд доларів – 10,5% валового внутрішнього продукту. Витрати на завантаження та транспортування складають біля 15% ціни товару.

Маркетинг-логістичне управління підприємством як одна з головних складових передбачає вдосконалення збутового процесу, що дозволяє мінімізувати втрати, що виникають у результаті присутності в реалізованій продукції виробничого браку, внаслідок чого клієнт повертає продукцію або вимагає її заміни; відмовлень клієнтів від вже відправленої продукції або повернення її через невідповідність якості, технічним характеристикам, потреб клієнтів, що змінилися, або ж через невиконання підприємством умов терміну постачання, що змушує клієнта звернутися до послуг іншого підприємства (конкурента) й інші; виплат неустойок при невиконанні зобов'язань; часткових втрат продукції при транспортуванні; неoderжаного прибутку, що міг б бути отриманий від реалізації готової продукції, що зберігається на складах підприємства; повернень продукції.

Об'єктивною підставою створення маркетинг-логістичних систем є реалізація синергічного ефекту, який може проявлятися, по-перше, у загальному пришвидшенні матеріального потоку, що адекватно покращанню реакції на бажання клієнта, по-друге, в зменшенні сукупних витрат за рахунок уникнення конфліктів часткових витрат, по-третє, у підвищенні рівня логістичного сервісу (рівня та якості обслуговування), що адекватно збільшенню додаткової вартості (корисності) для клієнта, а відтак формуванню додаткових конкурентних переваг. Названі три складові синергічного ефекту реалізуються відповідно під час трансформації матеріального потоку, параметрами якої є зміна часу, зміна простору, зміна кількості, зміна якості, зміна транспортно-складських та маніпуляційних властивостей, зміна інформації [3, с. 222].

Синергічний ефект інтеграції маркетингу і логістики в управлінні підприємств, кооперацій підприємств (логістичних систем, логістичних ланцюгів) може бути відслідкований в причинно-наслідковому зв'язку: стратегія конкуренції → стратегія маркетинг-міх → логістика-міх → корисність-міх. Кожна ланка даного ланцюга виконує свою особливу функцію у формуванні мінімальних сукупних витрат, оптимального рівня логістичного сервісу, максимальної корисності товару чи послуги для споживача і це узгоджується зі стратегічними цілями підприємства. Реалізація функцій вказаною ланкою здійснюється завдяки певним інструментам. Для маркетингу-міх такими інструментами є товар, ціна, просування, збут, обслуговування; для логістики-міх – це замовлення, закупівля, транспортування, складування, формування запасів, логістичний сервіс; для корисності-міх – це формальна корисність, корисність часу, корисність місця, корисність інформації, корисність володіння, корисність додаткового сервісу.

Висновки. Таким чином, аналізуючи вищевикладений матеріал можна зробити наступні висновки:

– впровадження маркетинг-логістичного управління у господарську діяльність підприємств, дозволить приймати швидкі та раціональні рішення щодо забезпечення ефективної взаємодії між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства;

– впровадження маркетинг-логістичного управління підприємством допоможе оптимізувати збутову діяльність за рахунок аналізу оборотності та пришвидшення продажів; товарно-матеріальні запаси на підставі прогнозу реалізації; контроль ринкової кон'юнктури та поточних купівельних переваг; взаємовідносини із постачальниками та споживачами; виробничі та операційні витрати.

Перспективи подальших досліджень. З метою виявлення особливостей практичної сторони впровадження маркетинг-логістичного управління в діяльність вітчизняних підприємств необхідно проводити подальші всебічні дослідження даного питання.

Література

1. Окландер М. А. Промислова логістика : [навч. посібник] / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
2. Миротин Л. Б. Основы логистики : [учеб. пособие / под ред. Л. Б. Миротина, В. И. Сергеева]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 200 с.
3. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

Надійшла 12.03.2011

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМУНАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ В УКРАЇНІ

Розглянуто процес управління комунальною власністю, окреслені повноваження та компетенції органів місцевого самоврядування у цьому питанні, класифіковано інструменти управлінського впливу на власність територіальної громади, розкрито специфіка проблеми оцінювання ефективності управлінських заходів.

The author considers the municipals property management process and the powers and jurisdictions of local self-government organs in this sphere, propose the instruments classification of administrative influence to municipal property, also expose specific of problem of evaluation of administrative measures efficiency.

Ключові слова: комунальна власність, управління, територіальна громада, ефективність.

Вступ

У наш час для органів місцевого самоврядування надзвичайно важливим практичним завданням на шляху створення та розвитку власної матеріально-фінансової бази є здійснення позитивних перетворень в управлінні власністю територіальних громад, тобто зміна системи управління комунальною власністю з метою підвищення ефективності її функціонування.

За останні роки проблема управління майновими комплексами комунальної власності висвітлювалася в публікаціях багатьох дослідників. У цьому плані заслуговують на увагу наукові праці Б. Адамова, В. Алексеєва, П. Біленчука, І. Борисенко, В. Вакуленко, О. Дзери, Я. Ільченко, Н. Косматенко, О. Колісника, Т. Лебеди, М. Лелюк, В. Полуянова, Л. Рассуждай, П. Семенченко, М. Соколова, Є. Старовського та інших. Предметом дослідження авторів є виявлення підходів до визначення ефективності управління комунальним майном, побудова дійового механізму управління майновим комплексом територіальних громад. Проте, незважаючи на безсумнівну цінність науково-практичних та теоретико-методологічних напрацювань вчених, проблема вимагає більш глибокої розробки та подальшого різнобічного висвітлення.

Постановка завдання

Метою наукового дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності, змісту засобів ефективного управління комунальною власністю в Україні. Для досягнення поставленої мети були визначені наступні завдання: здійснити аналіз нормативно-правової бази та наукової літератури з теми дослідження; розкрити сутність процесу управління; визначити пріоритетні заходи у загальній системі управлінських інструментів; розкрити специфіку проблеми оцінювання ефективності управлінських заходів відносно майна територіальної громади.

Результати дослідження

Комунальна власність, згідно з Конституцією України, як власність територіальних громад сіл, селищ, міст є матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування [1, ст. 142]. До її складу входить рухоме й нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, підприємства, установи та організації, в тому числі банки, страхові товариства, а також пенсійні фонди, частка в майні підприємств, житловий фонд, не житлові приміщення, заклади культури, освіти, спорту, охорони здоров'я, науки, соціального обслуговування та інше майно і майнові права, рухомі і нерухомі об'єкти...» [2, ч.1 ст. 60]. З огляду на те, що комунальна власність становить економічну основу господарського комплексу міста, села, селища, однією з перспектив розвитку та підвищення ефективності відповідно міської, сільської та селищної економіки є підвищення оперативності управління цією власністю у тому числі й ефективності її використання на договірних засадах.

Суб'єктами права комунальної власності законодавством визнано територіальні громади – жителі об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання мешканців декількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр [2, ст. 1]. Вони управляють майном, що знаходиться у комунальній власності безпосередньо або через утворені ними органи місцевого самоврядування (міські ради та їх виконавчі комітети), а також утворені останніми фізичні та юридичні особи. Право управління об'єктами комунальної власності юридичним та фізичним особам надається на основі проведення конкурсів, тендерів, укладених договорів. Таким чином, хоча основним суб'єктом управління комунальною власністю є територіальна громада в особі відповідних органів місцевого самоврядування, фактично управління її об'єктами здійснюється сукупністю організаційних структур та підрозділів. Усі разом вони являють собою багаторівневу ієрархію органів, функціонування яких і забезпечує механізм управління.

Під процесом управління комунальною власністю слід розуміти регламентовану законом діяльність, спрямовану на використання об'єктів комунальної власності відповідно до завдань та функцій, що покладені на органи місцевого самоврядування.

Так, згідно з Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні” виконавчі органи сільських, селищних, міських рад здійснюють широкі повноваження щодо управління комунальною власністю. Вони

вправі використовувати майно для господарської та іншої не забороненої Законом діяльності, зокрема, “можуть передавати об’єкти комунальної власності в тимчасове або постійне користування фізичним та юридичним особам, здавати в оренду, купувати й продавати, використовувати як заставу, приватизувати, вирішувати питання їх відчуження, визначати в договорах та угодах умови використання та фінансування об’єктів комунальної власності, що приватизуються та передаються в користування та оренду” [2, ст. 29].

До виключних повноважень рад (міських, селищних, сільських) належить: установлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету, встановлення порядку та здійснення контролю за використанням прибутків підприємства, установ та організацій комунальної власності відповідних територіальних громад; прийняття рішень про відчуження комунального майна, пропозицій щодо порядку та умов такого відчуження; підготовка пропозицій щодо визначення сфер господарської діяльності та переліку об’єктів, які можуть надаватися у концесію; затвердження місцевих програм приватизації, переліку об’єктів комунальної власності, які не підлягають приватизації; визначення доцільності, порядку та умов приватизації об’єктів комунальної власності; вирішення питань про включення до об’єктів комунальної власності майна, відчуженого у процесі приватизації, договір купівлі-продажу якого в установленому порядку розірвано або визнано недійсним; вирішення питань про створення, ліквідацію, реорганізацію та перепрофілювання підприємств, установ та організацій комунальної власності відповідної територіальної громади; прийняття рішень про передачу іншим органам окремих повноважень щодо управління майном, яке належить до комунальної власності відповідної територіальної громади, визначення меж цих повноважень та умов їх здійснення; створення у разі потреби органів і служб для забезпечення здійснення з іншими суб’єктами комунальної власності спільних проектів або спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, установ та організацій, визначення повноважень цих органів (служб); вирішення відповідно до законодавства питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями; надання згоди на передачу об’єктів із державної у комунальну власність [2, ч. 29–33 ст. 26].

З огляду на сказане вище, слід відмітити, що органи місцевого самоврядування мають достатньо повноважень щодо управління ввіреним їм майном комунальної власності. Проте для того, щоб таке управління було ефективним, необхідним є застосування відповідних інструментів.

Як зазначається у багатьох наукових дослідженнях, зокрема, [3, с. 183; 4, с. 133; 7, с. 175; 9, с. 199;], система управління комунальною власністю має будуватися таким чином, щоб виконувати двоєдине завдання.

По-перше, забезпечити належну матеріальну основу місцевого самоврядування. Мова йде про захист інтересів міста як єдиного соціально-економічного організму, захист інтересів населення як споживача послуг і продукції комунальних організацій та підприємств.

По-друге, забезпечити ефективність управління майновим комунальним комплексом, його доцільне використання в умовах розвитку ринкової економіки, на основі повної господарської самостійності учасників ринкових відносин, розвитку підприємництва, поширення процесів приватизації та монополізації.

З огляду на окреслені завдання, слід відмітити, що в сучасних умовах організація управління комунальною власністю – досить складна проблема, яка вимагає застосування різних методів управління та їх комбінації, щоб найповніше врахувати цілеспрямованість впливу суб’єктів управління на об’єкт управління через спеціальні інструменти прямого та опосередкованого впливу.

Деякі дослідники [7, 8] пропонують розглядати інструменти, за допомогою яких може здійснюватися управлінський вплив на об’єкти комунальної власності в межах трьох методів: організаційно-правового, організаційно-економічного, фінансового.

Для інструментів організаційно-правового методу властивий нормативно-розпорядчий вплив на учасників майнових відносин, який виражається у формі нормативно-правових актів органів місцевого самоврядування. В залежності від їх компетенції у сфері управління та розпорядження комунальною власністю це можуть бути постанови, розпорядження, прикази, які встановлюють порядок розпорядження, правила та процедури, що регулюють процеси управління майном комунальної власності, приватизацію та придбання об’єктів власності. До таких методів управління комунальною власністю можна віднести створення, реорганізацію та ліквідацію комунальних підприємств, закладів, передачу майна в господарське відання, оренду, довірче управління, приватизацію, та інші форми розпорядження майном.

Використання інструментів організаційно-економічного методу дозволяє регулювати майнові відносини, процес управління комунальним майном через стимулювання економічних інтересів суб’єктів майнових відносин, застосовуючи інструменти грошово-кредитної політики, бюджетної та податкової системи. До таких методів можуть бути віднесені, перш за все, базові функції управління – планування, організація, облік та контроль, інвентаризація майна, кадрове забезпечення; а також сучасні функції управління – маркетинг, аудит, оцінка ефективності використання майна, ринкова оцінка майна, інформаційне забезпечення управління комунальною власністю.

Інструменти фінансового методу дозволяють забезпечити діяльність по управлінню комунальною

власністю з урахуванням отримання та розподілу прибутків від її використання. Це дозволяє оптимізувати навантаження на витратну частину міського бюджету, максимізувати надходження до нього від використання комунальної власності, прогнозувати отримання дивідендів від участі у капіталі господарських суб'єктів та інших надходжень до бюджету.

На наш погляд весь комплекс інструментів господарської політики у сфері управління комунальною власністю слід розглядати як систему відносин власності, а з огляду на це, відповідно, й об'єднувати їх в межах чотирьох груп.

До складу першої групи слід віднести питання формування або зміни складу комунальної власності. Відмітимо, що процес формування або зміни складу комунальної власності, взагалі, може відбуватися різними способами. Одним з них є безпосередня передача майна до комунальної власності, тобто мова йде про роздержавлення – перерозподіл майнового комплексу держави за формами власності, у тому числі на користь територіальних громад. Саме цим способом, переважно, і відбувалося формування комунальної власності в Україні. Інший спосіб передбачає щось створити (наприклад, підприємства), побудувати (заклади інфраструктури). Однак це, в свою чергу, вимагає бюджетних витрат, а з огляду на їх постійний дефіцит, цей спосіб не знайшов свого широкого застосування у вітчизняній практиці господарювання.

Друга група об'єднує заходи по володінню майном комунальної власності. У даному випадку мова йде про побудову органів управління власністю, уточнення та закріплення прав власності, інвентаризацію майна, контроль за використанням об'єктів.

До складу третьої групи віднесено заходи по організації використання майна, які включають до свого складу можливість використовувати майно при створенні комунальних підприємств та закладів, регулювання порядку та умов використання майна, закріпленого за ними, передачі майна оперативне управління суб'єктам господарювання, оренду.

Четверта група – заходи з організації розпорядження майном, такі як: ліквідація комунальних підприємств та закладів, “утилізація” їх майна, приватизація майна, а також здійснення інших операцій по відчуженню майна – іпотека, купівля-продаж майна, участь у спільній діяльності.

Таким чином, під управлінням комунальною власністю слід розуміти здійснення від імені та в інтересах територіальної громади органами місцевого самоврядування діяльності (в межах визначених законом повноважень) з формування, володіння, використання та розпорядження комунальною власністю.

Обов'язковими у окресленій системі управлінських інструментів повинні бути такі заходи: координація діяльності об'єктів комунальної власності для забезпечення нормальної життєдіяльності мешканців територіальної громади; регулювання процесів приватизації об'єктів комунальної власності; передача об'єктів комунальної власності у зацікавлене управління (оперативне управління, оренду, лізинг тощо); підвищення відповідальності управлінців різних рівнів за ефективність функціонування комунального сектора економіки.

Не менш важливе питання серед комплексу проблем управління комунальною власністю займає оцінка ефективності управлінських заходів, що були застосовані чи будуть застосовані до об'єктів власності територіальної громади. І тут, слід наголосити на специфічності даного питання відносно такого об'єкта управління як комунальна власність. Справа в тому, що при визначенні економічної ефективності використання комунального майна, яке перебуває у віданні комунальних підприємств, організацій, виникають певні труднощі та проблеми. В першу чергу, це стосується того, що комунальне майно, передане в управління відповідній установі, як правило, не є самостійним суб'єктом господарювання, а як слушно зазначають науковці [5], «воно використовується у процесі господарської діяльності компанії разом з іншим майном підприємства». У процесі використання майна, змінюється і структура комунальної власності (має місце знос, списання, модернізація, добудова, переоснащення тощо). На практиці виникають досить серйозні проблеми при визначенні змін, які відбулися у вартості об'єктів комунальної власності, а саме – це проблеми «розподілу приросту окремих складових між частиною взятого в управління майна (майна комунальної власності) та частиною власного майна підприємства» [8, с. 52–53]. Сказане, звісно, накладає певну специфіку на систему фінансових показників, які характеризують економічну ефективність використання комунального майна, переданого в управління.

Відмітимо також й те, що окрім об'єктів, які здатні приносити прибуток до бюджету й ефективність використання яких можна оцінити за допомогою застосування економічних показників, до складу комунальної власності, входять й такі об'єкти, використання яких не спрямоване на комерційний ефект. Утримуючи такі об'єкти, органи місцевого самоврядування переслідують суспільний інтерес, а саме – задоволення колективних інтересів населення, що проживає на території відповідної територіальної громади; забезпечення його основних життєвих потреб у сферах, які віднесені до компетенції місцевої влади. Оцінити ефективність прийняття управлінських рішень по цій групі об'єктів за допомогою традиційних ринкових оцінок (за показниками рентабельності, прибутковості) не є можливим. З огляду на те, що цілі управління такими об'єктами полягають не в максимізації прибутку, а в максимізації соціально спрямованого ефекту при розумному рівні витрат, для оцінки ефективності їх використання слід застосовувати соціальний критерій. У даному випадку необхідно, перш за все, відповісти на питання на скільки зросла якість життя населення, наскільки динамічно розвивається територіальна громада тощо.

Таким чином, на наш погляд, відносно об'єктів комунальної власності може бути використано два підходи та відповідно дві групи критеріїв оцінки ефективності управлінських рішень. Використання двох критеріїв оцінки управлінських рішень є основою для поділу об'єктів комунальної власності (залежно від їх ролі у реалізації інтересів власника) на два класи: комерційну власність – власність, яка використовується або може бути використаною у комерційних цілях та операційну – власність, яка використовується для реалізації адміністративних, соціальних цілей та повністю утримується за рахунок бюджету. Враховуючи те, що управління об'єктами комерційної власності повинно бути спрямоване на підвищення прибутковості їх використання, оцінювати ефективність експлуатації таких об'єктів, слід, у першу чергу, за показниками прибутковості, розміру дивідендів, що відраховуються до бюджету тощо, тобто за економічними критеріями. Але не слід забувати і про соціальні критерії, а саме, про ефективність використання об'єктів із точки зору інтересів мешканців відповідної територіальної громади. Управління другою групою об'єктів повинно відповідати задачам оптимізації бюджетних витрат на утримання цих об'єктів, тому, тут перевага повинна віддаватися соціальним критеріям. Іншими словами, домінантою оцінки ефективності прийняття управлінських рішень, по відношенню до об'єктів комерційної власності, повинні бути економічні критерії, а соціальні – розглядатися у якості субдомінанти. По відношенню до об'єктів операційної власності, навпаки, домінанта – соціальні критерії, а у якості субдомінанти повинні братися до уваги економічні критерії.

Висновок

Результати проведеного дослідження дозволяють дійти наступних висновків. По-перше, управління комунальною власністю – це регламентована законом діяльність органів місцевого самоврядування від імені та в інтересах територіальної громади, спрямована на використання об'єктів цієї власності. Законодавство надає достатньо повноважень органам місцевого самоврядування для управління ввіреним їм майном, які у свою чергу передають право управління юридичним та фізичним особам. З огляду на це, слід констатувати, що фактично управління здійснюється сукупністю організаційних структур та підрозділів. По-друге, інструменти господарської політики у сфері управління комунальною власністю у сукупності утворюють цілісну систему. Проте, усю систему відносин з приводу володіння, розпорядження, користування, привласнення доцільно об'єднати у відповідні (однотипні) чотири групи. Такий поділ дозволяє детальніше простежити особливості формування інституту комунальної власності, зміни її складу; оцінити ефективність заходів з володіння майном, виявити проблеми, які виникають з приводу застосування цієї групи інструментів (зокрема, це проблема інвентаризації та контролю); розробити рекомендації щодо обмеженості застосування певних заходів з розпорядження відносно окремих об'єктів (наприклад, стосовно приватизації) та інше. По-третє, специфічність об'єкту управління вимагає використання двох підходів до оцінки ефективності управлінських рішень з урахуванням двоєдиного завдання, що має виконувати система управління.

Література

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” № 280–97 від 21 травня 1997 р.
3. Вакуленко В. Проблеми управління комунальною власністю великих міст у сучасних умовах // Вісник УАДУ при Президентіві України. – 1996. – № 1. – С. 172–185.
4. Економіка міст / [за ред. В. Макухи]. – К. : Основи, 1997. – 243 с.
5. Лебеда Т. Б. Некоторые подходы к определению эффективности управления коммунальным имуществом // Теория и практика управления. – 2004. – № 5. – С. 51–55.
6. Лелюк М. П. Удосконалення системи управління комунальною власністю в органах місцевого самоврядування // Теорія і практика державного управління. Вип. 6. Нові механізми раціонального розвитку: матеріали наук-практ. конф. 12 грудня 2003 р. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2004. – С. 102–105.
7. Ольшанський О. В. Особливості управління комунальною власністю міста // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – Харків. – 2004 р. – №2 (20). – Ч. 1. – С. 174–179.
8. Робертс Н. А. Руководство по управлению государственным имуществом для должностных лиц местных органов власти / Н. А. Робертс, Р. Дж. Базил // Бюлетень Асоціації міст України. – 1996. – № 9. – С. 23–30.
9. Салій І. Українські міста: питання власності і муніципального управління : [навч. посібник] / Салій І. – К., 2001. – 415 с.

Надійшла 24.02.2011

РЕГІОНАЛЬНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті досліджено загальну структуру, основні розділи та наповненість Регіональних програм розвитку малого підприємництва, розглянуто динаміку очікуваних кінцевих результатів від реалізації заходів програми за періодами її дії.

In article there are investigated the common structure, the basic sections and fullness of Regional programs of development of small business, it is considered dynamics of expected final results from realization of actions of the program behind the periods of its action.

Ключові слова: регіональні програми розвитку малих підприємств; об'єкти інфраструктури підтримки малого підприємництва; інвестиційний клімат; прибутковість підприємств; конкурентоспроможність малого бізнесу.

Вступ. Практика функціонування малих підприємств Хмельницької області не є виключенням і підтверджує основні тенденції стану, розвитку та функціонування малих підприємств України. Дослідження основних аспектів діяльності малих підприємств (МП) дало змогу виділити основні тенденції, що характеризують їх діяльність, а саме: спостерігається зменшення кількості малих підприємств на 10 тис. населення; зменшення кількості зайнятих та найманих працівників; темпи зростання обсягів реалізованої продукції, з урахуванням індексів інфляції, у провідних галузях є незначними; спостерігається зростання частки збиткових малих підприємств і відповідно зменшення частки підприємств, що отримали прибуток; зменшився загальний обсяг валових капітальних інвестицій в матеріальні активи; значно знизився рівень рентабельності операційної діяльності у ключових галузях економіки та ін. Покращити ситуацію, що склалася можливо лише за умови формування та підтримки відповідного конкурентного середовища для їх функціонування. Важливою складовою позитивного розвитку підприємницької діяльності за умов нестабільної економіки є підтримка малого бізнесу не тільки на державному рівні, а й на регіональному. Сприяння малому бізнесу на регіональному рівні буде підвищувати рівня їх конкурентоспроможності та економічної безпеки, а також створить належні умови для їх розвитку та функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування, розвитку, організації підприємництва в Україні присвячені праці провідних науковців таких, як В.М. Гейц, М.П. Войнаренко, Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин, А.А. Терехов та ін.

У попередніх публікаціях нами було досліджено наступне:

- стан та напрямки розвитку малого підприємництва Хмельницького регіону [1, с.10-15];
- проблеми функціонування малих підприємств Хмельницької області та шляхи їх вирішення [2, с. 24–28];
- ресурсний потенціал малих підприємств Хмельницького регіону та напрямки його використання [3, с. 50–55];
- стан та розвиток нормативно-законодавчої бази щодо підтримки діяльності малих підприємств та перспективи його удосконалення [4, с. 50–55].

На сьогодні існує значна частина проблем функціонування малих підприємств, що більшою часткою вирішується на регіональному рівні. Зазначені питання є недостатньо дослідженими і особливо загострюються під впливом кризових явищ. Актуальність подальших розробок щодо підтримки малих підприємств на рівні регіону обумовила вибір теми та визначила мету статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити зміст та значимість Регіональних програм розвитку малого підприємництва, окреслити їх основні завдання та визначити наслідки їх дії. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- вивчити загальну структуру програм, основні їх розділи та наповненість;
- дослідити динаміку очікуваних кінцевих результатів від реалізації програми за періодами її дії;
- дослідити динаміку очікуваної кількості об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва за період 2006–2010 рр. (одиниць);
- дослідити динаміку загальної потреби у коштах на реалізацію заходів програми за термінами її дії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність та результативність функціонування малих підприємств у конкурентному середовищі значною мірою залежить від їх підтримки не тільки на рівні держави, а й на рівні регіону. Низький рівень конкурентоспроможності малих підприємств, нестабільність функціонування, висока залежність від зовнішнього середовища, мінливість та обмеженість масштабів бізнесу мають негативний вплив на функціонування малих підприємств та потребують їх підтримки на регіональному рівні. Розглянемо зміну структури прибуткових та збиткових підприємств в цілому по області та за окремими містами [8, с. 52]. Дослідження динаміки основних показників діяльності МП дало змогу зауважити, що спостерігається зростання частки збиткових малих підприємств і відповідно зменшення частки підприємств, що отримали прибуток (табл. 1). Така тенденція показників прибутковості

свідчить про зниження конкурентоспроможності малих підприємств і ще раз доводить гостру необхідність сприяння їх розвитку та функціонуванню на місцевому рівні.

Таблиця 1

**Питома вага прибуткових малих підприємств за окремими містами Хмельницької області
2006–2008р.р. (на кінець року; відсотків)**

Показник	2006	2007	2008
По області	67,6	68,8	64,2
м. Хмельницький	67,0	67,3	61,5
м. Кам'янець-Подільський	65,9	61,2	59,8
м. Нетішин	74,0	72,6	72,4
м. Славута	82,0	81,5	65,2
м. Староконстянтинів	67,5	76,8	72,6
м. Шепетівка	74,3	78,6	70,2

За розрахунками табл. 1 доцільно відзначити, що за період 2006–2008 рр. за основними містами Хмельницької області зменшилась частка прибуткових підприємств (дослідження проводились за показником прибутку від звичайної діяльності до оподаткування). В цілому по області питома вага прибуткових підприємств зменшилась на 3,4 в.п. За період, що аналізується позитивна тенденція показника спостерігалась лише у м. Староконстянтинів – зростання частки прибуткових підприємств становило 5,1 в.п. За рештою міст Хмельницької області, що розглядались, відзначалось зменшення частки прибуткових підприємств, а саме м. Славута – 16,8 в.п., м. Кам'янець-Подільський – 6,1 в.п., м. Хмельницький – 5,5 в.п., м. Шепетівка – 5,1 в.п., м. Нетішин – 1,6 в.п.

Стан та розвиток малих підприємств значною мірою залежать від нормативно-правового регулювання їх діяльності. Так, в період 2005–2006 рр. існувало близько п'ятнадцяти основних нормативних документів, що регламентують підприємницьку діяльність [5, с. 48]. Починаючи з 2007 р. кількість законодавчих та інших нормативно-правових актів, що є базовими і використовувались для розробки Регіональної програми підтримки малого підприємництва в Хмельницькій області, зросла більше ніж у 3 рази [6, с. 52]. На сьогодні існує близько п'яти десятків законодавчих актів, що регулюють підприємницьку діяльність і які прийняті за основу для її розвитку і функціонування [7, с. 57–58].

Значною підтримкою успішного функціонування малих підприємств Хмельницького регіону є розробка та виконання Регіональних програм розвитку малого підприємництва області (далі програм). Звернемо увагу на останні з них. Так, за період з 2005–2010 рр. було розроблено Програми розвитку з такою періодичністю: 2005–2006; 2007–2008; 2009–2010 роки. Крім того на сьогодні закінчується робота над Регіональною програмою на період 2011–2012 рр. Важливо наголосити, що зазначені Регіональні програми розвитку малого підприємництва області розроблено саме на основі діючого [4, с. 111–117].

Доцільно наголосити, що кожна Програма має свою мету та основні завдання її досягнення. Так основною загальною метою зазначених програм [5–7] є: окреслення направленості та спрямування дій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, територіальних підрозділів центральних органів виконавчої влади, громадських об'єднань підприємців на розвиток малого бізнесу, створення сприятливих умов розвитку малого підприємництва, ефективного та повне використання виробничого та наукового потенціалу, фінансових, матеріально-технічних та майнових ресурсів та ін.

Досягнення визначеної мети, за окремими програмами розвитку малих підприємств може бути за рахунок виконання таких завдань [5–7]:

- створення сприятливого середовища для здійснення підприємницької діяльності;
- створення придатного інвестиційного клімату для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у виробничу та інноваційну сферу;
- забезпечення відповідного нормативно-законодавчого регулювання, адекватного рівню ринкових відносин та гласності, у процесі підготовки проектів регуляторних актів, що впливають на бізнесове середовище [6];
- фінансова підтримка реалізації проектів суб'єктів підприємницької діяльності;
- підтримка розвитку молодіжного підприємництва, підвищення рівня зайнятості населення в малих містах та сільській місцевості, вирішення соціальних проблем та сприяння самозайнятості населення;
- підготовка кадрів для сфери підприємництва, підвищення рівня правових та економічних знань підприємців;
- формування активного бізнесового середовища та громадської самосвідомості підприємців;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання місцевих програм і проектів, що реалізуються в різних галузях економіки, зокрема, заходів з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу в області [7];
- підвищення рівня конкурентоспроможності малого бізнесу та його експортного потенціалу та ін.

Важливо відзначити, що зазначені Програми мають аналогічну структуру (крім мети, завдань), в них передбачено такі розділи: терміни, етапи, очікувані результати від реалізації Програми, що представлені

в динаміці цільових показників; загальна сума коштів необхідних для реалізації запропонованих заходів; основні джерела фінансування; перелік можливих пілотних та цільових проектів; система організації контролю за виконанням Програми.

Доцільно звернути увагу на розділ, що передбачає очікувані результати від реалізації Програми, що представлені в динаміці цільових показників. Розглянемо основні з них, що будуть представлені у табл.2.

Таблиця 2

Очікувані кінцеві результати від реалізації програми за період 2006–2010 рр.

Показник	Роки		
	2006	2008	2010
1. Кількість діючих малих підприємств / кількість МП на 10 тис. чол. населення (одиниць)	6100/44	6690/48	7380/55
2. Чисельність працюючих на малих підприємствах (осіб)	60500	56900	51700
3. Кількість підприємців – фізичних осіб	53000	69000	143100
4. Кількість фермерських господарств (одиниць)	1140	1210	1435
5. Питома вага малого підприємництва у загальних обсягах виробленої продукції регіону (%)	14,0	9,4	28,8
6. Кількість підприємців, що пройдуть підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації (осіб)	1650	1840	1900
7. Кількість створених нових робочих місць за рахунок малого підприємництва (одиниць)	25400	-	20000
8. Загальна сума коштів, необхідних для реалізації Програми, тис. грн.	19594,42	21476	272454,9

За даними табл. 2 спостерігається наступне: внаслідок виконання рекомендованих заходів за період 2006–2010 рр. прогнозується збільшити кількість діючих МП та кількість МП на 10 тис.чол. населення відповідно на 1280 та 11 (одиниць). Кількість підприємців – фізичних осіб планується збільшити у 2,7 рази. Більше ніж у 2 раз планується збільшити питому вагу обсягу виробленої продукції малого підприємництва у загальному обсязі виробленої продукції регіону. Важливо відзначити, що на регіональному рівні планується значне збільшення коштів на виконання заходів та рекомендацій Програми. Загальна сума коштів, необхідних для реалізації за період 2006–2010 рр буде збільшена у 13,9 рази.

Доцільно відзначити, що за даними табл. 2 спостерігається негативна тенденція по чисельності працюючих на малих підприємствах, яка за прогнозом скоротиться на 8800 осіб. Також за період 2006–2010 рр.прогнозується зменшення кількості створених нових робочих місць за рахунок малого підприємництва на 5400 одиниць.

Крім показників, що розглянуті в табл. 2 в Програмах, на регіональному рівні значна увага приділяється прогнозу таких показників: площа фермерських угідь (тис. га), надходження до бюджетів всіх рівнів (тис. грн.), розміщення держзамовлень серед суб'єктів підприємницької діяльності за кількістю і обсягами (тис. грн.), залучення валових інвестицій в основний капітал (тис. грн.).

Важливим показником, що характеризує діяльність малих підприємств і розглядається в програмі як один із очікуваних кінцевих результатів від реалізації її заходів є кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва (одиниць). Розглянемо динаміку даного показника в розрізі об'єктів інфраструктури за даними табл.3.

Таблиця 3

Очікувана кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва за період 2006–2010 рр. (одиниць)

Показник	Роки		
	2006	2008	2010
Бізнес-центри	7	7	7
Бізнес-інкубатори	4	3	4
Технопарки	1	1	2
Лізингові центри	6	4	4
Фінансово-кредитні установи (кредитні спілки, установи взаємного кредитування)	25	27	27
Фонди підтримки підприємництва	3	2	4
Інвестиційні, інноваційні фонди і компанії	5	4	4
Біржі	8	12	12
Інформаційно-консультативні установи	36	35	35
Страхові компанії	5	5	3
Аудиторські фірми	30	23	23
Разом	130	123	125

Загальна кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва за період 2006–2010 рр. зменшилась на 5 (одиниць). Не змінилась кількість бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів. Спостерігалось збільшення за такими об'єктами інфраструктури відповідно на технопарки – 1 одиниця, фінансово-кредитні установи (кредитні спілки, установи взаємного кредитування) – 2, фонди підтримки підприємництва – 1, біржі – 4 одиниці. Прогнозувалось зменшення: лізингові центри – 2 одиниці, інвестиційні, інноваційні

фонди і компанії – 1, інформаційно-консультативні установи – 1, страхові компанії – 2, аудиторські фірми – 7 одиниць.

Важливим показником, що є очікуваним кінцевим результатом від реалізації Програми є загальна сума коштів, необхідних для реалізації Програми, яка зросла за даними табл. 2 практично в 14 разів. Динаміка даного показника представлена у табл. 4 у розрізі програм та періодів їх дії. Доцільно наголосити, що основними джерелами коштів, що формують загальну суму коштів, є державний, обласний, місцеві бюджети, Регіональний фонд підтримки малого підприємництва по Хмельницькій області, Український фонд підтримки фермерських господарств, Обласне відділення фонду соціального захисту інвалідів, кошти міжнародної технічної допомоги, кошти донорських організацій та ін.

Таблиця 4

Динаміка загальної суми коштів на реалізацію заходів Регіональних програм в розрізі років їх дії

Періоди дії Програми	Роки дії Регіональних програм		
	2005–2006	2007–2008	2009–2010
Перший рік	8899,06	11028,5	115541,6
Другий рік	10695,36	10447,5	156913,3
Загальна сума за Програмою	19594,42	21476	272454,9

Висновки. Розробка, дотримання та виконання Регіональних програм розвитку малого підприємництва дадуть змогу:

- головному управлінню економіки здійснювати загальну координацію та постійний контроль роботи з організації виконання Регіональних програм за періодами;
- рекомендувати управлінням, іншим структурним підрозділам адміністрації, органам місцевого самоврядування, у межах повноважень, передбачених законодавством, здійснювати заходи, спрямовані на реалізацію Регіональних програм;
- здійснювати, регулювати, контролювати фінансування Програми з різних джерел, відповідно до потреб та прогнозів.

Виконання заходів та рекомендацій регіональних програм дасть змогу частково зменшити економічні та адміністративні перешкоди на шляху розвитку підприємництва на регіональному рівні, що в свою чергу призведе до збільшення кількості малих підприємств, зростанню чисельності працюючих на малих підприємствах, зростанню частки малого підприємництва у загальних обсягах виробництва продукції, збільшенню кількості об'єктів інфраструктури підтримки малих підприємств, кредитно-гарантійних установ та ін.

Література

1. Рзаєва Т. Г. Мале підприємництво Хмельницького регіону: стан та напрямки його розвитку / Т. Г. Рзаєва // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 10–15.
2. Рзаєва Т. Г. Проблеми функціонування малих підприємств Хмельницької області та шляхи їх вирішення / Т. Г. Рзаєва, Л. В. Джулій // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2009. – Том 2. – № 2. – С. 24–28.
3. Рзаєва Т. Г. Ресурсний потенціал малих підприємств Хмельницького регіону та напрямки його використання / Т. Г. Рзаєва // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2010. – Том 2 – № 1. – С. 50–55.
4. Рзаєва Т. Г. Малі підприємства: стан та розвиток нормативно-законодавчої бази / Т. Г. Рзаєва // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2010. – Том 3. – № 5. – С. 111–117.
5. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2005–2006 роки від 21 січня 2005 року. – № 4 – 2005. – 16 с.
6. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2007–2008 роки від 31 січня 2007 року. – №6 – 2007. – 17 с.
7. Регіональна програма розвитку малого підприємництва в Хмельницькій області на 2009-2010 роки від 28 січня 2009 року. – № 9 – 2009. – 19 с.
8. Малі підприємства Хмельниччини: основні фінансові показники у 2008 : статистичний збірник / головне управління статистики у Хмельницькій області / під ред. В. В. Скальського. – Хмельницький, 2009. – 95 с.

Надійшла 12.03.2011

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

Розглянуто актуальні питання структурного аналізу нафтогазовидобувного підприємства на засадах системного підходу як однієї з задач координації роботи його підсистем.

There are considered questions of the structural analysis of the oil and gas extraction enterprise on the basis of the system approach as a task of coordination of work of its subsystems.

Ключові слова: структурний аналіз, нафтогазовидобувне підприємство.

Вступ

Нафтогазовидобувне підприємство (НГВП) як суб'єкт ринкової економіки, повинно адаптуватися до умов ринкової невизначеності, яка є досить динамічною, а також протистояти загрозам зовнішнього середовища [1]. Ця важлива науково-практична проблема може бути вирішена лише на базі застосування сучасних інтегрованих автоматизованих систем управління (ІАСУ) НГВП.

ІАСУ НГВП необхідні перш за все для підприємств нафтогазовидобувної галузі промисловості, де умови роботи постійно ускладнюються. За таких умов важливу роль у рішенні задач управління відіграє системний підхід, який встановлює ряд взаємозв'язаних фундаментальних принципів управління складними системами, використовуючи які, можна спростити складні об'єкти управління і в певній мірі подолати труднощі управління ними. Саме системний підхід є основою методології управління.

На базі досвіду, набутого у нафтогазовидобувній галузі промисловості [2–4], ефективні ІАСУ трактуються не тільки як результати використання математичних методів і ЕОМ, а головним чином як принципова і суттєва реорганізація та покращення складних людино-машинних систем, які об'єднують техніку і технологію виробництва, економіку, організацію, методи і стиль планування і управління.

Слід відзначити, що більшість проблем теорії управління сьогодні породжується масовим переходом від простих систем до складних, які вимагають застосування зовсім інших, незвичних способів планування і управління, що дозволяють враховувати усі суттєві елементи і зв'язки складної системи комплексно.

При цьому найбільш важливим є розуміння суті і ролі принципу виняткової концентрації ресурсів у сучасному управлінні [2]. Цілеспрямованість, проблемна орієнтація, ієрархічна структура і т.п. – це не тільки найбільш важливі проявлення даного принципу, який у загальному випадку є фокусуванням усіх активних сил системи на покращення деяких її елементів, що на даному етапі планування і управління визнані виключно важливими для неї проблемами, яким надається пріоритет.

Отже, структурний аналіз нафтогазовидобувного підприємства як об'єкта управління є актуальною науково-практичною задачею у зв'язку з тим, що для ефективного функціонування ІАСУ повинна мати багаторівневу ієрархічну структуру з розвинутими інтелектуальними можливостями для вирішення таких задач [5]: аналізу і розпізнавання ситуацій для синтезу цілей управління; формування стратегії доцільного функціонування; планування послідовності керувальних дій, синтезу виконавських законів для їх реалізації з необхідними показниками якості.

Аналіз стану досліджень та публікацій

Аналіз стану досліджень і публікацій в області управління об'єктами нафтогазовидобування (наприклад, [1–7 та ін.]) показує, що у розвитку систем управління ними спостерігається тенденція до все більшої їх інтелектуалізації. Це пов'язане не тільки з розширенням діапазону завдань, які необхідно розв'язувати, але й з необхідністю забезпечення високого рівня адаптації систем управління до специфіки об'єктів і до зміни умов їх функціонування. Проте з існуючих наукових досліджень [1÷10 та ін.] відомо, що обсяг проведених досліджень в контексті структурного аналізу нафтогазовидобувних підприємств, як об'єктів управління, є недостатнім.

Виділення невирішених частин

Отже традиційна ідеологія і системи управління в нафтогазовидобутку не забезпечують аналіз і управління процесами, узгодження роботи підсистеми в реальному часі. В АСУ різних рівнів вирішуються головним чином задачі обліку і звітності, але в системах не закладені техніко-економічні моделі і методики аналізу і управління, не використовуються також потужні засоби оптимізації.

Формування цілі

Оскільки ідейною основою розвитку ІАСУ НГВП є здійснення результативного замкнутого техніко-економічного управління, то рішення цієї проблеми полягає у структурізації і описі виробництва, процесів, об'єктів, потоків продукції і витрат, побудові техніко-економічних моделей і методик управління і їх реалізації на базі сучасних інтелектуальних технологій. Тому метою даної роботи є структурний аналіз НГВП як об'єкта управління.

Виклад основного матеріалу

Мета ІАСУ, як правило, полягає в покращенні якості функціонування керованої системи в деякому сенсі [3–5]. Якість функціонування будь-якої системи оцінюється шляхом порівняння її виходу Y з входом U . Тоді задачею управління є досягнення найбільш вигідного співвідношення між входом і виходом, яке визначає ефективність системи, а точніше її економічну ефективність.

В ІАСУ, як правило, розглядається випадок, коли на вході системи діють активні засоби – ресурси U , на виході отримується цільовий продукт Y , а ефективність E визначається відношенням приросту виходу Δy до приросту входу Δx , тобто як питомий вихід, що припадає на одиницю входу, який максимізується під час оптимізації системи

$$E = \frac{\Delta y}{\Delta x} \rightarrow \max. \quad (1)$$

При такій інтерпретації ефективність характеризує систему, що розглядається, з точки зору її впливу на продуктивність праці в суспільстві.

В інших випадках вихід і вхід системи вдається представити в однакових одиницях, наприклад, у грошовому виразі. Тоді порівняння виходу і входу системи зручніше проводити, максимізуючи їх різницю, тобто прибуток NP , який є джерелом розвитку народного господарства:

$$NP = (Y - U) \rightarrow \max. \quad (2)$$

Як випливає з двох останніх формул, підвищення ефективності системи у конкретних випадках може бути досягнуто, або збільшенням випуску на її виході (критерій) при збереженні заданих витрат ресурсів на її вході (обмеження), або зменшенням витрат ресурсів на вході (критерій) при збереженні заданого випуску на виході (обмеження: план) [2].

Слід зазначити, що за допомогою формул (1), (2) можна фіксувати короточасний ефект. Проте, економічні системи нечутливі до таких короточасних результатів. Вони повинні функціонувати ефективно в середньому на великих інтервалах часу. Тому в таких системах, у яких як економічний критерій управління використовують [2,3,4] стійкі результати і ефективність, яка є сумою по $i = \overline{1, n}$ дискретних етапах часу дії системи T , а також по $j = \overline{1, m}$ складових багаточільового критерію. Складові беруться з вагами β_j , які враховують їх важливість і визначаються експертами

$$W = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \beta_j E(t_i) \rightarrow \max. \quad (3)$$

Тому метою структурного аналізу нафтогазовидобувного підприємства є отримання вихідної інформації та виділення характерних ознак як основи для розробки ієрархічної системи управління, яка розглядається як багаторівнева структура, що складається із взаємозв'язаних між собою та зовнішнім середовищем елементів.

Для такого складного об'єкта як НГВП, структурний аналіз передбачає дві основні процедури:

- цільову декомпозицію за визначеними напрямками;
- формування потрібної структури з виділених структурних елементів.

При вирішенні питання про отримання оптимальної структури управляючої частини НГВП з неперервним характером виробництва керуючись рекомендаціями, викладеними у [1], умовно структурну схему об'єкта управління представили як результат декомпозиції за трьома напрямками: функціональних сферах (стратах); елементах управління, які забезпечують m -й рівень складності прийнятих рішень (шарах); елементах організаційної структури k -го підрозділу j -го рівня (ешелонах).

Це дає змогу сформулювати такі визначення:

Сукупність елементів i -ї функціональної сфери (страт) підприємства дорівнює:

$$S^s = \{S_1^s, S_2^s, \dots, S_i^s\}. \quad (4)$$

Сукупність елементів (шарів) контура управління, який забезпечує m -рівень складності рішень, що приймаються, дорівнює:

$$\tilde{S} = \bigcup_{l=1}^L \bigcup_{m=1}^{M(l)} \tilde{S}_m^l. \quad (5)$$

Сукупність елементів організаційної структури k -го підрозділу j -го рівня управління (ешелонів) дорівнює:

$$\hat{S} = \bigcup_{l,j,k} \hat{S}_{j,k}^l. \quad (6)$$

Сукупність \hat{S} зв'язана з сукупностями S^s і \tilde{S} таким співвідношенням:

$$G : S^s \times \tilde{S} \rightarrow \hat{S}. \quad (7)$$

Оскільки $F : S^s \rightarrow 2^{\tilde{S}}$ – степенева множина [8], тоді результатом декомпозиції складної системи НГВП є:

$$G : S^s \times \tilde{S} \rightarrow 2^{\hat{S}}. \quad (8)$$

Для елементів системи задача управління H , яка реалізує частинну мету (або існує (1), або ні (0)), така:

$$H : S^s \rightarrow \{0,1\}. \quad (9)$$

Тоді для j -го рівня управління справедлива умова

$$H(S_j^s) = \begin{cases} 1 & \text{if } \Omega_j \neq \emptyset, \text{ тобто, якщо існує для елементів задача управління,} \\ & \text{яка реалізує частинну мету;} \\ 0, & \text{в протилежному випадку} \end{cases}. \quad (10)$$

де $\Omega_j = \{y \in F(S_j^s) : G(S_j^s, y) \neq \emptyset\}$.

Такий підхід дозволив виділити всі структурні елементи НГВП як об'єкта управління, які беруть участь в реалізації заданої цільової функції та розглянути доцільність охоплення цих структурних елементів створюваного системного управління з урахуванням можливості формалізації задач управління, наочності засобів спостереження за об'єктом та ін.

З існуючих наукових досліджень [2,5,7] відомо, що в складі такого підприємства як НГВП, можна виділити 8 таких основних страт (функціональних сфер) (рис.1).

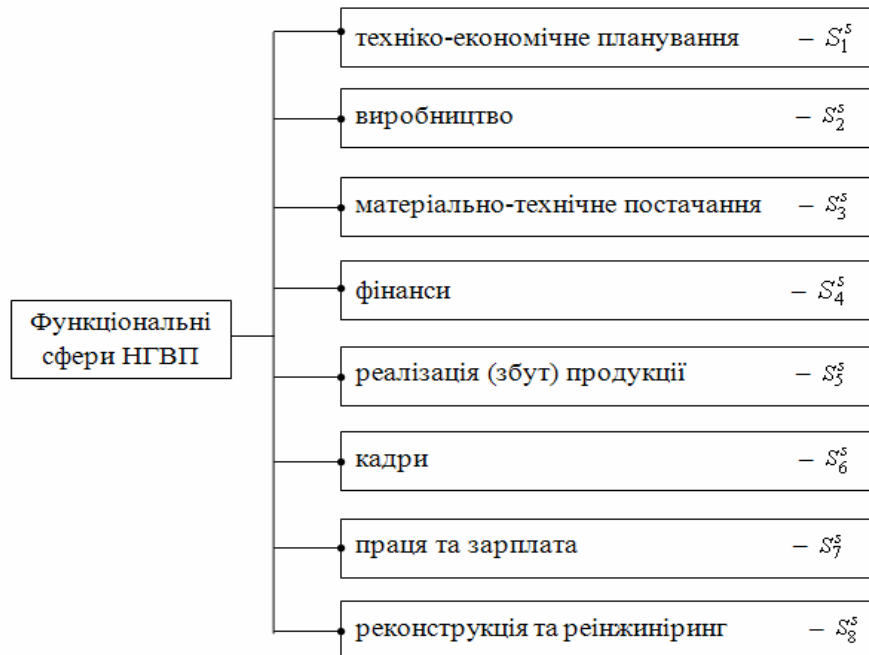


Рис. 1. Основні функціональні сфери (страти) НГВП

Тоді загальна мета управління НГВП записується як об'єднання

$$Q = \bigcap_{j=1}^8 \Omega_j \in 2^S, \quad (11)$$

тобто реалізується кожною стратою.

З урахуванням особливостей НГВП, як об'єкта управління, виявилось, що ряд страт не бере участь у досягненні поставленої мети, тобто не має значення для майбутньої системи управління. Проте, для досягнення такої мети як максимум прибутку або мінімум собівартості видобутих нафти і газу необхідним є охоплення системою управління всіх структурних елементів НГВП, які беруть участь в формуванні прибутку (або собівартості), тобто необхідна інтегрована система управління НГВП.

Слід зазначити, що такі показники як мінімум витрат, максимум продуктивності, зменшення витрат енергії формуються саме в результаті управління стратою [7].

Головною труднощію декомпозиції системи за рівнями складності рішень, що приймаються, є те, що складна система вимагає прийняття оперативних рішень в реальному часі, але складність ситуації потребує значного часу для аналізу та формування стратегії поведінки.

Тому запропоновано використати багатоваріантну ієрархію системи прийняття рішень для управління НГВП. При цьому проблема управління розбита на підпроблеми так, щоб розв'язання сукупності проблем з управління процесами підготовки нафти, газу і води приводило до розв'язання проблеми в цілому – одержання максимального прибутку.

За складністю рішень, що приймаються, виділили п'ять шарів, які наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Декомпозиція об'єкта за рівнем складності рішень, що приймаються

Категорія шару	Визначення альтернативних варіантів дій
А	Регулювання, контроль для окремих технологічних установок (нижній рівень)
В	Координація першого рівня в межах технологічної підсистеми на рівні
С	Координація другого рівня: управління вищої підсистеми для узгодження локальних цілей нижніх підсистем в межах цеху, відділення, дільниці
Д	Координація третього рівня – узгодження цілей між цехами, дільницями, відділеннями
Е	Координація четвертого рівня – узгодження цілей між окремими виробництвами в межах підприємства (НГВП)

Організаційна структура НГВП відображає розподілення процесів у функціональних сферах (страхах) між її елементами.

Маючи на меті ефективність управління підприємством, необхідно для кожної страти поставити у відповідність своє число рівнів прийняття рішень і своє число елементів, а число підсистем в кожному з елементів залежить від обраного критерію декомпозиції.

Число підсистем в першому ешелоні визначається результатом декомпозиції процесу на самостійні елементарні оператори типу «вхід-вихід». Це призводить до великої кількості підсистем контролю і регулювання на нижньому локальному рівні системи.

На наступному рівні управління число підсистем залежить від технології технологічного комплексу з підготовки нафти, газу і води та параметричності зв'язків між операторами процесу.

Аналогічно можна виділити число підсистем в третьому та четвертому елементах. При виділенні підсистеми застосовано технологічний аналіз, при якому забезпечується мінімум технологічних зв'язків, тобто максимальна автономність підсистем. В складі технологічного комплексу існують сильнозв'язані (із зворотними зв'язками) і слабозв'язані (без зворотних зв'язків) підсистеми. Якщо виділені сильнозв'язані підсистеми, то решта підсистем є слабозв'язаними. Якщо існують тільки слабозв'язані підсистеми, то алгоритм декомпозиції передбачає пошук вузлів на орієнтованому графі, тобто вершин, інцидентних більш ніж двом дугам, які звичайно розташовуються на межі слабозв'язаних систем.

Число підсистем k в системі j -го рівня визначається [7] лише результатами ретельного обстеження кожного НГВП. Тоді функціональна структура описується графом:

$$W(F, U), \quad (12)$$

де F – множина функцій управління;

U – множина інформаційних потоків.

Зв'язок об'єкта управління з системою управління можна визначити за допомогою певних процедур

[7]:

$$\bar{G} \cdot (\bar{M}, \bar{A}) \xrightarrow{R} W(F, U) \xrightarrow{R} G(V, B), \quad (13)$$

де $\bar{\Gamma}(\bar{M}, \bar{A})$ – конденсація орієнтованого графа структури технологічного об'єкта управління;

\bar{M} – множина технологічних елементів;

\bar{A} – множина зв'язків між ними;

$G(V, B)$ – орієнтований граф технічної структури системи управління;

V – множина функціональних елементів системи управління;

B – множина зв'язків між ними;

R – стратегія, яка визначається алгоритмами процедур проектування.

Таку модель можна отримати, якщо використовувати орієнтовані графи. Тоді граф технічної структури записується як $G(V, B)$, де V – множина функціональних елементів $V_i \subset V$; B – множина зв'язків між ними $B_i \subset B$. Отже для кожної підсистеми можна записати, що $G_i(V_i, B_i)$ – орієнтовані графи технічної структури НГВП.

Для опису структури автоматизованих блочних групових установок типу «Супутник» [2], в яких здійснюється підготовка нафти, газу і води необхідно також включити множину технологічних елементів. Тоді орієнтований граф технічної структури автоматизованого НГВП подаватиметься так:

$$O(I, Q) = \Gamma(M, A) \cup G(V, B), \quad (14)$$

де I – локальна мета управління;

Q – загальна мета управління;

M – множина технологічних установок або агрегатів;

A – зв'язок між технологічними установками;

$\Gamma(M, A)$ – орієнтований граф технологічного об'єкта управління;

$G(V, B)$ – орієнтований граф системи управління.

При цьому необхідно враховувати, що перетин орієнтованих графів

$$\Gamma(M, A) \cap G(V, B) \quad (15)$$

непорожня множина.

Якщо система реалізує множину функцій $F(f_1, f_2, \dots, f_m)$ то кожен функцію можна представити як відображення в підсистемі за h маршрутами показників вхідної інформації в показники вихідної:

$$\{M : (x, y) \mid i = 1, 2, \dots, h\}, \quad (16)$$

де M – множина технологічних елементів в технологічному комплексі;

$x \in X_j \subset X$ – модулі – джерела інформації про об'єкт;

$y \in Y_j \subset Y$ – модулі – приймачі інформації;

$j = 1, 2, \dots, m$;

m – кількість функцій, яку реалізує система;

h – кількість маршрутів показників вхідної інформації в показники вихідної.

Тоді графова модель функціональної підсистеми НГВП матиме такий вигляд:

$$G_j(V_j, B_j) = \{U_h M_i(x, y)\}, U_h M_i(x, y) \neq \emptyset, \quad (17)$$

де $i = 1, 2, \dots, h$; $j = 1, 2, \dots, m$; $x \in X_j$, $y \in Y_j$,

U_h – інформаційні зв'язки.

Врахуємо, що для слабозв'язаних підсистем алгоритм декомпозиції повинен передбачати також пошук вузлів на орієнтованому графі. Відзначимо, що структура вузла управління це сукупність функціональних елементів V_j та зв'язків між ними B_j , а спосіб їх організації диктується функціями і цілями, що реалізуються підсистемою НГВП. Разом з тим, вузол управління реалізує q функцій із заданими показниками якості ($m \geq q \geq 1$), а кількість вузлів управління ρ визначає ступінь розподіленості системи.

Отже модель вузла управління для слабозв'язаних підсистем НГВП має такий вигляд:

$$G_\rho(V_\rho, B_\rho) = \bigcup_{j=1}^q G_j(V_j, B_j) = \bigcup_{j=1}^q \bigcup_{i=1}^h M_{ij}(x, y) \bigcap_{\rho} G_j(V_j, B_j) = \bigcap \bigcap M_{ij}(x, y) \neq \emptyset, \quad (18)$$

де $j = 1, 2, \dots, q$; $i = 1, 2, \dots, h$; $q \leq m$; $x \in X_j$, $y \in Y_j$; $V_\rho = \bigcup_{j=1}^q V_j$; $B_\rho = \bigcup_{j=1}^q B_j$.

Тоді модель технічної структури системи управління НГВП можна представити у такому узагальненому [7] вигляді:

$$\begin{aligned}
 G(V, B) &= \bigcup_{\rho} G_{\rho}(V_{\rho}, B_{\rho}) = \bigcup_{\rho} \bigcup_{q} G_{ij}(V_{ij}, B_{ij}) = \bigcup_{\rho} \bigcup_{q} \bigcup_{h} M_{ij\rho}(x, y); \\
 \bigcap_{\rho} G_{\rho}(V_{\rho}, B_{\rho}) &= \bigcap_{\rho} \bigcap_{q} \bigcap_{h} M_{ij\rho}(x, y) \neq \emptyset; \\
 V &= \bigcup_{\rho} V_{\rho} = \bigcup_{\rho} \bigcup_{q} V_{ij}; \quad B = \bigcup_{\rho} B_{\rho} = \bigcup_{\rho} \bigcup_{q} B_{ij};
 \end{aligned}
 \tag{19}$$

де $j = 1, 2, \dots, q; i = 1, 2, \dots, h; \rho = 1, 2, \dots, \rho; q \in m;$

де ρ – число вузлів управління;

q – кількість функцій, які реалізує підсистема із заданими показниками якості;

h – маршрути перетворення вхідної інформації у вихідну;

m – кількість функцій системи управління НГВП.

Проведений аналіз свідчить, що наведені моделі наочні, добре відображають конфігурацію системи та зв'язки між елементами і їх групами; при відомій важливості окремих елементів вони дозволяють визначити значення показників якості системи з урахуванням способів з'єднання елементів; дозволяють перетворити графові представлення в матричні еквіваленти.

Проте, ці моделі громіздкі і не завжди зручні. Вони мають бути доповнені економіко-математичною моделлю підприємства, між компонентами якої існують синергетичні взаємозв'язки [10]. Модель окремого НГВП відображає порядок його розрахунків з працівниками, розрахунки за сировину, за реалізовану продукцію у вигляді динаміки надходжень, розрахунки за послуги сторонніх організацій, а також динаміку капіталу та виробництва підприємства з урахуванням попиту та інших зовнішніх економічних чинників, які впливають на динаміку системи. Це такі чинники, як умови режиму праці, ставки оподаткування, а також показники, що головним чином визначаються зовнішніми умовами – рівень фінансових витрат підприємств та ін.

Якщо вектор $\bar{X}^T(t)$ характеризує економічний стан та діяльність НГВП в місяці t :

$$\bar{X}^T(t) = (NP_t, K_t, KA_t, Q_t),
 \tag{20}$$

де NP_t – накопичений за t місяців прибуток;

K_t – накопичений власний капітал НГВП;

KA_t – накопичений за t місяців інвестований (акцептований) капітал НГВП;

Q_t – випуск продукції НГВП.

Тоді вектор $Y = Y(X, t)$ об'єднує зовнішні економічні чинники, що впливають на динаміку системи в цілому:

$$\bar{Y}(\bar{X}, t)^T = (V_t, p_t, f_t, fs_t, sc_t, l_t, L_t, r_t, D_t, \eta_t, \alpha_t, \beta_t),
 \tag{21}$$

де V_t – ціна, за якою НГВП реалізує продукцію (трансфертна ціна);

p_t – ціна реалізації одиниці продукції (1 т нафти, або 1 тис m^3 газу);

f_t – місячні фіксовані загально-адміністративні витрати;

fs_t – місячні фіксовані збутові витрати;

sc_t – змінні збутові витрати на одиницю продукції;

l_t – вартість робочої сили НГВП;

L_t – чисельність персоналу основного виробництва НГВП;

r_t – коефіцієнт, пов'язаний із приростом попиту у відсотках за один рік діяльності підприємства (значення r дорівнює відсотку приросту попиту протягом першого року діяльності при $D_{\max}=2$);

$D_{\max t}$ – максимально-можлива кратність зростання попиту на продукцію (наприклад, якщо при $t \rightarrow \infty$ попит може зрости в три рази, то $D_{\max}=2$) [10];

η_t – коефіцієнт, що характеризує виробничу потужність підприємства;

α_t – ставка реінвестування прибутку в капітал підприємства;

β_t – ставка амортизації капіталу.

Ці величини є функціями, які залежать як від часу, так і від перерахованих вище компонент вектора

\bar{X}^T .

Висновок

Структурний аналіз нафтогазовидобувних підприємств як об'єктів управління показав, що найбільш

перспективним є розробка ієрархічної системи інтегрованого управління, яка розглядається як багаторівнева структура, що складається із взаємозв'язаних між собою та зовнішнім середовищем елементів. Сформульована узагальнена мета управління, показано зв'язок об'єкта управління з системою управління, запропонована графова модель функціональної підсистеми, модель вузла управління для слабозв'язаних підсистем і модель технічної структури системи управління об'єктами, що функціонують за умов істотної апіорної ті поточної невизначеності.

Література

1. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств / В.М. Ячменьова. – Сімферополь : ДОЛЯ, 2007. – 384 с.
2. Шишкин О.П. Основы автоматизации и автоматизация производственных процессов / О.П. Шишкин, А.Н. Парфенов // М. : Недра, 1973. – 408 с.
3. Зозуля Ю.И. Разработка алгоритмов контроля и управления объектами нефтегазодобычи в нейросетевом бизнесе / Ю.И. Зозуля, В.А. Палагушкин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа : УНИ. – 1998. – С. 49–52.
4. Лысенко В.Д. Оптимизация разработки нефтяных месторождений / В.Д. Лысенко. – М. : Недра, 1991. – 296 с.
5. Палагушкин В.А. Интеллектуальные системы управления скважинными системами / В.А. Палагушкин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа : УНИ. – 1998. – С. 43–48.
6. Щедрин В.П. Основы развития эффективного управления в нефтедобычи / В.П. Щедрин, С.В. Щедрин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа : УНИ, 1998. – С. 147–151.
7. Ладанюк А.П. Основы системного аналізу : [навч. посібник] / А.П. Ладанюк. – Вінниця : Нова книга, 2004. – 173 с.
8. Yazenin A.V. Possibilistic optimization. Amasure-based approach / A.V.Yazenin, M.Wagenknecht // Brandenburg: Technische Universitet Cottbus. – 1996. – 133р.
9. Щедрин В.П. Анализ эффективности эксплуатационных добывающих скважин в системах управления / В.П. Щедрин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа : УНИ, 1998. – С. 152–156.
10. Гошовська О.В. Стратегічне управління підприємством на синергетичних засадах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук; спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Гошовська. – Львів, 2002. – 21 с.

Надійшла 13.03.2011

УДК 334.716

В. А. КУЧЕР

Донецький національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Запропоновано теоретико-методичні основи планування антикризового управління підприємством. Доведено їх до практичних рекомендацій на прикладі промислового підприємства. Диференційовано за етапами класифікацію діагностики антикризового управління. Визначено роль діагностики в управлінні.

Theoretic-methodical bases of planning of anti-recessionary operation of business are offered. It is finished them to practical recommendations by the example of the industrial enterprise. Classification of diagnostics of anti-recessionary management is differentiated by stages. The role of diagnostics in management is determined.

Ключові слова: антикризове управління, діагностика, прогнозування, зовнішнє оточення, промислове підприємство, кризовий стан, асортимент продукції, сервісне обслуговування, якість продукції.

Антикризове управління актуалізує функціональні аспекти щодо виявлення і подолання причин, що перешкоджають оздоровленню підприємства, і радикалізації мір, що відновлюють його платоспроможність. Система антикризового управління має властивості, що додають особливий механізм управлінню: гнучкість і адаптивність, здатність до диверсифікованості і своєчасного ситуаційного реагування, а також можливість ефективно використовувати потенціал підприємства і неформальні методи управління. Особливості механізму антикризового управління обумовлені і задачами, що вирішує діагностика: своєчасне розпізнавання симптомів, факторів і причин кризи, що наближається, класифікація його і вироблення мір, який необхідно прийняти. Об'єктом діагностики крім самої соціально-економічної системи можуть бути і її елементи.

Для підприємств, що досягли стадії розвитку і підйому у своєму життєвому циклі, економічна сторона кризи і, отже, необхідність діагностики виражається в дефіциті коштів, необхідних для ведення виробництва і розрахунків із кредиторами [1; 2]. Але цей підхід страждає абстрактністю, тому що не

враховує індивідуальні особливості життєвого циклу підприємства, у якому можливі кризи, обумовлені процесом розвитку і росту, віком і розмірами організації. Серед безлічі моделей управлінських систем, що разом з різним тлумаченням поняття управління розмивають можливість їхньої доказової класифікації, важко знайти скільки-небудь значні загальні або частки моделі антикризового управління як виду менеджменту [3; 4]. Відсутність таких моделей свідчить про правильність методологічного допущення про радикальне розходження абстрактного об'єкта теорії економічної науки, включаючи теорію менеджменту, і реального об'єкта антикризового управління [5].

Розглянемо можливість використання діагностики в антикризовому управлінні ВАТ «Донецькгірмаш». Розходження об'єктів, незважаючи на подібність розв'язуваних задач (у управлінні, економічному аналізі і діагностиці), виявляється як різні точки зору. Одна справа – вивчати, наприклад, економіку з метою поглиблення наукового знання безвідносно до реальних економічних об'єктів і суб'єктів господарської діяльності й інша справа – застосовувати це знання в практиці управління, давати експертні оцінки поточному або минулому фінансово-економічному, господарському, організаційному станові, прогнозувати можливе майбутнє підприємства. Інакше кажучи, це означає реалізацію всього комплексу поточних і превентивних наукових досліджень, що для фінансового менеджера, аудитора або консультанта з управління конструктивно невіддільні від ВАТ «Донецькгірмаш». Ціллю статі є розробка методичних положень щодо діагностики ефективності антикризового управління промисловим підприємством.

Результати виконаних нами досліджень свідчать, що ефективність діагностики вище тоді, коли визначена наступна послідовність етапів її виконання:

- встановлення приналежності об'єкта до визначеного класу або групи об'єктів;
- виявлення відмінностей діагностуемого об'єкта від об'єктів свого класу шляхом порівняння його фактичних параметрів з базовими;
- визначення припустимих відхилень від базових показників;
- розробка методики формування інституціональних норм як базові показники.

Дослідження причин, що обумовлюють процес антикризового управління, дозволило запропонувати наступну класифікацію факторів виникнення кризової ситуації в діяльності підприємства:

1. Зовнішні фактори: тип економічної системи; незбалансована кредитна політика або її повна відсутність; структура потреб населення; рівень доходів і нагромаджень населення; величина платоспроможного попиту клієнтів-підприємств; фаза економічного циклу; політико-правова нестабільність і економічна невизначеність державного регулювання; темп і розміри інфляції; науково-технічний і інформаційний розвиток виробничого циклу; рівень культури суспільства; міжнародна конкуренція.

2. Внутрішні фактори: помилкова ринкова філософія фірми; відсутність або неправильні принципи її дії; нерациональне використання ресурсів і низька якість продукції; невисокий рівень фінансового менеджменту; невідповідність рівня управлінської й організаційної культур підприємства його технологічній структурі.

Зазначені фактори не є безпосередніми причинами виникнення кризи на тій або іншій стадії життєвого циклу підприємства і тим більше його банкрутства. Однак, вони впливають на розвиток факторів погіршення фінансово-економічного і господарського стану підприємства. Причини кризи і банкрутства підприємств обумовлені непродуманістю фінансового менеджменту або його помилок. У цих умовах підвищується значимість діагностики у виявленні і розпізнаванні кризи, що наближається. На рис. 1 показано можливості та загрози на щодо розширення ринку збуту для ВАТ «Донецькгірмаш».

Особливість антикризового управління виявляється в об'єднанні в систему діагностики, попередження, подолання кризи, стратегії реструктуризації і застосування нестандартних методів в управлінні персоналом. З цих позицій антикризове управління представляється як конструктивна реакція на виявлені в результаті діагностики зміни, що загрожують банкрутством або порушенням нормального функціонування. Правомірність такого підходу можна підтвердити ефективністю результатів управлінських рішень шляхом зіставлення рівня витрат ресурсів і ступеня досягнення цілей. При цьому важливо підкреслити, що однієї з цілей антикризового управління є збереження своєї ідентичності і нівелювання диспропорції внутрішніх і зовнішніх параметрів підприємства. Це виступає необхідною умовою його подальшого розвитку й адаптації до динаміки зовнішніх умов. Підприємство досягає своїх вищих меж і стадій розвитку, підтримує стійку рівновагу і минає пік руйнівних тенденцій кризи, імітуючи, по вираженню Кейнса, стан «квазібума».

Економічна діагностика і превентивна санація численних погроз фінансової неспроможності, організаційної дисфункції й інших аномалій є, основними поняттями, що конституують процес антикризового управління в цілому. Звідси випливає, що діагностика є функцією і специфічною стадією антикризового управління. Це вихідний пункт для прогнозу альтернативного розвитку ВАТ «Донецькгірмаш». В таблиці 1 представлені сильні та слабкі сторони ВАТ «Донецькгірмаш».

Для вищого керівництва ВАТ «Донецькгірмаш» діагностика є засобом одержання достовірної якісної інформації про його реальні можливості на початковій стадії економічної кризи й основою для введення в дію особливих методів і механізмів фінансового менеджменту. Спираючись на результати діагностичних і превентивних досліджень різних сторін діяльності підприємства, фінансові менеджери ВАТ

«Донецькгірмаш» мають можливість приступити до розробки рефлексивної моделі антикризового управління своїм підприємством.

Можливості	Сильні сторони
Направлення політики підприємства на розвиток ринкових відносин Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків Міжнародне науково-технічне співробітництво Невисокий рівень конкуренції на внутрішньому ринку	Лідерство на внутрішньому ринку Позитивний імідж Наявність бази та досвіду для розробки нового обладнання та продукції Автоматизація виробництва Передова техніка і технології Високий рівень професійної підготовки кадрів та досвід практичної діяльності Компетентне керівництво та значний досвід роботи
Загрози	Слабкі сторони
Загроза високих темпів інфляції Спад виробництва Незначний ріст ринку, а також його можливе зменшення Нестабільність законодавства Складність у залученні фінансових ресурсів Неплатежі Зростання вартості енергоносіїв Подорожчання матеріалів	Нестача коштів для виявлення потенційних потреб споживачів Орієнтація досліджень лише на поточні потреби виробництва Більш високі витрати ніж у конкурентів Не досить ефективна система оплати та стимулювання Нестача коштів для проведення поточної рекламної кампанії

Рис. 1. Можливості та загрози на щодо розширення ринку збуту для ВАТ «Донецькгірмаш»

Таблиця 1

Сильні та слабкі сторони ВАТ «Донецькгірмаш»

Сфера діяльності		Сильні сторони		Слабкі сторони	
1.	Організація управління	1.	Конкретне керівництво	1.	Відсутність чіткого поділу праці управлінського персоналу
		2.	Значний досвід	2.	Відсутність чіткої оперативної системи контролю за виконанням рішень
		3.	Організація системи комунікацій		
2.	Маркетинг	1.	Визнаний лідер ринку	1.	Нестача коштів на вивчення потреб ринку
		2.	Позитивний імідж	2.	Нестача коштів на проведення широкомасштабної рекламної кампанії
		3.	Знання споживачів	3.	Високі витрати для створення позитивного іміджу за кордоном
		4.	Висока якість товарів		
		5.	Високий рівень сервісного обслуговування		
		6.	Цінова перевага на зовнішньому ринку		
3.	Дослідження і розробки	1.	Великий досвід в розробці нового обладнання та нових товарів	1.	Орієнтація виробництва тільки на поточні потреби
		2.	Наявність матеріальної бази для проведення досліджень та впровадження новинок у виробництво	2.	Нестача коштів для провадження перспективних у майбутньому проектів
		3.	Співробітництво з науково - дослідними організаціями, в т.ч. міжнародними		
4.	Технологія і виробництво	1.	Кращі можливості виробництва ніж у конкурентів	1.	Широкий асортимент продукції
		2.	Високі технологічні навички	2.	Наявність конкурентів з більшими потужностями, але із застарілим обладнанням
		3.	Автоматизація виробництва	3.	Не досить висока мобільність виробництва
		4.	Новітнє обладнання	4.	Технологія, що не відповідає світовим стандартам
		5.	Економія на масштабах виробництва		
		6.	Чуттєвість до нових розробок		

Сфера діяльності		Сильні сторони		Слабкі сторони	
		7.	Безпека виробництва (за останні 5 років не сталося жодного нещасного випадку, жодної травми).		
5.	Фінанси	1.	Відсутність довгострокових та короткострокових кредитів банків	1.	Більш високі витрати ніж у конкурентів
				2.	Низька прибутковість
				3.	Нестача фінансових ресурсів
				4.	Інфляційне знецінення накопичень
				5.	Зменшення прибутковості
6.	Персонал	1.	Досвід практичної діяльності	1.	Не досить ефективна система оплати та стимулювання праці
				2.	Висока плинність кадрів
7.	Організаційна культура	1.	Позитивний мікроклімат в колективі	1.	Відсутність власного психолога

Висновки

Незважаючи на те, що в загальному плані комплекс проблем оцінки фінансової безпеки ВАТ «Донецькгірмаш» сформульований і досліджений досить повно, детальні робочі методики, що враховують галузеву специфіку підприємства на корпоративних, фірмовому рівнях, де вони більше всього і потрібні, ще тільки розробляються, оскільки тут прийнятні тільки стандартні підходи, а узагальнені системи критеріїв, показників оцінки фінансової безпеки, як правило, не застосовуються. В роботі визначено показники й індикатори фінансової безпеки ВАТ «Донецькгірмаш». Система показників фактичного фінансового стану ВАТ «Донецькгірмаш» складена на підставі усереднених даних за результатами й умовами роботи деяких виробничих підрозділів підприємства. Кожен конкретний підрозділ може самостійно визначити свою систему показників.

Запропонований в роботі методичний підхід, інструментарій аналізу і діагностики стану ВАТ «Донецькгірмаш» дозволять з достатньою повнотою досліджувати комплекс факторів, що загрожують фінансовій безпеці підприємства, осмислено і цілеспрямовано організувати і виконувати необхідний моніторинг, системно аналізувати динамічно мінливу соціально-економічну ситуацію, проводити техніко-економічне обґрунтування прийнятих управлінських рішень.

Література

1. Бримсон Д. Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Д. Бримсон, Д. Антос. – М. : Вершина, 2007. – 336 с.
2. Волков А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А. Волков, М. Куликов, А. Марченко. – М. : Вершина, 2006. – 194 с.
3. Гавриленко В.А. Экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий / В.А. Гавриленко. – Севастополь : «Вебер», 2003. – 321 с.
4. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта / М.В. Грачева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
5. Геєц В.М. Еще раз о составляющих экономического подъема в Украине / В.М. Геєц // Экономика Украины. – 1998. – № 11. – С. 17–26.

Надійшла 05.03.2011

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

УДК 331.2

Т. А. КОСТИШИНА

ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Досліджуються сучасні проблеми оплати праці в контексті конкурентоспроможності національної економіки.
Modern problems of payment in a context of competitiveness of national economy are investigated.*

Ключові слова: оплата праці, конкурентоспроможність.

Вступ. Домінантною тенденцією розвитку світового господарства на початку XXI століття стала його глобалізація, багатомірний прояв якої виявляється через зростання масштабів та динамізацію міжнародного руху капіталів, праці, товарів, послуг, інформації, технології.

Протягом останніх століть глобалізація виявлялась і досліджувалась як ключова проблема світогосподарського розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості – з тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технічні та інші складові.

Актуальні питання економічної взаємодії та ефективного розвитку країн у глобальному середовищі фокусуються і системно відображаються у проблематиці глобальної конкурентоспроможності.

Загострення глобальних суперечностей та диверсифікація форм і методів конкурентної боротьби на світових ринках зумовлені насамперед нерівномірністю економічного та соціального розвитку, який виявляється в диспропорційності розвитку не тільки окремих країн, а й регіонів та галузей.

Жорстка і неослабна конкурентна боротьба на глобальних ринках з високим ступенем представництва різних суб'єктів потребує від України розробки довгострокової виваженої стратегії виходу на світові ринки та застосування ефективних механізмів закріплення й утримання на них стійких позицій.

Необхідною передумовою успішної реалізації Україною такої концепції зовнішньоекономічної діяльності є ефективний соціально-економічний розвиток та формування потужного науково-технічного та економічного потенціалу, важливою основою якого є формування ринкових організаційно-економічних відносин у сфері праці.

Формування висококонкурентної національної економіки вимагає формування конкурентоспроможної робочої сили та ефективних соціально-трудових відносин. Це пов'язано з тим, що в умовах ринкової трансформації економіки найсуттєвіші перетворення відбуваються, насамперед, у соціально-трудовій сфері. Становлення державності, демократизація суспільного життя, створення нового правового та мотиваційного поля – всі ці насичені соціально-політичні та економічні явища впливають на стан соціально-трудових відносин в Україні.

Підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили має розглядатись у контексті ринково орієнтованого розвитку економіки України, втім числі конкуренції між суб'єктами трудових відносин, що створює підґрунтя для формування конкурентоспроможної оплати праці. Попри значний інтерес науковців до проблем оплати праці, необхідно відзначити, що питання, пов'язані із визначенням специфіки проявів конкуренції в оплаті праці в умовах трансформаційних змін, донині залишаються одними з найменш досліджених вітчизняною економічною наукою.

Розвиток концепцій конкуренції С. Л. Брю, Дж. К. Гелбрейтом, Дж. Кейнсом, І. Кірсьнером, К. М. Макконелом, А. Маршалом, Дж. Пері, А. Смітом, М. Фрідменом, Ф. фон Хайеком став закономірним результатом генезису світової економічної думки. Врахування економічної сутності категорії конкуренції при аналізі закономірностей розвитку сфери праці дозволили П. Агіону, М. Портеру, Г. Стендінгу зробити певний внесок у дослідження проблем соціально-трудових відносин на ринку праці.

Аспекти оплати праці в умовах трансформаційних економік аналізувалися вченими-економістами різних країн. Серед українських науковців варто відмітити І. К. Бондар, Д. П. Богиню, М. Д. Ведернікова, О. А. Грішнову, Г. А. Дмитренка, М. І. Долішнього, Г. В. Задорожного, М. І. Карліна, Т. М. Кір'ян, І. С. Кравченко, Ю. М. Краснова, А. М. Колота, Г. Т. Кулікова, В. Д. Лагутіна, Е. М. Лібанову, Л. С. Лісогор, Ю. Г. Лисенка, Н. Д. Лук'яченко, В. О. Мандибуру, В. М. Новікова, В. М. Нижника, В. В. Онікієнка, О. Ф. Новікову, Н. О. Павловську, І. Л. Петрову, М. В. Семикіну, О. А. Турецького, С. В. Тютюнникову, О. М. Уманського, А. А. Чухна та інших.

Серед вчених країн СНД заслуговують уваги праці Л. І. Абалкіна, Є. І. Арона, Н. Н. Абакумової, М. А. Волгіна, Б. М. Генкіна, А. Л. Жукова, В. Л. Іноземцева, Д. М. Карпуніна, Ю. П. Кокіна, Є. М. Капустіна, Р. П. Колосової, С. М. Лебедевої, В. І. Матусевича, Л. В. Міснікової, Ю. Л. Маневича, В. В. Новожилова, В. Д. Ракоті, А. І. Рофе, Е. Р. Саруханова, Г. Е. Слезінгера, Р. А. Яковлева та інших.

Певний науковий інтерес для осмислення проблем оплати праці в сучасних умовах мають класичні моделі оплати праці, розроблені М. Альбертом, М. Армстронгом, Д. Бергером, С. Л. Брю, Л. Ерхардом, Р. Дж. Еренбергом, Д. Кейнсом, Д. Кларком, В. Леонт'євим, К. Р. Макконелом, А. Маршалом, М. Х. Месконом, Д. Мідом, Д. Мілковічем, Дж. С. Мілем, Д. Ньюманом, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсоном, Р. С. Смітом, Т. Стівенсоном, Ф. Хедоурі, Р. Хендерсоном, Д. Хіксом, П. Чінгосом та іншими.

У той же час у працях сучасних вчених та фахівців майже не приділяється уваги оцінці конкурентоспроможності системи оплати праці. Для формування конкурентоспроможної ринкової економіки в Україні необхідні певні передумови. Країна перейшла до принципово нового устрою суспільства, яке спрямоване на конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Нові економічні умови господарювання вимагають і відповідних змін у формуванні оплати праці. Все вищезазначене обумовило актуальність теми статті.

Метою статті є дослідження сучасного стану оплати праці та її удосконалення в контексті конкурентоспроможності національної економіки

Основний розділ. Розвиток ринкових процесів в Україні пов'язаний з усвідомленням того, що, по-перше, рівень конкурентоспроможності є сукупним інтегральним показником рівня професіоналізму і якості управління, по-друге, конкурентоспроможність в цілому є основним чинником науково-технічних нововведень, вирішальною умовою ефективного функціонування як економіки в цілому, споживчої кооперації та окремого підприємства зокрема. З іншого боку, діяльність у конкурентному середовищі і всі процеси, пов'язані з досягненням високих позицій на ринку товарів та послуг в цілому, повинні бути керованими.

Складний фінансовий стан суб'єктів господарювання, зростання цін на товари та послуги, приховане безробіття є чинниками, що стримують підвищення життєвого рівня населення. В умовах трансформаційних змін, розвитку конкурентних відносин необхідно визначити концептуальні підходи конкурентоспроможної оплати праці, які можуть стати могутньою рушійною силою сталого розвитку, підвищення рівня життя, нарощування людського капіталу нації і конкурентних переваг держави. Сьогодні такий механізм економічною наукою розроблений недосконало, а існуюча оплата праці не повністю реалізує свої функції, не задовольняє потребам становлення конкурентних відносин в економіці.

За даними держкомстату України середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника у 2009 році порівняно з 2008 роком збільшилася на 5,5 % і становила 1906 грн [2, с. 19-21]. Це найнижчий темп річного приросту за весь час проведення щомісячних державних статистичних спостережень зі статистики праці (з 1992 року).

Продовжує спостерігатися міжгалузєва диференціація в рівнях оплати праці. Найбільш оплачуваними в країні були працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, у яких розмір заробітної плати у 2-2,7 рази перевищив середній по економіці.

Серед промислових видів діяльності на підприємствах з виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та добуванні паливно-енергетичних корисних копалин рівень оплати праці в 1,5-1,6 рази перевищив середній по економіці та майже наполовину по промисловості.

Разом з тим, заробітна плата працюючих у закладах освіти й охорони здоров'я залишається нижчою (відповідно на 15,5 % та 31,4 %) за середню по економіці. Це свідчить про низьку вартість робочої сили у видах діяльності, які забезпечують надання соціально важливих послуг.

Також при збереженні тенденції зростання показника заробітної плати значно нижчою залишається заробітна плата працівників сільського господарства, рибальства та рибництва, готелів та ресторанів, а також виробництва текстилю, одягу, хутра, шкіри та виробів зі шкіри. Співвідношення рівня оплати праці в зазначених видах діяльності з середнім по економіці не перевищує 67 %.

Збільшується кількість працівників, оплата праці яких знаходиться в межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством. Порівняно з 2008 роком їхня частка на кінець року в загальній кількості зросла на третину.

Серед 9,8 млн. працівників, які відпрацювали 50 % і більше робочого часу, встановлено на грудень 2009 року 0,8 млн. осіб (8,2 %) мали нарахування в межах мінімальної заробітної плати, яка дорівнювала прожитковому мінімуму (744 грн).

Загалом у половини працівників нарахована заробітна плата була меншою за середній рівень по країні (2233 грн). Водночас 13,3 % отримали заробітну плату, яка перевищувала 3500 грн. Переважна більшість таких працівників була зайнята у видах діяльності з високим рівнем оплати праці, зокрема на підприємствах з добування паливно-енергетичних корисних копалин, авіаційного транспорту, у фінансовій діяльності.

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у сфері послуг, так і виробництва.

В установах освіти, де працівники мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, у грудні 2009 року менше ніж у чверті працюючих нарахована заробітна плата була понад 2500 грн, в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги ще менше – на 11 %.

Індекс реальної заробітної плати у порівнянні з 2008 роком склав 90,8 %. Зниження показника

реальної заробітної плати у річному вимірі в останнє спостерігалось у 2000 році.

Упродовж 2009 року заборгованість із виплати заробітної плати продовжувала зростати, але повільнішими, ніж у попередньому році, темпами. Сума боргу на 1 січня 2010 року досягла 1473,3 млн. грн, що на 23,9 % більше показника на початок 2009 року. Для порівняння: темп приросту показника у 2008 році становив 77,8 %. Обсяг несплаченої заробітної плати на початок січня 2010 року дорівнював 6,2 % фонду оплати праці попереднього місяця, проти 5,3 % на 1 січня 2009 року.

Сума несплаченої заробітної плати упродовж 2009 року збільшилася майже в усіх регіонах України, найсуттєвіше – у м. Києві (на 43,0 млн. грн), Луганській (на 39,9 млн. грн) та Львівській (на 23,3 млн. грн) областях. Виняток становили Вінницька та Одеська області, де сума боргу зменшилася відповідно на 0,3 та 1,8 млн. грн.

Збільшення загальної суми заборгованості було зумовлено головним чином погіршенням розрахунків по заробітній платі з найманими працівниками економічно активних підприємств, де сума заборгованості з виплати заробітної плати зросла на чверть або на 195,4 млн. грн. Найвагомим збільшенням суми боргу відбулося у промисловості – на 55,4 млн. грн., на підприємствах транспорту та зв'язку – на 48,0 млн. грн., у будівництві – на 33,0 млн. грн, у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – на 27,9 млн. грн.

Враховуючи, що об'єктом дослідження є система оплати праці, і сучасний стан останньої не відповідає світовим вимогам гідної оплати праці, стратегія її формування в контексті конкурентоспроможності національної економіки повинна бути обов'язково спрямована на покращення, тобто на формування конкурентоспроможної системи оплати праці.

Формування конкурентоспроможної оплати праці в умовах трансформаційних змін в економіці України буде основою для:

- підвищення платоспроможного попиту населення на товар і послуги як чинника, який сприятиме підвищенню рівня життя та економічному зростанню виробництва;
- створення ефективних мотивів і стимулів до праці, підвищення її якості і продуктивності;
- створення умов для формування конкурентоспроможного персоналу;
- створення умов для реформування соціальної сфери як засобу зменшення державних витрат і потенційного джерела інвестицій у реальний сектор.

Конкурентоспроможна система оплати праці спрямована на дорогу працю, так як так звана "дешева праця" дорого обходиться як підприємству, так і суспільству. Вона малопродуктивна, відтворює нерозвиненого працівника, несприйнятливо до можливості більше заробляти шляхом зростання продуктивної праці, вбиває ініціативу, консервує низький рівень організації і умов праці. Дешевий працівник є загрозою для оточуючих. Дешева праця, що обумовлює низький рівень життя, призводить до втрати відповідальності не тільки перед підприємством, суспільством, але й перед самим собою, такій людині нічого втрачати.

За нормальних економічних умов ринкова і природна вартість всякого товару зближуються, що є об'єктивним проявом закону вартості. Коли таке зближення штучно гальмується, то у розвитку економіки можуть виникати кризові явища, які набувають різноманітних форм: перевиробництва, галопуючої інфляції, спаду виробництва. За низької (відносно вартості) заробітної плати зменшується її купівельна спроможність, це обмежує споживання, скорочення якого призводить до спаду виробництва.

Вища (відносно вартості робочої сили) заробітна плата, навпаки, робить доступним задоволення найрізноманітніших потреб, сприяє підвищенню попиту на нові товари. Але якщо виробництво не реагує на зменшення попиту, то поступово зростає кількість товарів, які не мають збуту. Реакцією ринку на таку ситуацію буде затоварювання продукцією, що супроводжується зниженням цін і також спадом виробництва. Таким чином, рівень заробітної плати, її відхилення від вартості робочої сили впливає на обсяг і структуру виробництва.

За високопродуктивної сили праці за один і той самий час створюється більше товарів, отже, скорочуються витрати на одиницю продукції. Цим визначається її відносно низька ціна. Оскільки за однаковий час працівник з більшою продуктивністю виробить більшу кількість товарів, його заробітна плата буде вищою. Високооплачувана праця тому, як правило, є працею більш продуктивною, створює відносно дешеві товари, тоді як низькооплачувана характерна для низькопродуктивної праці, що створює дорогі товари низької якості.

Отже, підтримання заробітної плати на рівні, що не відповідає вартості робочої сили неминує спричинить падіння продуктивності праці, зростання цін [3, с. 14-15].

Конкурентоспроможність системи оплати праці – складна економічна категорія, яка має тісний взаємозв'язок з іншими категоріями конкурентоспроможності (рис. 1).

Конкурентоспроможність системи оплати праці, конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина і ціле.

Можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності робочої сили та сукупності економічних методів діяльності фірми, які впливають на результати конкурентної боротьби.

З метою формування конкурентоспроможної системи оплати праці нами пропонуються її складові (рис. 2).

Процес формування конкурентоспроможної системи оплати праці потребує особливої уваги до формування управлінського потенціалу, який визначається як комплекс кваліфікаційного рівня, особистих і психофізіологічних якостей керівника, потенціальних управлінських умов, котрі дозволяють його реалізувати [4, с. 58-59].

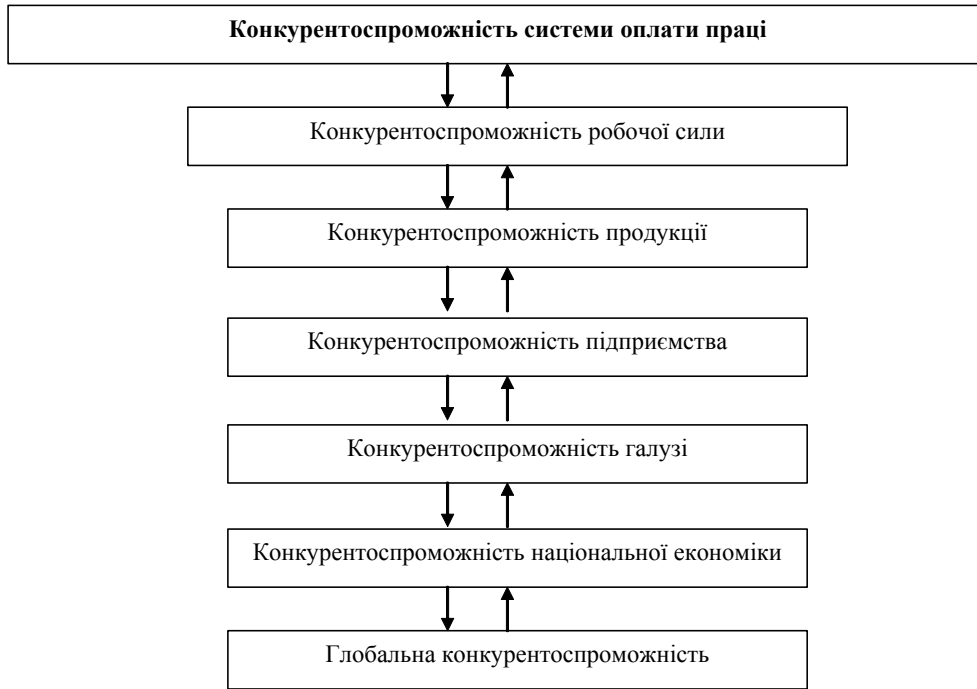


Рис. 1. Механізм взаємозв'язку категорій конкурентоспроможності

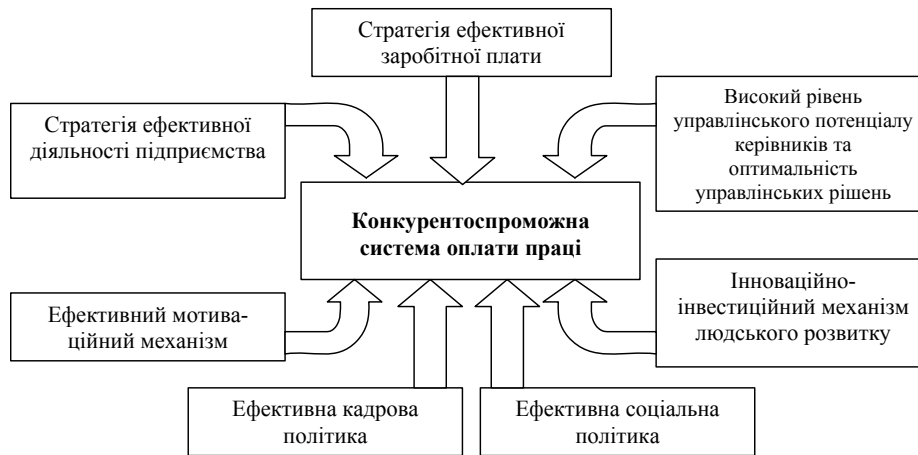


Рис. 2. Складові формування конкурентоспроможної системи оплати праці

При цьому особистісна складова управлінського потенціалу повинна бути максимально орієнтована на цілісну яву про людину – працівника і об'єкта управління. Це означає, що дана складова дозволяє формувати внутрішню духовну культуру керівника, його громадську свідомість, ціннісні орієнтації, інтереси й потреби людини в сфері трудової діяльності, його моральні позиції, знання, спрямовані на самореалізацію.

Особистісна складова у структурі управлінського потенціалу викликає необхідність більше приділяти увагу потенційним, тобто невикористаним можливостям управлінського працівника пред'являє вимоги постійного саморозвитку.

Психофізіологічна складова управлінського потенціалу відображає такі якості керівника, як працездатність, витривалість, дисциплінованість, вміння долати стрес.

Кваліфікаційна складова характеризує професіоналізм керівника, трудову мобільність, активність, відповідальність та вимогливість.

В сучасних умовах науково-технічного розвитку чітко простежується тенденція швидкого старіння знань і досвіду управлінського персоналу, суть якого виражається у відставанні професійних знань керівника від сучасних вимог, що пред'являються ринком. Особливо актуальним стає оновлення якостей керівника: вміння створити організацію, забезпечити механізм її функціонування, проявити енергійність, контактність, лідерські навички, цілеспрямованість у розвитку бізнесу, сформувати конкурентоспроможну систему оплати праці тощо.

Висновки. Таким чином, професіоналізм, інтелектуальні й лідерські здібності, творчий та інноваційний потенціал керівника суттєво впливають на оплату праці, стимулювання і розподіл праці в межах керованої системи, ефективність мотиваційного механізму, конкурентоспроможність системи оплати праці, продукції, підприємства, національної економіки в цілому.

Література

1. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / [А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська та ін. ; за заг. ред. А.М. Колота, Г.Т. Кулікова]. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.
2. Праця України 2009 : статистичний збірник / Державний комітет статистики України: №09/3-32/20.07.2010. – 170. – 413 с.
3. Колот А.М. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 16–21.
4. Тимофеев А.В. Принципы политики оплаты труда персонала крупного промышленного холдинга / А.В. Тимофеев // Менеджмент в России и за рубежом. – № 4. – 2004. – С. 15–26.

Надійшла 24.02.2011

УДК 330.4:331.103.3

К. В. ГОРБАТЮК

Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ НЕЧІТКИХ МЕТОДІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ДАНИХ ХРОНОМЕТРАЖНИХ СПОСТЕРЕЖЕНЬ

У статті розглянуто проблему врахування невизначеності у показниках тривалості трудових операцій на робочому місці за допомогою методів теорії нечітких множин. Наведено приклад нечіткого оцінювання тривалості трудових операцій за даними хронометражних рядів для встановлення нечітких норм тривалості.

The problem of uncertainty account in the indexes of labour operations duration in the workplace by means of fuzzy sets theory methods is considered in the article. An example of fuzzy evaluation of labour operations duration is made from time-study rows data for establishment of fuzzy norms of duration.

Ключові слова: нормування праці, теорія нечітких множин, нечіткі числа, норми тривалості.

Вступ

Для багатьох підприємств ефективне використання ресурсів пов'язане з розвитком технології і організації виробництва. Проте, для підвищення загальної ефективності виробництва є важливим людський чинник, оскільки продуктивність праці є тим показником, в якому поєднуються кваліфікація й інтереси людини, технології, управління, соціальне та ділове навколишнє середовище.

У досягненні цієї мети важлива роль належить нормуванню праці і, перш за все, дослідженням з розробки й вдосконаленню нормативно-інформаційної бази, яка є основою для регламентації, оцінки витрат праці, ступеня її кваліфікації та призначена для поліпшення організації праці, підвищення її ефективності, а також, для забезпечення соціальної захищеності робітників, запобігання надмірним психофізіологічним навантаженням і збереження нормальної працездатності протягом всього періоду трудової діяльності робітника. В нових умовах господарювання застосування прогресивної організації праці і відповідних їй норм стає життєво необхідним для нормального функціонування підприємств.

Створення автоматизованих систем нормування праці вимагає використання економіко-математичних методів та нових інформаційних технологій, що дасть можливість зменшити трудомісткість і складність встановлення норм і нормативів та дозволить застосовувати відповідну нормативну базу для всіх типів виробництва в умовах трансформаційної економіки України. Зокрема, існуюча невизначеність в процесах праці зумовлює необхідність застосування відповідного математичного апарату для її врахування.

Постановка завдання

Серед існуючих математичних підходів до врахування невизначеності в кількісних економічних показниках можна виділити нечітко-множинний підхід, який продовжує завойовувати все більшу прихильність економістів. Теорія нечітких множин і нечітка логіка дозволяють моделювати гнучкі та неточні обмеження, частковий прояв властивостей, описувати плавний перехід з однієї ситуації в іншу.

Зокрема, в теорії нечітких множин існує поняття нечіткого числа (величини), що являє собою нечітку множину спеціалізованого виду. Визначення набору арифметичних операцій над нечіткими числами та правил їх виконання [1; 3; 4] робить можливим оцінювання результуючих значень економічних показників за відомими співвідношеннями з врахуванням присутньої невизначеності.

У нормуванні праці використовуються методи, що вимагають проведення хронометражних спостережень на робочому місці за тривалістю виконання окремих технологічних операцій [2]. В результаті статистичного аналізу даних, отриманих на основі проведених спостережень, можливе нечітке оцінювання необхідних норм праці.

Результати дослідження

Нечіткі множини у спеціальній літературі задають як пару $\bar{A} = \{x \in X, \mu_{\bar{A}}(x)\}$, де $\mu_{\bar{A}}(x)$ – функція, що визначає ступінь належності x до \bar{A} . Формально, функція належності є відображенням: $\mu_{\bar{A}}(x): X \rightarrow [0, 1]$, де X називається носієм нечіткої множини та за умови $\sup_{x \in X} \mu_{\bar{A}}(x) = 1$ – відповідна нечітка множина називається нормальною. Також у теорії нечітких множин часто використовують метод опису нечітких множин за допомогою α -рівневих множин, які є підмножинами базової множини X та описуються так: $\bar{A}[\alpha] = \{x | \mu_{\bar{A}}(x) \geq \alpha\}$ для всіх значень $\alpha \in [0, 1]$. Функція належності, у загальному випадку, є формалізованим описом ступеня присутньої нечіткості на деякій множині, яка, у свою чергу, являє собою носій нечіткої величини.

Конкретний вид функцій належності визначається на основі різних додаткових припущень про властивості цих функцій (симетричність, монотонність, неперервність першої похідної тощо) з урахуванням специфіки наявної невизначеності та реальної ситуації [1; 3]. Зокрема, нечіткі числа з трикутною функцією належності $\mu(t)$ називаються трикутними нечіткими числами і позначаються $\bar{t} = (t_{\min} / t_c / t_{\max})$, де t_{\min}, t_{\max}, t_c – відповідно мінімальне, максимальне значення і деяка оцінка центрального значення (математичного сподівання, моди, медіани тощо) окремого параметра та мають функцію належності:

$$\mu(t) = \begin{cases} \frac{t - t_{\min}}{t_c - t_{\min}}, & \text{для } t_{\min} \leq t \leq t_c, \\ \frac{t - t_{\max}}{t_c - t_{\max}}, & \text{для } t_c \leq t \leq t_{\max}. \end{cases} \quad (1)$$

А нечіткі числа з трапецієподібною функцією належності $\mu(t)$ окремого параметра, де a, c, d, b – відповідно вершини трапеції, мають функцію належності:

$$\mu(t) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } t \leq a; \\ \frac{t - a}{c - a}, & \text{якщо } a < t < c; \\ 1, & \text{якщо } c \leq t \leq d; \\ \frac{b - t}{b - d}, & \text{якщо } d < t < b; \\ 0, & \text{якщо } t \geq b. \end{cases} \quad (2)$$

Функція належності для нечіткої величини, що є результатом алгебраїчної операції над двома нечіткими числами $A = \{x \in [a_1; a_2], \mu_A(x)\}$ і $B = \{x \in [b_1; b_2], \mu_B(x)\}$, заданими на відповідних носіях $[a_1; a_2]$ та $[b_1; b_2]$, визначається таким чином [1]:

$$\mu_{A \circ B}(z) = \sup_U \{ \mu_A(x) \wedge \mu_B(y) \}, \quad (3)$$

де $U = \{(x, y) \in \sigma(A \times B) | x \circ y = z\}$, $\{\circ\}$ – деяка операція з набору $\{+, -, *, /\}$.

Застосуємо методи теорії нечітких множин до процедури аналізу даних хронометражних спостережень, а саме: спробуємо використати процедури виконання алгебраїчних операцій над нечіткими числами для встановлення окремих норм праці.

Розглянемо приклад проведених хронометражних спостережень за тривалістю елементів операцій

на одному робочому місці за одну робочу зміну (табл. 1) [2]. Існує можливість для побудови нечітких значень кожної тривалості у вигляді як трикутного нечіткого числа, так і у вигляді трапецієподібного нечіткого числа. Так, для побудови трикутного числа можна взяти мінімальне, середнє та максимальне значення тривалості кожного елемента, а для побудови трапецієподібної функції належності – мінімальне, максимальне значення і межі ентропійного інтервалу для середнього.

Дані хронометражних спостережень визнаються сталими, оскільки коефіцієнти сталості $K_{ст} = \max/\min$ не перевищують допустимі значення для даного типу виробництва.

Таблиця 1

Дані спостережень за тривалістю трудових операцій

Номер спостереження	Тривалість елемента операції, с				
	Взяти заготовку, установити та закріпити	Увімкнути верстат, відвести інструмент	Обточити деталь на один прохід	Відвести інструмент, зупинити оберти	Розкріпити, зняти, відкласти
1	9	3	103	4	5
2	10	5	102	3	6
3	7	4	115	5	7
4	11	3	118	4	5
5	14	4	121	6	9
6	8	5	136	4	7
7	12	7	139	6	6
8	11	6	110	5	10
9	13	4	128	4	8
10	8	5	125	6	6
$K_{ст}$	2	2,33	1,36	2	2

Статистичні показники, розраховані за кожним хронорядом, дають параметри для нечіткого опису кожного елемента операції (табл. 2).

Таблиця 2

Статистичні оцінки за даними хронорядів

Елемент операції	Взяти заготовку, установити та закріпити	Увімкнути верстат, відвести інструмент	Обточити деталь на один прохід	Відвести інструмент, зупинити оберти	Розкріпити, зняти, відкласти
Позначення тривалості елемента	T_1	T_2	T_3	T_4	T_5
Мінімальне значення	7	3	102	3	5
Середнє значення	10,47	4,74	121,61	4,78	7,05
Максимальне значення	14	7	139	6	10
Нижня межа ентропійного інтервалу	8,89	3,97	113,97	4,00	5,97
Верхня межа ентропійного інтервалу	12,03	5,51	129,21	5,45	8,14

Застосувавши розроблені автором процедури бутстрепізації, побудови ентропійного інтервалу та пошуку середнього значення за вибірками малого обсягу, оскільки обсяг отриманих хронорядів за кожним елементом операції є малим, можна будувати нечіткі оцінки характеристик трудових процесів.

Для опису тривалості елементів операцій через трикутні нечіткі числа можна скористатись записом α -рівневих множин для кожного елемента і для рівнів α (табл. 3): 0; 0,25; 0,5; 0,75; 1.

Також отримуємо запис α -рівневих множин для тривалості кожного елемента технологічної операції, якщо нечіткі числа мають трапецієподібний вигляд (табл. 4).

Таблиця 3

Трикутні нечіткі числа, що характеризують тривалості елементів операції

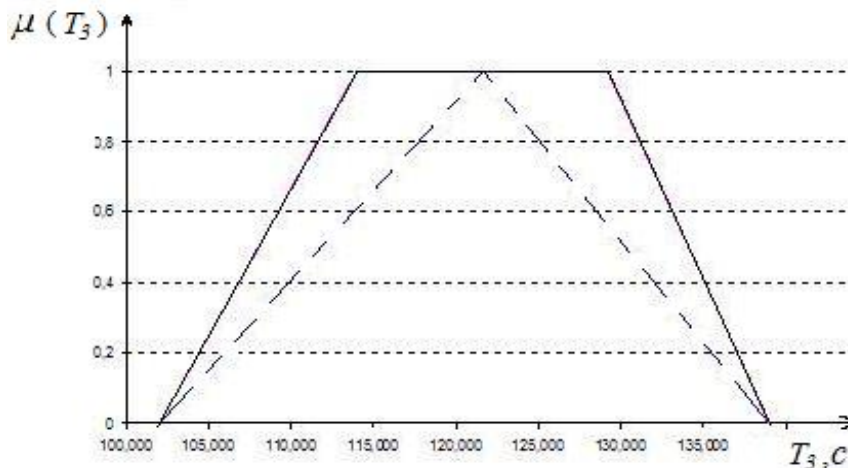
Значення α -рівня	Позначення тривалості елементу операції, с									
	T_1		T_2		T_3		T_4		T_5	
0	7,000	14,000	3,000	7,000	102,000	139,000	3,000	6,000	5,000	10,000
0,25	7,868	13,118	3,435	6,435	106,903	134,653	3,445	5,695	5,513	9,263
0,5	8,735	12,235	3,870	5,870	111,805	130,305	3,890	5,390	6,025	8,525
0,75	9,603	11,353	4,305	5,305	116,708	125,958	4,335	5,085	6,538	7,788
1	10,470	10,470	4,740	4,740	121,610	121,610	4,780	4,780	7,050	7,050

Таблиця 4

Трапецієподібні нечіткі числа, що характеризують тривалості елементів операції

Значення α -рівня	Позначення тривалості елементу операції, с									
	T_1		T_2		T_3		T_4		T_5	
0	7,00	13,51	3,00	6,63	102,00	136,55	3,00	5,86	5,00	9,54
0,25	7,47	13,02	3,24	6,26	104,99	134,11	3,25	5,73	5,24	9,07
0,5	7,95	12,52	3,49	5,88	107,99	131,66	3,50	5,59	5,49	8,61
0,75	8,42	12,03	3,73	5,51	110,98	129,21	3,75	5,45	5,73	8,14
1	8,89	8,89	3,97	3,97	113,97	113,97	4,00	4,00	5,97	5,97

Для нечіткої тривалості елементу «Обточити деталь на один прохід» графічно зобразимо відповідні функції належності (рис. 1).

Рис. 1. Функції належності тривалості елементу T_3

Використовуючи отримані нечіткі тривалості кожного елементу даної операції, визначимо за допомогою операцій над нечіткими числами нечітке значення тривалості виконання всієї операції T . Послідовно знайдемо суми описаних вище нечітких чисел, спочатку для трикутних функцій належності, а також для трапецієподібних функцій. Результати нечітких розрахунків узагальнимо в табл. 5, 6 та надамо графічне зображення результуючої функції належності для функцій належності двох згаданих форм: трикутної і трапеції (рис. 2).

З графіків функцій належності результуючих показників видно, що при виконанні операції додавання форма результуючої функції належності співпадає з формою функції належності доданків, а інтервал носія нечіткого числа, що визначає тривалість всієї технологічної операції, не залежить від форми функції належності.

Різниця між отриманими результатами полягає в їх інтерпретації в кожному конкретному випадку. Так, для трапецієподібних функцій певний інтервал усередині носія має більший ступінь можливості, функція належності в ньому є максимальною.

Таблиця 5

Результати розрахунку тривалості виконання всієї операції за трикутними функціями належності

Значення α -рівня	Позначення тривалості елементу операції, с							
	T_1+T_2		T_3+T_4		$T_1+T_2+T_3+T_4$		$T = T_1+T_2+T_3+T_4+T_5$	
0	10,00	21,00	105,00	145,00	115,00	166,00	120,00	176,00
0,25	11,30	19,55	110,35	140,35	121,65	159,90	127,16	169,16
0,5	12,61	18,11	115,70	135,70	128,30	153,80	134,33	162,33
0,75	13,91	16,66	121,04	131,04	134,95	147,70	141,49	155,49
1	15,21	15,21	126,39	126,39	141,60	141,60	148,65	148,65

Таблиця 6

Результати розрахунку тривалості виконання всієї операції за трапецієподібними функціями належності

Значення α -рівня	Позначення тривалості елементу операції, с							
	T_1+T_2		T_3+T_4		$T_1+T_2+T_3+T_4$		$T = T_1+T_2+T_3+T_4+T_5$	
0	10,00	21,00	105,00	145,00	115,00	166,00	120,00	176,00
0,25	10,72	20,14	108,24	142,42	118,96	162,55	124,20	172,09
0,5	11,43	19,27	111,49	139,83	122,92	159,10	128,40	168,17
0,75	12,15	18,41	114,73	137,25	126,87	155,65	132,60	164,26
1	12,86	17,54	117,97	134,66	130,83	152,20	136,80	160,34

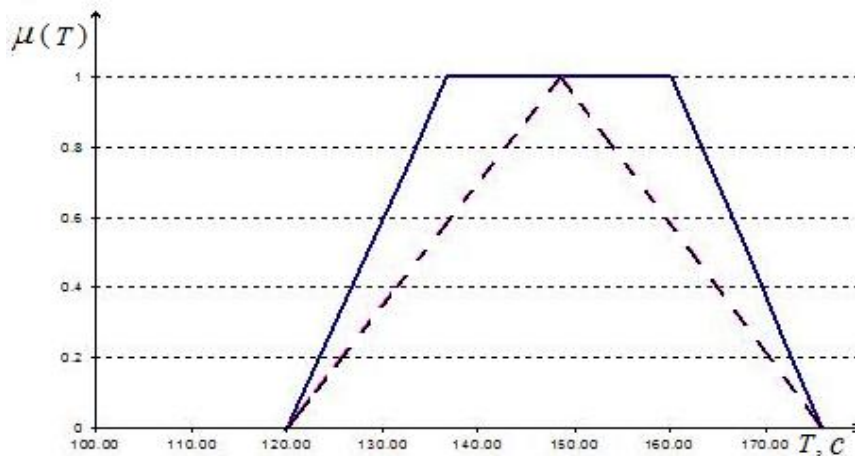


Рис. 2. Функції належності тривалості всієї операції

Отже, отримаємо нечітку тривалість виконання всієї операції відповідно у вигляді трикутного та трапецієподібного числа:

$$\bar{t}_{on} = (120/148,65/176) \text{ або } \bar{t}_{on} = (120/136,8/160,34/176) \text{ с.}$$

Нечітка норма штучного часу обчислюється за формулою:

$$\bar{t}_{шт} = \bar{t}_{on} \left(1 + \frac{K}{100} \right), \text{ де } K = 8\%.$$

Тоді $\bar{t}_{шт} = (120/148,65/176) \cdot 1,08 = (129/160,54/190,08) \text{ с}$ або

$$\bar{t}_{шт} = (120/136,8/160,34/176) \cdot 1,08 = (129,6/147,74/173,17/190,08) \text{ с.}$$

Норма штучно-калькуляційного часу обчислюється за формулою:

$$t_{\text{шт.к.}} = t_{\text{шт}} + \frac{T_{\text{пз}}}{n},$$

де у даному прикладі $T_{\text{пз}} = 5$ хв, а кількість операцій $n = 10$. А нечітка норма штучно-калькуляційного часу може бути отримана таким чином:

$$\begin{aligned} \bar{t}_{\text{шт.к.}} &= \bar{t}_{\text{шт}} + \frac{T_{\text{пз}}}{n} = (159,6/190,54/220,08) \text{ с} \\ \text{або } \bar{t}_{\text{шт.к.}} &= \bar{t}_{\text{шт}} + \frac{T_{\text{пз}}}{n} = (159,6/177,74/203,17/220,08) \text{ с.} \end{aligned}$$

Обчислимо також нечітку норму виробітку за восьмигодинну зміну:

$$\bar{H}_{\text{вир}} = \frac{T_{\text{зм}}}{\bar{t}_{\text{шт.к.}}} = \frac{28800}{(159,6/190,54/220,08)} = (130,86/151,15/180,45) \text{ шт.}$$

Отже, ми отримали нечітке значення норми виробітку, у межах якого фактичний виробіток за робочу зміну можна вважати задовільним.

Висновки

На основі результатів проведеного дослідження стає можливим більш повне використання наявної у виробничо-економічній системі інформації про трудові процеси в основному та обслуговуючому виробництвах, а також суттєво зменшити обсяги нової необхідної статистичної інформації, що дає можливість удосконалити методики встановлення норм праці та забезпечити їх реалізацію в автоматизованих системах нормування праці на підприємствах. Зокрема, запропонований концептуальний підхід, створені на його підґрунті методики й економіко-математичні моделі можуть використовуватись на підприємствах для підвищення обґрунтованості норм та нормативів і вдосконалення нормативної бази з праці.

Література

1. Алтунин А. Е. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях : монография / А. Е. Алтунин, М. В. Семухин. – Тюмень : Издательство Тюменского государственного университета, 2000. – 352 с.
2. Капінос Г. І. Системи нормування в управлінні виробничою діяльністю : [навч. посібник] / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – Хмельницький : ХДУ, 2004. – 163 с.
3. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман ; [пер. с франц.]. – М. : Радио и связь, 1982. – 432 с.
4. Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения / [под ред. Р. Р. Ягера ; пер. с англ.]. – М. : Радио и связь. 1986. – 408 с.

Надійшла 24.02.2011

ОЦІНКА ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

У статті проаналізовано виробничу діяльність машинобудівних підприємств Хмельниччини та стан мотивації персоналу. Встановлено взаємозв'язок між зростанням продуктивності праці і середньої заробітної плати та визначено прогнозований приріст продуктивності праці у зв'язку з ліквідацією втрат робочого часу.

The article analyzes the industrial activity, enterprise uprising and state motivation. The connection between the growth of labor productivity and average wages and identified a predicted increase in labor productivity due to elimination of losses of working time.

Ключові слова: мотивація персоналу, заробітна плата, зарплатоємкість продукції, продуктивність праці, машинобудівні підприємства.

Вступ. Машинобудування є основою важкої індустрії й відіграє вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази національної економіки. За сучасних умов машинобудівному комплексу належить важлива роль у забезпеченні комплексної механізації та автоматизації інших галузей національної економіки [1].

Машинобудування України на сьогодні об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури, різних видів транспортних засобів тощо. У загальному обсязі продукції (робіт, послуг) промисловості, частка машинобудування становить 13,4 %, у валовій доданій вартості промисловості – 15,6%. У машинобудуванні зосереджено понад 15 % вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22 % чисельності працюючих [2, с. 58].

Постановка завдання. Питанням мотивації персоналу присвятили свої наукові роботи як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Альдефер, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, В. Адамчука, О. Виханського, Б. Генкіна, В. Абрамов, Д. Богиня, В. Данюк, О. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, Т. Завіновська, М. Карлін, А. Колот, О. Пушкар та ін. Проте в умовах кризового стану основну увагу необхідно приділити ефективному використанню та мотивації до активної трудової діяльності наявних трудових ресурсів, які здатні зміцнити стан машинобудівних підприємств в економічній системі країни.

Оцінка ступеня і раціональності використання персоналу машинобудівного підприємства має ґрунтуватися на: виявленні причин неповного чи неефективного його використання робочого часу і визначення сумарної величини прямих і прихованих втрат, відхилень фактичного сукупного фонду робочого часу від потенційної величини, проведенні групування причин втрат і нераціонального використання персоналу та оцінці ефективності усунення виявлених втрат, виявлення перспективних резервів та розробці ефективних заходів щодо усунення виявлених відхилень [3].

З метою аналізу цих процесів необхідно провести дослідження машинобудівних підприємств Хмельниччини: ДП «Новатор», ДП «Красилівський агрегатний завод», ВАТ «Красилівський машинобудівний завод», ВАТ «Темп», ВАТ «Укрелектроапарат», ВАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес». При проведенні аналізу застосувати різноманітні методи та прийоми. Окрім визначення абсолютних та відносних показників динаміки за певний період для оцінки ефективності використання персоналу та його виробничої діяльності скористатися показниками продуктивності і середньої заробітної плати в розрахунку на одного працівника з врахуванням витрат як із фонду заробітної плати, так і з фонду матеріального стимулювання: середній річний виробіток, середньорічна заробітна плата, витрати заробітної плати з нарахуваннями на гривню товарної і реалізованої продукції та інші.

Результати дослідження. Аналіз середньомісячної заробітної плати за 2006–2009 рр. на досліджуваних підприємствах дає підстави стверджувати, що найвищий її рівень на ВАТ «Укрелектроапарат» – 2357,51 грн у 2008 р. при зменшенні у 2009 р. до 1324,95 грн та ВАТ «Темп» – 2173,9 грн у 2008 р., зі зменшенням у 2009 р. до 1683,47 грн. Найменший рівень середньомісячної заробітної плати спостерігається на ДП «Красилівський агрегатний завод» – 689,78 грн – у 2006 р. та на ВАТ «Красилівський машзавод» 1062,2 грн – у 2008р. при спаді цього показника у 2009р. до 1017,48 грн в місяць (рис. 1).

Не менш важливим показником є зарплатоємкість, який вказує на те, що рівень його на підприємствах занижений і заробітна плата не забезпечує не тільки стимулюючої функції, але й відтворювальної. За зарплатоємкістю продукції найвищий рівень демонструє ВАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес» – 0,54 грн у 2006 р. до 0,372 грн у 2009 р. Найнижчий рівень – на ВАТ «Укрелектроапарат», яке спромоглося підняти рівень з 0,11 грн у 2006 р. до 0,13 грн у 2009 р. та ВАТ «Красилівський машзавод» – з 0,16 грн/грн до 0,168 грн/грн (рис. 2).

На досліджуваних машинобудівних підприємствах Хмельниччини продуктивність праці протягом 2006–2008 рр. зростала у зв'язку зі збільшенням обсягів виготовленої продукції. Але, у 2009 р. на ВАТ «Красилівський машзавод», ВАТ «Укрелектроапарат», ВАТ «Темп», ВАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»

продуктивність праці зменшилась. Як видно з рис. 3, відповідно до того як збільшується середньорічна продуктивність праці одного працівника, так збільшується і середньорічна продуктивність праці одного робітника.

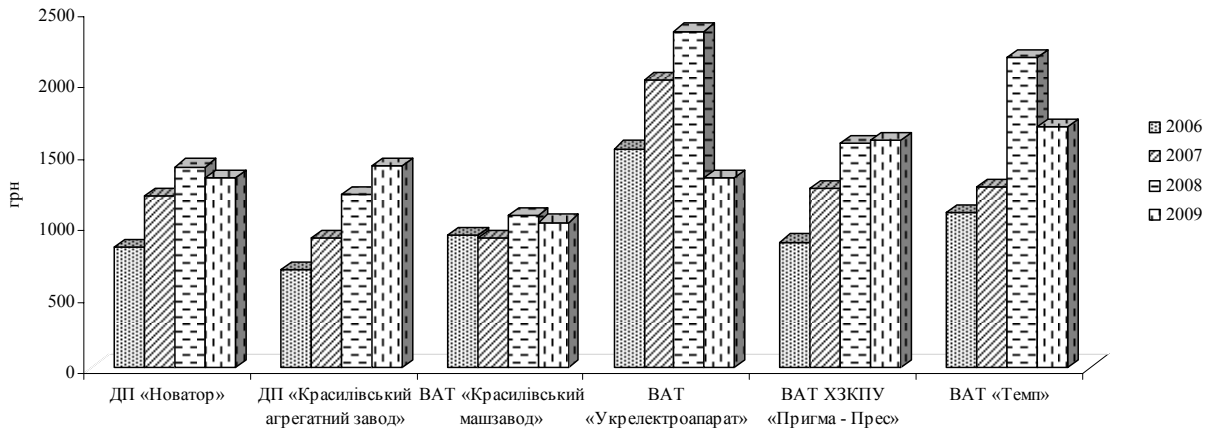


Рис. 1. Середньомісячна заробітна плата одного працівника машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2006–2009 рр.

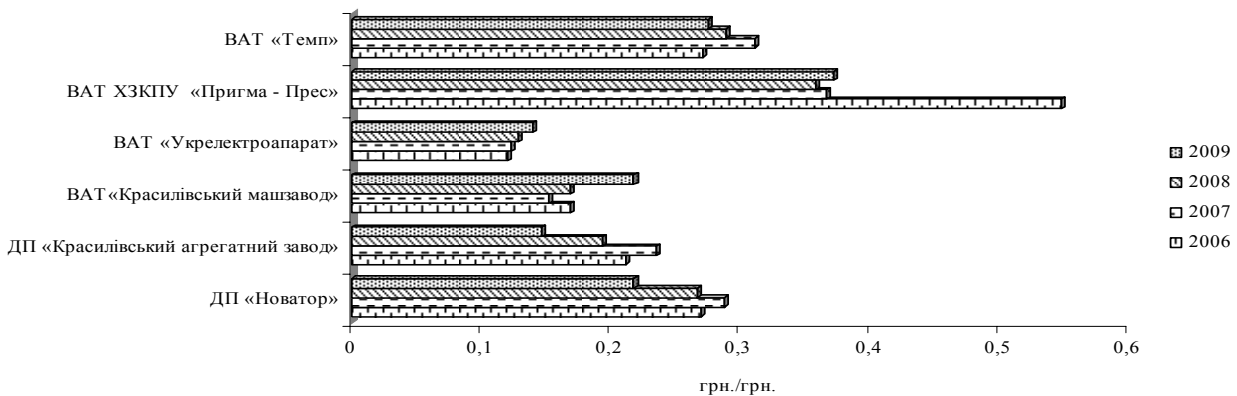


Рис. 2. Зарплатосмікність продукції машинобудівних підприємств Хмельниччини

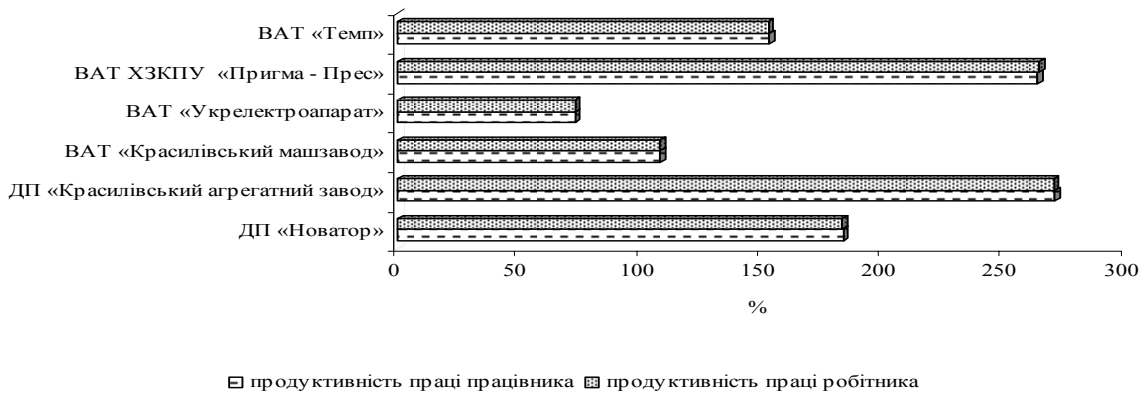


Рис. 3. Темпи зростання продуктивності праці на машинобудівних підприємствах Хмельниччини

Також мотивацію та ефективність роботи персоналу підприємства характеризують темпи зростання продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати. Зі зростанням продуктивності виникають передумови для підвищення рівня заробітної плати, причому темпи зростання продуктивності мають бути випереджаючими за темпи зростання заробітної плати. Співвідношення між зростанням продуктивності праці і середньою заробітною платою розраховуємо за формулою:

$$I_{\uparrow \text{ПП} / \text{ЗП}} = \frac{\uparrow \text{ПП}}{\uparrow \text{ЗП}}, \quad (1)$$

де $\uparrow \text{ПП}$, $\uparrow \text{ЗП}$ – відповідно, темпи зростання продуктивності і заробітної плати.

За співвідношеннями між зростанням продуктивності праці та середньої заробітної плати (табл. 1) останнім часом на всіх підприємствах спостерігаються випередження темпів зростання заробітної плати у порівнянні з рівнем підвищення продуктивності праці, що негативно впливає на інфляційні процеси та результативність і прибутковість діяльності самих підприємств.

Таблиця 1

Співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати персоналу машинобудівних підприємств Хмельниччини

Підприємство	Роки			
	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008
ДП «Новатор»	0,922344	0,933392	1,077856	1,227890
ДП «Красилівський машзавод»	0,963625	1,107559	0,903466	0,946105
ВАТ «Красилівський агрегатний завод»	1,367254	0,900826	1,211709	1,321634
ВАТ «Укрелектроапарат»	1,026724	0,972026	0,962538	0,916479
ВАТ ХЗКПУ «Пригма–Прес»	1,306091	1,493358	1,026097	0,960873
ВАТ «Темп»	0,786861	0,871469	1,075233	1,047981

Ефективність використання робочого часу персоналу слід визначати, вивчаючи втрати робочого часу, які включають втрати у зв'язку з порушенням дисципліни та на виправлення бракованої продукції. Збільшення випуску продукції, у зв'язку з ліквідацією втрат робочого часу, слід визначати за формулою:

$$\Delta ВП = V_{PЧ} \cdot B_i, \quad (2)$$

де $V_{PЧ}$ – втрати робочого часу, год.;

B_i – годинний виробіток працівника, грн. / люд.-год., який визначається за формулою:

$$B_i = \frac{B}{\Phi PЧ}, \quad (3)$$

де $\Phi PЧ$ – річний фонд робочого часу одного працівника, год.

Річний фонд робочого часу одного працівника розраховується за формулою:

$$\Phi PЧ = M\Phi Ч \cdot 12, \quad (4)$$

де $M\Phi Ч$ – місячний фонд робочого часу; в середньому складає 176 год.

Тоді річний фонд робочого часу (нормативний, без втрат) одного працівника складе:

$$\Phi PЧ = 176 \cdot 12 = 2112 \text{ год.}$$

Якщо на підприємствах є втрати робочого часу, то у формулу слід підставляти середній фактичний річний фонд робочого часу одного працівника.

Результати проведених розрахунків вказують, на те що найбільші втрати робочого часу на найбільших підприємствах. За темпами у 2009 р., у порівнянні з 2006 р., втрати найбільше зросли на ВАТ «Укрелектроапарат» – на 435,6%, ВАТ «Темп» – на 198,6% та ВАТ «Красилівський машзавод» – на 142,5%, ДП «Новатор» – 114,94 %. Зменшились втрати робочого часу на ДП «Красилівський агрегатний завод» – на 58% та ВАТ ХЗКПУ «Пригма–Прес» – на 57%. Збільшення втрат робочого часу викликано вимушеними відпустками, у зв'язку зі спадом виробництва та фінансовою кризою. Зменшення втрат на невеликих підприємствах відбулося внаслідок організаційних заходів щодо підвищення рівня дисципліни та втратою робочого місяця працівників цих підприємств.

Наочне зображення оцінки даного показника, наведено на рис.4, вказує на те, що найбільший прогнозований приріст випуску продукції, у зв'язку з ліквідацією втрат робочого часу, мав би бути на ВАТ «Укрелектроапарат» та ДП «Новатор».

У процесах дослідження нами визначено, що основним системоутворюючим елементом мотивації персоналу є заробітна плата. За структурою питома вага основної оплати коливається на досліджуваних машинобудівних підприємствах від 60% до 74%. Так, найнижча її частка на ДП «Новатор», а найвища на ВАТ «Красилівський машзавод». Питома вага додаткової оплати коливається від 23% до 38%. Найнижчий її рівень у фонді заробітної плати спостерігається на ВАТ «Красилівський машзавод» – у межах 23%÷25%, а найвищий за роками від 33% до 38% на ДП «Новатор».

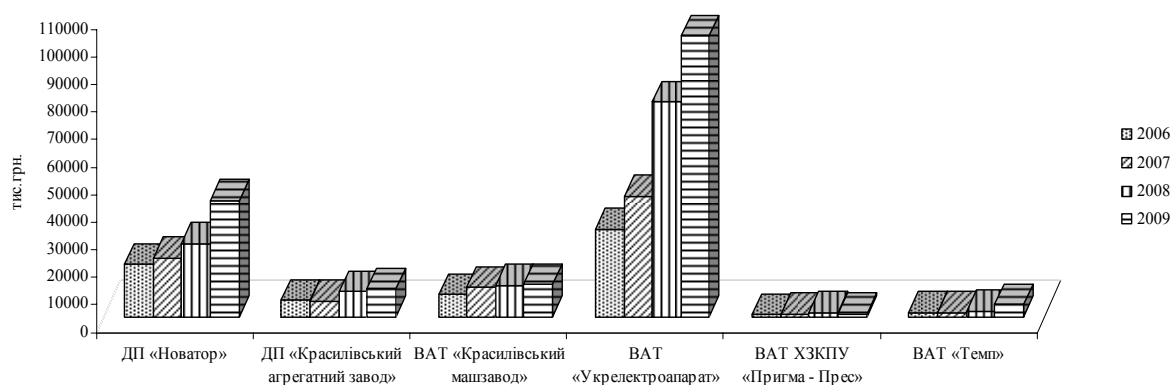


Рис. 4. Можливе збільшення випуску продукції, у зв'язку з ліквідацією втрат робочого часу

Як видно з рис. 5 за динамікою збільшилась частка додаткової оплати у 2009 р. у порівнянні з 2006 р. на ВАТ «Укрелектроапарат», ВАТ ХЗКПУ «Пригма–Прес» та ВАТ «Красилівський машзавод».

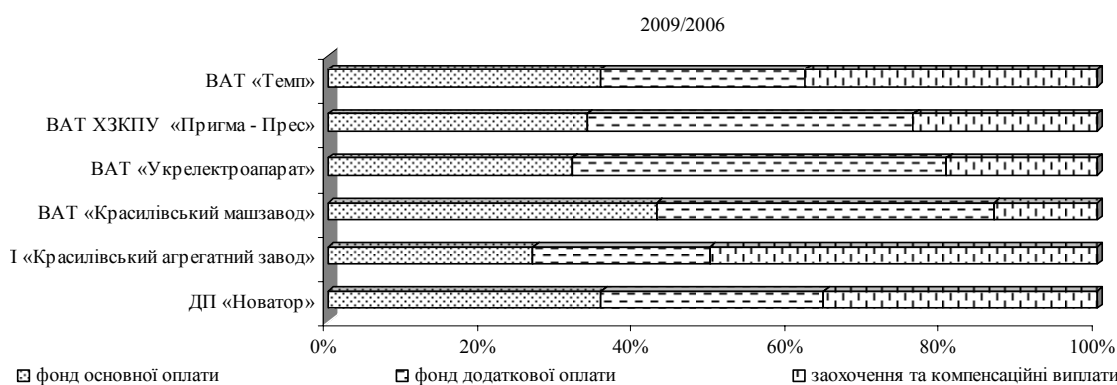


Рис. 5. Темпи зростання основної та додаткової оплати, заохочень і компенсаційних виплат у фонді заробітної плати персоналу машинобудівних підприємств, 2009/2006 рр.

Премії у фонді оплати праці складають від 1%–2% на ДП «Красилівський агрегатний завод» до 18–25% – на ДП «Новатор». Доплати також варіюють від 2–3% на ВАТ «Темп» до 10÷13% на ДП «Красилівський агрегатний завод». Частка надбавок у фонді оплати праці машинобудівних підприємств Хмельниччини складає 6÷11%, інших виплат – 1÷4%.

Найвищі темпи зростання питомої ваги премій у 2009 р. порівняно з 2006 р. на ВАТ ХЗКПУ «Пригма–Прес», доплат на ВАТ «Укрелектроапарат» та ВАТ «Темп», а надбавок – на ВАТ ХЗКПУ «Пригма–Прес» та ДП «Новатор» (рис. 6).

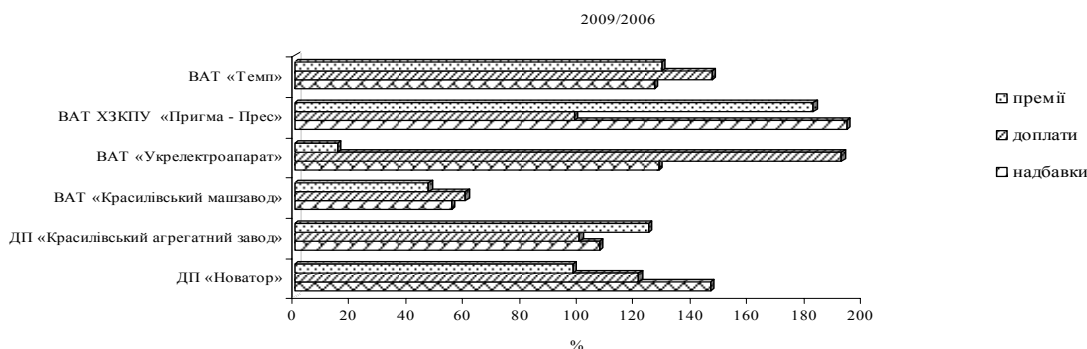


Рис. 6. Темпи зростання частки премій, доплат та надбавок у загальному фонді заробітної плати персоналу підприємств, 2009/2006 рр.

У процесі дослідження встановлено, що єдиного підходу у стимулюванні роботи персоналу немає, кожне підприємство, у залежності від отримання кінцевої мети – прибутку – обирає свої форми, системи та структуру заробітної плати. Тобто, давати рекомендації щодо структури заробітної плати для машинобудівних підприємств не доцільно; у кожному конкретному випадку вони мають бути індивідуальними.

Висновки. Отже, неабиякий вплив на мотивацію та ефективність використання персоналу підприємств має рівень заробітної плати, її структура, послідовне підвищення рівня заробітної плати поряд з підвищенням результативності у діяльності персоналу. За допомогою премій, надбавок та інших виплат підприємство може мотивувати персонал до високопродуктивної виробничої діяльності. Головне правильно визначити фактори та критерії мотивації, а також встановити взаємозв'язки між показниками, які відображають результативність діяльності, та показниками мотивації.

Проаналізувавши зарплатоємність продукції, слід зазначити, що зменшення її відбулося на більшості машинобудівних підприємств. Це говорить про неприпустимість, в період кризи та подальшого розвитку інфляційних процесів, такого стану на машинобудівних підприємствах і поглиблення відчуження персоналу від високопродуктивної праці як єдиного джерела виживання в нинішніх умовах.

Як показує проведене дослідження робочий час на всіх без винятку досліджуваних машинобудівних підприємствах використовується неефективно, втрати робочого часу більші допустимих. Отже, при використанні ефективної мотивації існують реальні шанси збільшення випуску промислової продукції у 1,5–2 разів. Продуктивність праці персоналу теж повинна бути більшою, а її темпи мають перевищувати темпи зростання заробітної плати, що на більшості підприємств не дотримується і негативно впливає на мотиваційні та інфляційні процеси.

У подальших дослідженнях, для створення мотиваційного механізму ефективного управління персоналом вкрай необхідно враховувати дані, отримані в результаті проведеного аналізу, здійснити зовнішній стимуляційний вплив на активізацію персоналу через покращання факторно-критеріальних характеристик діяльності машинобудівних підприємств.

Література

1. Трусова Л. И. Экономика машиностроительного производства / Трусова Л. И. – Ульяновск : УлГТУ, 2005. – 70 с.
2. Шагуров О. О. Стан і тенденції розвитку машинобудування в Україні / О. О. Шагуров // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 57–63.
3. Ершова С. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Ершова С. А. – СПб. : СПбГАСУ, 2007. – 155 с.

Надійшла 06.03.2011

УДК 331.108

О. В. ЛИТВИН

Полтавський університет економіки і торгівлі

МЕХАНІЗМИ ПОБУДОВИ ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті розглянуто основні принципи, що впливають на ефективність управління персоналом. Досліджено основні характеристики та механізми побудови оцінки соціально-економічної ефективності управління персоналом. Розроблено методику для оцінки соціально-економічної ефективності управління персоналом.

In article there are considered the main principles which influence a management efficiency of the personnel. The basic characteristics and mechanisms of construction of an estimation of a social and economic management efficiency of the personnel are investigated. The technique for an estimation of a social and economic management efficiency of the personnel is developed.

Ключові слова: управління персоналом, соціально-економічна ефективність.

Вступ. Оцінка ефективності системи управління персоналом характеризує здатність управлінні персоналом безпосередньо впливати на діяльність того чи іншого підрозділу і організації в цілому. Призначення оцінки – це цілеспрямований вплив організаційними, економічними, інформаційними, технологічними і функціональними мірами на гармонійний розвиток і підвищення якості соціальної системи – системи управління персоналом. Метою оцінки є виявлення поточного рівня соціально-економічної ефективності системи управління персоналом і досягнення високих кінцевих результатів діяльності організації на основі підвищення ефективності управління персоналом.

Основний розділ. Вивченню проблем, пов'язаних з визначенням ефективності управління персоналом, форм і методів оцінки систем організації, практичною реалізацією їх теоретичних положень у промисловості і торгівлі, присвятили свої роботи багато вчених: І. Ансофф, В.А. Дятлом, Р.В. Веснин, В.Ф. Єгоров, А.П. Єгоршин, П. Дойль, П. Друккер, В.В. Травин, Ю.Г. Одегов, С.В. Шешкня Т.Ю. Базарова, А.П. Бовтрука, А.Я. Кібанова, А.М. Колот, А.І. Кочеткова, Є.В. Маслова, М.Х. Мескона, Ф. Хедоури, В.О. Храмова, Ю.А. Ципкіна, В.И. Шкатулла, Г.В. Щокіна та інші. Ними досліджені і вирішені багато прикладних проблем з управління персоналом, але в більшості досліджень немає достатньо послідовного комплексного вивчення ефективності управління персоналом з точки зору системного підходу, або присутні

теоретичний опис, та нема результатів практичної реалізації методик оцінки.

На сучасному етапі оцінка ефективності управління персоналом потребує використання всіх наукових підходів, їх узагальнення та комбінування. На жаль, сьогодні, для більшості організацій характерним є або ігнорування системи управління персоналом, або оцінка ефективності управління персоналом проводиться, як правило, за допомогою спеціально створених для цього показників (плинність кадрів, рівень заробітної плати та інше). Розповсюдженою є думка, що спеціалісти з управління персоналом знаходяться далеко від основної діяльності, і практично не здійснюють на неї ніякого впливу, а їх діяльність часто зводиться до виконання функцій відділу кадрів.

Найбільш узагальненою є думка В.І. Бовикіна про те, що система управління персоналом буде ефективною лише за умови, що в будь-яких виробничих ситуаціях вона дозволить керівникам максимально ефективно управляти кожним працівником організації [1, с. 129].

Для ефективної роботи системи управління персоналом слід враховувати проблеми розвитку організації, зміну її цілей, виникнення нових проблем. Ефективність системи управління є результатом балансування між цілями організації і цілями її робітників. Рішення цього протиріччя можливе при правильному (ефективному) підході до функціонування системи управління персоналом, при відповідності її цілей, структури і функцій цілям, структурі і вимогам всієї організації в цілому. Виходячи з цього уявлення про характер, особливості і необхідність організаційних змін в системі управління персоналом ефективною є та система управління персоналом, діяльність якої відображає цільову, організаційну, функціональну і соціальну характеристики управління персоналом.

З точки зору цільової характеристики, управління персоналом розглядається як направлена діяльність працівників підрозділів системи управління персоналом, лінійних і функціональних керівників на досягнення поставлених цілей. Практична реалізація цілей можлива при узгодженій єдності і взаємодії спеціалістів з управління персоналом і керівництва організації.

Організаційна характеристика ефективності управління персоналом має на увазі відповідність її структури організаційній структурі підприємства по чисельності, формам і методам роботи з персоналом.

Функціональна характеристика припускає інтеграцію і єдність функціональних зв'язків не лише всередині системи управління персоналом, а і між системою управління персоналом і системою управління організацією, щоб уникнути дублювання функцій і взаємовиключних дій, які змінюють зміст і характер функціональних і лінійних відносин.

Соціальна характеристика системи управління персоналом характеризується дотриманням норм трудового законодавства, створенням і впровадженням соціальних програм і т.п.

Аналіз характеристик системи управління персоналом дозволяє зробити висновок про важливість оцінки її ефективності, що підтверджує необхідність розробки такої системи оцінки персоналу, яка буде функціонувати самостійно відносно системи управління персоналом, але і в тісному взаємозв'язку з нею.

Для цього слід навести порівняльні характеристики різних аспектів оцінки управління персоналом [2, с. 393].

Таблиця 1

Порівняльні характеристики різних аспектів оцінки управління персоналом

	Оцінка як функція	Оцінка як процес	Оцінка як результат
Ціль	Забезпечення методологічної єдності системи управління персоналом. Інформаційне забезпечення повної і якісної інформації при прийнятті рішень по персоналу на будь-якому рівні управління.	Організація і здійснення порівняння нормативних характеристик з фактичним рівнем розвитку предмета і показників оцінки	Наведення порівняльних кількісних і якісних результатів про стан і розвиток професійно-важливих якостей персоналу організації
Особливості	Багатоступеневість, комплексність і системність оцінки	Планування, організація, проведення у відповідності з локальними і загальними цілями оцінки	Труднощі у визначенні шкали оцінки, вимірювані і співставлення різних показників
Форми прояву	Формування повного банку даних про кількісні і якісні характеристики персоналу, їх трудової поведінки і потенціалу	Методологія і методика проведення оцінки. Етапи, процедури і інструментарій об'єкту і суб'єкту оцінки	Кількісні і якісні показники, що характеризують об'єкт що оцінюється загалом і його окремі сторони

Тобто оцінка ефективності системи управління персоналом потребує побудови такої методики, яка б розглядалась як абстрактна модель окремих функцій, властивостей, що мають різну ступінь складності. Завдяки абстрактному характеру, вона може використовуватися для оцінки функціонування різноманітних систем управління персоналом на підприємствах різних форм власності. Ціль методики – з'ясувати, чи можливо досягнення поставлених цілей організації при наявній системі управління персоналом, за допомогою досягнення принципів ефективності.

Принципи організації – основні положення, висхідні пункти у визначенні будь-якої теорії, вчення, науки, світогляду, організації; керівна ідея, основне правило діяльності; внутрішня переконаність людини, що визначає відношення до дійсності; норми поведінки і діяльності, основне влаштування будь-чого [3, 163].

Основні принципи управління персоналом:

- об'єктивне врахування конкретних умов виробництва;
- активізуюча і направляюча роль представницьких органів влади, суспільних організацій і трудових колективів при обґрунтуванні ефективних способів, виборі найкращих форм участі і впливу на прийняття глобальних рішень;
- гуманістична постановка і формулювання глобальних цілей;
- вибір головного напрямку діяльності (ранжування цілей і задач) у середовищі дезорганізованих факторів і постійно змінюючих обмежень;
- повнота постановки і єдності цілей (дотримання системних постулатів) у сполученні з найбільш благоприємними способами їх досягнення;
- підпорядкування організаційної форми цілям і задачам організуючої системи;
- забезпечення сумісних узгоджених дій виробничих сил, партнерів, клієнтів;
- неодмінна участь і врахування побажань працівників з метою мобілізації їх соціальної активності в процесі організації;
- сполучення колегіальності у прийнятті рішень щодо загальних (системних) питань з індивідуальною відповідальністю за їх реалізацію;
- підпорядкування ритмів функціонування допоміжних і обслуговуючих елементів (блоків) ритмам функціонування основних елементів системи.

У розробленій методиці «Комплексна оцінка соціально-економічної ефективності управління персоналом» всі показники відповідають функціям, за які відповідають структурні підрозділи служби персоналу.

Таблиця 2

Комплексна оцінка соціально-економічної ефективності управління персоналом

Ключові фактори	Показники ефективності	Шляхи вдосконалення
<i>1. Реалізація політики управління персоналом (відповідальний - дирекція по персоналу).</i>		
Ключовим фактором успіху вважається вдосконалення системи управління персоналом. Вона забезпечується за рахунок впроваджені кадрової політики, що представляє собою комплекс заходів, націлених на рішення кадрових проблем і формування колективу, який здатен адекватно реагувати на вимоги ринку що змінюється і забезпечити ефективне функціонування організації. В якості вихідних елементів формування і реалізації кадрової політики виділяють п'ять основних напрямків: стандартизація процесів управління персоналом, підбір, адаптація, розвиток, мотивація.	<ul style="list-style-type: none"> - оптимізація численності співробітників, що проводиться з метою вдосконалення організаційно-функціональної структури підприємства, зменшення кількості робітників і підвищення долі кваліфікованої праці; - впровадження положення про роботу з співробітниками, що мають високий потенціал, з метою їх виявлення і розвитку, а також планомірної підготовки і закріплення на підприємстві кваліфікованих кадрів; - сформувати на підприємстві корпоративного кадрового резерву з найбільш перспективних співробітників; - навчання менеджерів за програмою підготовки управлінських кадрів з метою забезпечення підприємства спеціалістами в області керівництва і організації виробництва; 	Вдосконалення системи управління персоналом полягає в регулярному проведенні досліджень задоволеності внутрішніх споживачів роботою служби. Для цього розробляють анкетний опитувальник для менеджерів з метою виявлення найбільш актуальних проблем в даній області і прийнятті своєчасних заходів з їх усунення. Зміст анкет може змінюватися залежно від характеру поставлених задач.
<i>2. Організація праці персоналу і мотивація (відповідальний - відділ організації праці і заробітної плати).</i>		
Забезпечення високої ефективності виконання планів і застосування встановлених систем оплати і стимулювання праці.	<ul style="list-style-type: none"> - середній рівень заробітної плати по категоріям. Він повинен бути конкурентоздатним, що підтверджується плинністю кадрів; - середній рівень виплат по компенсаціях і соціальних пільгах; - відхилення середньоспискової чисельності 	Вдосконалення системи організації праці і мотивації припускає забезпечення конкурентного рівня оплати праці, а також проведення моніторингу і

Ключові фактори	Показники ефективності	Шляхи вдосконалення
	Показники ефективності персоналу від планової; - відхилення фонду оплати праці від бюджету; - продуктивність праці (грн./люд.).	шляхи вдосконалення прогнозування необхідної чисельності кадрів на організації. Для цього щоденно враховуються співробітники, прийняті на роботу (в тому числі, зовнішні сумісники) і звільнені, переведені на інше місце, ті що пішли у декретну відпустку (вийшли з неї). Розрахунок і прогнозування в даному випадку здійснюється з врахуванням впливу попереднього місяця на звітний. Забезпечення конкурентного рівня оплати праці досягається організацією системи матеріального стимулювання за основним показником результатів роботи.
3. Забезпечення потреб в персоналі (відповідальний – відділ підбору і адаптації персоналу).		
Своєчасне покриття потреби в персоналі необхідної якості і зниження фінансових витрат на залучення співробітників	- рейтинг привабливості підприємства як роботодавця на ринку праці; - процент внутрішнього заповнення вакансій; - процент співробітників, прийнятих у відповідність з заявками керівництва структурних підрозділів; - середні витрати на найм одного робітника.	- регулярний аналіз стану ринку праці в місті; - планування потреб в персоналі на основі заявок у відповідність з планами розвитку організації; - оцінка можливостей внутрішнього і зовнішнього джерел кадрів.
4. Управління складом співробітників (відповідальний - відділ підбору і адаптації персоналу).		
Підтримання якісного і кількісного складу персоналу на оптимальному рівне	- середній вік співробітників; - освітній рівень; - середній стаж роботи; - коефіцієнт плинності (по категоріях персоналу) – відношення звільнених за особистим бажанням чи за порушення трудової дисципліни до середньоспискового числу робітників, який розраховується за формулою: $K_{текуч.} = \frac{Чув.с.ж. + Чув.нар.дисц.}{Чср.спис.} * 100\%$ де Кплин. – коефіцієнт плинності, Чув.с.ж. – число звільнених за особистим бажанням, чол., Чув.нар.дисц. – число звільнених за порушення трудової дисципліни, чол., Чср.спис. – середньоспискова чисельність за період, чол.; - коефіцієнт обороту по прийому, який розраховується за формулою: $K_{об.пр.} = \frac{Чприн.}{Чср.спис.} * 100\%$ де Коб.пр – коефіцієнт обороту по прийому, Чприн. – число прийнятих за період, чол., Чср.спис. – середньоспискова чисельність за період, чол.;	- планування звільнень що намічаються; - визначення мотиваційної структури плинності кадрів (робітники заповнюють анкети, в яких вказують причини звільнення, з ними проводиться підсумкова співбесіда; отримані дані систематизуються і аналізуються; на їх основі плануються заходи з управління плинністю персоналу); - оцінка структури персоналу (стаж, освіта, стать, вік) у динаміці (з врахуванням прийомів, переведів, звільнень); - розробка системи заходів, направлених на омолодження кадрового складу. На вона включає наступні направлення: матеріальне стимулювання

Ключові фактори	Показники ефективності	Шляхи вдосконалення
	<p>- коефіцієнт обороту по звільненню, який розраховується за формулою:</p> $K_{об.ув.} = \frac{Ч_{увол.}}{Ч_{ср.числ.}} * 100\%$ <p>де Коб.ув. – коефіцієнт обороту по звільненню, Чувол. – число звільнених за період, чол., Чср.числ. – середньоспискова чисельність за період, чол.;</p> <p>- коефіцієнт постійності кадрів за певний період – відношення різниці між числом співробітників на начало періоду і кількістю звільнених за цей строк до середньоспискової чисельності, який розраховується за формулою:</p> $K_{пост.} = \frac{С_{списочн.числ.} - Ч_{увол.}}{Ч_{ср.числ.}} * 100\%$ <p>де Кпост. – коефіцієнт постійності кадрів, Ссписочн.числ. – спискова чисельність на початок періоду, чол., Чувол. – число звільнених за період, чол., Чср.числ. – середньоспискова чисельність за цей період, чол.</p>	старших робітників к уходу на пенсію, залучення молодих спеціалістів (перевага надається найбільш підготовленим випускникам середніх спеціальних і вищих навчальних закладів), закріплення їх на підприємстві.
<i>5. Адаптація персоналу (відповідальний - відділ підбору і адаптації персоналу).</i>		
<p>- підвищення продуктивності праці за рахунок швидкої і безболісної інтеграції співробітників в трудовий колектив;</p> <p>- створення благоприємного соціально-психологічного клімату.</p>	<p>- процент звільнених робітників зі стажем менше 3 років;</p> <p>- процент співробітників, задоволених соціальними програмами, що проводяться</p>	Розробка ефективної системи соціально-психологічної і професійної адаптації, а також бази для формування інституту наставництва. При прийомі нового співробітника за ним закріплюється наставник, задачами якого є: допомога в освоєнні і виконанні професійних обов'язків; створення умов для розвитку творчого потенціалу; ознайомлення з традиціями підприємства, основами корпоративної культури.
<i>6. Розвиток персоналу (відповідальний – відділ планування розвитку персоналу).</i>		
Формування колективу висококваліфікованих співробітників, здатних досягти цілей організації.	<p>- процент співробітників, що включені в оперативний і стратегічний кадровий резерв (в ідеалі їх кількість повинна відповідати числу посад, що підлягають забезпеченню резервом);</p> <p>- процент звільнених з числа кадрового резерву (в ідеалі – нульовий, т. я. підготовка резервістів пов'язана з значними фінансовими витратами, відповідно, їх звільнення тягне матеріальні і часові втрати);</p> <p>- процент призначень співробітників з числа кадрового резерву;</p> <p>- процент плінності кадрів серед робітників з високим потенціалом;</p> <p>- доля тих, хто вносить раціоналізаторські пропозиції (чим вона більше, тим краще, т. я. це дозволяє вдосконалювати технології продажу).</p> <p>- кількість співробітників з індивідуальними кар'єрограмами.</p>	<p>- створення умов для кар'єрного просування і професійного розвитку;</p> <p>- розробити методик з управління плінністю кадрів;</p> <p>- скласти індивідуальні плани кар'єрного росту для співробітників;</p> <p>- впровадити практику матеріального стимулювання робітників з високим потенціалом за досягнення поставлених цілей.</p>
<i>7. Оцінка персоналу</i>		
Підтримання складу	- процент спеціалістів, що пройшли атестацію;	- індивідуальне

Ключові фактори	Показники ефективності	Шляхи вдосконалення
кваліфікованих співробітників на оптимальному рівні.	- кількість робітників, які пройшли психофізіологічну діагностику (по категоріях). Її метою є аналіз відповідності особистих і професійних якостей співробітників вимогам посади і умовам праці. Діагностика використовується для оцінки кандидата на заміщення вакантної посади, а також його потенціалу для включення в кадровий резерв.	консультування керівників і спеціалістів по результатах психодіагностики; - порівнювати результати атестації персоналу; - оперативно представляти інформацію для прийняття управлінських рішень.
<i>8. Навчання персоналу</i>		
Підтримання кваліфікованих співробітників на оптимальному рівні.	- процент тих, хто пройшли навчання (по видам курсів); - середній об'єм витрат на розвиток однієї людини (за категоріями).	Аналіз відповідності фактично засвоєних співробітником знань вимогам посади і забезпечення постійного і своєчасного навчання персоналу. Це досягається за допомогою каталогу кваліфікацій, що потрібні. Він складений у відповідність з положеннями нормативних документів.
<i>9. Розвиток корпоративної культури</i>		
Підтримання сприятливого соціально-психологічного клімату в колективах	- рівень задоволеності станом організаційної культури. - коефіцієнт стабільності кадрів – відношення долі персоналу зі стажем роботи на підприємстві від 5 років і більше до загального числа співробітників: $K_{\text{стаб.кадр.}} = \frac{Ч_{\text{со. стаж}}}{С_{\text{спис. числ.}}} * 100\%$ де $K_{\text{стаб.кадр.}}$ – коефіцієнт стабільності; $С_{\text{спис. числ.}}$ – спискова чисельність персоналу на початок періоду, чол.; $Ч_{\text{со. стаж.}}$ – число робітників зі стажем від 5 років і більше, чол.	

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновки:

- ефективність управління персоналом має бути виражена через соціально-економічну ефективність управління персоналом;
- ефективність управління в повинна відображати ступінь досягнення соціальних і економічних цілей управління персоналом на підприємстві;
- комплексна оцінка економічної ефективності системи управління персоналом являє собою характеристику, що отримана в результаті комплексного дослідження, тобто аналізу сукупності параметрів, що відображають всі аспекти управління персоналом.

Література

1. Бовыкин В. И. Новый менеджмент. Управление предприятием на уровне высших стандартов / В. И. Бовыкин. – М. : «Изд-во Эконимика», 1997. – 129 с.
2. Половинко В. С. Управление персоналом: системный подход и его реализация / Половинко В. С. – М. : Информ – Знание, 2002. – 393 с.
3. Воронкова В. Г. Управление людскими ресурсами: философские основы : [навч. посіб.] / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О.М. Попов ; [під ред В. Г. Воронкової]. – К. : Професіонал, 2006. – 163 с.

Надійшла 12.03.2011

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ, ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто сучасні методи стимулювання праці робітників підприємства. Запропоновані ефективні форми додаткового стимулювання працівників на основі зарубіжного досвіду.

The modern methods of stimulation of labour of workers of enterprise are considered in the article. The effective forms of additional stimulation of workers are offered on the basis of oversea experience.

Ключові слова: матеріальне стимулювання, управління.

Актуальність дослідження. У зв'язку з реформуванням економіки України, в якій відбулись якісні зміни механізмів господарювання, виникла необхідність пошуку ефективних методів управління працею з метою підвищення її продуктивності. Оцінка ситуації, яка склалась, дозволяє стверджувати, що зроблені кроки в цьому напрямку не дали очікуваних результатів. Одним з шляхів є підвищення керованості мотивацією праці на підприємстві з метою формування середовища зацікавленості працівників у кінцевих результатах, ефективність якої спроможна компенсувати недоліки інших функцій управління, наприклад, в плануванні або організації виробничої діяльності. У зв'язку з цим основна функція менеджерів всіх рівнів повинна полягати у вмінні виявляти спонукаючі мотиви працівника та здійснювати на них відповідні впливи з метою підвищення як індивідуальної ефективності; трудової діяльності, так і ефективності функціонування організації в цілому.

Аналіз останніх результатів дослідження. З давніх часів найкращі мислителі намагалися відкрити спонукальні сили людської активності. Наприклад, давньо-фецький філософ Епікур писав, що самі обставини навчили і змусили людську природу робити багато речей. Т. Гоббс, відомий англійський філософ-матеріаліст, бачив головну спонукальну силу активності особистості в її інтересах. Англієць Дж. Локк припускав, що при виборі своїх дій і вчинків людина керується розумом. К. Адріан Гельвецій, французький філософ-матеріаліст, визначав потребу як головну рушійну силу в розвитку людини і суспільства. Він зазначав, що якби небо піклувалось про всі потреби людини, то вона костеніла б у лінощах і не мала б дієвого початку.

Основний матеріал дослідження. У підходах до аналізу поведінки людей-працівників необхідно застосовувати методи і процедури з психології, соціології, економіки, антропології, аналізувати індивідуальні (почуття, емоції), матеріальні, соціальні, природні, інформаційні (знання, уміння) ресурси людини. На будь-яку діяльність людини впливають чинники, які й зумовлюють її поведінку. До них слід віднести:

- особистісні чинники — вік і етап життєвого циклу родини, рід занять, економічний стан, спосіб життя, тип особистості й уявлення про себе;
- чинники культурного порядку - культура, субкультура, соціальний стан;
- соціальні чинники - ролі і статуси, референтні групи;
- психологічні чинники - мотивація, сприйняття, засвоєння, переконання і стосунки [2].

Матеріальне стимулювання персоналу включає різні форми і системи заробітної плати, організацію преміювання працівників. В умовах посилення глобальної конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу, необхідності більш ефективного впровадження на виробництві нової техніки і прогресивних технологій матеріальне стимулювання персоналу має все більше спрямовуватися на поєднання інтересів трудового колективу організації, структурного підрозділу і особистих інтересів працівника з метою формування стимулів до високопродуктивної праці, виховання і розвитку творчих здібностей особистості, стимулювання гармонійного розвитку кожного працівника.

Матеріальне стимулювання розвитку персоналу в організації спрямоване на задоволення потреб працівників в одержанні більш високої заробітної плати шляхом підвищення рівня індивідуальної професійної майстерності, зайняття внаслідок професійно-кваліфікаційного просування більш відповідальної і високооплачуваної посади.

В сучасній організації від персоналу вимагається не тільки пунктуальне й своєчасне виконання обов'язків, передбачених посадовими інструкціями, кваліфікаційними картами, картами компетенцій, а й здатність і бажання виконувати функції, які нині ще не передбачені посадовими інструкціями, але необхідні для більш ефективного функціонування підприємства. Інтенсивне впровадження у виробництво новітніх досягнень науково-технічного прогресу вимагає наявності в персоналу не стільки різнобічних знань і навичок, скільки здібності поглиблювати опановані та набувати нові знання, вміння і навички.

Матеріальне стимулювання працівників підприємства здійснюється додатково до діючих систем погодинної та відрядної оплати праці з метою стимулювання працівників до високопродуктивної праці, досягнення високих кінцевих результатів виробництва та прискорення науково-технічного прогресу тощо.

Преміювання працівників на підприємстві повинно бути організовано так, щоб розмір премій безпосередньо залежав від величини трудового внеску премійованого працівника чи колективу у результаті виробництва для заохочення високоякісної праці, ініціативи і творчого ставлення до справи.

Система преміювання працівників на підприємствах в сучасних умовах складається з преміювання колективу за досягнення основних результатів діяльності (цеху, дільниці, підрозділу) та окремо за досягнення певних специфічних для підприємства показників. Згідно з цим, на підприємстві розробляються і діють "Положення про преміювання за досягнення основних результатів", що поширюються на всіх працівників відповідно до їх внеску у результати роботи, і ряд "Спеціальних положень за досягнення визначених конкретних результатів". Спеціальні положення про преміювання застосовуються лише для тих груп працівників, які безпосередньо забезпечують досягнення конкретних результатів.

Преміювання робітників за основні результати роботи здійснюється за рахунок фонду оплати праці і тієї частини фонду матеріального заохочення, що визначається розподілом прибутку від господарської діяльності.

За спеціальними системами передбачається преміювання за освоєння нової техніки і технологій; економію матеріальних ресурсів та енергоресурсів; виконання особливо важливих виробничих завдань тощо.

В процесі у працівників цілеспрямовано формується зацікавлене ставлення до праці і її результатів, оскільки стимулювання посилює бажану поведінку працівника, дає напрямок поведінки і ґрунтується на внутрішніх і зовнішніх факторах або на мотивах і стимулах. Мотив (англ. Motive) – це усвідомлена спонукальна причина, основа, підстава до якоїсь дії чи вчинку. Мотив є суб'єктивним явищем, усвідомленням вчинків, які у кінцевому підсумку перетворюються у постановку цілі, що спонукає людину до дії внаслідок трансформації зовнішнього спонукаючого фактора (стимулу) і його усвідомлення індивідом.

До мотивів відносяться комплекс спонукань, що діють з повною силою протягом тривалого періоду часу, а також обов'язок, прагнення виконати доручене завдання.

Мотиви можуть класифікуватися за різними ознаками. Так, у залежності від стимулюючої сфери, вони можуть бути поділені на мотиви матеріального і морального порядку. У свою чергу, моральні можна поділити на: ідейно-політичні (стимули, що діють в усьому суспільстві); моральні стимули, що викликають певні відносини у даній групі людей (почуття колективізму, взаємодопомоги в праці та ін.).

З огляду на кризовий характер сучасної економіки України процес реформування оплати праці повинен характеризуватися справді глибоким змістом, охоплювати всі економічні та інституціональні структури, пов'язані зі сферою формування і розподілу доходів. Все більше стає очевидним, що реформа оплати праці – це не одноразовий захід, а тривалий процес, синхронний за змістом і часом загальному ходу економічних реформ. Реформа оплати праці повинна стати комплексом взаємопов'язаних заходів еволюційного характеру, які здійснюються як на макроекономічному (державному), так і на мікроекономічному (підприємство) рівнях, мета яких в сучасній економіці України — забезпечити ефективне матеріальне стимулювання розвитку національного виробництва. Реформа в цьому випадку є свідомим цільовим спрямованим впливом держави на систему оплати праці на підприємствах (фірмах). Реформа оплати праці здійснюється в Україні в кризових економічних умовах, характерною рисою яких є постійна загроза переходу придушеної інфляції витрат у відкриту інфляцію попиту. Без сумніву, чим вищі темпи інфляції, тим більшою мірою послаблюються економічні стимули до праці та інвестування.

Для повнішого задоволення особистих і суспільних потреб, рішення задачі щодо підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, що випускається, працівників підприємства, у тому числі і керівників, потрібно поставити в такі умови, які спонукатимуть їх нарощувати високоефективну техніку, покращувати використання виробничих ресурсів, стежити за ефективним набором кадрів в уникненні неприємностей. Для цього механізм матеріального стимулювання доцільно будувати на науково обґрунтованих критеріях оцінки діяльності підприємства. Мова йде про необхідність використання показників, що відображають кінцевий господарський результат праці кожного члена колективу. Залучення працівників до управління виробництвом, розвиток колективних форм організації і оплати праці обумовлюють необхідність підвищення об'єктивності його оцінки, ув'язки оплати праці з досягнутими кінцевими результатами. Така оцінка повинна враховувати кількість вкладеної праці, тривалість робочого часу, а також ефективність виробництва. Розробити такий механізм оцінки праці використовуваний як мірило трудового внеску кожного працівника і підрозділів – означає знайти ключ до рішення глобальної задачі свідомого включення закону економії часу в мотиваційний механізм управління. Отже, стратегічна мета сучасної реформи оплати праці керівників, спеціалістів, службовців в економіці України полягає у забезпеченні ефективного матеріального стимулювання розвитку виробництва, в переході від старих форм та систем оплати праці до нових (сучасних, таких як безтарифна оплата праці), ліквідація заборгованості з виплати заробітної плати, недопущенням подальших затримок виплат, підвищенням загальної величини оплати праці відповідно до кінцевих результатів виробництва, зменшенням диференціації в заробітках, зростанням реальних доходів працівників та ін. [3]

Механізм мотивації повинен забезпечувати, з одного боку, можливість задоволення за рахунок

справедливої винагороди різноманітних потреб людини в процесі трудової діяльності, а з іншого – одержання очікуваних результатів праці, успішного досягнення цілей підприємства. Він складається з упорядкованої сукупності дій по формуванню, актуалізації та задоволення потреб залежно від результатів трудової діяльності і досягнення рівня поставлених цілей. У зв'язку з тим, що кожен працівник має різні особисті якості для розвитку, підтримки й прояву своїх здібностей, її необхідно стимулювати, враховуючи індивідуальні потреби кожного. За таких умов той потенціал, який потрібен для виробничої діяльності, буде використаний найбільш ефективно.

Висновки. Отже, підвищення ефективності функціонування підприємства вимагає високої трудової активності працівників. Перш за все, керівники підприємств повинні забезпечити гарантовані умови праці з метою збільшення якості продукції при максимальній рентабельності. Для цього необхідно зосередити увагу на дослідженні особливостей стимулювання роботи працівників, на виявленні у них спонукань до трудової діяльності. Варто мати на увазі те, що частіше за все єдиний фактор, що впливає на працівника, виділити не можливо, лише комплексне поєднання та вдале врахування стимулів і мотивів, які відображали б цілі працівника, можуть принести бажаний мотиваційний ефект.

Література

1. Нагорський Ю.А. Комплексний механізм оцінки персоналу в системі мотивації підприємства / Ю.А. Нагорський // Вісник Економічної науки України. – 2007. – №1. – С.99–104.
2. Богоявленська Ю.Б. Економіка та менеджмент праці / Ю.Б. Богоявленська, Є.І. Ходаківський // К. – Кондор. – 2009. – 332с.
3. Абрамов В.М. Мотивація і стимулювання праці в умовах переходу до ринку / В.М. Абрамов, А.М. Колот. – Одеса : ОКФА, 1995. – 96с.
4. Пономаренко В. Мотивація труда на підприємствах ринкової економіки / В. Пономаренко // Бизнес Информ. – 1998. – №13/14. – С. 119.

Надійшла 11.03.2011

УДК 331.101.6:339.37

В. В. МАКСЮТА

Полтавський університет економіки і торгівлі

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті визначені методичні підходи до визначення продуктивності на підприємствах роздрібною торгівлі. Запропоновані методи вимірювання продуктивності праці адміністративно-управлінського персоналу і продавців.

In article methodical approaches to definition of productivity at the enterprises of retail trade are certain. Methods of measurement of productivity of work of the administrative and managerial personnel and sellers are offered.

Ключові слова: продуктивність праці, роздрібно торгівля.

У ринкових умовах господарювання забезпечення конкурентоспроможності та економічного зростання торговельних підприємств можливе за умови підвищення продуктивності праці робітників торгівлі.

Важливий вклад в розвиток питання показників продуктивності праці внесли Кривошей В. В., Здоров О. І., Богиня Д. П., Пітель Н. Я., Філева В., Плаксов В. А., Павловська Н. О., Шалімов В. В., Фоміна Ю. та інші вчені. Продуктивність праці на торговельних підприємствах досліджували сучасні економісти Лебедева С. Н., Мисникова Л. В., Фастовець А. А., Марцин В. С., Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О. та ін.

Незважаючи на численні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, методичні підходи до визначення продуктивності праці робітників роздрібною торгівлі недостатньо висвітлені в сучасних наукових виданнях.

Необхідність наближення до покупців пунктів продажу товарів масового попиту (а вони складають переважну частину продовольчих товарів і значну частину непродовольчих товарів) ускладнює можливість їх концентрації. Тому основу роздрібною торговою мережі складають невеликі магазини з чисельністю працівників до 15 чоловік. У таких магазинах суттєво обмежені можливості вузького професійного і технологічного поділу праці, що викликає відповідно високу частку суміщення трудових функцій працівниками та свідчить про необхідність підвищення продуктивності праці робітників.

Праця робітників торгівлі має характерні риси, що відрізняє її від праці в інших галузях народного господарства (рис. 1).

З метою підвищення продуктивності праці на підприємствах торгівлі застосовується класифікація працівників за 8 ознаками: за категоріями, за посадами і професіями, за спеціальностями, за рівнем кваліфікації, за віком і статтю, за стажем роботи в торгівлі, за відношенням до власності та по характеру

трудова відносин (рис. 2).

Праця робітників торгівлі
↓
залежно від виконання трудових функцій виділяють працю робітників торгівлі, пов'язану з продовження процесу виробництва в сфері обігу, та працю викликану необхідністю перетворення однієї форми власності в іншу
праця пов'язана з продовженням процесу виробництва в сфері обігу, займає більшу питому вагу в загальній сумі всього трудового процесу в основному через низьку оснащеність торгових підприємств технікою
праця пов'язана зі зміною форм власності, достатньо одноманітна і разом з тим потребує великого нервового і фізичного навантаження
значний вплив наявних факторів
кінцевий результат праці не продукт, а послуга

Рис. 1. Особливості праці робітників торгівлі



Рис. 2. Класифікація персоналу торгового підприємства

Однією з найважливіших передумов оптимального визначення продуктивності праці робітників роздрібно торгівлі є використання системи показників, що дозволяє визначити продуктивність праці у масштабі окремого працівника, виробничої ділянки, підприємства, організації, галузі і суспільства в цілому.

Процес побудови системи таких показників ґрунтується на двох основних принципах: перший – поняття продуктивності праці застосовується до всіх категорій і професій працівників торговельного підприємства, другий – продуктивність праці на торговельному підприємстві характеризує витрати тільки живої праці.

У практиці оцінки праці працівників торгівлі перший підхід прийнятий в більшості країн з розвинутою ринковою економікою (у нашій країні це поняття протягом багатьох років не застосовувалося

по відношенню до адміністративно-управлінського персоналу у зв'язку зі складністю оцінки результатів його праці).

При другому підході варто врахувати, що оцінка продуктивності праці можлива з використанням обсягу витрат не тільки живої, а і матеріалізованої праці, але така оцінка не входить систему управління персоналом.

Як результати, так і витрати праці на підприємствах торгівлі можуть бути виражені різними показниками. Система основних цих показників наведена на рисунку 3.

З метою нейтралізації означених недоліків для дослідження динаміки продуктивності праці доцільно додатково використовувати наступні показники: продуктивність праці в порівняльних цінах; продуктивність праці в порівняльних цінах на один людину-день; продуктивність праці в порівняльних цінах та структурі товарообігу; продуктивність праці по реалізації одиниці товару; продуктивність праці в порівняльних цінах на одиницю торгово-оперативного персоналу (табл. 1).

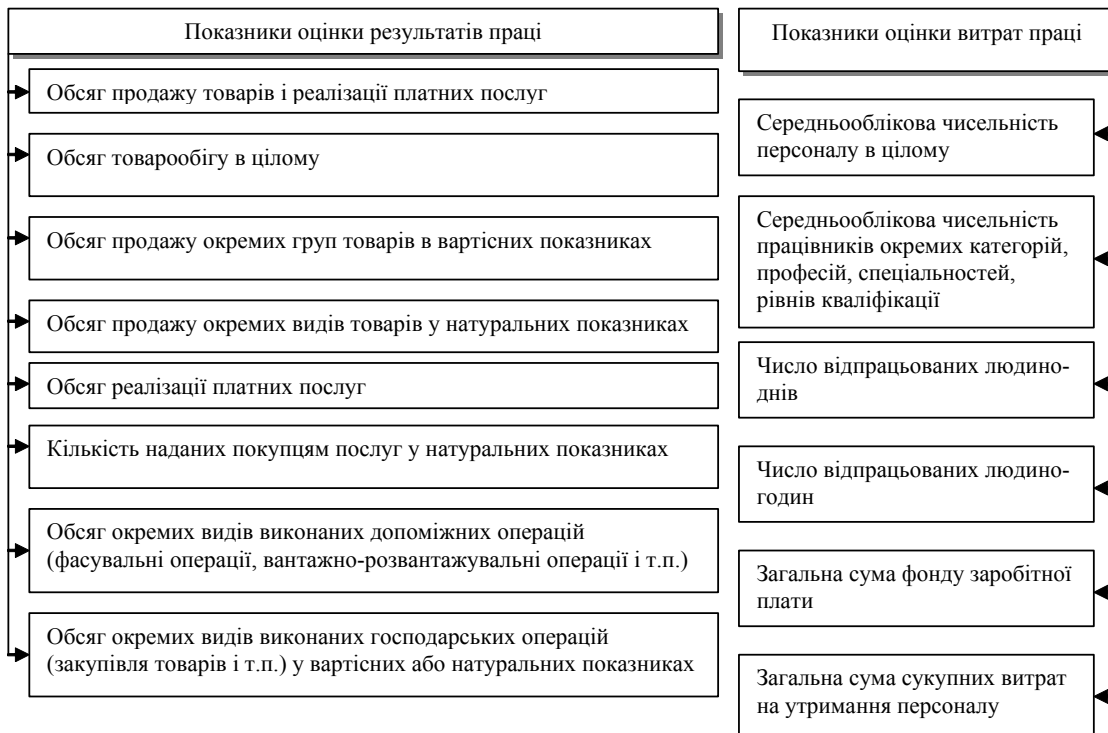


Рис. 3. Система основних показників оцінки результатів і затрат праці на підприємствах торгівлі

Розрахунок продуктивності праці в порівняльних цінах дозволяє нейтралізувати вплив фактору зміни цін на значення показника продуктивності праці.

Розрахунок продуктивності праці в порівняльних цінах на один людину-день дозволяє отримати розмір обсягу товарообороту, що виробив у середньому один працівник торговельного підприємства за один день. Цей показник, як і попередній показник, враховує дію цінового фактора впродовж періоду, а також вплив зміни режиму роботи торговельного підприємства (кількості робочих днів у періоді).

Значення цього показника зростає при необхідності порівняння рівня продуктивності праці за періоди, протягом яких торговельне підприємство працювало різну кількість робочих днів та годин (в зв'язку з ремонтом, вимушеним закриттям, реорганізацією тощо).

Розрахунок продуктивності праці в порівняльних цінах та структурі товарообігу відбувається на базі оцінки трудомісткості реалізації окремих товарних груп, дозволяє порівнювати рівень продуктивності праці при зміні в структурі товарообігу, по товарних відділах одного підприємства та кількох підприємств аналогічного профілю. Незважаючи на певну неточність розрахунку трудомісткості, практичне використання даного показника дозволяє отримати певне уявлення про вплив структурного фактора та його значення.

Продуктивність праці по реалізації одиниці товару є натуральним показником, оцінює продуктивність не в грошовому вимірі, а як кількість одиниць товару, яку реалізує один працівник за період оцінки.

У торгівлі використання цього показника продуктивності доцільне в підприємствах та товарних відділах, що реалізують складні побутові, мірні або штучні товари (тканини, бакалія, хліб та інше) при наявності відповідного інформаційного забезпечення.

Застосування показника продуктивності праці в порівняльних цінах на одиницю торгово-

оперативного персоналу, дозволяє врахувати вплив на рівень продуктивності праці змін в складі персоналу підприємства.

Розглянуті показники продуктивності праці можна застосовувати для адміністративно-управлінського персоналу, але їх застосування має певні особливості, на яких необхідно зосередитися детальніше.

Таблиця 1

Показники продуктивності праці в торгівлі

Показники	Формула	
Продуктивність праці в порівняльних цінах	$П_{II} = \frac{T}{I_{ц}n};$	P_{II} - середній виробіток на одного працівника у порівняльних цінах, грн; T - товарооборот у фактичних цінах, грн.; n - середньооблікова чисельність робітників підприємства, осіб; $I_{ц}$ - індекс зміни цін даного періоду порівняно з базовим періодом
Продуктивність праці в порівняльних цінах на один людино-день	$П_{II} = \frac{T}{I_{ц}(n \times t)};$	P_{II} - обсяг товарообороту в порівняльних цінах на один відпрацьований людино-день, грн; T - обсяг товарообороту у фактичних цінах, грн; $I_{ц}$ - індекс зміни цін даного періоду порівняно з базовим періодом; n - середньооблікова чисельність робітників підприємства, осіб; t - фонд відпрацьованого часу одним робітником, дн; (nt) - загальні трудові витрати за період, люд. дн.
Продуктивність праці в порівняльних цінах та структурі товарообігу	$П_{TP} = \frac{\sum_{i=1}^n (T_i \cdot K_{Ti})}{I_{ц}n};$	P_{TP} - обсяг товарообороту у порівняльних цінах на одного робітника, скоригований на коефіцієнт трудомісткості реалізації товарів, грн; T_i - обсяг товарообороту у фактичних цінах, отриманий від продажу i -ї групи товарів або i -м відділом магазину, грн.; $I_{ц}$ - індекс росту цін цього періоду порівняно з базовим періодом; n - середньооблікова чисельність робітників торговельного підприємства, чол; K_{Ti} - коефіцієнт трудомісткості реалізації i -ї товарної групи або трудомісткість реалізації товарів i -м відділом магазину
Продуктивність праці по реалізації одиниці товару	$П_{ni} = \frac{K_i}{n_i},$ $П_{ni} = \frac{K_i}{n_i \cdot t},$	K_i - кількість натуральних або умовно-натуральних одиниць реалізації i -го товару; n_i - чисельність робітників підприємства, зайнятих реалізацією i -го товару; t - фонд відпрацьованого часу одним робітником (днів або годин)
Продуктивність праці в порівняльних цінах на одиницю торгово-оперативного персоналу	$П_{on} = \frac{T}{n_{on} \cdot I_{ц}},$ $П_{on} = \frac{T}{n \cdot ПВ_{оп} \cdot I_{ц}},$	n_{on} - чисельність торгово-оперативного персоналу; $ПВ_{оп}$ - питома вага торгово-оперативного персоналу, в долях одиниці

Часто виявляється, що працівники адміністративно-управлінського персоналу, виконують завдання, які важко виміряти кількісно. Наприклад, продукція машинописного бюро кількісно вимірюється, але праця більшості “білих комірців”, особливо тих, що відносяться до розряду спеціалістів є не уречевленою. Часто їх робота не повторюється, тому для визначення продуктивності праці цієї категорії працівників не має чітко визначених стандартів. Працівники зайняті в цій області є взаємозалежними і тому важко пов’язати виконання чи невиконання певної задачі з окремою людиною, так як, зазвичай, необхідно отримати графік робіт, який складений зовсім іншим працівником.

Необхідно враховувати чутливість працівників адміністративно-управлінського персоналу. Це звісно не означає, що вимірювання продуктивності праці для торгового персоналу не суттєве. Вони знають, що їх продуктивність праці буде виміряна, як індивідуально, так і сукупно. Такого досвіду не існує для більшості працівників адміністративно-управлінського персоналу. В багатьох програмах навчання працівників зроблений акцент на те, що підприємства наймають “мізки” цих працівників природно, тоді як “білі комірці” вважають, ці методи вимірювання продуктивності праці примітивними, які взагалі не відносяться до справи чи навіть вороже до цього відносяться, вважають, що недооцінюють їх інтелектуальні здібності.

Однією з відмінностей вимірювання продуктивності праці торгового персоналу та адміністративно-управлінського персоналу є те, що праця останніх регулюється набором добре відомих цілей, які недостатньо визначені та включають елементи якості, своєчасності, ефективності.

Хоча праця торгового персоналу також передбачає наявність певних цілей, але вони не настільки часто обговорюються і пов’язані з матеріальними та доступними підрахунку речами.

Однією з найскладніших проблем вимірювання продуктивності праці є вимірювання ефектів

продуктивності, якості, своєчасності. Зазвичай всі ці ефекти є надзвичайно важливими. Спочатку вимірюється продуктивність праці в чистому вигляді якості та своєчасності, а потім вони зводяться до єдиного показника ефективності функціонування.

Перш ніж виміряти продуктивність праці персоналу розумової праці необхідно визначитися з процесами їхньої діяльності. Адже кожен службовець бере участь в якому-небудь процесі, хоча і не завжди це визнає. Можна спробувати пов'язати продукцію цих процесів з задачами окремих працівників чи задачами групи, яким механізмом діючим в організації вони встановлені. Це дозволяє чітко розділити діяльність працівників та поставлені перед ними задачі. В більшості випадків цілі працівника полягає в тому, щоб яку-небудь справу довести до кінця, а не виконати частково. Наприклад, якщо мова йде про заяви про виплати страхових компенсацій, а не про телефонні дзвінки чи машинописні сторінки. З більш широкої точки зору інтереси керівників мають полягати в тому, скільки заяв розглянуто (в рамках визначених показників якості), а не яким чином це було зроблено.

Якщо виходити з того, що більшість рішень починається з аналізу реалізованої продукції і поставлених задач, тому необхідно розглянути різні методи розробки відповідних показників. Звичайний підхід завжди полягає в тому, що експерт розглядає процес і дає свої рекомендації. Такий підхід інколи може бути необхідним в ситуаціях, коли вимірювання ускладнено. Проте застосовувати його важко в конкретних областях, в яких спеціалісти справедливо вважають, що вони більше знають про даний процес ніж так званий експерт.

Другий підхід полягає в тому, що експерти опитують різних членів підприємства та визначають їх уявлення проте, що являється пріоритетним показником. Перевага цього підходу полягає в тому, що в певній мірі враховується думка самих службовців, що дозволяє порівнювати попередній досвід експерта з особливими обставинами в яких діє конкретна організація.

Метод, який широко застосовується в таких умовах називається методом номінальної групи. При цьому застосовується структурований процес аналізу даних (метод групової участі, коли знання і досвід групи працівників використовуються для аналізу основних процесів, виробітку ідей підвищення продуктивності і розробки показників продуктивності). Цей метод широко використовуються по відношенню до працівників розумової праці, дозволяючи використовувати ті їх спеціальні знання про своє робоче місце, якими володіє вся група. Додатково перевага цього методу полягає в тому, що учасники являють собою всю сукупність працівників і, зазвичай, залишаються повністю задоволені тією системою показників, яка була розроблена.

При застосуванні методу номінальної групи, не тільки використовуються ідеї пов'язані з ростом та вимірюванням продуктивності праці, але також можливе голосування і ранжування, що дозволяє виявити думку групи про те, яка із альтернатив є кращою. Застосовуючи прості методи зваження отриманих результатів можна отримати загальний складений індекс продуктивності, який відображає нюанси діяльності всієї групи. Хоча жоден з видів діяльності який піддається вимірюванню не може повністю свідчити про діяльність всієї групи в цілому, агрегат, складений із декількох показників продуктивності (кожний з яких вибраний так, що частково описує весь процес), дає чітке уявлення про всі різновиди діяльності. Деякі з компонентів загального індексу можуть відображати якість, своєчасність і другі чинники, які не можна відобразити грубим чинником ефективності.

Так, вимірювання продуктивності праці адміністративно-управлінського персоналу і продавців може бути однаковим. Багато принципів продуктивності можуть бути спільними для обох категорій працівників. Необхідна особлива обережність, щоб віддати належне унікальному характеру діяльності працівників адміністративно-управлінського персоналу, але це не повинно зупинити організацію в прагненні аналізувати їх продуктивність. Аналіз продуктивності праці адміністративно-управлінського персоналу починається в основному з ретельного дослідження основного процесу, а не дослідження організації, при цьому звертають особливу увагу на загальні формальні задачі які розглядає група робітників.

Так, вимірювання продуктивності праці за запропонованою методикою дозволить ефективно оцінювати ефективність праці робітників торгівлі та сприятиме підвищенню їхньої продуктивності праці.

Література

1. Бабицький А. Моделі економічного зростання і проблема підвищення суспільної продуктивності праці / А. Бабицький // Персонал. – 2008. – № 1. – С. 23–27.
2. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємств / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 40–44.
3. Лебедева С. Н. Совершенствование анализа производительности труда работников торговли потребительской кооперации : текст лекций для системы повышения квалификации и переподготовки кадров Белкоопсоюза и студентов всех специальностей / Лебедева С. Н., Мисникова Л. В. – Гомель : ГКИ, 1998. – 36 с.
4. Марцин В. С. Економіка торгівлі : [підручник] / Марцин В. С. – [2-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 603 с.

5. Ревенко А. Продуктивність праці в сучасних умовах / А. Ревенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 32–37.

6. Френкель А.А. Математические методы анализа динамики и прогнозирования производительности труда / Френкель А.А. – М. : Экономика, 1972. – 360 с.

7. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій : [навч. посібник] / Яковлев Ю.П. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.

8. Ямагучи Т. Путь торговли / Ямагучи Т. – М. : 2006. – 65 с.

Надійшла 11.03.2011

УДК 658.3

І. П. СІВЧУК

Тернопільський національний університет імені І. Пулюя

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ

У статті розглянуто основні шляхи виходу із конфліктних ситуацій. На прикладі зарубіжного досвіду запропоновано розширити практику укладання колективних договорів та проведення переговорних процесів як методів залагодження конфліктів.

In article it is opened the basic methods of an exit from conflict situations. On an example of foreign experience offered to expand practice of the conclusion of contracts and negotiating process carrying out as methods of a resolution of conflicts.

Ключові слова: кризові явища, конфліктні ситуації, світовий досвід, соціальне партнерство, трудові договори, наймані працівники, соціально-економічні відносини.

Вступ. Сучасний етап соціального та економічного розвитку характеризується максимальною комерціалізацією суспільних відносин, сформованою під впливом ринкової економіки і жорсткої конкуренції, підсиленою періодично виникаючими кризовими явищами, що загострює конфліктність та створює конфліктні ситуації.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню теоретичних і практичних проблем попередження та мінімізації негативних наслідків конфліктів на підприємствах присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, таких як, А. Я. Анцупов, А. І. Шпілов, А. Т. Ішмуратов, Н. В. Грішніна, Г. І. Козирев, Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель, С. Ф. Фролов, А. Гірник, А. Бобро, М. В. Примуш, Т.В. Дуткевич, Л. І. Скібіцька, В. М. Нагаєв, М. І. Пірен, М. В. Цюрупа, Р. Джефрі, П. Дін, К. Хе Сунг та ін.

Постановка завдання. Провести дослідження та виокремити основні шляхи виходу з конфліктних ситуацій на прикладі досвіду зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу. Конфлікти присутні скрізь. Кожному суспільству, кожній соціальній групі чи спільноті в тій чи іншій формі властиві конфлікти. Конфлікт є складним багатомірним явищем. Як соціально-економічний феномен він зберігає тенденцію до ускладнення, оновлення структури, чинників, що його породжують. Різні типи конфліктів взаємодіючи, доповнюють один одного, набуваючи нових рис та форм. Це зумовило динаміку та ускладнення системи організаційних конфліктів на підприємствах. Типологія організаційних конфліктів, що виникають на підприємствах України (табл.1).

Таблиця 1

Види організаційних конфліктів на промислових підприємствах [10–12]

Назва конфлікту	Форма прояву
Внутрішньоособистісний	Даний конфлікт має місце тоді, коли індивід усвідомлює незадоволеність реалізації своїх думок, цілей та інтересів. Інтенсивність даного конфлікту зростає прямо пропорційно до збільшення кількості можливих альтернативних варіантів при досягненні балансу між позитивним і негативним кінцевим результатом.
Міжособистісний	Проявляється зіткненням соціально-економічних інтересів двох або більше осіб, які знаходяться в опозиції по відношенню один проти одного виходячи з власних інтересів.
Міжгруповий	Конфлікт на сучасних підприємствах характеризується зіткненням соціально-економічних інтересів між відділами і членами відділів установи, що суттєво впливає на групову динаміку, результати роботи діяльності організації. Часто такий конфлікт виникає при протиріччі особистісних точок зору в результаті зміни рівноваги в підрозділах підприємства, наприклад, при зміні керівництва організації, появі неформального лідера в групі тощо.
Внутрішньовиробничий	Виникає в результаті нерациональних рішень на окремі види роботи в межах підприємства, так і на весь промисловий комплекс в цілому. Даний конфлікт суттєво впливає на управлінський і виробничий потенціал промислового підприємства. Розрізняють 3 види внутрішньовиробничого конфлікту: вертикальний (конфлікт між рівнями управління на підприємстві; його виникнення і вирішення впливають на вертикальні зв'язки в організації (цілі, владу, комунікації, культуру тощо); горизонтальний (учасниками конфлікту виступають рівні по статусу частини промислового підприємства, тому часто таке протистояння називається конфліктом цілей). Лінійно-функціональний (поєднання двох попередніх видів конфлікту)

Останні події в Україні чітко показали важливість удосконалення системи управління конфліктними ситуаціями. Масові акції протестів дрібних підприємців, перевізників, таксистів засвідчують зростання напруги і протестних настроїв у сфері соціально-економічних відносин. Зміни в Податковому кодексі, пенсійній системі, банківському секторі і бюджетній політиці стали каталізатором зростання незадоволення значних верст суспільства і наростання конфліктності. При тому для одних це звуження сфери бізнесової діяльності, для других – зменшення соціальних гарантій, для третіх – необхідність оптимізацій виробничих процесів і т.д. Соціально-економічні трансформації, необхідність яких назріла, зачіпають інтереси багатьох верст населення і викликають неоднозначне сприйняття. В цих умовах актуальним є зарубіжний досвід виходу із аналогічних ситуацій.

Світовий досвід переконливо засвідчує, що проблеми економіки і суспільного життя, у тому числі у сфері застосування найманої праці, вирішуються якнайкраще у разі, якщо відбувається орієнтація не на конфронтацію, а на досягнення соціальної згоди, узгодження інтересів різних суспільних груп. В кожній країні є свої особливості щодо вирішення конфліктів. Разом з тим існує єдине загальне правило: колективні економічні спори звичайно розглядаються в рамках примирно-третейської процедури, оскільки такі спори пов'язані, як правило, зі створенням нових правових норм. Наприклад, у США для вирішення колективних економічних конфліктів застосовується примирно-третейський метод, а для колективних юридичних конфліктів — судово-адміністративний розгляд; у Великобританії примирно-третейський метод та судовий розгляд застосовується для всіх видів трудових конфліктів; у Франції колективні економічні та юридичні конфлікти вирішуються за допомогою примирно-третейського методу, а для вирішення юридичних конфліктів передбачено судове втручання [10].

Укладання колективних договорів у Австрії є обов'язковою умовою для всіх сфер діяльності і стосується усіх працюючих. Натомість, вони є чинними лише в межах одного підприємства і стосуються лише його. Основою соціального партнерства є принцип співробітництва між роботодавцями і найманими працівниками, який реалізовується у формах проведення переговорів, укладання колективних договорів та колективних угод, узгодження проектів нормативно-правових актів, консультацій під час прийняття рішень соціальними партнерами на всіх рівнях [1].

Одним із найважливіших документів, що сприяють досягненню соціальної рівноваги, є колективний договір. Мета його укладання – взаємоприйнятне рішення щодо умов праці між асоціаціями роботодавців та працівників. Основним членом асоціації роботодавців є Торгова палата. Членство в ній для австрійського роботодавця є обов'язковим.

Колективними договорами в Австрійській Республіці визначено мінімальні права найманих працівників, які є юридично затвердженими і гарантуються законом. Це - так званий «norm effect». Також, положення колективних договорів безпосередньо пов'язані з укладанням трудових контрактів з найманими працівниками, які є його невід'ємною частиною. Це, передусім, впливає на умови трудових контрактів, що не дає змоги роботодавцям обмежувати та скасовувати права працівників. Окрім цього, за роботодавцем залишається право створення для працівників більш сприятливих умов праці під час наймання на роботу в порівнянні з тими, які передбачено у колективному договорі.

При розгляді переговорів як одного з методів вирішення конфліктів ми звужуємо його потенційні можливості. В першу чергу переговори необхідно розглядати як систему, що дозволяє уникати розвитку проблемної ситуації в трудовому колективі. У цьому випадку необхідно згадати такий вид регулювання відносин між роботодавцем і працівником як колективний договір. Колективний договір укладається на підприємствах, в установах, організаціях (далі – підприємства) незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають право юридичної особи. Колективний договір може укладатися в структурних підрозділах підприємства в межах компетенції цих підрозділів. У колективному договорі встановлюються взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема [3]:

- 1) зміни в організації виробництва і праці;
- 2) забезпечення продуктивної зайнятості;
- 3) нормування і оплати праці, встановлення форми, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- 4) встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- 5) участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- 6) режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- 7) умов і охорони праці; забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- 8) гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих; умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці.
- 9) зміни в організації виробництва і праці;
- 10) забезпечення продуктивної зайнятості;

- 11) нормування і оплати праці, встановлення форми, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- 12) встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- 13) участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- 14) режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- 15) умов і охорони праці; забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- 16) гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих; умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці.

Положення колективного договору поширюються на всіх працівників підприємств незалежно від того чи є вони членами профспілки, і є обов'язковими як для власника або уповноваженого ним органу, так і для працівників підприємства. Положення галузевої, регіональної угод діють безпосередньо і є обов'язковими для всіх суб'єктів, що перебувають у сфері дії сторін, які підписали угоду [3].

В Україні колективний договір найчастіше на жаль стає лише формальністю. І якщо в державному секторі він ще використовується, то в приватній сфері майже не застосовується (хоча складання колективного договору обов'язково для підприємств будь-яких форм власності), а іноді стає інструментом тиску на найманих працівників, яких найчастіше змушують підписати документ вигідний роботодавцю.

Найпоширенішим засобом вирішення конфліктів у світовій практиці є переговорний процес, причому, у найбільш розвинутих державах за допомогою переговорів вирішують навіть кримінальні справи. При наявності відпрацьованих технологій переговорний процес може зайняти провідне місце серед регуляторів механізму вирішення конфліктів у трудових відносинах між основними економічними суб'єктами, а саме роботодавців та найманих працівників. Іншими ефективними методами, як доводить світова практика, є використання арбітражу і судової системи.

На практиці проблема полягає в тому, що хоча необхідність переговорного процесу декларується державою як один зі способів попередження конфліктів, але реальної сили підтримки з боку органів влади він не має. Відсутність серйозного контролю за дотриманням трудового законодавства, особливо в приватних організаціях, призводить до повного безправ'я найманих працівників. Сьогодні в Україні переговори є скоріше не нормою, а виключенням із правила і хоча колективний договір вважається обов'язковим він не має реальної сили. Основним засобом вирішення конфліктів залишається арбітраж і судовий розгляд. У випадках виникнення трудових конфліктів найпоширенішими засобами їх врегулювання є адміністративний тиск, погрози застосування економічних санкцій чи звільнення [2]. До факторів, що гальмують розвиток переговорного процесу, можна віднести [2]:

- неспроможність державних органів здійснювати контроль за виконанням трудового законодавства;
- небажання власників забезпечувати нормальний рівень соціального захисту найманих працівників;
- правова і соціальна незрілість найманих працівників;
- визнання судового розгляду як єдиного методу рішення спірних питань;
- непоінформованість сторін про можливості переговорного процесу, його технологію
- відсутність контролю держави за виконанням закону про колективні договори;
- розбіжність зовнішньої і внутрішньої політики держави, з одного боку, ми прагнемо вступити в Євросоюз, а з іншого – з таким низьким рівнем життя і такою високою корумпованістю владних органів таке бажання здійснити важко.

Щодо країн Східної Європи, наприклад у Латвії вирішення колективних трудових спорів займаються примирні органи, які створюють безпосередньо сторони, а в разі ухиляння від проведення примирних процедур спір вирішується в судовому порядку. Колективні трудові спори можуть відбуватися на трьох рівнях: національному, галузевому та на рівні підприємства.

Латвійські профспілки основну увагу зосередили на захисті найманих працівників під час вирішення індивідуальних трудових спорів. Цікавою є інформація щодо можливості індивідуального членства в профспілці, яка надає можливість працівникові уникнути тиску з боку роботодавців, не зацікавлених у існуванні профспілок на підприємстві.

Щоб звільнити з роботи члена профспілки працівників державних установ, самоврядувань, підприємств і фінансів у Латвії, слід отримати згоду не первинної організації, а центрального комітету відповідної профспілки, що надає додаткову можливість захистити права державного службовця, які найчастіше порушуються після перемоги на виборах нової політичної сили. Також незалежності профспілки від роботодавця сприяє й те, що все ширшою стає практика обрання головами первинних профспілок осіб, які не працюють на підприємстві або в органах влади, самоврядування. Вони є членами зазначених профспілок, проте мають статус пенсіонерів або ж працюють в інших установах [1].

В мусульманських країнах підкреслюється роль людського фактора, а також розробляються рекомендації щодо поведінки мусульман як виробника, споживача, підприємця, найманого робітника.

Поведінка споживача регламентується нормами шаріату. У відповідності з принципами Корану суспільство повинно утримуватись від надмірного виробництва і надлишкового споживання. Ринкові відносини повинні базуватись на принципах справедливості, помірності і благодійності. Цінності ісламу виступають основою для регулювання відносин між робітниками і роботодавцями. Праця розглядається як моральна цінність, а її мотивами є служіння добру. В ціннісному аспекті підкреслюється важливість професіоналізму працівника, працьовитість для досягнення максимальних результатів. Зовнішній контроль не має значення, оскільки робітник знаходиться на виду у Аллаха. Договір між працівником і робітником розглядається як непорушний, освячений Кораном. Його порушення трактується як тяжкий гріх. Договір між працівником і роботодавцем регламентує обов'язки сторін, умови і оплату праці. При цьому особлива відповідальність лягає на роботодавця. Ісламська ділова практика позитивно ставиться до партнерства, кооперації, взаємодопомогу, а також участь працівників в прибутках підприємства. Передбачається створення фондів відчислення з прибутків певної суми для підтримки робітників в період спаду виробництва [4].

Висновки. При врегулюванні конфліктів необхідно враховувати, по-перше, самий механізм формування конфліктної ситуації, по-друге, визначення всіх складових діяльності, спрямованої як на усунення конфліктоутворюючих факторів, так і вироблення системи активної протидії конфліктним ситуаціям. Зокрема, управління конфліктами повинно ґрунтуватись на вивченні необхідної інформації, виходячи із класифікації конфліктів, аналізу динаміки та їх інтенсивності, стадій і фаз розвитку. На цьому має бути побудована схема дій щодо попередження, управління та врегулювання конфліктів. Велике значення має визначення правильних шляхів вирішення, підходів та методів прийняття рішень у конфліктній взаємодії, а також проведення переговорів та забезпечення необхідного посередництва.

Література

1. Міжнародний досвід вирішення колективних трудових спорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nspp.gov.ua>.
2. Переговорний процес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://5ka.ru/data/72/261/261.html>.
3. Колективний договір та угода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://book.li.org.ua/ua/map/r10/102/>.
4. Новикова Е. Ю. Ценности и экономическая деятельность / Е. Ю. Новикова // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. – 2008. – № 4. – С 14–21.
5. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика : [навч. посібник] / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 416 с.
6. Конфліктологія : навч. посібник / [Л. М. Ємельяненко, В. М. Петюх, Л. В. Торгова, А. М. Гриненко]; під ред. Л. М. Герасіної, М. І. Панова. – К. : КНЕУ, 2003. – 315 с.
7. Колективні трудові спори: загальні питання. Нормативні акти національної служби посередництва і примирення. Судова практика / [за ред. Руденко В. М.]; Національна служба посередництва і примирення. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – С. 383. – (Бюлетень законодавства і юридичної практики, № 2).
8. Акции протеста предпринимателей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=18302>
9. Колективні трудові спори [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.refine.org.ua/pageid-4295-1.html>.
10. Сорокина Т. В. Влияние стратегической ориентации современного отеля на распределения труда, специализацию и уровни конфликтов / Т. В. Сорокина // Вестник Российской экономической Академии шимени Г. В. Плеханова. – 2009. – № 5 (29). – С. 49-58.
11. Дуткевич Т. В. Конфліктологія з основами психології управління : [навч. посібник] / Т. В. Дуткевич. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 456 с.
12. Скібіцька Л. І. Конфліктологія : [навч. посібник] / Скібіцька Л.І. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 384 с.

Надійшла 24.02.2011

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657

О. А. ЛАГОВСЬКА

Житомирський державний технологічний університет

МЕТОДОЛОГІЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА СТРУКТУРУВАННЯ ОБЛІКОВИХ ОБ'ЄКТІВ: ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД

Узагальнено підходи до ідентифікації об'єктів управлінського обліку, здійснено їх критичний аналіз, запропоновано матричний підхід до структурування облікових об'єктів та визначено межі їх взаємопроникнення з об'єктами управління

Approaches to identification of managerial accounting objects have been generalized, their critical analysis has been carried out, matrix approach to structuring accounting objects has been suggested as well as margins of their interpenetration with management objects have been determined

Ключові слова: об'єкти управлінського обліку, бухгалтерський облік, управлінський облік.

Постановка проблеми. Відсутність чіткої анатомії облікових об'єктів спричиняє проблеми теоретико-прикладного характеру, що призводять до неефективного виконання обліковою системою своїх функцій.

Мета дослідження полягає у необхідності здійснення структурування об'єктів управління, управлінського та бухгалтерського обліку як основи усунення методологічних суперечностей та проблем термінологічного характеру, зумовлених відсутністю структурних зв'язків між елементами облікової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість авторів об'єкти управлінського обліку деталізує на рівні виробничих ресурсів, а також господарських процесів та їх результатів (О.В. Лишиленко [18], Є.Б. Козін та Т.А. Козіна [15], П.М. Гарасим, Г.П. Журавель та П.Я. Хомин [6, с. 14]). Сукупність об'єктів в процесі всього циклу управління виробництвом як предмет управлінського обліку розглядають В.Н. Сердюк [24, с. 13], З.М. Задорожний [11, с. 66], П.М. Герасим, І.Є. Давидович та П.Я. Хомин [7, с.17], Т.М. Писаренко та Н.А. Букало [23, с.138]. Карпова Т.П. [13, с. 27] та О.В. Карпенко [12, с. 49] предмет управлінського обліку вбачають в сукупності об'єктів управління. При цьому О.В. Карпенко деталізує склад об'єктів, виділяючи виробничі ресурси, господарські процеси та їх результати [12, с. 49]. Вважаємо даний підхід неповним, оскільки склад об'єктів управління є ширшим, а таке звуження предметної області управлінського обліку призводить до неможливості інформаційного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єкта господарювання.

Витрати, доходи і результати діяльності як предмет управлінського обліку розглядають В.М. Добровський, Л.В. Гнилицька та Р.С. Коршикова [8, с. 13], а З.М. Задорожний [11, с. 66] при цьому наводить деталізацію цієї сукупності додаючи «...від всіх видів діяльності в розрізі структурних підрозділів, відповідальних осіб, видів продукції (робіт, послуг)». Задорожний З.В. вважає, що визначення предмета управлінського обліку повинно містити найзагальніші і найсуттєвіші характеристики об'єктів та відображати його основні результати і наслідки [11, с. 66]. Дотримуємось позиції щодо недоцільності вказаного підходу в силу ігнорування операцій із активами та пасивами підприємства, які першочергово впливають на величину витрат, доходів та фінансового результату діяльності та є підставою для розгляду альтернативних варіантів дій, що, в свою чергу, дає можливість обчислення величини релевантних витрат як сукупності альтернативних та дійсних витрат за певною господарською операцією. Це, в свою чергу, дає можливість оцінити ефективність роботи менеджерів різних рівнів.

З позиції С.В. Булгакової предмет управлінського обліку – це сукупність його об'єктів [2, с. 10]. Виходячи з того, що предмет пізнання не тотожний об'єкту, а останній є фрагментом світу самого по собі, тоді як перший є фрагментом світу для нас [26], дослідження спрямуємо в ракурсі узагальнення підходів авторів до виокремлення об'єктів управлінського обліку та порівняння цієї сукупності з об'єктами управління, оскільки, по-перше, ряд науковців і О'Шоннесі Дж., зокрема, дотримується позиції, що управлінський облік охоплює практично всі компоненти системи менеджменту, в той час, як бухгалтерський облік є частиною цієї системи і стосується тільки вартісного аспекту. Всі дії, спрямовані на управління та контроль виконання прийнятих рішень, закладені в різні види обліку, що представляють собою множину інформаційних підсистем. З кожним компонентом менеджменту пов'язаний певний вид обліку, а кожний вид обліку – з тими або іншими формами менеджменту [22, с.11] і, по-друге, позицією на якій наголошує С.В. Булгакова: «Структурування об'єктів управлінського обліку пов'язано з вирішенням проблеми достатньо чіткого визначення його предмета, відносно якого до даного часу немає однозначної думки серед спеціалістів» [2, с. 10]. З першим підходом не можна погодитись оскільки бухгалтерський облік використовує не лише грошовий вимірник, але й натуральний та трудовий, що дозволяє генерувати інформаційний ресурс не лише вартісного виміру.

Існує позиція, яку підтримують П.М. Гарасим, Г.П. Журавель та П.Я. Хомин щодо умовності поділу

бухгалтерського обліку за об'єктною ознакою. Автори зазначають, що поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський за окремими об'єктами часто доволі умовний, а тому розмежувати їх на конкретному підприємстві у "чистому" вигляді важко. Це зумовлено тим, що як перший, так і другий ґрунтуються на одних і тих самих первинних документах, кореспонденція рахунків, які використовуються для відображення господарських операцій, взаємопов'язана. Лише за окремими об'єктами обліку можна визначити рахунки винятково щодо управлінського обліку, до того ж у зарубіжній практиці, бо в Україні це практично неможливо [6, с. 21].

Кутер М.І. вказує на те, що на базі обліку будується динамічна модель функціонування об'єкта управління. Її єдність проявляється в органічному взаємозв'язку та взаємозалежності управлінського та фінансового бухгалтерського обліку та статистики. Вони взаємно доповнюють один одного і, як правило, використовують одну і ту ж інформацію [17, с. 36].

Здійснено групування об'єктів управлінського обліку як основи для усунення проблем теоретичного та методологічного характеру, породжених відсутністю їх системного структурування та проведемо системний порівняльний аналіз сформованої структури об'єктів управлінського обліку з об'єктами бухгалтерського обліку та об'єктами управління, що дозволить зробити висновок про повноцінність певної структури для реалізації функцій управління відносно неї.

Переважає більшість авторів об'єкти управлінського обліку зводять до витрат підприємства. При цьому 15 авторів (Нападовська Л.В. [20, с. 25-26], Чая В.Т. та Чупахіна Н.І. [27, с. 16], Карпова Т.П. [13, с. 28], Верига Ю.А. та Деньга С.М. [4, с. 243], Вахрушина М.А. [1, с. 21], Войко Д.В. [5], Стажкова М.М. [25, с. 11], Жарікова Л.А. [10, с. 10], Мансуров П.М. [19, с. 15], Єгорова Л.І. [9, с. 7], Домбровський М.В., Гнилицька Л.В. та Коршикова Р.С. [8]) у складі об'єктів управлінського обліку виділяють витрати (затрати) (поточні та капітальні) підприємства в цілому та його структурних підрозділів. Собівартість в контексті форми цільового спрямування витрат як об'єкт розуміють Л.В. Нападовська [20, с. 25-26], В.Т. Чая та Н.І. Чупахіна [27, с. 16].

Булгакова С.В. [2, с. 10] ці дві позиції об'єктів об'єднує в обліково-калькуляційну групу. Кукуніна І.Г. [16, с. 7] в якості об'єктів управлінського обліку розглядає продукти, роботи або послуги як носії витрат. Частина із вказаних авторів, зокрема Л.В. Нападовська [20, с. 25-26], М.М. Стажкова [25, с. 11], Т.П. Карпова [13, с. 28], Ю.А. Верига та С.М. Деньга [4, с. 243], М.В. Домбровський, Л.В. Гнилицька та Р.С. Коршикова [8] доповнюють перелік об'єктів управлінського обліку доходами підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів. Ряд авторів до об'єктів управлінського обліку відносить результати діяльності як підприємства в цілому та його структурних підрозділів (В.Т. Чая та Н.І. Чупахіна [27, с. 16], М.А. Вахрушина [1, с. 21], Д.В. Войко [5], Л.А. Жарікова [10, с. 10], П.М. Мансуров [19, с. 15], Л.І. Єгорова [9, с. 7]) та без ієрархічного ранжування та видової належності (від звичайної та надзвичайної діяльності) М.М. Стажкова [25, с. 11], Ю.А. Верига та С.М. Деньга [4, с. 243], М.В. Домбровський, Л.В. Гнилицька та Р.С. Коршикова [8] виділяють фінансові результати. В цілому ці три групи об'єктів є ключовими та переважаючими в підходах авторів до ідентифікації об'єктів управлінського обліку.

Ряд авторів до об'єктів управлінського обліку відносять внутрішню звітність. При цьому вона розглядається не як форма представлення інформації, а як окремий об'єкт, що є не досить виправданим, через те, що звітність є виключно формою узагальнення результатів функціонування облікової системи, тобто ресурсу інформаційного типу.

Господарські процеси та їх результати віднесено до складу об'єктів 4 авторами, певну область діяльності виділено в одному випадку. Досить незрозумілим є такий підхід наукової спільноти, що посилюється позиціями Л.А. Жарікової [10, с. 10] та М.А. Вахрушиної [1, с. 21], які зазначають, що господарські операції виключно фінансового характеру (операції з цінними паперами, придбання та продаж майна, орендні та лізингові операції, інвестиції в дочірні товариства) виходять за рамки предмету управлінського обліку. Якщо управлінський облік протиставляється бухгалтерському як інформаційна система здатна задовольнити потреби системи менеджменту, то дане звуження предметної області призводить до неспроможності інформаційного забезпечення, оскільки процес управління не може обмежитись виключно господарськими операціями, що формують господарські процеси в розрізі операційної діяльності.

Виділення планування та бюджетування, а також продуктів даних систем (бюджетів, планів, кошторисів) у складі об'єктів управлінського обліку здійснено 7 авторами є досить суперечливим, оскільки планування та бюджетування є самостійними підсистемами управління різного ієрархічного рівня, а бюджети та плани – результатами їх функціонування. Облік, в свою чергу, є підсистемою системи управління, що унеможливує розгляд попередніх у складі його об'єктів.

Відхилення як об'єкт управлінського обліку правомірно розглядати за умови відображення в даній системі операцій за їх плановим значенням. В іншому разі відхилення відноситься до об'єктів економічного аналізу та контролю.

Виокремлення структурних одиниць як об'єктів управлінського обліку з різною інтерпретацією (структурні підрозділи, місця виникнення витрат) є логічним, однак, не є підставою для виокремлення управлінського обліку в окремий вид або галузь знань в силу їх тотожності з об'єктами аналітичного обліку.

Управлінська задача як об'єкт управлінського обліку розглядається В.Е. Керімовим [14, с. 30]. Вважаємо, що більш правомірним є віднесення управлінської задачі до об'єктів управління, а інформаційну підтримку її розв'язання є прерогативою облікової системи.

Як зазначає Б.І. Валуєв, теорія бухгалтерського обліку вимагає розвитку, і одним із пріоритетних напрямів повинна стати глибока інтеграція в систему управління і на цій основі розширення як власних організаційних та інформаційних можливостей, так і можливостей системи в цілому [3, с. 6]. Це, в свою чергу, вимагає системного здійснення анатомії об'єктів управління підприємством та об'єктів облікової системи для опису їх рівнів та можливостей інтегрування як основи підвищення ефективності процесу управління: планування – організація – облік – контроль – регулювання та мотивація – аналіз.

У зв'язку з цим, перш за все, для ідентифікації ключових об'єктів даного процесу необхідно охарактеризувати існуючі підходи в менеджменті.

Більшість дослідників в сфері менеджменту наголошують на необхідності переходу від функціонального до процесного підходу в управлінні, що кардинально впливає на трансформацію об'єкта управління. Однак, вважаємо за доцільне не застосовувати вказані підходи у чистому вигляді, а орієнтуватися на комбінований підхід – процесно-функціональний, оскільки між функціями та процесами існує внутрішній взаємозв'язок, що передбачає визначення меж функціональних сфер та процедури їх взаємодії в межах сформованої структури (процесів). Це, в свою чергу, в ринкових умовах господарювання полегшує адаптацію внутрішніх процесів підприємства до вимог зовнішнього динамічного середовища. Даний комбінований підхід до управління здійснює вплив на організацію бухгалтерського обліку як адекватної інформаційної системи. При формуванні системи об'єктів бухгалтерського обліку як основної інформаційної системи підприємства, необхідно виходити із системного підходу з приділенням уваги зовнішнім по відношенню до підприємства, як відкритої системи, факторів, що виступають одним із основних детермінантів його розвитку в умовах ринку. Облік повинен забезпечити можливість генерувати інформацію про їх вплив на даний процес із наступним здійсненням анатомії об'єктів бухгалтерського обліку за матричною процесно-функціональною ознакою.

При цьому слід враховувати підхід Б.І. Валуєва, що інформація є продуктом праці і в даному стані становить концептуальну інформаційну модель, яка і складається з окремих частин, з підсистем, адекватних природному стану та змісту об'єкта моделювання – господарських процесів, ресурсів та зобов'язань, витрат та результатів діяльності. Складність, різноманітність та системна побудова моделі, адекватні труднощі, різноманітності та системності самого об'єкта, які зумовлені змістом процесу окремих стадій кругообороту капіталу, виключають можливість штучного, примітивного поділу системи на окремі підсистеми. Звідси не випадково, її органічними частинами завжди і залишаються моделі основних засобів, матеріальних ресурсів, витрат на оплату праці, виробництва, збуту, грошових коштів, розрахункових та кредитних операцій. Інформацію, що міститься в моделі, можна та потрібно класифікувати за сукупністю ознак, які розкривали б її різноманіття. Для управління не потрібні види обліку в умовному їх розумінні та виокремленні без чітких класифікаційних ознак. Потрібні конкретні інформаційні моделі, сформовані виходячи з обґрунтованих класифікацій [3, с. 13].

Доцільність застосування матричного підходу до класифікації облікових об'єктів обумовлюється встановленням координації дій між суб'єктами (управлінський персонал через систему функцій управління) та об'єктами управління, що забезпечує вихід на встановлений рівень ефективності функціонування конкретного об'єкта.

Матрична основа класифікації продукту облікової системи інформаційного типу сприятиме забезпеченню інформаційних потреб суб'єктів різного ієрархічного рівня в межах організаційної структури підприємства. При цьому даний підхід сприяє здійсненню чіткої інформаційної взаємодії між підсистемами управління, виходячи із цілей генерування облікової інформації, змістовного наповнення та враховуючи переваги комплексного функціонально-процесного підходу до управління.

Підхід до структурування облікових об'єктів представлений на рис. 1.

Дана матриця побудована за дворівневою ознакою поділу об'єктів управління та можливістю одержання деталізованої інформації про них в розрізі виділених груп облікових об'єктів, що представлені за ієрархічною ознакою. Об'єкти обліку нижчого рівня включаються до групи наступного рівня, формуючи можливість деталізованого чи агрегованого представлення інформації суб'єктам управління.

Виходячи із функціонально-процесного підходу до управління, стовпчики матриці структуровані за функціями управління та сферами діяльності в розрізі стадій кругообороту капіталу в межах кожної з них. В загальному вигляді вони відповідають об'єктам управління. Рядки матриці охоплюють облікові об'єкти. Поле матриці фіксує реалізацію функцій управління в розрізі процесу кругообороту капіталу відносно облікових об'єктів (факторів виробництва, господарських процесів та їх результатів, структурних підрозділів та контрольних позицій фінансових та нефінансових показників, сформованих в систему). При цьому на базі матричної організації облікового інформаційного ресурсу та ресурсу управління забезпечується чітка інтеграція функцій управління за стадіями кругообороту капіталу та структурними підрозділами підприємства як виконавцями відповідних господарських процесів та споживачів набору факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування системи менеджменту в цілому. При

цьому погоджуємось з позицією С.А. Ніколаєвою та С.В. Шебек [21, с. 19] щодо застосування трьох-, чотирьохвимірною тощо підходів до побудованої матриці (зокрема, в розрізі суб'єктів запиту).

Об'єкти управління / Об'єкти обліку	Функції управління / Сфери діяльності в розрізі стадій кругообороту капіталу	Планування			Організація			Облік			Контроль			Мотивація та координація			Аналіз		
		Г-Г	В	Т-Г	Г-Г	В	Т-Г	Г-Г	В	Т-Г	Г-Г	В	Т-Г	Г-Г	В	Т-Г	Г-Г	В	Т-Г
1 рівень Фактори виробництва	X																		
2 рівень Господарські процеси та їх результати	X																		
3 рівень Структурні підрозділи	X																		
4 рівень Система фінансових та нефінансових показників	X																		
...	X																		

Рис. 1. Матричний підхід до структуризації об'єктів обліку та управління: межі взаємопроникнення

В запропонованій матриці облікові об'єкти представлені чотирма рівнями:

1 рівень – фактори виробництва – представлені активами підприємства та джерелами їх утворення, а також працею працівників як соціотехнічних систем.

2 рівень – господарські процеси та їх результати – за даним рівнем класифікації облікових об'єктів відбувається в деякій мірі повна інтеграція з об'єктами управління із здійсненням їх ранжування за функціональною ознакою.

3 рівень – структурні підрозділи – місця виникнення витрат, сегменти діяльності та центри відповідальності як одиниці управління, в межах яких відбуваються факти господарського життя, що в сукупності утворюють певний економічний процес та підлягають фіксації в системі бухгалтерського обліку. Це, в свою чергу, дозволяє згенерувати обліковою системою інформацію про ці дії та події, включаючи інформацію в розрізі першого та другого рівнів деталізації облікових об'єктів.

4 рівень – система фінансових та нефінансових показників – об'єкти бухгалтерського обліку як основної інформаційної системи повинні бути розширені групою немонетарних показників. При цьому сформована цілісна система показників вказаних видів виступатиме універсальним інструментом максимізації вартості підприємства через управління ключовими позиціями його функціонування та через узгодження інтересів економічних агентів, виходячи із теорії зацікавлених сторін. Це, в свою чергу, передбачає застосування відповідних методів бухгалтерського обліку для інформаційного забезпечення функціонування системи бюджетування та системи збалансованих показників, які можуть бути інтегровані за ключовими позиціями.

Висновки. Запропонована класифікація об'єктів є гнучким інструментом, що дозволяє розширення її внутрішнього наповнення та забезпечує можливість здійснення процесу управління, орієнтованого на максимізацію вартості підприємства. Введення четвертого виміру (за суб'єктом запиту) до розробленої матриці дозволяє організувати процес надання інформації з її ранжуванням на вміст компонентів, яким властива комерційна таємниця.

В продовження цього доцільним вважаємо поділ бухгалтерського обліку за суб'єктно-об'єктною ознакою. Облік в розрізі системи об'єктів, що підлягають вивченню та представлення інформації про них в розрізі суб'єктів як учасників економічних відносин, виходячи із їх відношення до підприємства як організаційної форми капіталу з відповідним ранжуванням її змістовного наповнення. Даний матричний підхід до організації бухгалтерського обліку забезпечить охоплення обліковими процедурами всієї сукупності об'єктів даної системи та структуризації інформаційного наповнення запитів суб'єктів відповідного рівня. При цьому процес забезпечення інформаційних запитів виключно внутрішніх користувачів для здійснення ними процесу управління діяльністю підприємства в межах своїх функціональних обов'язків пропонуємо називати управлінським обліком. Це обумовлено рівнем розповсюдженості та усталеністю даного терміну в світовій практиці господарювання.

Література

1. Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : [учебник для вузов] / М.А. Бахрушина. – [2-е изд., доп. и пер.]. – М. : ИКФ Омега-Л; Высш. шк., 2002. – 528 с.
2. Булгакова С.В. Управленческий учет – теоретические аспекты и практическая реализация / С.В. Булгакова // Управленческий учет. – 2008. – № 1. – С. 3–11.
3. Валуєв Б.І. Види господарського обліку або якісні характеристики створюваної в ньому інформації? / Б.І. Валуєв // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 3 (45). – С. 6–14.
4. Верига Ю.А. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу : Частина 1. Теоретичні аспекти системи еккаунтингу [монографія] / Ю.А. Верига, С.М. Деньга. – Полтава : ПУСКУ, 2002. – 355 с.
5. Войко Д.В. Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием / Д.В. Войко // Управленческий учет. – 2005. – № 3.
6. Герасим П.М. Фінансовий, управлінський і податковий облік у господарських товариствах (ВАТ, ЗАТ, ТОВ, ПОП, ПАП) / П.М. Герасим, Г.П. Журавель, П.Я. Хомин. – Тернопіль, 2003. – 522 с.
7. Герасим П.М. Управлінський облік на підприємстві (методика ведення) : [монографія] / П.М. Герасим, І.Є. Давидович, П.Я. Хомин. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 270 с.
8. Добровський В.М., Гнилицька Л.В., Коршикова Р.С. Управлінський облік : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / [за ред. В.М. Добровського]. – К. : КНЕУ, 2003. – 235 с.
9. Егорова Л.И. Бухгалтерский (управленческий) учет : [учебно-методический комплекс] / Л.И. Егорова. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 111 с.
10. Жарикова Л.А. Управленческий учет : [учеб. пособие] / Л.А. Жарикова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 136 с.
11. Задорожний З.В. Про предмет і метод внутрішньогосподарського обліку / З.В. Задорожний // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 1. – С. 62–71.
12. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання : [монографія] / О.В. Карпенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
13. Карпова Т.П. Управленческий учет : [учебник для вузов] / Т.П. Карпова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с.
14. Керимов В.Э. Управленческий учет : [учебник] / В.Э. Керимов. – М. : Издательско-книготорговый центр “Маркетинг”, 2001. – 268 с.
15. Козин Е.Б. Бухгалтерский управленческий учет на пищевых предприятиях / Е.Б. Козин, Т.А. Козин. – М. : Колос, 2000. – 224 с.
16. Кукунина И.Г. Управленческий учет: [учеб. пособие] / И.Г. Кукунина. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.
17. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета : [учебник] / М.И. Кутер. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 640 с.
18. Лишиленко О.В. Бухгалтерський управлінський облік: [навчальний посібник] / О.В. Лишиленко. – К. : Вид-во “Центр навчальної літератури”, 2004. – 254 с.
19. Мансуров П.М. Управленческий учет : [учебное пособие] / П.М. Мансуров. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 175 с.
20. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
21. Николаева С.А. Управленческий учет. Легенды и мифы / С.А. Николаева, С.В. Шебек. – М. : Аудиторско-консалтинговая фирма “ЦБА”, 2004. – 288 с.
22. О’Шоннеси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О’Шоннеси. – М. : ООО “МТ Пресс”, 1999. – 396 с.
23. Писаренко Т.М. Управлінський облік: сутність, зміст та принципи ведення. Т. 2 / Т.М. Писаренко, Н.А. Букало // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 136–140.
24. Сердюк В.Н. Управленческий учет : [учебное пособие] / В.Н. Сердюк. – [2-е изд., изм. и доп.]. – Донецк : Норд-Прес, 2009. – 407 с.
25. Стажкова М.М. Управленческий учет. Краткий курс : [учебное пособие для высшей школы] / М.М. Стажкова. – М. : Академический проект, 2003. – 176 с.
26. Философский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1989.
27. Чай В.Т. Управленческий учет : [учеб. пособие] / В.Т. Чай, Н.И. Чупахина. – М. : Эксмо, 2009. – 480 с.

Надійшла 24.02.2011

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ КОНТРОЛЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті досліджено інформаційні технології та їх вплив на контроль заробітної плати на основі формування мережевого бухгалтерського обліку.

The article deals with information technologies and their impact on wage control by building a network of accounting.

Ключові слова: заробітна плата, мережевий облік, контроль, інформаційні технології

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи, яка призводить до спаду обсягу реалізації на підприємствах роздрібною торгівлі і скорочення чисельності працівників повинні відбуватися значні зміни організації праці та контролі за її оплатою. Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці, правильна система оплати мають велике значення для збільшення обсягів реалізації шляхом удосконалення технології контролю за рахунком розширення використання електронних інформаційних ресурсів і в майбутньому до формування мережевого бухгалтерського обліку.

Аналіз досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні науковці не залишають дане питання поза увагою у своїх працях, зокрема проф. Бжезін В., Білуха М.Т., Мних Є.В., Пушкар М.С., Бернетайн Л.А., Кастельс М. В., Ситник Р.Ф. Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються проблеми контролю за формуванням та використанням коштів на оплату праці за допомогою інформаційних технологій

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Слід відмітити, що відбувається розвиток інформаційних ресурсів, хоча не визначено комплексного підходу щодо використання інформаційних технологій для обліку та контролю заробітної плати на підприємствах роздрібною торгівлі для прийняття рішень стратегічного розвитку.

Мета дослідження. Охарактеризувати процес контролю з метою розробки напрямів управління, що сприятиме формуванню та доцільному використанню коштів для оплати праці та виявлятиме внутрішні проблеми підприємства з метою вжиття заходів з недопущення зростання ризику зриву платежів по зобов'язанням, припиненню будь-яких виплат на основі визначених перспектив мережевого обліку в сучасних умовах.

Основний розділ. Виклад основного матеріалу. За сучасних умов розвитку, бухгалтерський облік – це мова бізнесу, яка відображає економічні показники підприємств. Контроль та аналіз мають велике значення в системі бухгалтерського обліку.

Аналітична функція бухгалтерського обліку полягає в здійсненні контролю на основі первинних та зведених даних наявності, стану і руху ресурсів та результатів діяльності підприємства, тоді як контрольна функція полягає в необхідності здійснення методами бухгалтерського обліку контролю за виконанням планових завдань, дотримання чинного законодавства та умов угод і контрактів, збереження і ефективного використання ресурсів, в тому числі на заробітну плату.

Аналізуючи наукові джерела, можна зробити висновок, що більшість науковців розглядають заробітну плату як винагороду, обчислену в грошовому виразі, що сплачує власник працівникові за відпрацьований час, виконану роботу, згідно з укладеним трудовим договором.

Слід відмітити, що залишається дискусійним питання співвідношення термінів «оплата праці» і «заробітна плата». Одна частина науковців вказує на дію власника, яку він повинен виконати в силу наявності правовідносин, а друга акцентує увагу на об'єкті трудових правовідносин між працівником і власником. Виходячи з того, що з юридичної точки зору основною ознакою оплати праці є нормативна урегульованість, то, на думку правників, потрібно доповнити статтею, яка б розкривала суть зазначеного поняття, що повинно знайти своє відображення у новому трудовому Кодексі.

В умовах розвитку підприємництва заробітна плата працівника вже не визначається розміром гарантованої оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів діяльності всього підприємства. Потрібно враховувати, що і сам працівник все частіше стає реальним співвласником підприємства, тому винагороджуючи працівника-власника, необхідно нараховувати певний дохід не тільки за працю, але і за вкладений в підприємство капітал.

Враховуючи зміни в природі і механізмі формування заробітку працівника, замість поняття „заробітна плата” доречно використовувати такі терміни, як „винагороду”, „оплата праці”, „заробіток”, „дохід” та „кошти на оплату праці”.

На нашу думку, є необхідним розглядати поняття „заробітної плати” та поняття „кошти на оплати праці”, як єдине ціле, так як розгляд цих категорій відокремлено призводить до „тінізації” заробітної плати

та запропонувати визначення категорії „коштів на оплату праці”.

Кошти на оплату праці – це наявні обігові кошти, сформовані від різних джерел, які будуть використані на покриття витрат, пов'язаних із виплатою офіційної заробітної плати, включаючи податкове навантаження на підприємство у вигляді сплати єдиного соціального внеску та сприятимуть соціальному захисту працівників.

В умовах зростаючого негативного впливу світової кризи та загострення внутрішніх дестабілізуючих факторів фінансове становище багатьох українських підприємств є нестабільним. Так особливої актуальності та важливості набуває проблема аналізу, контролю, планування і прогнозування фінансового стану.

Розробка та прийняття програми антикризового управління сприятиме формуванню та доцільному використанню коштів для оплати праці і дозволить виявити внутрішні проблеми підприємства, вживши заходів з недопущення зростання ризику зриву платежів по зобов'язанням, скорочення робочих місць, що призведе до припинення будь-яких виплат.

Це стає не можливо зробити тільки на підставі певним чином впорядкованої системи інформації, отриманої шляхом інтеграції традиційних методів обліку, аналізу та контролю і польський проф. В. Бжезін пропонує парадигма ретроспективного і перспективного характеру бухгалтерського обліку, яка виходить з того, що ретроспективний облік протягом декількох століть становить парадигму та визнана науковцями даної дисципліни, а перспективний бухгалтерський облік розширює інформацію і спрямовує її на майбутнє. Запропонована парадигма потребує передбачення майбутнього і сприяє появі нових напрямів економічної діяльності, що розглядаються в межах сучасних концепцій управлінського обліку та контролінгу.

Відповідаючи критеріям комплексності та інтегрованості, контролінг забезпечує цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому часі, системний підхід до виявлення і вирішення проблем, що встають перед підприємство. Контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Інформаційним забезпеченням досягнення цілей та завдань підприємства і однією із найсучасніших та ефективних систем керування підприємством виступає контролінг, який є відособленою системою, яку можна назвати системою управління, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, спрямованих на досягнення мети підприємства.

Контролінг можна вважати парадигмою управлінського характеру бухгалтерського обліку, що визначає управлінську роль бухгалтерського обліку та тісний зв'язок з процесом планування, запропоновану проф. В. Бжезіном [1].

Отже, в умовах жорсткої конкуренції та погіршення ринкових умов на бізнесовому полі важливим стає не тільки забезпечення поточної платоспроможності підприємства, але і планування його діяльності в майбутньому.

Інакше кажучи, це ефективне стратегічне та оперативне планування, прогнозування та організаційний контроль, які спрямовані на передбачення майбутнього та вирішення розподілу ресурсів на статті витрат.

При дослідженні контролю заробітної плати слід розглядати формування нової парадигми управління, як системи, яка складає цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів, що об'єднані загальною метою. Це сприятиме ефективному формуванню та раціональному використанню коштів на оплату праці.

В перспективі парадигма управлінського характеру дозволить знизити витрати підприємства за рахунок ефективного управління ресурсами, дозволить ставати підприємствам конкурентоздатними на ринку, що сприятиме використанню більше коштів на оплату праці.

У системі контролю вважає проф. Пушкар М.С. обов'язковим елементом є визначення мети підприємства і окремих структурних підрозділів, управління цілями, своєчасне реагування на зміну середовища і відповідно уточнення мети, що дає можливість адаптуватися до змін і забезпечити існування об'єкту [2, с.24].

Виходячи із даної позиції слід зазначити, що підприємство тільки тоді буде виділяти більше коштів на формування та використання на оплату праці, коли це відповідатиме його основній меті, яка адаптуючись до зовнішнього середовища забезпечуватиме існування самого бізнесу та його розвиток.

Така ситуація можлива коли підприємство раціонально буде використовувати ресурси, зокрема за даною статтею витрат, що потребує трансформації обліку в поєднанні з розвитком теорії та практики в галузі комп'ютерного обліку, який перебуває лише на етапі обґрунтування та постановки даної проблеми, яка сприятиме розвитку однієї із парадигм, запропонованих польським проф. В.Бжезіном, а саме мікроекономічного і макроекономічного характеру бухгалтерського обліку.

Практична сторона бухгалтерського обліку переведення в мережевий простір є не розроблена і відстає від розвитку сучасних комп'ютерних технологій. Виходячи із запропонованих парадигм, процес адаптації обліку до сучасних вимог підводить до формування нової мережевої парадигми бухгалтерського

обліку. Даний вид обліку в мережевому просторі призведе до відповідної модифікації фінансового, управлінського і стратегічного бухгалтерського обліку. Це дасть можливість підвищити технічні можливості обліку, якість інформації та швидкість її отримання, що сприятиме трансформації методології обліку, використанню і прогнозуванню, яка відноситься до стратегічного бухгалтерського обліку.

Парадигма управлінського характеру бухгалтерського обліку, що визначає управлінську роль підприємства потребує впровадження нових інформаційних технологій управління, так як ускладнилась система виробництва і збуту в сучасний період. Така система пов'язана із збільшенням комерційних зв'язків та кількістю інформації, яка подвоюється кожні 5 років і є необхідною для вирішення завдань, що виникають у процесі діяльності.

Л.А. Бернетайн акцентує увагу на тому, що нові галузі, які змінюють практику і майстерність фінансистів приводять в результаті до неминучого відставання теорії бухгалтерського обліку від практики. Таким чином теорія бухгалтерського обліку розвивається, щоб справитися з існуючими проблемами, а не вирішенням та передбаченням нових проблем, які виникатимуть в діяльності мережевих підприємств (обігу електронної документації, складанні похідних балансових звітів різного вигляду) [3, с. 52].

Комп'ютерні технології істотно впливають на ведення обліку, з чим погоджується М.С.Пушкар, відмічаючи: «Як ніколи потрібні зараз теоретико-концептуальні дослідження системи обліку в нових умовах функціонування підприємств. Кібернетика та сучасна комп'ютерна техніка можуть різко змінити парадигму бухгалтерського обліку не стільки в його методологічній базі, яка за п'ять віків розвитку показала свою життєздатність, скільки у теоретико-пізнавальних властивостях» [2].

Включення до системи мережевого обліку і звітності – одна з найбільш ефективних форм автоматизації бухгалтерського обліку на підприємстві, що формує нову парадигму мережевого бухгалтерського обліку. Відповідні інформаційні технології і бази даних дозволяють проектувати мережевий облік, його структуру, систему посадових інструкцій і положень, а також загальні позиції по функціонуванню. В подальшому це дозволить здійснити належну організацію мережевого фінансового обліку, що призведе до необхідності організації обліку часу, що підвищить аналітичність і керованість облікової інформації в мережах та сприятиме ефективному формуванню коштів на оплату праці та їх раціональному використанню.

Для здійснення в майбутньому контролю за формуванням та використанням коштів на оплату праці на підприємствах необхідно використовувати електронні інформаційні ресурси, які складатимуть документовані відомості, що будуть накопичуватись, зберігатись і передаватись за допомогою електронних носіїв для прийняття управлінських рішень та розвитку підприємства. На думку науковця Білухи М.Т., носіями електронних даних є електронні документи [4, с. 14].

Саме електронні документи будуть використані для організації мережевого бухгалтерського обліку на підприємствах роздрібною торгівлі та сприятимуть переведенню менеджменту на креативні інформаційні технології вищого рівня, які охоплюють повний інформаційний цикл – вироблення нових знань та прийняття управлінських рішень.

На сьогодні існують різні інформаційні технології, основні з яких є: АСУ– автоматизовані системи управління; УІС– управлінські інформаційні системи, що призначені для збору та оброблення даних, які потім надаються менеджеру для забезпечення процесу оперативного управління; ЕС– експертні системи, призначення яких замінити експерта в певній галузі; CASE – комп'ютерне проектування інформаційних систем, призначених для розроблення складних, які можуть бути використані для створення мережевого обліку підприємств роздрібною торгівлі [5, с. 14].

В майбутньому перспективними в застосуванні інноваційних інформаційних систем стануть експертні системи. Вони являють собою програмні комплекси, які імітують поведінку експертів у тих чи інших конкретних умовах. Структура експертної системи, як будь-яка інформаційна система складається із бази даних – це факти конкретного підприємства, одержані в результаті висновків, аналізу і контролю, шляхом спостережень та бази знань – правил та зв'язків, які можна використовувати із мережевого обліку. В дану експертну систему вмонтований механізм логічного висновку, який дає можливість переходити від знань до висновків для вирішення конкретних ситуацій.

Актуальними проблемами подальшого розвитку України, які потребують нагального вирішення, є подолання економічної кризи та розбудова економічно суверенної держави. Їх слід вирішувати за допомогою комплексу заходів, адекватних сучасному стану розвитку підприємств роздрібною торгівлі, а також реформування існуючих та конструювання нових соціально-економічних підходів аналізу та контролю щодо механізмів формування та використання коштів на оплату праці, притаманним розвиненим країнам світу, що сприятимуть збільшенню офіційної заробітної плати через раціональне використання обігових коштів на оплату праці.

Провідним заходом слід вважати посилення контрольованості витрат підприємства, які можна досягнути вдосконалюючи методику та організацію контролю коштів на оплату праці. Як показує світовий досвід, регулювання витрат є наслідком ефективно здійснюваного контролю, що досягається завдяки його організації на наукових засадах.

Ці засади можуть бути сформованими виключно завдяки розв'язанню низки питань, окремі з яких в

Україні залишаються не дослідженими та навіть не порушеними як наукові проблеми. В той же час їх вирішення забезпечує отримання наукових результатів теоретичного, організаційного та методологічного характеру, важливих для удосконалення практики контролю заробітної плати в сьогоденних умовах.

Зміна систем контролю у просторі і часі свідчить про необхідність їх постійного трансформування з метою пристосування до умов і вимог економічного середовища, в якому вони перебувають. Потрібна узгодженість трансформування систем контролю з процесами, що відбуваються в оточуючому їх економічному середовищі, та забезпечення неруйнівних перетворень контролюючих систем при переході цього середовища з одного стану в інший. Тому залежно від ступеня оновлення складових контролюючих систем слід вести мову про відповідні різновиди їх трансформування.

Аналіз пов'язаності окремої системи контролю з іншими системами, що знаходяться в оточуючому економічному середовищі, дозволяє формулювати засади конструювання багаторівневих сукупностей цих систем. Це розкриває практичні можливості удосконалення стеження за їх поведінкою та знаходження межі, за якою настає паралелізм чи дублювання контрольних дій, що дозволяє визначати оптимальну сукупність систем контролю, а це можливо лише використовуючи інформацію мережевого обліку.

Професор Шевчук В.О. зазначає, що категорію "ефективність" щодо контролю слід розуміти як ступінь пристосованості контролюючої системи до розв'язання певної проблеми у визначених умовах. Такий підхід дозволяє формулювати поняття потенціалу контролю, а також визначати умови одержання емерджентного ефекту контролю, якими є визначеність контролюючого суб'єкта, адресність контролюваного об'єкта, цільова спрямованість, збалансованість, повнота здійснення і своєчасність контрольних дій та оптимальна пов'язаність системи контролю з оточуючим економічним середовищем [6, с. 334].

Процес здійснення контролю повинен бути організований таким чином, що це означатиме впорядкування взаємозв'язків системи контролю, в рамках якої здійснюються конкретні заходи. Під організацією контролю розуміють певний порядок і прийоми роботи при узгодженні зусиль і способів дій з метою забезпечення максимальної ефективності щодо формування та раціонального використання коштів на оплату праці.

Контроль слід розглядати як один із головних принципів управління, контроль як стадія процесу (циклу) управління і, на кінець, контроль як функція управління. Це пояснюється тим, що кожен торговельний цикл або соціальний процес відрізняється певними характеристиками та вимагає управлінських впливів, що забезпечують досягнення наміченої заздалегідь мети. Для цього менеджмент роздрібного підприємства, що виробляє управлінські впливи, повинен своєчасно знати про їх необхідність та мати деякі конкретні вихідні характеристики, які можуть знадобитися для підготовки впливу.

Всі функції контролю між собою тісно пов'язані і утворюють впорядковану систему управління. Сутність контролю як однієї з функцій управління можна визначити як систему спостереження і перевірки процесу функціонування та фактичного стану об'єкту, яким керують з метою визначення обґрунтованості і ефективності прийнятих управлінських рішень та результатів їх виконання, виявлення відхилень від вимог цих рішень, усунення негативних ситуацій та інформування про це органів управління.

Організація контролю як функція управління заробітною платою на підприємствах роздрібною торгівлі передбачає використання інформації мережевого обліку та тісний взаємозв'язок з іншими його функціями (рис. 1).

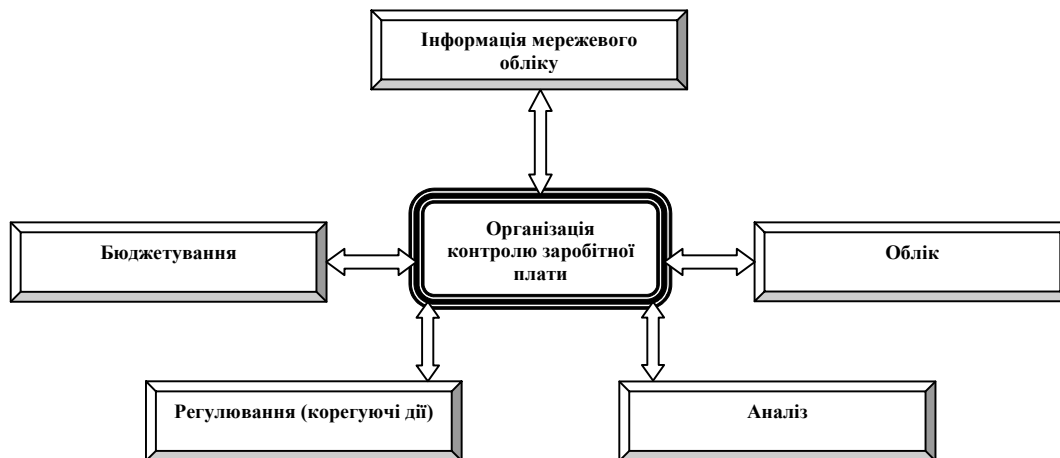


Рис. 1. Взаємозв'язок інформації мережевого обліку щодо організації контролю заробітної плати

У ринковому середовищі контролю підлягає вся діяльність підприємств, що спонукає менеджмент відповідально ставитися до виконання своїх обов'язків, ліквідувати умови, які сприяють неефективному менеджменту.

Інформаційна функція контролю полягає в тому, що одержана під час контролю інформація є підставою для прийняття відповідних рішень і проведення коригуючих дій. У процесі контролю виявляють не тільки недоліки, а й позитивні сторони діяльності, які можуть стати надбанням інших суб'єктів господарювання, завдяки чому реалізується мобілізуюча функція контролю і використання мережевого обліку дозволить зробити це оперативніше та ефективно.

В умовах ринкових відносин підвищується роль і значення контролю, що забезпечить достатній розвиток методів обліку і комплексного системного аналізу за рахунок використання автоматизованої системи обробки інформації, теорії зворотного зв'язку, аналітичних методів прийняття рішень і відповідного рівня підготовки кадрів для управління.

Контроль полягає в усвідомленій і планомірній дії системи, яка впливає на підзвітні і підконтрольні ланки для реалізації основної мети – розвитку бізнесу підприємств роздрібною торгівлі, що сприятиме ефективному формуванню та використанню коштів на оплату праці.

Процес проведення контролю коштів на оплату праці складається з низки послідовних етапів, який має свій зміст, функціональне призначення та відокремлений часом.

На підприємствах роздрібною торгівлі можна виокремити такі етапи контролюючої діяльності за процесом формування та використання коштів на оплату праці: планування контролю; підготовка до контролю; складання програми проведення контролю; організація роботи на місці контролю; документальна й фактична перевірка; систематизація матеріалів контролю і складання акта, висновків і пропозицій, здійснення коригування, яке сприятиме оптимізації податкових платежів, що виступатиме одним із джерел формування та ефективного використання коштів на оплату праці при цьому здійснюючи контроль за виконанням рішень.

Таким чином завдяки впливу на дійсність контроль проявляється в двох основних значеннях - як функція управління і як важливий принцип управління. Управлінський цикл може бути і буває застосований до кожної функції управління, а функції взаємодіють між собою, проникаючи одна в одну. Тому контроль планується і контролюється його організацією, так як це аналітична робота, тобто дії, що використовуються в будь-якій функції: в бюджетуванні і організації, стимулюванні і регулюванні коштів на оплату праці та складовою частиною управлінського циклу, в якому надзвичайно важливою є інформація інформаційних систем.

У взаємозв'язку між обліковою інформацією і менеджментом, роль даних систем надзвичайно важлива, так як удосконалює складний управлінський процес, економить час та зусилля і є незамінною для прогнозування та планування розвитку бізнесу підприємства і регіону в цілому. Інформаційні технології пов'язано із розвитком науково-технічного прогресу та в майбутньому сприятимуть впровадженню мережевого обліку.

Процес ведення бухгалтерського обліку в мережі дасть можливість розділити витрати і ризики, а також оперативніше стежити за інформацією, що постійно оновлюється акцентує Кастельс М. В умовах швидких технологічних змін, саме мережі, а не підприємства стануть реальними виробничими одиницями. Іншими словами, при взаємодії організаційних змін і нових інформаційних технологій виникне нова організаційна форма, як характеристика нової глобальної економіки – мережеві підприємства [7, с. 173].

Напрямом удосконалення технології бухгалтерського обліку є розширення можливостей оперування електронними інформаційними ресурсами, як у послідовному, так і в паралельних напрямках в системі господарського обліку, особливо оперативного та бухгалтерського зазначає професор Мних Є.В. [8, с. 15].

Вирішення проблеми переходу на інноваційні інформаційні технології можливо об'єднанням наукових та інженерних знань для створення продукту, що відповідатиме певним вимогам часу і без яких неможливо забезпечити управління і реалізацію мережевого обліку, що сприятиме контролю за формуванням та використанням коштів на оплату праці.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене, висловимо думку про те, що саме на основі визначених перспектив розвитку мережевого обліку в сучасних умовах здійснюваний контроль сприятиме формуванню та доцільному використанню коштів для оплати праці, що дозволить виявити внутрішні проблеми підприємства і вживати заходів по недопущенню зростання ризику зриву платежів по зобов'язанням та скорочення робочих місць.

Однак концепція розвитку мережевого обліку потребує теоретичної розробки і практичної реалізації, яка стане в майбутньому основою для забезпечення інтересів користувачів різних рівнів оперативною інформацією про фактичний стан господарських процесів, операцій і подій з метою попередження небажаних ситуацій в ході їх здійснення. Крім того, дослідження і розроблення концептуальної основи мережевого обліку як науково-теоретичного підґрунтя реалізації концепції контролю дасть змогу сформувати напрями його практичної реалізації у господарських одиницях-мережевих підприємствах.

Дослідження будуть направлені на організацію мережевого обліку, який поєднає силу людського розуму з можливостями інформаційних технологій. Це дасть розвиток мережевим підприємствам, що сприятиме, використовуючи інформацію із зовнішнього середовища знаходити джерела збільшення коштів на формування та здійснювати контроль за використанням їх на оплату праці. Розвиток мережевого обліку

та створення мережевих підприємств, як виникнення нової організаційної форми, сприятиме отриманню повної інформації відповідно до сучасних вимог.

Таким чином, використовуючи інформаційні технології контролю заробітної плати шляхом формування мережевого бухгалтерського обліку можна буде:

- знайти джерела збільшення коштів на формування та використання коштів на оплату праці на основі інформації мережевого бухгалтерського обліку, яка надходитиме із зовнішнього середовища;
- внести обґрунтування рекомендацій щодо зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці, що сприятиме збільшенню офіційної заробітної плати;
- сприяти розвитку мережевих підприємств в конкурентних умовах, що дозволить збільшити обігові кошти на оплату праці, враховуючи при цьому можливі зміни податкового законодавства та спрямовуючи дії контролю від минулого до сучасного в майбутнє.

Перспективи подальшого дослідження слід визначити в напрямку розвитку концепції контролю в сучасних умовах, що забезпечить його здійснення відповідно до поставленої мети. Разом з тим, організація і технологія мережевого обліку та проведення контролю на основі інформації, яка є конфіденційною потребує детальних досліджень, уточнень та формування його методології.

Література

1. Brzezina W. Papadygmaty wspolczesnej rachunkowosci // Zeszyty Teoretyczne Rady naukowej SKwP. – 1999. – nr 51. - S. 43-61;
2. Пушкар М.С. Філософія обліку / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 157 с.
3. Бернетайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернетайн. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.
4. Білуха М.Т. Основні напрямки розвитку обліку та контролю за електронною технологією в 21 столітті / М. Т. Білуха // Вісн. КНТЕУ. – 2005.– № 3.– С.13–17.
5. Ситник Р.Ф. Розвиток та застосування інформаційних систем в бізнесі. – 2009.– № 19.– С.24.
6. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою : [монографія] / В.О Шевчук. – К. : КНТЕУ, 1998. – 371 с.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
8. Мних Є.В. Інноваційні інформаційні технології в інформаційних процедурах обробки даних бухгалтерського обліку / Мних Є.В. – Полтава : ТОВ «АСМІ», 2010. – С. 13–15.

Надійшла 06.03.2011

УДК 330

І. В. ЛЕВИЦЬКА

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПРИСКОРЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто еволюцію амортизаційної політики держави, вплив амортизації на темпи відтворення та можливості підприємств щодо забезпечення процесів відтворення.

Evolution of an amortization policy of the state, influence of amortization on rates of reproduction and opportunity of the enterprises concerning maintenance of processes of reproduction are considered

Ключові слова: амортизація, норма амортизації, групи основних засобів, методи нарахування амортизації.

Вступ. Забезпечення відтворення виробничого потенціалу підприємства напряму залежить від визначеної державою та підприємством амортизаційної політики. Раціональне використання амортизаційного фонду та управління процесом кругообігу фондів забезпечується побудовою норм амортизації, які мають забезпечувати повне відшкодування інвестованих у основні засоби коштів не залежно від перспективної потреби у оновленні.

Розвиток інноваційних технологій, удосконалення техніки, швидка зміна уподобань споживачів та інші чинники викликають необхідність у зменшенні нормативних термінів експлуатації обладнання. Саме це і буде виступати причиною перегляду нормативних термінів експлуатації основних засобів та встановлення на цій основі економічно доцільних норм амортизації.

Постановка проблеми. Амортизаційні відрахування включаються до складу фінансових витрат і зменшують базу оподаткування прибутку. Питаннями порівняльного аналізу різних методів нарахування амортизації займаються такі науковці як: Андрійчук В.Г., Боткіна О.І., Гайдучий А.П., Добриніна О.І., Костюченко В.М., Ткаченко Н.М., Хачатурова Т.С., Череп А.В. та інші.

Визначення оптимальної амортизаційної політики дозволить підприємству прискорити процеси

оновлення основних засобів, оптимізувати базу оподаткування, підвищити конкурентоспроможність продукції за рахунок набуття конкурентних переваг шляхом прискорення впровадження результатів НТП у виробничі процеси.

Результати. Питання визначення оптимальної амортизаційної політики в економічній літературі не нові. У колишньому СРСР норми амортизації переглядалися 8 разів: у 1923, 1930, 1938, 1949, 1951, 1955, 1963, 1975 та 1991 роках.

У роки революції та в період громадянської війни процес відтворення основних засобів було перервано, амортизаційний фонд перестав нараховуватись. Практика нарахування амортизації була відновлена лише у роки нової економічної політики (НЕП). Але норм амортизації при цьому встановлено не було. Лише у 1923 році було затверджено нові норми нарахування амортизації, які були диференційовані за трьома групами основних засобів: для кам'яних будівель та капітальних споруд – 3,5%, для дерев'яних будівель, машин та обладнання – 5-10%, для транспортних засобів, інвентарю та інструментів – 10-15%. Норми амортизації було встановлено до первісної вартості.

У 1930 році були визначені нові норми амортизації. Основна їх особливість заключалась у тому, що вони були диференційовані по основних видах основних засобів у відповідності до розширеної класифікації. В цих нормах враховувались змінність та завантаженість обладнання. Диференційовані норми 1930 року використовувались до 1963 року.

В той же час у 1938 році було введено середньо-галузеві норми амортизації. Вони діяли, поряд із диференційованими нормами 1930 року, і слугували лімітом, який визначав амортизаційний фонд по галузі та кожному підприємству. Розподіл нарахованого фонду для включення у собівартість продукції відбувався за нормами, встановленими у 1930 році.

Іншою особливістю норм амортизації 1938 року було виділення норм амортизації на капітальні ремонти та реновацію. Створення цільового фонду фінансових ресурсів для капітального ремонту було зумовлено необхідністю підтримання у необхідному технічному стані основних засобів. Фінансування капітального ремонту, що здійснювалось за рахунок собівартості продукції до 1938 року, не забезпечувало вирішення цієї проблеми.

Перегляд норм у 1949, 1951, 1955 роках стосувався уточнення амортизації по окремих галузях. Не змінювались загальні норми амортизації, але корегувалась частка відрахувань на капітальні ремонти. За цей період створився та поступово поглиблювався розрив між діючими диференційованими нормами 1930 року та затвердженими середньо-галузевими нормами. Такий стан став причиною негативних явищ у процесах відтворення основних засобів як окремих підприємств, так і в межах галузей та економіки країни в цілому.

Для вирішення цих проблем у 1963 році було введено нові норми амортизації. Головними особливостями цих норм стало наступне:

- встановлення єдиних норм для всього народного господарства;
- відміна середньо-галузевих норм;
- широка диференціація норм амортизації за видами, групами та об'єктами;
- повніший облік морального зношення;
- зростання норм амортизації за рахунок відрахувань на реновацію при несуттєвому – на 1% зростанні відрахувань на капітальні ремонти;
- у витрати на ремонти, крім капітального, були включені витрати на середні ремонти та модернізацію основних засобів.

Таким чином, головним результатом введення нових норм амортизації 1963 року стало прискорення обороту основних фондів, збільшення витрат на реновацію, обмеження масштабів капітального ремонту та оптимізація процесу відтворення основних засобів в цілому.

1 січня 1972 року була проведена переоцінка основних фондів, що стало причиною уточнення норм амортизації, яке відбулось у 1975 році. Нові норми амортизації зберегли основні принципи та методологію в цілому норм 1963 року. Однак, нові норми амортизації мали: більш розширену класифікацію; збільшену кількість норм; зниження частки капітального ремонту; зростання частки на реновацію.

Потреба у прискореному впровадженні результатів науково-технічного прогресу вимагала від підприємств прискорення темпів оновлення основних засобів, особливо їх активної частини, зменшення витрат на ремонтні роботи. У 1991 році було введено нові норми амортизації, головною особливістю яких була відміна частки амортизаційних відрахувань, яка спрямовувалась на капітальні витрати, що сприяло зростанню частки відрахувань на реновацію. З введенням цих норм амортизація нараховується лише на повне відновлення основних засобів.

Згідно «Положення про порядок визначення амортизації та віднесення амортизаційних відрахувань на витрати виробництва (обігу)» амортизації підлягали витрати, пов'язані із:

- придбанням та введенням в експлуатацію основних фондів;
- самостійним виготовленням основних фондів;
- проведенням певних видів ремонтів, реконструкції і модернізації основних фондів;
- поліпшенням земель.

Крім того в межах встановлених норм відбулась їх уніфікація. Для здійснення процесу нарахування

амортизації основні фонди підприємства поділяли на такі групи:

- група 1 — будівлі, споруди, їх компоненти, передавальні пристрої;
- група 2 — транспортні засоби, меблі, офісне обладнання, побутові електромеханічні прилади та інструменти, інформаційні системи;
- група 3 — інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1 і 2.

Річні норми амортизаційних відрахувань, затверджені згаданим «Положенням...», встановлювалися у відсотках до балансової вартості кожної із груп основних фондів на початок звітного періоду у таких розмірах: група 1 – 5%; група 2 – 25%; група 3 – 15%.

Безсумнівно впровадження нової амортизаційної політики та встановлення нових норм амортизації було суттєвим кроком вперед. Ці норми амортизації діяли до 2004 року. Починаючи з 2004 року норми амортизації було знову переглянуто. Норми амортизації було встановлено для основних фондів, які були введені в дію до 01.01.2004 року, та для нових основних фондів (табл. 1).

Таблиця 1

Норми амортизації основних фондів

Групи основних фондів	Види основних фондів, які входять до групи основних фондів	Норми амортизації (з розрахунку на календарний квартал) до витрат, понесених (нарахованих) платником податку у зв'язку з придбанням, спорудженням та поліпшенням	
		груп 1, 2 і 3 до 1 січня 2004 року **	нових основних фондів груп 1, 2 і 3 після 1 січня 2004 року
1	будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі жилі будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі	1,25%	2%
2	автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та приладдя до них	6,25%	10%
3	будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1, 2 і 4	3,75%	6%
4	електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, комп'ютерні програми, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів)	15%	

* п. 8.2.2 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (в редакції Закону N 283/97-ВР від 22.05.97 р.)

** п.1 р. II Закону України "Про внесення змін до закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (N 1957-IV від 01.07.2004 р.)

Впровадження нових норм амортизації було викликано значними змінами вартості основних фондів. Період швидкої інфляції викликав викривлення у реальній вартості основних засобів, а проведені переоцінки основних засобів не дозволили виправити ситуацію, що склалась.

Крім того, з 01.01.03 р. «з'явилася» 4 група основних фондів. Раніше об'єкти, які підпадали під цю групу, включалися до складу основних фондів 2 групи. Необхідність запровадження 4 групи основних фондів викликана прискоренням впровадження темпів НТП у виробництво обчислювальної техніки, засобів зв'язку тощо. Крім того, як видно із таблиці, переглянуто норми амортизації по групах основних фондів.

Податковим кодексом України встановлюється новий порядок нарахування податку на прибуток, який набирає чинності з 1 квітня 2011 року. Одним із чинників зміни бази оподаткування є запровадження нових методів амортизації основних засобів.

Відповідно до положень Податкового кодексу України (далі – ПКУ) нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс) і призупиняється на період його виводу з експлуатації.

При введенні в дію Податкового кодексу з 01 квітня 2011 року передбачено пооб'єктний облік

основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів (табл. 2). Такий підхід дає можливість здійснювати державі регулювання амортизаційної та, відповідно, податкової політики підприємств.

Таблиця 2

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимі терміни їх амортизації

Групи основних засобів	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 - земельні ділянки	-
група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 - будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 - машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роєлті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 - транспортні засоби	5
група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 - тварини	6
група 8 - багаторічні насадження	10
група 9 - інші основні засоби	12
група 10 - бібліотечні фонди	-
група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 - тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 - природні ресурси	-
група 14 - інвентарна тара	6
група 15 - предмети прокату	5
група 16 - довгострокові біологічні активи	7

Одним із основних чинників, який регулює відтворювальні процеси на підприємствах, виступає обраний підприємством метод нарахування амортизації. Певні методи нарахування амортизації дозволяють збільшити або зменшити витрати на певному етапі життєвого циклу продукції, відкорегувати базу оподаткування відповідно до завантаження виробничих ліній, регулювати темпи відтворювальних процесів на підприємстві. Проведений аналіз існуючих методів нарахування амортизації дозволив автору визначити найбільш доцільні умови використання певних методів нарахування амортизації (табл. 3).

Введення і дію Податкового кодексу України розширило можливості підприємств щодо використання окремих методів нарахування амортизації та дозволило узгодити бухгалтерський та податковий облік.

Згідно з пп. 145.1.5 п. 145.1 ст. 155 ПКУ амортизація основних засобів може нараховуватися із застосуванням таких методів:

- пряmolінійного;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного;
- виробничого.

Порядок розрахунку амортизаційних відрахувань наведено у табл. 4.

Таблиця 3

Найбільш доцільні умови використання окремих методів нарахування амортизації

Метод нарахування амортизації	Найбільш доцільні умови використання
прямолінійний метод	а) виробництво різномірної продукції, б) рівномірна експлуатація об'єкта, в) незначний моральний знос; г) товар на етапі зрілості.
метод зменшення залишкової вартості	а) основні засоби використовуються у виробництві різномірної продукції, б) швидкий фізичний і моральний знос, в) необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів; г) товар на етапі старіння для підприємств-послідовників.
кумулятивний метод	а) об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції, б) швидкий фізичний і моральний знос, в) необхідність швидкого накопичення коштів для прискорення оновлення основних засобів; г) товар на етапі зрілості для підприємств-новаторів; д) товар на етапі старіння для підприємств-послідовників.
метод прискореного зменшення залишкової вартості	а) об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції, б) швидкий моральний та фізичний знос, в) необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного оновлення основних засобів; г) товар на етапі зрілості для підприємств-новаторів; д) товар на етапі старіння для підприємств-послідовників.
виробничий метод	а) об'єкт використовується для виробництва одного виду продукції або надання тих самих послуг; б) строк корисного використання об'єкта безпосередньо визначається його ресурсом: кількістю випущених за його допомогою одиниць продукції т.п.; в) нерівномірність експлуатації об'єкта; г) кількість планової і випущеної продукції з його використанням надійно вимірюється; д) роль морального зносу незначна; е) використання на будь-якому етапі життєвого циклу товару.
метод зменшення залишкової вартості (податковий)	а) використовується для цілей оподаткування; б) передбачає різні темпи списання основних засобів різних груп; в) не враховує обсяги виробництва продукції та інтенсивність використання у різні періоди експлуатації основних засобів; г) використання при виробництві різномірної продукції; д) товар на етапі зрілості.
метод прискореної амортизації (податковий):	а) передбачає збільшені обсяги списання у перші роки експлуатації основних засобів; б) товар на етапі зрілості для підприємств-новаторів; в) товар на етапі старіння для підприємств-послідовників.

Таблиця 4

Методика розрахунку амортизаційних відрахувань за різними методами

Метод	Визначення річної суми амортизації	Примітка
Прямолінійний	ділення вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта	
Зменшення залишкової вартості	добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації	річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість
Прискореного зменшення залишкової вартості	добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється	метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби)

Метод	Визначення річної суми амортизації	Примітка
Кумулятивний	добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнту	кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання
Виробничий	місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації	Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Відповідно до Податкового кодексу України нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. При цьому, нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації (пп. 145.1.9 п. 145.1 ст. 145 ПКУ) [Методи нарах амортиз].

При введенні в дію Податкового кодексу з 01 квітня 2011 року передбачено пооб'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимі терміни їх амортизації

Групи основних засобів	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 - земельні ділянки	-
група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 - будівлі, споруди,	20
передавальні пристрої	15
група 4 - машини та обладнання	10
з них:	5
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роємлі, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 - транспортні засоби	5
група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 - тварини	6
група 8 - багаторічні насадження	10
група 9 - інші основні засоби	12
група 10 - бібліотечні фонди	-
група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 - тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 - природні ресурси	-
група 14 - інвентарна тара	6
група 15 - предмети прокату	5
група 16 - довгострокові біологічні активи	7

По двох групах основних засобів 1 – земельні ділянки та 13 – природні ресурси амортизація не нараховується.

Протягом еволюції норм амортизації відбувались постійні коливання у кількості визначених груп основних засобів для проведення розрахунків та власне зміни самих норм. Переваги та недоліки кожного із затверджених порядків нарахування амортизації важко відчуті одразу, в наслідок того, що амортизація

охоплює стадії виробництва та обігу продукції, виготовленої на даному обладнанні за весь період його функціонування.

Висновки. Базою формування амортизаційного фонду підприємства, крім норм амортизації, обраного методу нарахування амортизації, виступають: нормативний термін експлуатації обладнання та база нарахування амортизації – первісна або відновна вартість основних засобів.

При встановленні норм амортизаційних відрахувань необхідно керуватись економічною доцільністю визначення термінів функціонування засобів праці, які повинні враховувати техніко-економічні характеристики основних засобів, темпи науково-технічного прогресу в країні та галузі, умови експлуатації (агресивність середовища, інтенсивність завантаження, якість та вартість проведення ремонтних робіт), якість робочої сили, що займається як обслуговуванням, так і експлуатацією машин та обладнання. Встановлення тривалості амортизаційного періоду (нормативного терміну експлуатації обладнання) – виступає одним із складних питань забезпечення ефективного відтворювального процесу на підприємстві. Саме за цей період повинно відбутись повне відшкодування вартості основних засобів, які використовуються підприємством.

Рух амортизації охоплює стадії виробництва та обігу продукції, виготовленої на даному обладнанні за весь період його функціонування. Цей процес не співпадає з відновленням основних засобів, яке за масштабами ширше амортизації, на величину періоду створення нових потужностей замість тих, що вибули. Існують різні думки щодо віднесення процесу втілення коштів амортизаційного фонду у нові засоби праці. На думку одних авторів цей процес є складовою процесу амортизації, на думку інших – це самостійний етап у кругообігу фондів.

Ми погоджуємось із думкою тих науковців, які розглядають процес перевтілення амортизаційного фонду у основні засоби як самостійний процес кругообігу основних фондів, оскільки саме визначення амортизації дозволяє зробити такі висновки:

- 1) амортизація розглядається як процес перенесення вартості основних засобів на виготовлену продукцію;
- 2) амортизація розглядається як процес відшкодування вартості основних засобів в наслідок їх фізичного зношення;
- 3) накопичена сума амортизації може використовуватись не лише на придбання основних засобів (інвестування), а може бути авансована у придбання оборотних активів для забезпечення безперервності виробничих процесів.

Таким чином амортизація може розглядатись через відшкодування витрат на придбання основних фондів, накопичення та повернення вкладених коштів для забезпечення відтворення виробничого потенціалу, а не як безпосередньо процес придбання нових основних засобів.

Грошовий амортизаційний фонд – це фінансовий результат накопичення послідовно здійснюваних амортизаційних відрахувань. Амортизаційні відрахування можна розглядати як ту частину вартості засобів праці, яка у кожному новому кругообігу фондів підприємства по мірі їх зношення визначається та продовжує рух у складі нової вартості спочатку у вигляді незавершеного виробництва, пізніше як частина вартості готової продукції, а після її реалізації накопичується у резервному фонді грошових коштів, призначеного для відшкодування авансованих витрат в основні засоби.

Таким чином амортизаційні відрахування, відображаючи величину перенесеної вартості, одночасно показують ступінь зносу основних засобів, але лише фізичну.

Література

1. Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. В 2-х кн. Кн.2 / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 351 с.
2. Завгороднев В. Консультує ДПА України: Переоцінка та індексація основних фондів. / Завгороднев В. // "Вісник податкової служби України". – №17 – 2008.
3. Методи нарахування амортизації основних засобів у контексті Податкового кодексу. Від ДПА у Харківській області. [Електронний ресурс] <http://gni33.mainmaker.com/?p=915>
4. Классификация групп основных средств и других необоротных активов и минимально допустимых сроков их амортизации (с 01.04.2011 г.). Довідкова інформація. Ліга-закон. [Електронний ресурс] http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST001980.html

Надійшла 13.03.2011

БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

На основі аналізу існуючих підходів до визначення сутності та класифікації логістичних витрат запропоновано багатокритеріальну класифікацію логістичних витрат з урахуванням галузевих особливостей підприємств гуртової торгівлі для цілей подальшого аналізу даної групи витрат з метою їх оптимізації і досягнення внаслідок цього конкурентних переваг підприємствами галузі.

The modern approaches to the classification of costs are considered and the multicriteria classification of logistic costs of trade enterprises are proposed.

Ключові слова: логістичні витрати, загальні витрати, класифікація логістичних витрат, управлінський облік, витрати підприємств обігу.

Актуальність теми. Сучасна економічна система, що характеризується збільшенням інформаційної невизначеності і пов'язаними з нею економічними ризиками, жорсткою конкуренцією між суб'єктами господарювання, висуває нові вимоги до управління підприємствами, розробку таких концепцій і методів управління, які б забезпечили, у першу чергу, конкурентні переваги господарюючих суб'єктів і тим самим сприяли збільшенню прибутку і економічному зростанню і, водночас, певною мірою знижували рівень інформаційної невизначеності і пов'язані з нею ризики, тим самим зменшуючи ймовірність втрат як наявних ресурсів підприємства, так і потенційних прибутків.

Однією з сучасних концепцій управління, що відповідає вищевказаним вимогам, є логістична. Стрімкий розвиток теоретичних засад логістики і впровадження досягнень науки у повсякденну економічну діяльність підприємств доводить ефективність методів логістичного управління в досягненні конкурентних переваг завдяки спрямуванню логістичної науки на досягнення таких основоположних цілей: зниження загальних витрат за одночасного підвищення рівня обслуговування клієнта, прискорення матеріалопотоку, зниження рівня запасів.

Категорія витрат є основоположною в логістичній системі кожного підприємства, оскільки саме за рахунок мінімізації загальних логістичних витрат, досягнення якої відбувається шляхом оптимізації різних видів витрат логістичних процесів, підприємство досягає конкурентних переваг.

Отже, належна ідентифікація, групування, аналіз логістичних витрат є передумовою їх успішної оптимізації, проте, найактуальнішою і досить істотною проблемою, яку виділяють усі вітчизняні дослідники, є неможливість системного аналізу логістичних витрат за даними існуючої системи бухгалтерського фінансового обліку внаслідок їх слабо структурованого відображення у ній, а саме:

- сучасний план рахунків не містить такої позиції статей витрат як логістичні;
- законодавчі та нормативні акти, що регулюють ведення бухгалтерського обліку не дають визначення логістичних витрат, не передбачають їх виокремлення із загальних витрат, і, відповідно, не надають рекомендацій та не висувають вимог щодо ведення обліку витрат, притаманних логістичним процесам;
- внаслідок цього логістичні витрати є агрегованими в інші групи витрат підприємств.

Оскільки основною метою управлінського обліку щодо витрат є аналіз та планування загальних витрат, формування витрат, цін та прибутку, і саме управлінський облік забезпечує процес прийняття управлінських рішень інформацією, можна визначити основоположну роль цього виду обліку у вирішенні вищезазваної проблеми. При цьому до складу завдань управлінського обліку необхідно внести завдання із забезпечення обліковою інформацією прийняття управлінських рішень у логістичних системах, здійснення ідентифікації та чіткої структуризації усіх видів логістичних витрат, а також оцінювання економічних ефектів від змін обсягу і структури логістичних витрат тощо.

Мета статті. Метою статті є узагальнення існуючих класифікацій логістичних витрат, ідентифікація нових статей відповідних витрат, врахування галузевих особливостей логістичного ланцюга підприємств гуртової торгівлі при побудові багатокритеріальної класифікаційної моделі логістичних витрат.

Аналіз досліджень та публікацій. Логістичні витрати класифікували А. Г. Богач, А. Г. Кальченко, Є. В. Крикавський, Л. Б. Міротін, С. В. Мішина, О. Ю. Мішин, Ю. В. Пономарьова, І. Є. Ташбаєв, Ю. В. Чортюк.

Більшість авторів групують логістичні витрати за логістичними функціями, тобто здійснюють однокритеріальну класифікацію. А. Г. Кальченко виокремлює такі види витрат: на транспортування, на подальше складування товарів, на зберігання товарно-матеріальних запасів, на одержання, відвантажування та пакування товарів, адміністративні та на обробку замовлень [1, с. 98]. А. Г. Богач пропонує класифікувати логістичні витрати за чотирма укрупненими групами: витрати на постачання, витрати на підтримку, витрати на розподіл, витрати на інформацію [6, с. 63]. Безперечно, класифікація за функціональною ознакою є найважливішою і найприйнятнішою для практичного використання, адже саме вона дозволяє оцінити їх

загальну величину, а отже, і визначити загальну економічну ефективність підприємства як логістичної системи. Але проведення комплексного, структурного аналізу корисності, ефективності здійснених логістичних витрат вимагає й відповідної, багатокритеріальної, чітко структурованої, більш деталізованої їх класифікації. С. В. Крикавський відзначає необхідність визначення різних критеріїв класифікації даних витрат, а саме: за місцем виникнення, за носіями витрат, за аналітичними рахунками витрат, за фазами логістичного процесу [4, с. 307]. Саме цю систему групування логістичних витрат використовують як основу майже усі сучасні вітчизняні дослідники даної теми. Багатокритеріальна система групування витрат логістичної системи запропонована зарубіжними науковцями Л. Б. Міротіним та І. Є. Ташбаєвим [2, с. 186–188], які пропонують чотирнадцять критеріїв класифікації логістичних витрат: за економічним змістом, функціональним призначенням, впливом на управлінські рішення, відношенням до логістичної системи, рівнем організації потокового процесу, динамікою потокового процесу, характером логістичних операцій, масштабом потокового процесу, статтями витрат, походженням реальної вартості, ступенем регульованості, частотою виникнення, відображенням у звітності, залежністю від ухваленого рішення. Безперечно, запропонована дослідниками система класифікації є вагомим внеском в дослідженні даного питання, адже носить деталізований та управлінський характер.

Необхідно відзначити важливість досліджень Ю. В. Чортюк, яка доповнила класифікаційну систему еколого-економічним критерієм групування витрат [7, с. 11], адже екологічна складова у загальній структурі економічних витрат усіх суб'єктів господарювання вже у близькому майбутньому буде зростати внаслідок різкого погіршення стану навколишнього середовища і зумовлених цим стабілізуючих заходів, що вимагають досить високих затрат.

Та необхідно зауважити, що стан розвитку логістики, як порівняно молодій сфері досліджень, характеризується недостатньою кількістю розробок у розрізі різногалузевих мікрологістичних систем, зокрема, майже усі існуючі класифікаційні схеми логістичних витрат стосуються загального, повного логістичного циклу, який характерний лише для підприємств виробництва. Інші сфери господарювання мають відмінності у побудові логістичного ланцюга, а отже і особливості у структурі витрат, що необхідно врахувати у подальших дослідженнях з даної тематики. Також, на нашу думку, існує значна кількість невиявлених складових загальних логістичних витрат, ідентифікацію яких необхідно здійснювати з метою подальшого аналізу і оптимізації.

Основна частина. Розробка класифікаційної схеми логістичних витрат повинна здійснюватись:

- у відповідності з однією з основоположних концепцій теорії логістики – концепцією загальних витрат, згідно з якою задля досягнення конкурентної переваги суб'єкт господарювання засобами аналізу і шляхом перегрупувань оптимізує складові повних витрат, і досягає тим самим ефекту зменшення загальних витрат;
- з урахуванням усіх можливих критеріїв класифікації з метою повного і різностороннього висвітлення різних груп витрат;
- з урахуванням галузевої специфіки галузей господарства, для яких розробляється класифікація, оскільки наявність уніфікованої класифікації є прийнятною з теоретичної точки зору, але унеможливує практичне використання її управлінським персоналом внаслідок складності та наявності несуттєвих та невласних для певної галузі груп витрат;
- за допомогою групування певних видів витрат таким чином, щоб на основі цих групувань можливо і зручно було б здійснювати аналітичні розрахунки, розробляти управлінську внутрішньогосподарську облікову документацію, відомості управлінського обліку, реєстри, форми звітів тощо.

Вибір критеріїв класифікації логістичних витрат підприємств гуртової торгівлі необхідно здійснювати із врахуванням існуючих методичних рекомендацій зі складу торговельних витрат [3, с. 4–58], специфічної логістичної системи гуртового торговельного підприємства та його галузевих особливостей.

Так, дослідником Хлевицькою Т. Б. логістика торгівлі визначається як наука про економічні відносини формування єдності товарних, фінансових, інформаційних і сервісних потоків уздовж логістичного ланцюга «закупівля-реалізація-торговельний сервіс» і як організаційно-управлінський механізм мінімізації витрат і максимізації прибутку логістичної діяльності підприємницьких структур [9, с. 12].

Витрати торговельних підприємств формуються у сфері обігу. Традиційно витрати сфери обігу класифікують за елементами витрат, за статтями витрат, залежно від обсягу товарообігу, за звітними періодами, залежно від способу їх включення до витрат окремих структурних підрозділів.

Аналізуючи ефективність діяльності торговельного підприємства як логістичної системи, необхідно виокремлювати зі складу загальних економічних витрат логістичні складові з метою їх оптимізації та зниження загальних витрат. Логістичну систему підприємства гуртової торгівлі доцільно розподілити на наступні підсистеми: закупівельну логістику, логістику управління товарними запасами, розподільчу логістику.

Специфічною ознакою закупівельної логістичної підсистеми гуртово-торговельного підприємства є високі обмеження у виборі постачальників, а саме – постачальників вищого рівня, бажано виробників, тобто таких постачальників, які б забезпечили мінімальні закупівельні ціни (оскільки підприємства гуртової

торгівлі мають низькі націнки), поставки крупними партіями тощо. Витрати, що притаманні даній підсистемі, можна назвати витратами на постачання і класифікувати наступним чином: транспортні, витрати на пошук і оцінку постачальників і підтримку контактів з основними постачальниками, витрати на приймання вантажів, витрати на оптимізацію груп постачальників тощо.

Управління запасами підприємств сфери обігу є найважливішою сферою управління, яка підлягає практичному вдосконаленню на засадах логістики. Більшість сучасних вітчизняних гуртово-торгівельних підприємств здійснюють традиційну політику управління запасами, яка в багатьох зарубіжних підручниках носить назву «just-in-case», тобто «про всяк випадок». Це означає досить значне нагромадження запасів на складах, внаслідок чого відбувається «заморожування» оборотного капіталу у запасах, підприємство втрачає гнучкість, здатність швидко реагувати на запити клієнтів. Крім того, утворення понаднормативних запасів спричиняє зростання витрат на їх утримання.

Управління витратами, що супроводжують процес обслуговування запасів, на засадах логістики, передбачає методіку створення запасів за принципом «just-in-time», тобто «точно, своєчасно». Стосовно торгівлі принцип «just-in-time» означає: не створюй багато запасів, закупуй саме ті товари, які в даний момент потрібні клієнту. За такої системи зміщується центр витрат: якщо традиційно підприємство торгівлі несе більшу частину витрат на утримання великої кількості запасів і «просуванню» того, що закуплено, на ринок, то застосування логістичної концепції передбачає зростання витрат на інформацію (загальний аналіз ринку і водночас пристосування до кожного покупця), на сервіс (наявність взаємоузгодженої багатоканальної транспортної інфраструктури, що дає змогу здійснювати поставки партій товару своєчасно). Застосування вказаної концепції дозволяє звести до мінімуму ймовірність втрат від вичерпання запасів, тобто усувається ймовірність недоотримання підприємством прибутку внаслідок відсутності товару на складі в момент, коли на нього є значний попит.

Отже, логістика управління запасами підприємств обігу включає управління товарними запасами і супроводжується здійсненням наступних видів витрат: витрати замовлень, витрати утримання запасів на складі, витрати утримання товарних запасів у дорозі. Однією з найбільших підгруп цих витрат є витрати на утримання запасів, які, у першу чергу, оцінюються витратами капіталу у запасах, тобто під час оцінки використовуються дані щодо розміру відсоткових ставок за кредит, ціни товарного кредиту тощо. Доповнюють загальну оцінку витрат на утримання запасів витрати, понесені на управління ризиками запасів, складські витрати обслуговування запасів.

Розподільча логістика (або логістика дистрибуції) супроводжується витратами, які властиві процесу збуту товару. У традиційній бухгалтерській практиці ці витрати акумулюються на рахунок 93 «Витрати на збут» за видами. За допомогою використання методологічного інструментарію логістики можна суттєво зменшити даний вид витрат, але для цього необхідно дещо удосконалити існуючу систему субрахунків 93-го рахунку, оскільки існуюча система унеможливує раціональне нормування витрат на обслуговування. В логістичній концепції вищеназвані витрати відіграють важливу роль, адже створення додаткової корисності для клієнта забезпечує конкурентні переваги підприємству. Для підприємств сфери обігу додатковою корисністю, яку вони можуть запропонувати своєму споживачу, є підвищення рівня сервісу. Але, як показала практика, економічно не вигідно підвищувати витрати на обслуговування абсолютно всіх клієнтів, оскільки стосовно деяких покупців витрати на обслуговування можуть бути значно вищими, ніж прибуток, який вони забезпечують. Існує об'єктивна градація покупців, тобто наявність певних груп клієнтів із властивими їм характеристиками. Розподіл на такі групи, за думкою багатьох авторів, доцільно здійснювати за допомогою ABC-аналізу. Згідно з результатами аналізу виділяють групу ключових клієнтів, норми витрат на обслуговування яких встановлюються на максимальному рівні (група AA). Витрати на обслуговування інших підгруп покупців (AC, AB, BC, CC тощо) також нормуються, при цьому величина норм залежить від якісних характеристик кожної з підгруп. Отже, виходячи з вищевказаного, з метою оптимізації витрат на обслуговування покупців, доцільно класифікувати ці витрати за такими підгрупами: витрати на обслуговування ключових покупців; витрати на обслуговування інших покупців. Акумуляцію відповідних витрат доцільно здійснювати на відповідних субрахунках.

Специфічним критерієм класифікації витрат, що є характерним лише для логістичної системи, є розподіл на групи тих витрат, які є складовими загальних витрат і знаходяться між собою у співзалежності. У даній групі витрат знаходяться такі витрати, зменшення розміру одних з яких призводить до збільшення розміру інших з даної групи. Тобто дані витрати знаходяться у прямій або якійсь іншій математичній залежності між собою. Оптимізація цих груп витрат призводить до зниження загальних витрат, що є метою управління логістичними витратами. Чітка ідентифікація усіх відповідних груп взаємозалежних витрат є передумовою успішного їх аналізу і оптимізації.

З метою узагальнення проведених нами досліджень пропонуємо багатокритеріальну класифікацію логістичних витрат підприємств обігу (табл. 1).

Реалізуючи один із основоположних принципів управлінського обліку – принцип корисності інформації для прийняття управлінських рішень – вважаємо за доцільне елімінувати зайві витрати під час практичного застосування даної класифікації у процесі прийняття управлінських рішень і під час розробки відомостей управлінського обліку логістичних витрат на мікрорівні кожного окремого підприємства обігу.

Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат підприємств обігу

Критерій віднесення до відповідної групи витрат	Група логістичних витрат	Склад логістичних витрат
1. За фазами логістичного процесу	1.1. Витрати на постачання 1.2. Витрати на управління товарними запасами 1.3. Витрати, що супроводжують процес розподілу.	1.1. Транспортні витрати (на паливо, мастильні матеріали, витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт рухомого складу, витрати на утримання виробничо-технічної бази транспорту та транспортної інфраструктури), витрати на приймання вантажів, витрати на пошук, аналіз і вибір оптимальних груп постачальників, витрати на контроль виконання поста чальниками усіх умов договору постачання тощо. 1.2. Витрати замовлень, витрати утримання запасів на складі (витрати капіталу, складські витрати, витрати обслуговування запасів, витрати ризику запасів), витрати утримання товарних запасів в дорозі, витрати вичерпання запасів. 1.3. Логістичні складові витрат на збут.
2. За логістичними потоками	2.1. Витрати, що супроводжують потік матеріалів 2.2. Витрати, що супроводжують інформаційний потік 2.3. Витрати фінансового логістичного потоку	2.1. Витрати утримання товарних запасів, транспортні витрати тощо. 2.2. Група витрат, пов'язаних зі збором і систематизацією інформації, створенням та обслуговуванням інформаційних технологій. 2.3. Витрати на залучення капіталу (витрати на випуск акцій тощо), запозичення капіталу (відсотки по кредитах), витрати на створення власних резервів, втрати від відмови використання ефекту фінансового важеля тощо.
3. За групами витрат, що є співзалежними у складі загальних витрат	Співзалежності витрат, що аналізуються під час прийняття рішення щодо: 3.1) доцільності спекулятивного запасу, 3.2) доцільності утримання сезонних товарних запасів, 3.3. визначення оптимального рівня страхового запасу, 3.4) оптимізації транспортних витрат та витрат на утримання запасів, 3.5) вибору політики обслуговування, 3.6) доцільності формування запасу на підтримку у збуті, 3.7) оптимізації джерел фінансування логістичної системи підприємств обігу.	3.1. Нестационарні витрати на закупівлю ↔ витрати на утримання запасу 3.2. Витрати на закупівлю сезонних запасів ↔ витрати на утримання сезонних запасів 3.3. Витрати на утримання запасів ↔ витрати втраченого продажу 3.4. Витрати на запаси ↔ транспортні витрати 3.5. Витрати на запаси ↔ витрати на обслуговування клієнтів 3.6. Витрати на запаси підтримки ↔ витрати на створення джерела постачання 3.7. Витрати на обслуговування боргу (відсотки за кредити, овердрафти тощо) ↔ втрати потенційного прибутку внаслідок невикористання ефекту фінансового важеля
4. За групами витрат, що підлягають нормуванню залежно від результатів ABC-аналізу	4.1. Групи із найвищою запланованою нормою витрат 4.2. Групи із середньою запланованою нормою витрат 4.3. Групи із нормою витрат, що періодично повинна переглядатись	4.1. Витрати на обслуговування ключових покупців, витрати на утримання ключових запасів тощо 4.2. Витрати на обслуговування інших покупців; витрати на утримання певних асортиментних груп товарних запасів 4.3. Витрати на обслуговування, підтримку, утримання логістичних одиниць, що за результатами ABC-аналізу знаходяться у групі CC
5. Залежно від обсягу товарообігу	5.1. Постійні 5.2. Змінні	5.1. Витрати, величина яких є незмінною при коливаннях обсягу товарообороту 5.2. Витрати, величина яких змінюється у пропорційній залежності від зміни обсягу товарообороту
6. За елементами витрат	6.1. Витрати матеріалів 6.2. Витрати на оплату праці 6.3. Відрахування на соціальні заходи 6.4. Амортизація 6.5. Інші операційні витрати	6.1. Витрати ПІММ, витрати товарів 6.2. Заробітна плата, премії та ін. 6.3. Відрахування на єдиний соціальний внесок 6.4. Амортизація основних засобів, нематеріальних активів 6.5. Втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, суми фінансових санкцій тощо

Пропозиції та напрямки подальших досліджень. Ми вважаємо, що з метою досягнення конкурентних переваг вітчизняними підприємствами гуртової торгівлі доцільно запроваджувати нові стандарти управління на засадах логістики. Для цього управління витратами необхідно здійснювати із урахуванням однієї із основоположних концепцій логістики, а саме концепції загальних витрат. Згідно з

цією концепцією підприємство мінімізує повні витрати методами перегрупування усіх логістичних витрат, що є співзалежними у складі загальних витрат. На нашу думку, проведення такої оптимізації і досягнення ефекту вимагають ретельного аналізу.

Передумовою успішного аналізу витрат є наявність чіткої, структурованої схеми їх класифікації, тому пропонуємо багатокритеріальну систему класифікації логістичних витрат. Вибір критеріїв класифікації здійснювався із врахуванням особливостей логістичної системи підприємств сфери обігу.

З метою визначення загальної величини витрат логістичного циклу підприємств гуртової торгівлі пропонуємо групувати витрати за фазами логістичного процесу: закупівельною, розподільчою, фазою управління утриманням товарних запасів. Задля оптимізації матеріального, фінансового, інформаційного потоків пропонуємо класифікувати витрати, притаманні відповідним потокам.

Також нами запропоновано специфічний, властивий лише логістичній системі критерій класифікації витрат, що дозволяє найбільш ретельно відстежити і урахувати в процесі оптимізації усі можливі співзалежності логістичних витрат, що є складовими повних витрат. Групування витрат за цим критерієм має практичне значення в системі управлінського обліку кожного окремого підприємства.

Пропонуємо удосконалити традиційну систему класифікації витрат на збут, оскільки вищезазначені витрати складають лівову частку від усіх витрат підприємств гуртової торгівлі. З метою раціонального нормування витрат на обслуговування клієнтів нами рекомендовано враховувати градацію покупців, що об'єктивно існує внаслідок властивих кожному з них якісних характеристик. Групування витрат на обслуговування певних груп клієнтів має відбуватися на відповідних субрахунках.

Оскільки саме управлінський облік забезпечує процес прийняття управлінських рішень інформацією, та основною метою цього виду обліку щодо витрат є аналіз та планування загальних витрат, цін та прибутку, визначаємо основоположну роль управлінського обліку у логістичній системі підприємств стосовно ідентифікації, аналізу, оптимізації логістичних витрат, оцінювання економічного ефекту від змін обсягу та структури таких витрат.

Подальшим напрямком досліджень є розробка на основі ідентифікованих підгруп логістичних витрат відомостей аналітичного обліку, вдосконалення аналізу вищезазначених витрат із застосуванням методики управлінського обліку.

Література

1. Кальченко А. Г. Логістика: [навч. посібник] / Кальченко А. Г. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
2. Миротин Л. Б. Логистическое администрирование / Миротин Л. Б., Ташбаев И. С. – М. : Экзамен, 2003. – 480 с.
3. Методичні рекомендації зі складу витрат у торгівлі. Податки та бухгалтерський облік. Спецвипуск – 2010. – № 6. – С. 3–69.
4. Крикавський Є. В. Логістика : [підручник] / Крикавський Є. В. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
5. Пономарьова Ю. В. Логістика : [навч. посібник] / Пономарьова Ю. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
6. Пушкар М. С. Логістичні системи підприємства: облік, аналіз і аудит / Пушкар М. С., Богач А. Г., Мельник В. Г. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 187 с.
7. Чортюк Ю. В. Еколого-економічний механізм управління логістичною системою торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Чортюк Ю. В. – Суми : Сумський державний університет, 2010. – 21 с.
8. Хлевицька Т. Б. Грошові потоки в логістиці торговельних підприємств: сутність та механізми оптимізації : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / Хлевицька Т. Б. – Донецьк : Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 20 с.

Надійшла 13.03.2011

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ З МЕТОЮ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР

У статті розглянуто проблеми та шляхи удосконалення методики аудиту нематеріальних активів. Проаналізовано послідовність та взаємозв'язок етапів аудиту наявності і руху нематеріальних активів. Запропоновано методику проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та операцій з ними з метою систематизації результатів аудиторських процедур.

In the article problems and ways of improvement of audit method are considered. Succession and interconnection of audit stages, availability and movement of intangible assets are analyzed. Method of realization of intangible assets audit and operations with them for the purpose of auditing procedure results systematization is suggested.

Ключові слова: аудиторські процедури, етапи аудиту, методика аудиту нематеріальних активів, нематеріальні активи, систематизація.

Вступ. В останні роки на державному рівні спостерігається підвищення уваги до проблем оцінки, обліку та аудиту нематеріальних активів. Але дослідження теоретичних положень і діючої практики аудиту нематеріальних активів дозволило визначити ще низку невирішених проблем. Серед них недостатня розробленість наукової класифікації щодо аудиту нематеріальних активів, невирішеність питань організації носіїв інформації тощо. Практично відсутні методики аудиту нематеріальних активів. Не знайшли свого належного висвітлення питання надання аудиторських послуг щодо оцінки наявності та руху нематеріальних активів.

Аналіз наукових досліджень та публікацій з теми. Значний внесок у дослідження теоретичних основ та методологічних аспектів даного питання здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. А. Бігдан, М. Т. Білуха, М. І. Бондар, Л. В. Бражна, Е. Брукінг, Ф. Ф. Бутинець, О. Б. Бутнік-Сіверський, Б. І. Валуєв, А. М. Герасимович, І. П. Житна, Є. В. Калюга, Л. М. Кіндрацька, А. М. Козирев, Д. Колдуелл, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, Ю. А. Кузьмінський, Є. В. Мних, Б. Нідлз, О. А. Петрик, Т. В. Польова, В. С. Рудницький, В. Я. Савченко, О. В. Самборський, В. В. Сопко, А. Д. Шеремет, С. В. Шульга та інші. Висновки, до яких вони дійшли за результатами проведених досліджень безумовно являють собою вагомий внесок у вивченні методики аудиту нематеріальних активів. Проте, окремі їх наукові судження слід визнати дещо абстрактними й узагальненими, оскільки вони не дають чіткого пояснення з питань систематизації результатів аудиту нематеріальних активів.

Метою статті є розгляд проблем аудиту нематеріальних активів, аналіз послідовності і взаємозв'язку його етапів та пошук шляхів удосконалення методики проведення аудиторської перевірки з метою систематизації результатів аудиторських процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю аудиту нематеріальних активів є перевірка об'єктів і аналіз прав, що з них випливають. Це зумовлює потребу у дослідженні юридичної форми документів, що може бути здійсненом за умови залучення до аудиту консультантів і експертів (патентних повірених), які спеціалізуються з цих питань.

Метою аудиту нематеріальних активів є формування професійної думки аудитора щодо достовірності первинних даних про факти господарського життя, повноти та своєчасності відображення цих даних в обліку, правильності ведення обліку та відображення у фінансовій звітності прав підприємства на користування природними надрами, майном, землею, авторським правом у сфері науки, літератури, мистецтва, об'єктами промислової власності та інших видів нематеріальних активів [1].

Визначена мета передбачає виконання аудитором завдань щодо з'ясування: законності прийнятої на підприємстві методики обліку нематеріальних активів; вірогідності даних про нематеріальні активи, вміщених у фінансовій звітності.

Враховуючи мету проведення аудиту нематеріальних активів та їх специфічні особливості, в вітчизняній практиці протягом певного періоду існує перелік етапів проведення процедур аудиту нематеріальних активів (рис. 1) [3].

Але вітчизняна методика аудиту нематеріальних активів не є досконалою, та в повній мірі не відображає повноти та взаємозв'язку всіх етапів аудиту нематеріальних активів, тому було запропоновано власні підходи щодо проведення аудиту нематеріальних активів. Наведена власна послідовність етапів аудиту наявності і руху нематеріальних активів та запропонована методика проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та операцій з ними, уточнена послідовність аудиторських процедур, допоможуть систематизувати результати аудиторських процедур та полегшити проведення аудиту наявності та руху нематеріальних активів (рис. 2).

На нашу думку, доцільно проводити аудит нематеріальних активів, враховуючи послідовність таких етапів: перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів; перевірка наявності нематеріальних активів; перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного і

аналітичного обліку нематеріальних активів; аудит операцій по надходженню нематеріальних активів; аудит амортизації нематеріальних активів; аудит операцій із вибуття нематеріальних активів; аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів.

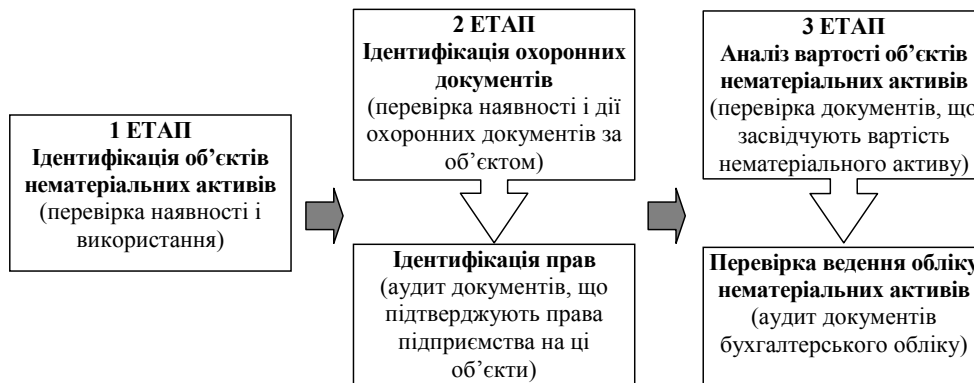


Рис. 1. Схема послідовності етапів аудиту наявності та руху нематеріальних активів



Рис. 2. Оновлена схема послідовності аудиту наявності і руху нематеріальних активів

Саме взаємозв'язок та послідовність цих етапів аудиту наявності та руху нематеріальних активів допоможе систематизувати та полегшити проведення аудиту нематеріальних активів.

Необхідно зазначити певні процедури, що включає в себе кожен з наведених етапів аудиту нематеріальних активів.

1. Перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів: перевірка висвітлення критеріїв визнання та оцінки нематеріальних активів у обліковій політиці підприємства; перевірка визначення термінів корисного використання нематеріальних активів в обліковій політиці та відповідності їх чинному законодавству; перевірка висвітлення способів нарахування амортизаційних відрахувань за окремими групами нематеріальних активів; перевірка висвітлення організації аналітичного обліку нематеріальних активів.

2. Перевірка наявності нематеріальних активів: перевірка періодичності проведення інвентаризацій нематеріальних активів та їх відповідності законодавчим актам; перевірка правильності оформлення результатів інвентаризацій.

3. Перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного і аналітичного обліку нематеріальних активів: перевірка організації синтетичного й аналітичного обліку нематеріальних активів в бухгалтерії підприємства та за матеріально відповідальними особам у місцях експлуатації; перевірка відображення у звітності нематеріальних активів за їх видами та відповідність даним синтетичного й аналітичного обліку; перевірка відображення у звітності сум амортизаційних відрахувань нематеріальних активів та їх відповідність даним синтетичного й аналітичного обліку [2, 5].

4. Аудит операцій по надходженню нематеріальних активів: перевірка джерел надходження нематеріальних активів; перевірка правильності оформлення придбаних нематеріальних активів; перевірка правильності визначення сум ПДВ при придбанні нематеріальних активів; перевірка правильності використання форм первинних документів.

5. Аудит амортизації нематеріальних активів: перевірка правильності нарахування і відображення в обліку амортизації нематеріальних активів; перевірка відповідності методів амортизації нематеріальних активів, які використовують.

6. Аудит операцій із вибуття нематеріальних активів: перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій із продажу виключних прав на об'єкти нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка обліку операцій по передачі невиняткових прав на нематеріальний актив положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій по безоплатній передачі нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій по передачі нематеріальних активів як внесок до статутного капіталу положенням нормативних актів; перевірка бухгалтерського обліку операцій по списанню нематеріальних активів положенням нормативних актів.

7. Аудит операцій, пов'язаних із наданням права на використання нематеріальних активів: перевірка наявності та правильності оформлення договорів на використання нематеріальних активів; перевірка відповідності бухгалтерського обліку прав на використання нематеріальних активів положенням нормативних актів [5].

Аудит нематеріальних активів має включати і аналітичні процедури.

Процедури аналізу наявності, руху та ефективності використання нематеріальних активів є досить трудомісткими, а методика ефективності використання нематеріальних активів не є достатньо розробленою.

У межах укладеного договору на проведення аудиту запропоновано розробляти і програму аналізу, оскільки методика виконання аналітичних процедур та обсяг їх застосування є предметом професійного судження аудитора. У програмі запропоновано відображувати інформацію про мету і завдання аналізу, об'єкт аналізу, джерела інформації і період, за який проводиться аналіз, та систему показників, що використовуються для аналізу нематеріальних активів [7].

Запропоновані процедури аналізу структури, динаміки та ефективності використання нематеріальних активів у контексті завдань аудиту наведено на рис. 3.



Рис. 3. Проведення процедур аналізу використання нематеріальних активів у процесі аудиту

Для проведення економічного аналізу використання нематеріальних активів при процедурі аудиту необхідно:

1. В повному обсязі інформаційно забезпечити аналітиків, оскільки від рівня інформаційного забезпечення залежить глибина та точність дослідження використання господарюючими суб'єктами нематеріальних ресурсів.

2. Насамперед здійснити аналіз структури та динаміки, аналіз наявності та руху, аналіз ефективності, аналіз ліквідності нематеріальних активів, визначити резерви підвищення обсягів виробництва продукції. Можливі й інші етапи проведення економічного аналізу використання нематеріальних активів. Їх вибір та здійснення визначаються особами, які його здійснюють і в залежності від мети, поставленої перед аналітиками порядок та стадії аналізу використання нематеріальних активів можуть змінюватися.

3. Дотримуватися системного підходу при аналізі використання нематеріальних активів підприємства, оскільки лише системний підхід дозволить найоптимальніше та найефективніше забезпечити наявність та рух нематеріальних активів на підприємстві. Системне дослідження нематеріальних активів, дозволить розглянути їх як певну множину елементів, взаємозв'язок, яких обумовлює цілісні властивості цієї множини. Основний акцент робиться на виявленні множини зв'язків і відношень, які мають місце як у середині об'єкта, так і у його відношеннях з зовнішнім оточенням. Властивості нематеріальних активів як цілісної системи визначаються не стільки додаванням властивостей окремих його елементів, як властивостями їх структури, особливими системоутворюючими та інтеграційними зв'язками.

4. В результаті проведеного аналізу визначити можливі шляхи підвищення ефективності використання нематеріальних активів, зокрема:

- дотримання підприємством власної стратегії технічно, організаційного та економічного розвитку;
- переорієнтація на максимальне технічне переозброєння й реконструкцію;
- систематичне оновлення технологічної бази взаємопов'язаних виробничих ланок підприємства та багато інших шляхів та способів, які дадуть змогу покращити стан підприємства, а також основні показники ефективності використання нематеріальних активів.

Висновки. Проведенню аудиту нематеріальних активів перешкоджає наявність проблем, зумовлених специфікою об'єкта аудиту та відсутністю належно розробленої методики. Таким чином, в статті удосконалено методику аудиту нематеріальних активів завдяки виділенню методичних прийомів та процедур, що забезпечують комплексне дослідження операцій з нематеріальними активами в процесі аудиторської перевірки.

Література

1. Кириленко О. П. Облік і аудит / Кириленко О. П. – Тернопіль : ЦМДС, 2002. – 311 с.
2. Козлов А. Робоча таблиця аудитора по оцінці внутрішнього контролю / А. Козлов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 11. – С. 52 – 53.
3. Партин Г.О. Облік і аудит / Г.О. Партин, А.Г. Загородий. – Львів : ЛІБРУ, 2003.
4. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : [монографія] / Петрик О.А. – К. , 2003. – 260 с.
5. Петрик О.А. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан / О.А. Петрик, В. Зотов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 59 – 65.
6. Усач Б. Ф. Аудит : [навч. посіб.] / Усач Б. Ф. – [4-те вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2007. – 231 с.
7. Шульга С.В. Використання аналітичних процедур для здійснення аудиту нематеріальних активів / С.В. Шульга // Вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2005. – № 4 (9). – С. 21 – 27.

Надійшла 11.03.2011

УДК 336.226

В. В. МАКАРОВ, Н. М. ПИЛИПЕНКО

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЄДИНИЙ ПОДАТОК: УМОВИ ВИКОРИСТАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуті питання про спрощену систему оподаткування та її значення для суб'єктів господарювання. Розкрито суть поняття «єдиний податок» та порядок його застосування в сучасних ринкових умовах України. Запропоновані рекомендації щодо вдосконалення системи сплати єдиного податку.

In the article the considered questions about the simplified system of taxation and its value for the subjects of manage. Essence of concept «the united tax» and his order application is exposed in the modern market conditions of Ukraine. The offered recommendations as for perfection of the system of payment of the united tax.

Ключові слова: єдиний податок, спрощена система оподаткування, Податковий кодекс України, ставка єдиного податку.

Вступ

Після здобуття Україною незалежності крок за кроком відбувається розвиток національної економіки, одним з основних напрямів якої є стимулювання підприємницької діяльності шляхом створення сприятливих умов її оподаткування.

Верховною Радою України були розроблені правові засади застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, яка є частиною загальної системи оподаткування України. Окремим її елементом є сплата єдиного податку.

Аналіз останніх джерел

Дослідженням питань застосування спрощеної системи оподаткування займалися такі вітчизняні вчені, як Н.Білова, І.Зоріна, А.Василенко, Н.Хоцянівська та ін. Однак необхідно визначити доцільність запровадження нових змін у законодавстві щодо єдиного податку та умов його застосування.

Мета статті

Метою дослідження є вивчення умов використання єдиного податку і перспектив його застосування суб'єктами підприємницької діяльності.

Основний матеріал та результати

Єдиний податок – це встановлений державою консолідований податок для визначеної частини суб'єктів малого підприємництва, який замінює справляння певної сукупності передбачених законодавством обов'язкових платежів та зараховується до бюджетів і державних цільових фондів у відповідних пропорціях, характеризується добровільністю обрання платниками його сплати та має на меті спрощення оподаткування доходів цих суб'єктів.

Єдиному податку властиві фіскальна та стимулююча функції. Фіскальна функція проявляється у розподільчих відносинах між державою та суб'єктами малого підприємництва. Стимулююча функція визначається метою введення єдиного податку, якою є стимулювання розвитку малого підприємництва шляхом створення сприятливих умов його оподаткування, що є своєрідним проявом захисту прав суб'єктів малого підприємництва з боку держави [1].

Зараз законодавчою основою підприємницької діяльності про порядок сплати податків і зборів виступає Податковий кодекс України, який був прийнятий Верховною Радою 2 грудня 2010 року і підписаний Президентом Віктором Януковичем 3 грудня цього ж року. За словами прем'єр-міністра України Миколи Азарова, передбачене в Податковій кодексі зниження ставок основних податків зробить податковий режим одним з найбільш привабливих у Європі.

Прийняття Радою першої редакції цього документа спровокувало акції протесту, які відбувалися в найбільших містах України. Масового характеру вони набули 22 листопада, коли на Майдані Незалежності в Києві зібралося декілька десятків тисяч підприємців малого і середнього бізнесу.

Найбільші суперечки викликали розділи Податкового кодексу про адміністрування податків і посилення режиму спрощеної систем оподаткування. У результаті Президент застосував право вето, і за його пропозицією норми, які викликали найбільше незадоволення у підприємців, в частині адміністрування були виключені з Податкового закону разом з усім розділом про “спрощенців”.

Як повідомляє прес-служба Державної податкової адміністрації із набранням чинності Податкового кодексу України з 1 січня 2011 умови переходу на спрощену систему оподаткування суб'єктів малого підприємництва не змінилися.

Спрощена система оподаткування запроваджується для таких суб'єктів малого підприємництва:

- фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн;
- юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн грн [2].

Згідно із чинним законодавством, заяви про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва мали бути подані не пізніше, ніж за 15 днів до початку наступного звітного (податкового) періоду.

Порушення строків подачі звітності, а також сплати єдиного податку призводять до санкцій. За несвоєчасну подачу звітності та несплату податку штрафуватимуть у розмірі від 10% суми.

Середньооблікова чисельність працюючих для суб'єктів малого підприємництва визначається органами статистики з урахуванням усіх його працівників, включаючи працівників представництв, філій, відділень та інших відособлених підрозділів.

Базою оподаткування єдиним податком є обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Згідно з Податковим кодексом України платники єдиного податку не є платниками таких податків і зборів як:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб - підприємців);
- податок на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком податку на додану вартість, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування 6%;
- земельний податок, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення підприємницької діяльності;
- плата за користування надрами;
- збір за спеціальне використання води;
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності [3, с.531].

Державна податкова служба України зазначає, що фізичні особи-підприємці, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, не можуть одночасно із здійсненням своєї основної діяльності бути

найманими працівниками з цього ж виду господарської діяльності. Це пов'язане з тим, що суб'єкти господарювання при зменшенні податків і зборів широко використовували схему переносу податкових зобов'язань на фізичних осіб-підприємців.

Податківці заявили, що у відповідності з Податковим кодексом платники єдиного податку не мають права реєструватися платниками ПДВ. Згідно з документом, суб'єкт малого підприємництва, який не є платником ПДВ, у разі здійснення операцій з імпорту товарів на митну територію України сплачує ПДВ у визначеному Податковим кодексом порядку.

Нещодавно прийнятий Податковий кодекс тимчасово зберіг спрощену систему оподаткування. Однак із 2011 року змінюється структура платежів для підприємців-спрощенців, що породжує питання з приводу суми, строків і порядку оплати.

У зв'язку із введенням єдиного соціального внеску з 1 січня 2011 року, ставка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва фізичних осіб зараз значно вища, ніж була раніше (від 20 до 200 грн). У результаті з 2011 року зросте навантаження на платників єдиного податку. Уже з січня мінімальні відрахування для спрощенців становитимуть понад 400 грн, а максимальні досягнуть 14,1 тис. грн..

Раніше, коли підприємець сплачував суму податку 100 грн чи 200 грн, Держказначейство переводило 43% суми в місцевий бюджет, до Пенсійного Фонду – 42% суми і 15% – до Фонду обов'язкового соціального страхування.

Зараз же підприємець буде платити від 327 грн у Пенсійний фонд і Фонд соціального страхування (але не більше 14 тис. грн) при ставці 20 і 200 грн. Відрізняється плата до бюджету: при ставці 20 грн вона становить 8,6 грн, при ставці 200 грн – 86 грн.

Таким чином, загальна сума, яку буде сплачувати фізична особа-підприємець при спрощеній системі оподаткування становить від 334 - 413 грн і до 14,1 тис. грн на місяць.

Сума до сплати становить від 34,7% мінімальної зарплати, але не більше 15 прожиткових мінімумів, тобто 14,1 тис. грн. Оскільки сума соціального внеску залежить від мінімальної зарплати, вона змінюватиметься. За січень – березень доведеться заплатити по 326,53 грн за кожен місяць, за квітень – вересень – по 333,12 грн, за жовтень – листопад – по 341,80 грн і за грудень – 348,39 грн.

Слід відмітити, що на 2011 рік від фізичних осіб - підприємців прийнято близько 1 мільйона заяв про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Юридична особа, яка перейшла на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, самостійно обирає одну з наступних ставок єдиного податку:

- 6% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у разі сплати податку на додану вартість згідно з Законом України "Про податок на додану вартість";
- 10% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку [4].

Перейти на сплату єдиного податку можуть юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, але при цьому така юридична особа повинна відноситися до суб'єктів малого підприємництва.

Не мають права переходити на спрощену систему оподаткування:

- суб'єкти підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" в частині придбання спеціального патенту;
- довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;
- суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам - учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 %;
- фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і здійснюють торгівлю лікєро-горілчаними та тютюновими виробами, паливо-мастильними матеріалами;
- особи, що здійснюють спільну діяльність без створення юридичної особи, оподаткування якої регулюється Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [5, с.17].

Філія або відокремлений підрозділ може перейти на сплату єдиного податку тільки разом з головним підприємством.

Слід зазначити, що спрощена система оподаткування у вигляді сплати єдиного податку існує в багатьох країнах світу, зокрема в Австрії, Канаді, Нідерландах, Росії, Швейцарії тощо.

Наприклад, в Австрії всі види господарюючих суб'єктів незалежно від їх юридичного статусу обкладаються податком на підприємницьку діяльність, який складається з двох частин – податку на прибуток підприємства та податку на фонд заробітної плати. У Нідерландах з фізичних осіб справляється єдиний (комбінований) податок, до складу якого входять прибутковий податок і податок на соціальне страхування. В Японії на рівні місцевих податків справляється корпоративний муніципальний податок, до складу якого входять міський або міський (як у випадку з Токіо) і районний. А деякі провінції Канади об'єднали свої місцеві податки з продажів з федеральним податком на товари і послуги, що вказує на появу

об'єднаного непрямого податку, який включається до роздрібних цін.

Цікавим є досвід Швейцарії, в якій податок, що сплачується на рівні конфедерації за єдиною ставкою замінює прибутковий податок, а в деяких кантонах і податок на власність.

У Росії з метою спрощення оподаткування доходів певного кола суб'єктів або відповідних видів діяльності запроваджено єдиний податок, який передбачає окремі спеціальні податкові режими. Кожен з них є пов'язаним із заміною сукупності основних податків, що сплачував платник до переходу на відповідний податковий режим, одним податком.

Сьогодні понад 40 % від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва обрали спрощену систему. За 11 років її існування кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 14 р. (з 95 тис. осіб до 1304,5 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли в 32 р. (з 127 млн грн в 1999 р. до 4107,6 млн грн в 2009 р.). При цьому, суб'єкти-«спрощенці» створили понад 1,2 млн. робочих місць.

За оптимістичними прогнозами розробників Податкового кодексу, вони забезпечать бюджету додаткові доходи в 25 млрд грн на рік.

Висновки

На нашу думку, в умовах кризи і нестачі оборотних коштів не можна різко змінювати умови оподаткування для малого і середнього бізнесу. Необхідно встановлювати перехідний період (1 – 1,5 роки). Запропонований варіант скорочення видів діяльності приведе до заборони працювати по спрощеній системі більшої частини підприємців в інтелектуальній сфері.

Незважаючи на акції протесту підприємців України, повної перемоги «спрощенцям» не вдалося домогтися: згідно з новою редакцією Податкового кодексу підприємствам заборонено відносити на валові витрати купівлю у «спрощенців» товарів і послуг. А це свідчить про те, що вона зараз фактично обкладається податком на прибуток. За пропозицією Президента була прийнята норма, яка дозволяє відносити на валові витрати оплату консалтингу, маркетингу, реклами від нерезидентів, якщо вони не перевищують 4% витрат.

Вдосконалити спрощену систему оподаткування малого підприємництва можна за допомогою:

- прийняття спеціального закону Податкового кодексу України;
- заміни критерія застосування спрощеної системи оподаткування виручки від реалізації продукції на дохід;
- оподаткування суми перевищення граничного річного доходу;
- підвищення відповідальності суб'єктів малого підприємництва у випадку порушення ними норм, які визначають порядок застосування спрощеної системи оподаткування.

Література

1. Зоріна І. Основні моменти спрощеної системи / І. Зоріна // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – 15 серпня. – С. 3 – 5.
2. Хоцянівська Н. Узагальнююче податкове роз'яснення щодо окремих питань застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності зі сплатою єдиного податку суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами / Н. Хоцянівська // Урядовий кур'єр. – 2010. – 14 квітня, – С. 15 – 16.
3. Податковий кодекс України. – Х. : Одиссей, 2010. – 536 с.
4. Василенко А. Вигоди та переваги єдиного податку / А. Василенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – 31 лип. – С. 3 – 5.
5. Білова Н. Деякі особливості визначення бази обкладання єдиним податком / Н. Білова // Податки і бухгалтерський облік. – 2010. – 1 лип. – С. 14 – 20.

Надійшла 24.02.2011

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.322:336

Ю. В. БУДНІКОВА, О. М. ТАРЯНИК

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Розглянуто і проаналізовано основні підходи до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість». В статті запропоновані підходи до групування дефініції за тим, як до неї відноситься автор.

Various approaches to the definition of «innovation attractiveness». In this article there are some approaches to grouping definition of how the author defines it.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестування.

Вступ

У напрямку до євроінтеграції Україні потрібно поживлявати інвестиційний процес. Для цього важливу роль відіграє політика держави у напрямку підвищення інвестиційної привабливості України. Але на сьогодні суть поняття «інвестиційна привабливість» до кінця не визначено і вимагає детального дослідження.

Проблеми «інвестиційної привабливості» присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і закордонних авторів, таких як Донцов С.С., Бланк І.О., Андраш О.А., Коробков Д.В., Гайдучський А.П., Бочаров В.В. та багато інших.

Постановка завдання

В сучасному розумінні поняття до кінця не визначено та багатогранне, що потребує подальших досліджень його сутності та уточнення цього поняття.

Метою статті є аналіз підходів до визначення сутності поняття „інвестиційна привабливість” та їх групування.

Результати дослідження

Для залучення інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим. Формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для: забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості; структурної перебудови виробництва; створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств; вирішення соціальних проблем: інвестиції необхідні для забезпечення ефективного функціонування підприємств, їх стабільного стану й у зв'язку з цим вони використовуються для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва; відновлення основних виробничих фондів; підвищення технічного рівня праці і виробництва та ін. [1].

Підприємство повинно максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для того, щоб інвестор вклав гроші саме в його проект, тому дефініція поняття „інвестиційна привабливість” має суттєве значення при активізації інвестиційного процесу, а більш повне його розуміння дозволить прискорити процес залучення іноземних інвестицій в українські підприємства.

В економічній літературі немає однозначного визначення дефініції «інвестиційна привабливість». Вперше поняття «інвестиційна привабливість» з'являється на території колишнього СРСР в 80-90-х роках ХХ ст. Під інвестиційною привабливістю об'єкта вони розуміли доцільність вкладень в нього вільних грошових коштів. Більш повне за змістом і формою трактування визначення було запропоновано російським вченим В.В. Косовим в роботі "Инвестиции" в 1989 році. Він подає трактування інвестиційної привабливості країни як сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Тоді як на території вже незалежної України поняття «інвестиційна привабливість підприємства» вперше було сформульоване та законодавчо закріплено наказом №22 від 23.02.1998 року Агентством з питань банкрутства в "Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації". Відповідно, "Інвестиційна привабливість підприємства — це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки" [2]. В сучасному розумінні поняття «інвестиційна привабливість» досить широке і багатьма авторами трактується по різному.

Так, спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств визначають інвестиційну привабливість як розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів [3]. Таке визначення охоплює багато аспектів господарської діяльності, але в ньому бракує конкретності і чіткості.

В навчальному посібнику Коюди В.О., Лепейко Т.І., Коюди О.П. інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів [4]. Цей підхід не враховує психологічний аспект, який відіграє важливу роль при виборі об'єкта інвестування.

С.В. Савенкова вважає, що поняття «інвестиційна привабливість» тотожне поняттю «інвестиційне підприємство». На її думку, чим вище ефективність інвестицій, тим вищий рівень інвестиційної привабливості [5]. Але це суперечливий висновок, оскільки ефективність можна отримати через деякий час і не завжди в матеріальному вигляді.

На думку Довбні С. Б., Охлопкової Т.Л. інвестиційну привабливість підприємства слід розуміти як оціночну характеристику стану підприємства, що задовольняє вимогам інвестора та переконує його в доцільності вкладання коштів в даний об'єкт [6]. Цей підхід не визначає, які саме оціночні показники вказують на інвестиційну привабливість.

Проте, Т. С. Колмикова визначає, що «інвестиційна привабливість - це категорія, яка характеризується: ефективністю використання майна підприємства, його платоспроможністю, стійкістю фінансового стану, можливістю розвиватися на основі підвищення доходності капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості і конкурентноздатності продукції». Таке тлумачення інвестиційної привабливості не дає тієї ємної та раціональної характеристики, яку можна використовувати на практиці [7].

Одна із небагатьох авторів, хто підкреслює психологічну складову, є Н. А. Левченко: «Інвестиційна привабливість – це ступінь ймовірності досягнення висунутих цілей інвестування, яка виражена в індивідуальних очікуваннях економічних агентів потенційних суб'єктів інвестиційного процесу» [21].

В своїй роботі Д. В. Дежинов визначає інвестиційну привабливість як сукупність сприятливих інвестиційних і інноваційних умов і переваг, які принесуть інвестору додатковий прибуток і зменшать ризик вкладень [9].

А. С. Понін вважає, що «інвестиційна привабливість країни, регіону і т. ін. – це система або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, які обумовлюють в сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в певній країні, регіоні, галузі тощо [10]. На нашу думку, це найбільш конкретне визначення інвестиційної привабливості, але не зовсім повне.

Проаналізувавши економічні джерела, автори дійшли висновку, що всі визначення досить відмінні між собою і висвітлюють різні аспекти інвестиційної привабливості, але більшість понять мають схожі ключові моменти, на які автори роблять наголос, тому їх можна згрупувати за чотирма групами, які ми виділили в результаті аналізу підходів до визначення економічної категорії «інвестиційна привабливість». Результати дослідження представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інвестиційна привабливість»

Автор	Визначення	Група
Бочаров В.В [11]	Під інвестиційною привабливістю розуміє існування економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей у цінні папери (акції) за мінімальним рівнем ризику.	Інвестиційна привабливість як ефективність
Вологдін Е. В. [12]	Інвестиційна привабливість – це сукупність природно-географічних, соціально-економічних, політичних та інших факторів, які формують уявлення інвестора про ефективність інвестування в об'єкти, які знаходяться в певному регіоні.	
Гуськова Т.Н [13]	Інвестиційна привабливість підприємства - це стан його господарського розвитку, при якому з високою долею ймовірності в прийнятні для інвестора терміни інвестиції зможуть досягнути позитивний ефект.	
Прибітова Г. [14]	Інвестиційна привабливість – самостійна економічна категорія, яка характеризується ефективністю використання майна.	Інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів
Донцов С.С. [15]	Інвестиційна привабливість - це можливість отримання прибутку при вкладанні грошей в цінні папери підприємства.	
Нападівська І.В. [16]	Інвестиційна привабливість - це системна сукупність потенційних можливостей укладання коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором.	
Гайдуцький А.П. [17]	Інвестиційна привабливість підприємства дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіше інших для вкладення наявних коштів.	Інвестиційна привабливість як порівняльний показник
Квартальнов В.А. [18]	Інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі.	Інвестиційна привабливість як сукупність факторів
Валірунова Л.С. [19]	Інвестиційна привабливість - це сукупність деяких факторів, об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.	
Задорожна Я. С., Дядечко Л.П. [20]	Інвестиційну привабливість слід визначити як комплекс різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватися в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку.	

Отже, згідно даних табл. 1 всі визначення можна класифікувати за тим, як до них відноситься автор:

- 1) інвестиційна привабливість як ефективність;
- 2) інвестиційна привабливість як можливість для інвесторів;
- 3) інвестиційна привабливість як порівняльний показник;
- 4) інвестиційна привабливість як сукупність факторів.

Але визначення деяких авторів не можна однозначно віднести до тієї чи іншої групи, тому що вони містять в собі ознаки деяких груп. Наприклад трактування «інвестиційної привабливості» Вологдіна Е. В. можна віднести, як до першої, так і до четвертої групи. Чорна Л.О. вважає, що під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень при відповідному рівні ризику [21], таке визначення також можна віднести, як до першої, так і до четвертої групи. Е. І. Крилова, В. М. Власова та М. Г. Єгорова в своєму навчальному посібнику визначають, що інвестиційна привабливість характеризується не тільки стійкістю фінансового стану, але й поряд з тим вона формується завдяки конкурентоспроможності продукції та клієнтоорієнтованості, висловлюючи тим самим можливість задоволення вимог споживачів [22], таке визначення може відноситися як до другої, так і до четвертої групи. Згідно приведених вище визначень, автори дійшли висновку: якщо визначення і містить в собі ознаки деяких груп, то однією із груп з найбільшою долею ймовірності буде четверта група, яка визначає інвестиційну привабливість як сукупність факторів, що вказує на те, що ця група є найбільш широкою. Отже, на нашу думку, інвестиційна привабливість – це сукупність факторів, аналіз яких вказує на можливість вкладання коштів в той чи інший об'єкт і отримання певного ефекту від здійсненої операції.

Проте, проблема залучення інвестицій у підприємство шляхом удосконалення політики по підвищенню інвестиційної привабливості потребує подальшого дослідження, особливо, треба приділити увагу методам оцінки інвестиційної привабливості підприємства, зведення її результатів у інтегральний вигляд та його інтерпретацію.

Література

1. Крылов Э. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Крылов Э. Н., Власова В. М., Егорова М. Г. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
2. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики : IV всеукраїнська науково-практична конф. «Одеса–2009» [Електронний ресурс] / О. В. Ситник // Вісник НУК. – 2009. – №1. – С. 5. – Режим доступу : <http://ev.nuos.edu.ua/content/ekonom%D1%96chna-sutn%D1%96st-%D1%96stits%D1%96inoi-privablivost%D1%96-p%D1%96dpriemstva-ta-ii-kharakteristiki>
3. Підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс] / Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств.– Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту : [навч. посібник] / Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. – К. : Кондор, 2008.– 340 с.
5. Савенкова Е.В. Экономические методы приоритетного развития инвестиционного предпринимательства / Е.В. Савенкова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 113 с.
6. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства. [Електронний ресурс] / Довбня С.Б., Охлопкова Т. Л. // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2007. – № 4. – С. 43. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evngu/2007_4.pdf
7. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ : [учебное пособие] / Колмыкова Т. С. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
8. Левченко Н. А. Процесс формирования благоприятного инвестиционного климата на промышленном предприятии / Левченко Н. А. // Известия ВУЗОВ Северо-Кавказский регион. Общественные науки.–2004. – № 4. – С. 61–63.
9. Дежинов Д.В. Методика оценки инвестиционной привлекательности проектов / Дежинов Д.В., Ларионов А. Н. // Известия ВолгГТУ. Сер.: Актуальные проблемы реформирования экономики. – 2006. – № 6. – С. 45–47
10. Понин А. С. Управление процессом привлечения инвестиций в регионе / А. С. Понин. – М. : РАГС, 2000. – 311 с.
11. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент / Бочаров В.В. — СПб : Питер, 2000. — 160 с.
12. Вологдин Е.В. Методические и практические аспекты оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере Алтайского края) : автореф. дис. на получение науч. степени канд.экон.наук: спец 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.): / Е.В. Вологдин. – Новосибирск, 2006. - 21 с.
13. Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. Наук : спец. 08.00.05 «Экономика и

управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) / Т. Н. Гуськова. – Ростов-на-Дону, 1997. – С. 9.

14. Прибытова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. Прибытова // Инвестиции в России. – 2005. – № 3. – С. 7.

15. Донцов С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С.С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 78-84.

16. Нападовська І.В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України/І.В. Нападовська // Вісник ДонДует . – 2005. – № 4(28). – С.55-61.

17. Гайдуцький А.П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А.П. Гайдуцький // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 81–86.

18. Квартальнов В.А. Туризм / В.А. Квартальнов. – М. : Финансы і статистика, 2002. – 320 с.

19. Валірунова Л.С. Інвестування : [підручник для ВУЗів] / Л.С. Валірунова, О.Б. Казакова. – М. : Волтерс Клівер, 2010. – 448 с.

20. Задорожна Я.Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Задорожна Я.Є., Дядечко Л.П. // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 32–35.

21. Чорна Л.О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства / Л.О. Чорна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 24. – С. 4–6.

22. Толмачев В. А. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием / В. А. Толмачев // Собственность и рынок. – 2004. – № 3. – С.11.

Надійшла 24.02.2011

УДК 658.152

В. В. СТАДНИК, В. М. ЙОХНА, Т. В. МИХАЛЬЧИК

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Охарактеризовано основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Визначено вплив типу інновацій на характер розвитку підприємства. Підкреслено доцільність формування фінансової стратегії для підвищення ефективності управління інноваційним розвитком підприємства.

Main problems of investment provision of innovational development of domestic enterprises are characterized. The influence of the innovations type on the type of enterprise development is defined. The expediency of forming of financial strategy for improving the efficiency of enterprises innovational development management is underlined.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інвестиції, тип інновацій, фінансова стратегія.

Вступ. Інноваційний розвиток підприємств є основою сталої економічної динаміки національних економік. Він забезпечує виведення на ринок продукції із новими чи вищими споживчими цінностями, що робить національні економіки конкурентоспроможними. Водночас здатність до систематичних нововведень, яка, насамперед, властива підприємствам, що розвиваються на інноваційній основі, робить стійкішою їх до макроекономічних збурень, які негативно впливають на більшість суб'єктів господарювання. На жаль, економіка України виявилася надзвичайно вразливою до світової фінансово-економічної кризи, яка почалася у 2008 році і триває для нашої країни дотепер, незважаючи на те, що намітились деякі позитивні тенденції у відновленні діяльності виробничих підприємств деяких галузей. Низька конкурентоспроможність економіки України на світових ринках товарів і послуг потребує посилення уваги до пошуку можливостей її підвищення, завдяки чому можна було б прискорити економічну динаміку, забезпечивши виведення економіки із кризи у стисліші терміни. Такі можливості криються передусім у реалізації в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання.

Управління інвестиційними процесами в країнах з перехідною економікою покликане сприяти вирішенню надзвичайно важливого стратегічного завдання – забезпечити позитивні структурні зміни в господарському комплексі через інвестування технологічного оновлення тих галузей, які є пріоритетними з позицій загального соціально-економічного розвитку. Це передбачає широке впровадження у виробничі системи сучасних ресурсозберігаючих і екологічно чистих технологій, здатних випускати продукцію з високими параметрами конкурентоспроможності. На жаль, як показують статистичні дані, частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції у 2009 р. була найнижчою за останні п'ять років – всього 4,8% (у 2005 р. – 6,5%, у 2006-2007 рр. – 6,7%) [1]. Це свідчить про актуальність досліджень, спрямованих на з'ясування причин недостатньої ефективності інвестування інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інвестиційного забезпечення інноваційних процесів в Україні займається багато вітчизняних науковців. Зокрема, вони знайшли своє

відображення в працях А. Пересади [2], І. Бланка [3], П. Ковалишина [4], В. Гончарова, А. Навроцького, О. Коломійцева [5], В. Гриньової [6]; досліджували питання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств в контексті їх розвитку А. Череп, А. Ясир [7] та ін. Проте, незважаючи на наявність значної кількості публікацій за цією тематикою, все ще залишається багато невисвітлених або дискусійних питань, які стосуються інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Враховуючи те, що інноваційний розвиток промислових підприємств супроводжується систематичними нововведеннями для якісного поліпшення їх виробничих систем, це потребує значних інвестиційних вливань. Тому надзвичайно важливо чітко означити ті завдання, які повинні бути вирішені у ході формування стратегії інвестування розвитку бізнесу і ті обмеження, яких потрібно дотримуватись для унеможливлення попадання підприємства у фінансову залежність від інвестора (що може спричинити втрату бізнесу). Актуальність цих завдань і визначила мету статті.

Мета статті – охарактеризувати основні проблеми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і показати можливі шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. У структурі джерел економічного зростання інновації займають найбільшу частку, підтвердженням чому є домінування на зовнішніх ринках тих виробників, які випускають наукомістку продукцію. За нинішніх умов основний приріст ВВП відбувається саме за рахунок інноваційного чинника. Проте повноцінна реалізація закладеного в інновації комерційного потенціалу можлива лише завдяки своєчасним і достатнім вливанням капіталу у реалізацію інновації. Тобто інноваційна діяльність невіддільна від діяльності з управління інвестиційними процесами. Тому можна говорити про інвестиційно-інноваційну діяльність як складну динамічну систему, яка охоплює комплекс фінансово-економічних важелів і стимулів для забезпечення систематичного і цілеспрямованого фінансування якісного оновлення технологічних процесів та форм організації виробництва на основі найновіших досягнень науки і техніки. Що ж стосується управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, то воно носить як стратегічний, так і тактичний характер і спрямоване на пошук та ефективне використання фінансових ресурсів для втілення науково-технічних ідей і задумів у конкретні споживчі цінності (продукцію та технології, що мають попит на ринку). Інноваційна продукція розширює ринкові можливості підприємства, а процесні інновації сприяють якісному оновленню їх виробничих систем, що відображається на їх здатності створювати продукцію із вищою споживчою цінністю. Тим самим забезпечується інноваційний розвиток виробничого підприємства, який забезпечує його перехід на вищу стадію життєвого циклу.

Тут необхідно зауважити, що переважна більшість існуючих вітчизняних машинобудівних підприємств була створена ще за часів колишнього СРСР, коли домінуючою парадигмою у розміщенні продуктивних сил була концентрація і спеціалізація. До того ж, багато підприємств працювали на оборонний комплекс, випускаючи продукцію, відповідного призначення, яка перестала бути затребуваною після зміни воєнної доктрини України. Тому за нових умов господарювання вони зіткнулися із проблемою збуту своєї продукції і вимушені були вдатися до реструктуризації та диверсифікації. Відповідно, для продовження їх життєвого циклу нагальною потребою стало технологічне оновлення, оскільки лише це могло б забезпечити їх хоча б обмежене зростання. Технологічне оновлення потребує значних інвестицій і вміння кваліфіковано управляти процесом їх накопичення, залучення та використання.

Як зазначалось нами раніше [8], нині все більша кількість вітчизняних підприємств усвідомлює необхідність переосмислення управління інвестиційною діяльністю, зміни підходів до оцінки власних інвестиційних можливостей у питаннях розвитку власного бізнесу, в тому числі його технологічної складової. Це стосується як потужних підприємств, так і підприємств із обмеженими фінансовими можливостями. Однак, розглядаючи стратегічну перспективу, обидві групи підприємств вирішують різні завдання у ході планування інвестиційної діяльності:

– потужні підприємства, що мають вільний капітал і прагнуть вкласти його у галузі з найкращою динамікою розвитку чи найвищою прибутковістю – у контексті обґрунтування і вибору найбільш вигідного вкладення капіталу у альтернативні інвестиційні проекти, що можуть бути реалізовані в тому економічному просторі, до якого має доступ суб'єкт інвестування (портфельні чи прями інвестиції);

– малі і середні підприємства, стратегічні цілі яких окреслені стратегією виживання чи обмеженого зростання, у контексті розвитку власного бізнесу, для забезпечення його кількісного і якісного зростання.

Очевидно, що інноваційний розвиток вітчизняних виробничих підприємств повинен здійснюватись таким чином, щоб подолати технологічну відсталість, яка в основному і спричиняє низьку конкурентоспроможність продукції більшості українських товаровиробників. Про останнє свідчать наслідки світової фінансово-економічної кризи, яка навіть із країн колишнього СНД найбільше вдарила по Україні. Так, у січні 2009 р. порівняно з січнем 2008 р. падіння виробництва у основній експортоорієнтованій галузі, металургійній, склало 58,3%, хімічній – 49,1%, машинобудуванні – 58,3% [9]. І лише через різке девальвування гривні металургійна галузь почала відновлювати свою присутність на зовнішніх ринках. Однак у тих галузях, які мають бути найбільш наукомісткими (машинобудування) або ж інноваційно сприйнятливими (легка промисловість) кризові явища не припинились. Так, якщо за період з січня 2008 по січень 2009 року падіння обсягу продукції машинобудування склало 58,3%, то 41,1% з них – лише за січень;

у легкій промисловості це відповідно 38,4 і 33,6% [10]. Очевидно, це є наслідком відсутності у них новаторського доробку, який би забезпечував утримання конкурентоспроможності продукції підприємств у прийнятних межах. Водночас це свідчить про те, що конкурентні переваги, які вітчизняні виробничі підприємства формували за рахунок дешевизни ресурсів, вичерпали себе. І це ще є одним аргументом на користь їх переходу до інноваційної моделі розвитку, куди й мають спрямовуватись основні інвестиції.

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність основної маси виробничих підприємств формується за рахунок їх технологічних систем, а їх якісне оновлення потребує значних коштів та доступу до новітніх технологій, багато вітчизняних підприємств вдаються до пошуку стратегічних інвесторів. Однак кошти іноземних інвесторів здебільшого не спрямовуються на створення інновацій (рис. 1). Так, із загального обсягу інвестованих у 2008 р. коштів на технологічні інновації кошти іноземних інвесторів склали лише 1,0 %. У попередні роки вона сягала 3-4% (тільки у 2002 р. – 8,8%) [1]. І на сьогодні ситуація не покращилась.

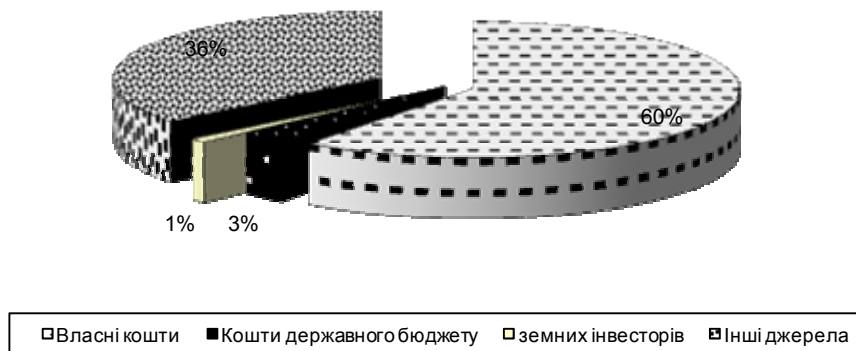


Рис. 1. Структура інвестицій, спрямованих на фінансування технологічних інновацій в Україні у 2008 р.

* Джерела: Наукова та науково-технічна діяльність (1990 – 2008 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html; власні розрахунки

Світова практика показує, що інноваційний розвиток підприємства не передбачає самозабезпечення (тобто використання лише власних джерел для технологічного оновлення). І для реалізації моделі «технологічного поштовху» держава має брати безпосередню участь у визначенні пріоритетних напрямів інвестиційної підтримки розвитку новітніх технологій. На жаль, в Україні здійснюється державна підтримка переважно нижчих технологічних укладів, куди спрямовується біля 70% бюджетних коштів (у т. ч. на паливну промисловість і чорну металургію – більше 50%) [11]. При цьому обсяги фінансування із державного бюджету є дуже незначними, складаючи в останні роки 3-4% від загального фінансування технологічного оновлення (рис.1).

В умовах глобалізації розвиток виробничих підприємств тісно пов'язаний із здатністю використовувати як створені, так і залучені ззовні технології та інновації, що дає змогу «поєднувати іноземні й локальні технологічні елементи таким чином, щоб забезпечити поступовий розвиток локальних можливостей у тих сферах, де вони можуть бути найефективнішими» [4]. Однак для того, щоб забезпечити найвищу віддачу від вкладених коштів, необхідно оптимізувати інвестиційні процеси, поєднуючи стратегічні плани інноваційного розвитку із реалізацією тактичних завдань по залученню інвестиційних коштів. Для вирішення цих завдань важливо забезпечити компетентність та професіоналізм управлінської команди підприємства, тобто їх здатність провадити інвестиційно-інноваційні процеси на основі взаємовигідних економічних відносин із усіма учасниками цих процесів – як розробниками інноваційних проектів, так і з інвесторами.

Це потребує створення ефективного інноваційно-інвестиційного механізму, який би відповідав сучасним економічним і соціально-політичним реаліям, забезпечуючи залучення коштів для інноваційного розвитку підприємства у тих масштабах і на таких умовах, які б давали змогу своєчасно здійснювати технологічне оновлення виробничих систем для випуску продукції, що матиме попит на ринку. На цьому наголошує, зокрема, В. Гриньова [5, с. 180–182]. Вважаємо це доцільним, однак для зменшення негативних наслідків організаційних змін необхідно, щоб такий механізм логічно вписався у організаційно-функціональний контекст кожного підприємства і містив економічну складову, яка б давала змогу сформулювати дієві мотиваційні преференції для усіх учасників інноваційних перетворень.

При цьому цілеспрямоване управління інноваційними процесами на підприємстві передбачає постійний пошук того, як створити нову споживчу цінність. Тобто виведення на ринок нового продукту не означає, що на деякий час можна зосередитись лише на тому, щоб підтримувати його виробництво у масштабах, який відповідає попиту на цільовому ринку. В міру поширення новинки удосконалюється і набуває нових споживчих властивостей. І це відбувається значною мірою завдяки діям конкурентів, які можуть відкрити нові сфери застосування базової новинки. Тому необхідно напряму працювати із цільовими групами споживачів, щоб першими побачити можливості розвитку нового продукту, знайти для нього нові ринки і нових споживачів.

Інноваційний процес не може бути перманентним. Він має здійснюватися в тісному взаємозв'язку із середовищем господарювання, стан та динаміка якого визначатимуть швидкість інноваційних перетворень на підприємстві і, відповідно, потребу у інвестиціях. Це дозволить обрати правильну стратегію інноваційного розвитку підприємства, яка залежатиме від домінуючого типу інновацій та має бути збалансованою за всіма складовими – від розвитку технологічних можливостей і до розвитку людського капіталу, без якого інноваційні зміни неможливі. Тобто інноваційний розвиток підприємства має охоплювати різні за змістом інновації (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив типу інновацій на характер розвитку підприємства

Тип інновацій	Зміст інноваційних змін	Результат інноваційних змін та їх вплив на розвиток підприємства
Технологічні	Упровадження нових виробничих технологій, модернізація обладнання, реконструкція споруд, реалізацію заходів з охорони довкілля	Якісний розвиток сприяє освоєнню виробництва нової продукції, здешевленню та розширенню функціональних можливостей продукції, що випускається, зменшенню шкідливого впливу підприємства на довкілля
Виробничі	Розширення виробничих потужностей, диверсифікацію виробничої діяльності, зміна структури виробництва	Кількісний розвиток – збільшення виробництва продукції відповідно до попиту споживачів. Якісний розвиток – створення нових напрямів виробничої діяльності
Економічні	Зміна методів і способів планування виробничо-господарської діяльності, вдосконалення матеріального стимулювання, раціоналізація системи обліку	Зниження витрат адміністрування, підвищення рівня вмотивованості працівників до ціле орієнтованої поведінки
Маркетингові	Використання нових методів позиціонування продукції, удосконалення сегментування ринку і цінової політики, упровадження нових форм взаємовідносин зі споживачами	Підвищення привабливості продукції для споживачів, збереження їх лояльності, розширення ринків збуту, зміцнення ринкових позицій
Управлінські	Вдосконалення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації і документації, раціоналізація документообігу	Зниження витрат адміністрування, підвищення адаптивних властивостей підприємства
Соціальні	Поліпшення умов і характеру роботи працівників, їх соціального забезпечення, поліпшення психологічного клімату в трудовому колективі	Збереження лояльності працівників, зростання якості людського капіталу, підвищення інтелектуального потенціалу підприємства, зменшення опору інноваційним змінам

Як зазначалось у [12], їх упровадження може вирішувати різні завдання, однак цільовою установкою при їх реалізації має бути зростання ефективності господарської діяльності. Із табл. 1 видно, що інновації можуть носити різний характер – як стратегічний, так і тактичний. І при плануванні інноваційно-інвестиційної діяльності завжди важливо знати, який вид інновацій принесе більшу вигоду у віддаленій перспективі, який – у найближчому часі. Особливої уваги потребує обґрунтування умов та доцільності реалізації інноваційних проектів, орієнтованих на створення нових чи розширення діючих виробничих потужностей. Як правило, в їх основі лежать сучасні технологічні рішення, вони є фондомісткими і потребують значних коштів. Тому їх реалізація є доволі складним завданням для вітчизняних підприємств, фінансові можливості більшості з яких є недостатніми для придбання сучасних технологічних комплексів, спроможних виробляти продукцію, конкурентоспроможну не тільки за ціновими (за рахунок дешевизни робочої сили), а й за якісними характеристиками. Через це значна кількість вітчизняних промислових підприємств очікують на стратегічного інвестора, здатного фінансувати технологічне оновлення. Однак воно може бути менш затратним за добре обґрунтованої стратегії розвитку, і значну роль у цьому процесі відіграють адекватні ринковим економічним відносинам фінансові інструменти і технології.

Висновки. Інноваційний розвиток вітчизняних машинобудівних підприємств значною мірою визначається їх наявними фінансовими можливостями та здатністю ефективно керувати їх використанням, спрямовуючи інвестиції у пріоритетні для підтримання конкурентоспроможності майбутньої діяльності підприємства сфери. Такими напрямками для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств є технологічне оновлення виробничої бази. Однак воно потребує значних інвестицій і здебільшого пов'язано

із значним ризиком. Залучення стратегічного інвестора з метою придбання сучасних технологій загрожує власникам бізнесу втратою реального впливу на подальші процеси, пов'язані із комерціалізацією інновацій. Тому менеджмент вітчизняних підприємств повинен набувати компетенцій ефективного управління інноваційно-інвестиційними процесами для забезпечення реалізації найбільш ефективних сценаріїв інноваційного розвитку. Вирішальну роль у вирішенні цього завдання відіграє обґрунтована фінансова стратегія. Вона повинна ґрунтуватися на сучасному інструментарії фінансового менеджменту і бути спроможною мінімізувати інноваційні ризики і витрати фінансових ресурсів. Ці питання і мають стати предметом наступних досліджень.

Література

1. Наукова та науково-технічна діяльність (1990–2009 рр) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (7.03.2011).
2. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : [моногр.] / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
4. Ковалишин П. Інноваційний менеджмент. Актуальні питання / П. Ковалишин // Економіст. – 2004. – №6. – С. 60-61.
5. Гончаров В.М. Інвестиційні ресурси та їх економічне регулювання : [монографія] / В.М. Гончаров, А.А. Навроцький, О.А. Коломійцев. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2006. – 204 с.
6. Гриньова В.М. Інвестування / В.М. Гриньова. – К. : Знання, 2008. – 452 с.
7. Череп А.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність як фактор розвитку підприємства / А.В. Череп, А.М. Ясир // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 159–161.
8. Стадник В.В. Інструменти державного регулювання у розширенні інвестиційних можливостей вітчизняних підприємств / В.В. Стадник, В.М. Йохна, Т.В. Михальчик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. – № 4, т.1. – С. 69–72.
9. Індеси промислової продукції за січень 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/pr/tpp/tpp_u/tpp0109_u.htm.
10. Про соціально-економічне становище України за січень 2009 року: доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/mp/dopovidx/d012009.rar>.
11. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки / Л. Федулова // Економіка України. – К., 2006. – № 5. – С. 4–10.
12. Йохна В.М. Інноваційні технології фінансового менеджменту та їх роль у обґрунтуванні й реалізації стратегії розвитку підприємства / В.М. Йохна, Є.Г. Рясних // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3, т.3. – С. 113–117.

Надійшла 21.02.2011

УДК 658.1

І. І. УМАНСЬКИЙ

Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті наведено авторський підхід до комплексної оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства, який передбачає аналіз фінансових ресурсів за напрямками: наявність, здатність, достатність.

In this article presented the author's approach to complex assessment of the financial component of the innovation potential enterprise's, which provides analysis of financial resources in directions: availability, capacity, sufficiency.

Ключові слова: фінансова складова, інноваційний потенціал підприємства, оцінка, підхід.

Постановка проблеми. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства є важливою умовою забезпечення його конкурентних переваг. В кризових умовах сьогодення формування міцного інноваційного потенціалу підприємства (ПП) обмежується дефіцитом фінансових ресурсів, які є органічною складовою інноваційного потенціалу, що визначає можливості та масштаби реалізації інноваційної діяльності (ІД) підприємства. Таким чином, в сучасних умовах підвищується роль фінансових ресурсів як складової формування інноваційного потенціалу підприємства, та особливої актуальності набувають питання удосконалення науково-методичних підходів до її оцінки задля отримання достовірного та повного розуміння існуючих умов та можливостей фінансування ІД підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі питання оцінки фінансових

ресурсів як складової ІПП розкрито дуже обмежено. Автори не приділяють достатньої уваги оцінці фінансової складової ІПП, відсутні праці цілком присвячені даному питанню, проблема вирішується разом із дослідженням інших складових у межах узагальненої оцінки інноваційного потенціалу. Аналіз публікацій присвячених дослідженню інноваційного потенціалу дозволив автору виділити два основних підходи до проведення оцінки його фінансової складової, які представлені науковцями:

– перший підхід, який ми вважаємо «витратним» – орієнтується на обсяги витрат пов'язаних з інноваційною діяльністю, передбачає виокремлення та аналіз таких показників як рівень витрат на НОКР, модернізацію, розширене відтворення основних фондів [1], обсяги фінансових ресурсів на НДР, рівень витрат по науково-технічним роботам на працівника підприємства [2, 3], наукомісткість продукції, забезпеченість інтелектуальною власністю, часткою витрат на придбання нематеріальних активів та часткою витрат на підвищення кваліфікації робітників в загальному обсязі витрат на дослідження та розробки [4], питома вага коштів що направляються на інноваційну діяльність в загальному обсязі інвестицій [5];

– другий підхід – «фінансово-аналітичний», який менш поширений у літературі [6], передбачає оцінку фінансової складової через сукупність фінансових коефіцієнтів таких як ліквідність, фінансова стійкість, тощо.

Кожний з представлених підходів відображує певний аспект («витратний» чи «аналітичний») оцінки фінансової складової ІПП, але не надає всебічного уявлення про її стан. Це свідчить про те, що на сьогодні відсутній підхід до комплексної оцінки фінансової складової ІПП, який дозволив би відобразити багатогранність проблеми забезпечення фінансовими ресурсами інноваційної діяльності підприємства. Тобто, на думку автора, такий підхід повинен синтезувати накопичений теоретичний досвід до її проведення, враховуючи здобутки як «витратного», так і «фінансово-аналітичного» підходів. Ці обставини визначають актуальність дослідження, що присвячено оцінці фінансової складової ІПП.

Метою дослідження є визначення та обґрунтування підходу до комплексної оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства, який враховує здобутки «витратного» та «фінансово-аналітичного» підходів, усуваючи їх недоліки.

Виклад основного матеріалу. Фінансова складова ІПП є частиною фінансових ресурсів підприємства, що спрямовується ним на інноваційну діяльність. Її особливістю у порівнянні з іншими елементами ІПП є те, що на склад та процес формування фінансових ресурсів ІПП не впливає його галузева приналежність. Отже, науково-методичні засади формування фінансових ресурсів ІПП не залежать від галузевої специфіки та базуються на загально-методичних підходах фінансування діяльності підприємства у взаємозв'язку з відповідними положеннями інноваційного менеджменту.

В результаті проведених досліджень, автор дійшов висновку що оцінку фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства доцільно виконувати за такими напрямками:

- наявність фінансових ресурсів на підприємстві;
- здатність підприємства акумулювати фінансові ресурси;
- достатність фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

Наявність фінансових ресурсів для формування ІПП може бути охарактеризована обсягом саме власних фінансових ресурсів, оскільки ресурси що мобілізуються зовні, якщо ними підприємство і володіє, вже сконцентровані на виконанні певних виробничих завдань (поточних чи перспективних). До власних фінансових ресурсів відносяться нерозподілений прибуток минулих років, чистий прибуток поточного періоду, амортизаційні відрахування, а також та частина доходу оператора, яка відповідно до його розподілу спрямовується на фінансування витрат по НДДКР підприємства та включається в собівартість продукції.

Оцінка наявності фінансових ресурсів на формування ІПП передбачає аналіз обсягів, динаміки та структури наявних фінансових ресурсів, а також виокремлення фінансів, що можуть бути використанні на ІД підприємства.

Структура та динаміка власних фінансових ресурсів якісно характеризує процеси, що відбуваються на підприємстві по формуванню фінансових можливостей забезпечення виробничо-господарської діяльності за наступними показниками: частка прибутку та амортизації у загальному обсязі власних фінансових ресурсів, обсяг чистих інвестицій підприємства, їх співвідношення з розміром амортизаційних відрахувань, абсолютна та відносна зміна показників. Крім того, на основі аналізу амортизаційної політики, що реалізується на підприємстві, можуть бути отримані додаткові характеристики щодо наявності та перспектив утворення фінансових ресурсів. До них можна віднести ступінь зносу основних фондів, середню норму амортизації, частку використаної амортизації до загального розміру нарахованої, тощо.

Подальша оцінка наявності фінансових ресурсів для формування ІПП передбачає встановлення присутності чистого робочого капіталу, який визначається як різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями, показуючи присутність або відсутність вільних коштів на підприємстві.

Завершуючи оцінку наявності у підприємства фінансових ресурсів по формуванню ІПП необхідно виділити із сукупності власних фінансів підприємства, тих що безпосередньо можуть бути спрямовані на інноваційну діяльність. Такі фінансові ресурси, характеризуються обсягами та динамікою власних інвестицій підприємства на інновації за минулі періоди, показниками, що відображають частину чистого прибутку, що відповідно до порядку його розподілу на підприємстві спрямовується на інноваційну

діяльність за поточний період, власні витрати на НДДКР тощо.

Здатність підприємства акумулювати фінансові ресурси характеризується темпами зміни розміру як власних, так і позикових фінансових ресурсів, та коефіцієнтами ділової активності. Якщо за власними та позиковими ресурсами спостерігається позитивна динаміка, коефіцієнти ділової активності мають припустимі значення, то менеджмент компанії володіє потенційними можливостями (при умові задовільного фінансового стану) забезпечити інноваційну діяльність відповідними фінансовими ресурсами.

Достатність фінансових ресурсів може бути оцінена на основі співставлення обсягів власних (наявних) на підприємстві коштів для здійснення інноваційної діяльності, з необхідною їх кількістю за конкретними інноваційними проектами, що заплановані підприємством к реалізації. При цьому, додатково, достатність фінансових ресурсів характеризують процеси що відображають динаміку та зміну структури доходів, інвестицій підприємства. Оцінка таких процесів надає можливість зробити висновки щодо віддачі та результативності інвестицій в інноваційну діяльність підприємства, порівняти масштаби її реалізації з існуючими обсягами доходів та витрат.

При дослідженні достатності фінансових коштів на реалізацію інноваційної діяльності, особливої важливості набувають питання планування обсягів її фінансування, розмір яких певною мірою залежить від величини доходу що отримує підприємство у перспективі. Це зумовлено тим що дохід після покриття поточних витрат (у т.ч. витрати на НДДКР, амортизаційні відрахування) виступає джерелом формування прибутку підприємства.

На практиці численних підприємств планування доходів на найближчу перспективу проводиться із застосуванням розрахунково-аналітичного методу. Сутність цього методу полягає в тому, що на основі аналізу досягнутого значення показника доходу, прийнятого за базу (як правило розмір показника у поточному періоді) та індексів його зміни у плановому періоді визначається плановий розмір цього показника [7]. В основі цього методу лежить використання експертної оцінки [8]. Експертна оцінка імовірності досягнення планового розміру доходу повинна ґрунтуватися на результатах аналізу ринку [9].

Розрахунково-аналітичний метод набув значного поширення у практичній діяльності підприємств завдяки простоті застосування та достатню високій достовірності результатів. Проте, на думку автора, існуюча модель застосування даного методу не досконала, оскільки планова величина загальної доходу визначається виходячи з усередненої зміни його величини без врахування тенденцій та структурного розподілу за видами послуг. Крім того, в сучасних умовах господарювання кожне підприємство для підтримки своєї конкурентоспроможності повинно забезпечувати впровадження інноваційних продуктів на постійній основі. Динаміка реалізації інноваційних продуктів зазвичай значно вища ніж традиційних. Тому при визначенні планового обсягу продажу доцільно враховувати вплив зміни обсягу продажу від інноваційних продуктів на загальний рівень доходу. Підтвердженням цієї думки є результати аналізу доходу ВАТ «Укртелеком» за динамікою і структурою послуг [10], який показав, що у 2008 – 2009 рр. при загальному рівні падіння доходу оператора зв'язку, доходи від надання інноваційних послуг навпаки значно зростали. Отже, інноваційні продукти на сучасному етапі розвитку підприємства є вагомим підтримкою забезпечення та розширення всієї діяльності. Все вище зазначене обумовлює доцільність врахування змін доходів від інноваційних продуктів при визначенні планового обсягу продажу підприємства. Це викликає необхідність поділу загальної суми доходу підприємства на доходи від традиційних (D_{tr}) та доходи від інноваційних продуктів (D_{in}). В результаті планову величину обсягу продажу ($D_{пл}$) можна визначити за формулою:

$$D_{пл} = D_{пл.in} + D_{пл.tr},$$

де $D_{пл.in}$ – планова величина доходів від інноваційних продуктів;

$D_{пл.tr}$ – планова величина доходів від традиційних продуктів.

Отже, для планування загальної величини доходів необхідно послідовно визначити плановий розмір доходів від інноваційних та традиційних продуктів. Плановий розмір кожної складової доходу, як вже зазначалось, визначається виходячи з поточного значення показника та індексу його зміни. На прикладі планування доходів від інноваційних продуктів представимо порядок визначення його планової величини:

$$D_{пл.in} = D_{пот.in} \cdot I_{пл.in},$$

де $D_{пот.in}$ – обсяг доходу підприємства від інноваційних продуктів у поточному році;

$I_{пл.in}$ – плановий індекс зміни доходів від інноваційних продуктів, який визначається як:

$$I_{пл.in} = I_{пот.in} \cdot t^{-1} \sqrt{\frac{I_{пот.in}}{I_{1р.in}}},$$

$I_{пот.in}$ – індекс зміни доходу від інноваційних продуктів за поточним роком;

$I_{1р.in}$ – індекс зміни доходу від інноваційних продуктів за першим роком, що враховується при плануванні;

t – кількість років, що враховується при плануванні.

Наведений підхід дає змогу при плануванні доходів підприємства врахувати таку впливову складову, як тенденцію зміни результату від реалізації інноваційних продуктів, що здатне підвищити достовірність планування обсягу реалізації та, відповідно, більш точно визначити достатність власних коштів підприємства для реалізації його інноваційної діяльності у перспективі.

В разі виявлення недостатності власних коштів підприємство змушено звертатися до зовнішніх ресурсів (позики, кошти отримані від емісії цінних паперів, кошти інвесторів, тощо), і в такому випадку, важливого значення набуває рівень фінансової стійкості та ліквідності активів підприємства.

Узагальнюючи наведені характеристики за напрямками оцінки фінансової складової ІПП – наявність, здатність, достатність – в табл. 1 представлено показники щодо проведення комплексної її оцінки.

Таблиця 1

Показники комплексної оцінки фінансових ресурсів підприємства з позиції формування ІПП

Напрямок аналізу	Показники	
Наявність фінансових ресурсів на підприємстві	Обсяги власних фінансових ресурсів	
	Структура власних фінансових ресурсів	
	Динаміка власних фінансових ресурсів	
	Показники, що характеризують амортизаційну політику, яка проводиться підприємством (ступінь зносу, середня норма амортизації, частка використаної амортизації в загальному обсязі нарахованої)	
	Чисті інвестиції	
	Чистий робочий капітал	
	Обсяги фінансування інноваційної діяльності (витрати на НДДКР, обсяг фонду розвитку виробництва, частина чистого прибутку на інноваційну діяльність, обсяги власних інвестицій підприємства на інновації)	
Здатність підприємства акумулювати фінансові ресурси	Ділова активність	Коефіцієнт оборотності активів
		Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
	Темпи зміни фінансових ресурсів	Динаміка зміни власних фінансових ресурсів
Динаміка зміни позикових фінансових ресурсів		
Достатність фінансових ресурсів	Співвідношення власних фінансових ресурсів з обсягами потрібних інвестицій у ІД	
	Обсяг, динаміка, структура доходів та інвестицій підприємства	
	Фінансова стійкість	Коефіцієнт автономії
		Коефіцієнт маневреності
		Коефіцієнт фінансової незалежності
	Ліквідність активів	Коефіцієнт покриття
		Коефіцієнт швидкої ліквідності
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		

Висновки. Наведений в статті підхід до комплексної оцінки фінансової складової інноваційного потенціалу підприємства за представленими напрямками: наявність, здатність, достатність, доповнюючи теоретико-методичні основи оцінки фінансових ресурсів інноваційної діяльності підприємства, дозволяє адекватно відобразити реальну дійсність; надає системне уявлення про існуючі фінансові умови і можливості формування інноваційного потенціалу підприємства, може стати основою обґрунтування методичного інструментарію оцінки його фінансової складової.

Література

1. Шляхто И.В. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия [Електронний ресурс] / И.В. Шляхто. – Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского. – 2006. – Режим доступа : http://www.tu-bryansk.ru/doc/vestnik/1_2006/shlyahcto.doc
2. Головатюк В.М. Деякі проблеми вимірювання інноваційного потенціалу [Електронний ресурс] / В.М. Головатюк, В.П. Соловійов; Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України. – Режим доступу до статі: http://uiis.com.ua/conf_3/
3. Лощина Л. В. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи / Л. В. Лощина, В.М. Мілащенко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – №3 (13). – С. 163 – 167.

4. Москвина О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс] / О. С. Москвина // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2005. – №30. – Режим доступа : http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php
5. Сравнительная характеристика методик оценки инновационного потенциала предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://texts-and-articles.blogspot.com/2009/01/blog-post_22.html
6. Смерічевська С.В. Оцінка інноваційного потенціалу / С.В. Смерічевська, О.В. Сидич // Економіка промисловості. – 2006. – №2 – С. 14 –18.
7. Основы экономики телекоммуникаций (связи) : [учебник для вузов] / М.А. Горелик, Е.А. Голубицкая, Т.А. Кузовкова и др. ; под ред. М.А. Горелик, Е.А. Голубицкой. – М. : Радио и связь, 1997. – 224 с.
8. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев.– Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.
9. Гаркавіко С.С. Маркетинг : [учебник] / Гаркавіко Г.Г. – К. : Лібра, 2004. – 712 с.
10. Річні звіти ВАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrtelecom.ua>.

Надійшла 21.02.2011

УДК 65.012.34:330.322:656.7:061.5(045)

О. В. ПОЗНЯК

Національний авіаційний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ НА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АВІАКОМПАНІЇ

У статті визначена «карта показників», тобто основних показників, на основі яких може бути виявлений вплив логістичних витрат на формування інвестиційного потенціалу авіакомпанії.

The article defines "scorecards", the basic parameters on which can be found on the impact of logistics costs of the airline investment potential.

Ключові слова: логістичні витрати, інвестиційний потенціал.

Постановка проблеми. В умовах нестійкого ринку авіаперевезень авіакомпанія потребує змін концепції управління загальними витратами, переорієнтації з традиційного на логістичний підхід. Логістичний підхід спрямований на мінімізацію не лише логістичних витрат, а й на мінімізацію загальних витрат авіакомпанії (total cost management) за рахунок оптимізації яких формуються внутрішні джерела інвестиційного потенціалу та підвищується інвестиційна привабливість для суб'єктів ринку капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені дослідження свідчать про те, що проблематика визначення впливу логістичних витрат на інвестиційний потенціал авіакомпанії не знайшла своє відображення в працях українських та закордонних вчених. Є окремі дослідження в сфері логістичних витрат, що представлені такими працями як [1-2]. Теорію та практику діяльності авіакомпаній присвячені дослідження таких вчених, як В.М. Окулов, М.И. Полубоярінов, Е.П. Курочкін, Н.Ф. Акімова, В.Г. Дубініна [3-4]. Частковість такого розгляду визначає актуальність даної статті та формує основні цілі статті, що пропонується.

Метою статті є виявлення показників, за допомогою яких може бути проведений аналіз впливу логістичних витрат на формування інвестиційного потенціалу авіакомпанії.

Виклад основного матеріалу. Діяльність авіакомпанії можна розглядати як складну сукупність ресурсних потоків, що є вхідними параметрами логістичної системи компанії. До першої групи потоків відносяться внутрішні потоки, що відображають взаємну трансформацію її ресурсів в межах системи. В іншому випадку потоки виходять за межі системи, пов'язують авіакомпанію з суб'єктами зовнішнього середовища.

Операції з ресурсами породжують три види потоків: матеріальні; розрахункові; грошові. Безумовно, всі ці потоки для компанії важливі за рівнем значущості. Сучасна інтегрована концепція логістика спрямована на управління не лише матеріальними, а всіма видами потоків: матеріальними, інформаційними, фінансовими, праці, послуг, сервісу. Але, з точки зору досягнення основної цілі функціонування авіакомпанії – забезпечення прибутковості, ліквідності та фінансової стійкості в довгостроковому періоді – саме грошові потоки мають першочергове значення.

За економічним змістом діяльність авіакомпанії (АК) можна представити як сукупність грошових потоків – притоків та відтоків. В залежності від тих чи інших обставин притоки грошових коштів відображають процеси нарощування економічного потенціалу авіакомпанії, підвищення рівня платоспроможності та ліквідності, появу додаткових інвестиційних можливостей. Відтоки грошових коштів по забезпечення поточної діяльності відбуваються лише в тому випадку, якщо компанія на рахунках необхідну кількість засобів. Використання концептуальних підходів логістики з управління цими видами потоків передбачає узгодження грошових притоків та відтоків, подолання часового розриву між приходом

та витрачанням грошових засобів в логістичній системі авіакомпанії.

Грошовий потік (Cash Flow) характеризує різноманітність розподілених в часі виплат (відтоків) та надходжень (притоків). Грошові потоки пов'язують авіакомпанію як суб'єкта бізнес відносин з іншими суб'єктами. В результаті взаємодії формуються різні види потоків. Виплати, тобто витрати, створюють негативні потоки, надходження – позитивні.

Авіакомпанія залучає на ринку капіталів засоби (притік грошових засобів CF_i). Оскільки ці засоби залучаються на платній основі, АК повинна окрім повернення засобів згідно з умовами договору, сплачувати регулярні платежі (відтік грошових засобів CF_j).

Для здійснення процесу виробництва послуг (перевезення пасажирів) є необхідність залучення ресурсів, що передбачає виплати за користування ресурсами (відтік грошових засобів CF_k). Продаж послуг користувачам забезпечує надходження грошових засобів (притік грошових засобів CF_n).

Економічно доцільне існування компанії, з позиції довгострокової перспективи, можливо лише у випадку перевищення притоків над відтоками, яке проявляється в зростанні капіталу акціонерів АК. Математично це має вираз певної нерівності:

$$CF_i + CF_n \geq CF_j + CF_k . \quad (1)$$

З позиції технології виробництва послуг грошові потоки відіграють скоріше обслуговуючу роль. Потрапляючи в АК їх використовують на забезпечення поточної діяльності, тобто використовують для закупівлі ресурсів, виконання зобов'язань перед державою, власниками, кредиторами, інвесторами. Грошові потоки забезпечують безперервність матеріальних та інших видів потоків в логістичній системі АК. Аналіз ступеня впливу на протікання потокових процесів виражається певними спеціальними індикаторами – показниками прибутку та рентабельності.

Отже сутність побудови нашої моделі складається в оптимізації грошових відтоків не лише від логістичної а й загальної діяльності авіакомпанії. Це призведе до збільшення чистих грошових потоків за певний проміжок часу та зменшення необхідності залучення грошових засобів на ринку капіталів. Це з однієї сторони підвищує інвестиційний потенціал авіакомпанії, що формується за рахунок власних джерел, а з іншої сигналізує потенційним інвесторам про стійкий фінансовий розвиток, у випадку формування інвестиційного потенціалу і за рахунок залучених джерел.

Побудова моделі складається з певних етапів: визначення критеріїв оптимальності, встановлення обмежень моделі та визначення цільової функції.

Для більшості компаній критерій оптимальності може бути виражений мінімізацією витрат, максимізацією доходів і відповідно прибутку. На нашу думку, використовувати прибуток в якості самостійної цільової функції неможливо, тому що його максимізація не завжди приводить до бажаних результатів. Тому виникає необхідність у визначенні показника, який би виражав не лише результативність, а був співставлений з ефективністю. Тобто результат співставляється з витратами, що були витрачені для отримання цього результату чи задіяними ресурсами. Такими показниками, на наш погляд, виступають показники рентабельності.

Рентабельність (return on) може розглядатися з двох позицій: по перше як синонім прибутковості, тобто приймається будь-яка дія (проект), що принесе навіть мінімальний прибуток. З іншого боку рентабельність – це генерування прибутку в контексті використаних ресурсів і дія приймається лише в тому випадку, коли результат буде забезпечений прийнятним рівнем віддачі від використаних ресурсів. В подальшому, ми будемо притримуватися саме цього визначення рентабельності при формуванні моделі оптимізації логістичних витрат.

Під управлінням рентабельністю розуміють діяльність, що забезпечує бажану динаміку заданих коефіцієнтів. Оскільки при розрахунку коефіцієнтів використовуються різні бази, то управління рентабельністю передбачає не лише вплив на фактори формування прибутку (тобто окремі види доходів та витрат), але й на вибір структури активів, джерел фінансування, видів виробничої діяльності. Змінюючи структуру капіталу можна впливати на показник рентабельності інвестицій, змінюючи структуру виробництва – впливати на рентабельність продаж.

Як ми вже зазначали, інвестиційні ресурси формується за рахунок різних джерел: власних та залучених. Власники інвестиційних ресурсів, надаючи ресурси для забезпечення фінансово-господарської діяльності АК, розраховують на отримання певної віддачі на надані ресурси (норми прибутку). В залежності від суб'єкта – постачальника інвестиційних ресурсів та зацікавлених осіб розраховується база для розрахунку показників рентабельності.

В загальному вигляді можна виділити наступну групу суб'єктів, інтереси яких прямо чи опосередковано зачіпаються в процесі формування кінцевого результату діяльності від якого залежить норма прибутку на вкладений ним капітал.

До першої групи відносяться власники авіакомпанії, тобто фізичні та юридичні особи, що надали свої активи при створенні підприємства чи при збільшенні його статутного фонду. До другої групи входять суб'єкти – власники довгострокових ресурсів, що надають ресурси на довгостроковій основі за певну плату .

Ці групи виступають в якості стратегічних інвесторів, оскільки створюють основу для формування майнового потенціалу авіакомпанії. Третю групу складають суб'єкти, що надають ресурси на короткостроковій основі.

Окрему групу суб'єктів складає держава. Вона безпосередньо не інвестує свої кошти в компанію, за винятком якщо є акціонером, але має відіграти певну роль: накопичення фондів для використання їх в загальнодержавних та соціальних цілях; створюючи рівні умови для функціонування бізнесу та підтримки систем, що забезпечують підприємницьку діяльність. Виходячи з цього, держава має право на певну частку доходів (чи майна) компанії.

Отже, суб'єкти, що надали АК свої кошти, розглядають її як джерело доходів, які вони бажали б отримувати на протязі строку використання їх ресурсів. Тому достатньо логічно співставляти засоби, що надані тією чи іншою особою з регулярним доходом, що планується отримати.

Для суб'єктів, що надають АК ресурси на довгостроковій основі (фінансово-кредитні інститути), найбільший інтерес представляє величина прибутку до відрахування процентів та податків (Earnings Before Interest and Taxes, EBIT) чи так званий операційний прибуток. Саме цей показник є джерелом за рахунок якого компанія виплачує власникам ресурсів винагороду. Цей показник має виключне значення в фінансовому менеджменті, оскільки цей вид прибутку є джерелом покриття постійних фінансових витрат (відсотки за кредитами та позиками, лізингові платежі), що несе авіакомпанію за будь яких умов.

Для групи суб'єктів - власників найбільший інтерес представляє чистий прибуток, що кількісно відображає приріст капіталу власників за звітний період за даними обліку. Зацікавленість до цього показника проявляють також топ-менеджери компанії оскільки за рахунок чистого прибутку формуються різні фонди заохочення, пенсійні фонди та ін. Після обов'язкового відрахування до резервного фонду, власники можуть розподілити прибуток безпосередньо серед акціонерів.

Власники АК, окрім чистого прибутку, зацікавлені в інших видах прибутку, а саме, прибуток на акцію (Earnings per Share, EPS) – одна з ключових характеристик ефективної діяльності компанії з позиції її акціонерів.

Логістичні витрати мають безпосередній вплив на формування операційного прибутку. Скорочення чи збільшення розміру призведе до збільшення чи зменшення розміру показника ЕВІТА.

Для характеристики рентабельності застосовуються спеціальні індикатори – коефіцієнти рентабельності, що розраховуються як відношення прибутку до деякої бази, яка характеризує суб'єкт. В якості такої бази зазвичай беруть ресурси чи сукупний дохід у вигляді виручки від реалізації отриманої в ході поточної діяльності.

У відповідності до вибраного базису коефіцієнти розділяються на дві групи показників: коефіцієнти рентабельності інвестицій та коефіцієнти рентабельності продаж.

В першому випадку показник прибутку співставляється з інвестиційними ресурсами, що акумулюються для забезпечення діяльності: поточної, інвестиційної та фінансової; в другому випадку – з виручкою.

Для формування моделі оптимізації логістичних витрат як складової інвестиційного потенціалу авіакомпанії будемо використовувати показники, що характеризують рентабельність інвестованого капіталу – ресурсів, потенціал використання яких надає можливість забезпечення прибутковості з урахуванням певної норми віддачі. Вкладені гроші повинні працювати ефективно.

Використання показників рентабельності виправдано з точки зору потенційності аналізу, оскільки вони не лише дають характеристику рівня віддачі по відношенню до вкладеної ресурсної бази, але одночасно є відносними, тобто можуть бути співставленими у просторово-часовому розрізі показниками. Серед основних показників:

1. Коефіцієнт генерування доходу (BEP)
2. Рентабельність активів – ROA (return on assets) в деяких джерелах ROTA (return on total assets)
3. Рентабельність інвестованого капіталу - ROI (return on investment).
4. Рентабельність власного капіталу - ROE (return on equity).
5. Рентабельність використаного капіталу - ROCE

Зазначені показники формують так звану «карту показників», що визначають основні показники для ефективного управління, шляхом зниження загальних витрат логістичної системи авіакомпанії та характеризують доходність бізнесу для різних суб'єктів ринку капіталу.

Вибір даних показників обґрунтований тим, що рентабельність інвестицій може бути, як ми вже зазначали, оцінена з позицій всіх суб'єктів, постачальників інвестиційних ресурсів та зацікавлених осіб.

Рентабельність інвестицій з позицій всіх зацікавлених осіб відображає показник BEP:

$$BEP = \frac{EBIT}{A}, \quad (2)$$

де: A – вартісна оцінка сукупних активів авіакомпанії.

Коефіцієнт характеризує можливість компанією за певної комбінації активів отримувати доходи та показує, скільки гривень операційного прибутку припадає на 1 гривню, що були вкладені в активи компанії.

Зростання показника в динаміці розглядається як позитивна тенденція.

Для розрахунку рентабельності інвестицій з позицій інвесторів, тобто суб'єктів, що надають компанії капітал на довгостроковій основі, використовується інша база. Сукупним доходом інвесторів є чистий прибуток та розмір відсотків до сплати. Якщо сукупний дохід порівнюється зі всією сукупністю активів авіакомпанії розраховується коефіцієнт рентабельності активів (ROA). Якщо базою для порівняння слугує довгостроковий капітал – рентабельність інвестованого капіталу (ROI).

$$ROA = \frac{P_n + In}{A}, \tag{3}$$

$$ROI = \frac{P_n + In}{C_t - CL}, \tag{4}$$

де: P_n – чистий прибуток (прибуток, що може бути розподілений серед власників);

C_t – сукупний капітал;

In – відсотки до сплати;

CL – короткострокові зобов'язання.

Співставлення чистого прибутку, в якості доходу інвесторів, з розміром активів виправдано. Саме інвестори ініціювали створення компанії та підтримують її функціонування в стратегічному плані. Надаючи свої фінансові ресурси в довгострокове користування, інвестори, по суті підтримали створення даної структури активів, які виступають джерелом їх потенційних доходів. Тобто показник ROA характеризує потенційну можливість активів генерувати доходи для інвесторів.

На відміну від попереднього показника, показник ROI виражає інші взаємини між суб'єктами – характеризує доходність довгострокового капіталу.

При проведенні розрахунків рентабельності інвестицій з позицій самого підприємства також використовуємо показники ROA та ROI, але з деякою відмінністю. Для авіакомпанії регулярна сплата винагороди основним постачальникам капіталу (акціонерам та фінансово-кредитним установам) є витратами. З позицій компанії гривня чистого прибутку та гривня в відсотках до сплати, що трактується як витрати, не зовсім однакові. Перший розраховується на базі, що сформована після оподаткування, інший – на до оподаткування. Задля виключення такої економічної некоректності відсотки перераховуються в базу після оподаткування шляхом множення на вираз $(1-T)$, де T – ставка податку на прибуток. Таким чином формули розрахунку показників рентабельності будуть мати наступний вигляд:

$$ROA_{at} = \frac{P_n + In(1-T)}{A}, \tag{5}$$

$$ROI_{at} = \frac{P_n + In(1-T)}{C_t - CL}. \tag{6}$$

Для визначення рентабельності інвестицій з позицій власників компанії можливі розраховується показник рентабельності власного капіталу (ROE). Багаторівнева модель розрахунку представлена на рис. 1.

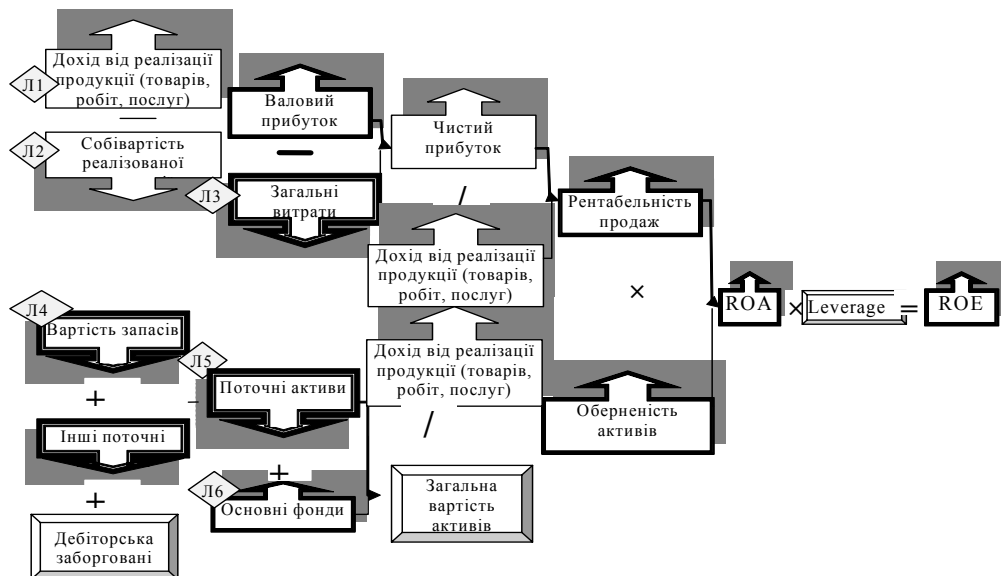


Рис. 1. Багаторівнева модель рентабельності власного капіталу (модифікована модель стратегічного прибутку) з визначення параметрами впливу логістики

Вплив логістики на фінансові показники діяльності, що формують модель рентабельності власного капіталу, шляхом визначення параметрів впливу, наведена в табл. 1.

Розраховуючи ті чи інші показники рентабельності, використовуючи параметри впливу, можна побачити, по-перше, вплив логістики на формування кінцевого результату. Якщо є необхідність закріпити значення показника рентабельності, розробляється план заходів, по досягненню встановлених результатів рентабельності, шляхом зміни складових (оптимізації, узгодження конфліктів), що формують багаторівневу модель.

Таблиця 1

Вплив логістики на показники діяльності авіакомпанії

Параметри впливу	Вплив логістики
Л1 – Дохід від реалізації товарів, послуг	Збільшення обсягів продажу авіаційних послуг за рахунок більш якісного обслуговування споживачів.
Л2-Собівартість реалізованої продукції	SCM (на вході). Більш низькі витрати на закупівлю матеріальних ресурсів шляхом визначення найбільш оптимального постачальника. Більш низька вартість послуги завдяки ефективному використанню виробничих потужностей.
Л3- Загальні витрати:	Більш низькі витрати на управління замовленнями. Більша керованість процесів перевезення, за рахунок попередження відхилень, що призводить до зменшення втрат. Більш низькі змінні витрати на зберігання. Більш низька потреба у запасах за рахунок більшої оборотності запасів та уніфікації запасних частин. Більш низькі витрати персонал складу за рахунок впровадження нових складських систем.
Л4 – Вартість запасів	Оптимізація витрат на підтримку запасів: зниження призводить до зменшення обігового капіталу. Більш низькі інвестиції в запаси.
Л5 – Поточні активи	Ефективна логістика скорочує цикл платежів (фінансовий цикл). Більш низький об'єм дебіторської заборгованості за рахунок прискорення оплати споживачів. Ефективне використання «від'ємного обігового капіталу». Оптимальне розміщення активів та ресурсів.
Л6 – Основні фонди	Потреба в менших площах для зберігання. Більш високі інвестиції в модернізацію виробничих потужностей. Використання сервісних компаній для виконання не ключових процесів вивільнює капітал, який може бути застосований в процесах, що забезпечують конкурентні переваги.

Запропонована модифікована модель стратегічного прибутку може бути використана для інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень стосовно діяльності логістичної системи авіакомпанії шляхом визначення альтернативних стратегій покращення одного чи комбінації показників. Оскільки витрати на логістику можуть досягати 25% витрат на ведення бізнесу та 30% вартості активів, цілком зрозуміло, що удосконалення управління діяльністю на основі логістичного підходу може створити великий потенціал, що дозволяє істотно підвищити показники рентабельності, інвестиційний потенціал та інвестиційну привабливість для суб'єктів ринку капіталу.

Висновки. На основі визначеної «картки показників», що характеризують відносини між авіакомпанією та постачальниками інвестиційних ресурсів, що формують інвестиційний потенціал підприємства та модифікованої моделі стратегічного прибутку можна визначити вплив логістики як на показників витратної частини та і показників доходної частини. За рахунок такого впливу отримується синергетичний ефект.

Подальші дослідження цієї проблематики, тобто визначення впливу логістичних витрат на інвестиційний потенціал необхідно побудувати динамічну модель, яка відображатиме зміну показників, що формують результати від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Література

1. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой : [пер. с 4-го англ. изд.] / Дж. Сток, Д. Ламберт. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
2. Эффективная логистика /Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. – М. : Издательство «Экзамен», 2003. – 160 с.
3. Курочкин Е. П. Управление коммерческой деятельностью авиакомпании / Е. П. Курочкин, В. Г. Дубинина; НОУ «Высш. коммер. шк. «Авиабизнес». – М. : Авиабизнес, 2009. – 536 с.
4. Эффективность пассажирских авиаперевозок/ [В. М. Окулов, М. И. Полубояринов, Е. П. Курочкин, Н. Ф. Акимова, В. Г. Дубинина]. – М. : Авиабизнес, 2008. – 208 с.

Надійшла 11.03.2011

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЙ: МІЖНАРОДНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Розглянуто економічний зміст понять «інновації» та «інноваційна політика», проаналізовано досвід впровадження інновацій міжнародними корпораціями та досліджено стан інноваційної діяльності підприємств України, визначено проблеми і перспективи активізації інновацій та науково-технічної діяльності у вітчизняній практиці.

The economic concepts "innovation" and "innovation policy", the experience innovation and international corporations condition innovation enterprises in Ukraine and problems and prospects of boosting innovation and research and technology in domestic practice.

Ключові слова: інноваційна діяльність, корпорації.

Вступ. Безумовним атрибутом соціально-економічного розвитку світового суспільства в цілому і кожної окремої держави як його структурної одиниці є стрімке прискорення науково-технічного прогресу. Економіка розвинутих країн великою мірою носить інноваційний характер, тобто базується на застосуванні нових знань і сучасних інформаційних технологій.

Важливим питанням розвитку та освоєння інновацій залишається інтеграція світової економіки, оскільки потреби уніфікуються, наука розвивається вже не у масштабах окремої держави чи групи країн, а у фундаментальний інноваційний процес залучаються всі доступні та потенційно цікаві учасники, незалежно від їх національної приналежності та географічного розташування. Масштаби подібних досліджень визначаються масштабами ринку інновацій, де вони можуть бути реалізовані, а існування великих транснаціональних корпорацій, що готові їх фінансувати, робить цей процес реальним та життєздатним.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретичні основи вивчення інновацій закладено такими всесвітньо відомими вченими-економістами, як П. Друкер, М.Д. Кондратьєв, Б. Лундвалл, Г. Менш, Р. Нельсон, М. Портер, М.І. Туган-Барановський, І. Фішер, К. Фрімен, Й. Шумпетер. Проблематика інноваційної діяльності та її активізації досліджувалася також у працях Амоші О.І., Алексєєва І.В., Бажала Ю.М., Бойка Є.І., Волкова О.І., Гончарової Н.П., Гальчинського А.С., Завліна П.Н., Козенкова Д.Є., Кузнецової А.Я., Кузьміна О.Є., Лапко О.О., Мінделі Л.Е., Павленко І.А., Поручника А.М., Савчука В.С., Федулової Л.І., Харіва П.С., Чухрай Н.І. та ін. У роботах цих авторів розкрито сутність, класифікації та значення інновацій для розвитку ринкової економіки, однак стрімкий розвиток даної сфери зумовлює необхідність дослідження її розвитку на сучасному етапі розвитку інновацій на міжнародному та вітчизняному рівнях.

Метою даної статті є висвітлення деяких теоретичних аспектів трактування понять «інновації» та «інноваційна політика», дослідження розвитку інноваційної діяльності на міжнародному рівні та стану впровадження інновацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах жорсткої конкуренції як на міжнародних, так і на вітчизняних ринках здатність підприємств функціонувати та розвиватись залежить від їх спроможності створювати й впроваджувати інновації. Проте вітчизняні підприємства, які мають достатньо високий науково-технічний, виробничо-технологічний та кадровий потенціал, володіють значною кількістю унікальних сучасних технологій та зразків продукції, продовжують розвиватись без належного використання досягнень сучасної науки.

У традиційному розумінні інновація – це впровадження нової техніки або технології, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу. Сучасна теорія наукового планування визначає термін „інновація” як інвестиції, що забезпечують заміну поколінь техніки й технології, а, як відомо, саме інвестиції в сучасних умовах набувають усе більшого значення. Згідно із Законом України “Про інноваційну діяльність” [1] інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери

Міжнародний досвід свідчить, що підвищення майбутньої цінності компанії завдяки більш ефективному використанню інновацій має два основних напрямки: "акселератор зростання та інновації". По-перше, це джерела зростання, які є найбільш важливими для конкретної компанії, фокусування компанії на правильних можливостях зростання, зважаючи на її теперішні можливості, реалії галузі та бажання клієнтів. По-друге, яким чином компанія здатна застосувати свої культурні та операційні особливості для прискорення конвертації ідей та швидкого прибуткового зростання. Ці два напрямки відповідають п'яти сферам фокусу: нові можливості, джерела прибутку, платформи для зростання, культура та організація, люди та можливості.

Цікавим для розгляду є питання еволюції фундаментальних та прикладних наукових знань, а особливо синергетична модель. В її основі лежить уявлення про науку як про органічну частину

загальнолюдської культури, основні досягнення якої, разом з тим, носять національний характер. Кожен із виділених циклів передбачає власні ключові принципи розвитку науки, що й визначають пріоритетні напрямки досліджень (рис. 1).

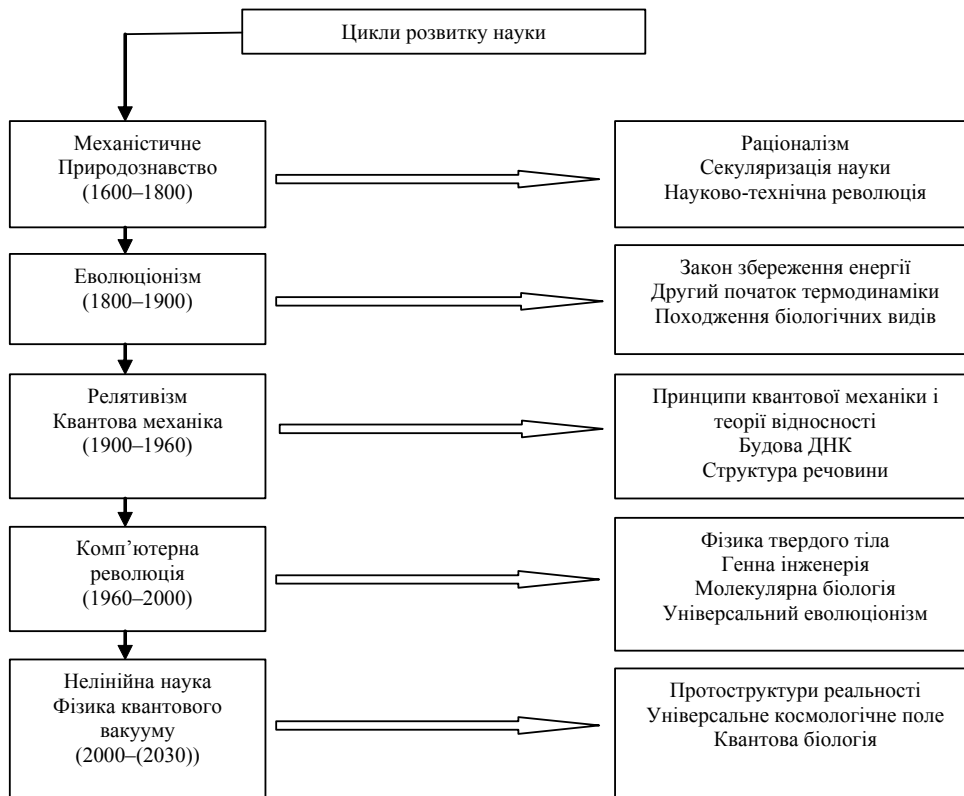


Рис. 1. Циклічність розвитку науки

Даний підхід, на думку Л.В. Лескова [3], характеризує тенденції еволюції наукового пізнання світу за весь період існування, дозволяє визначити основні тенденції науково-технологічного прориву у XXI ст. (шоста стадія технологічного устрою). Найбільш імовірними напрямками науково-технологічного прориву на цій стадії є: нетрадиційна енергетика; принципово нові транспортні системи; нові енерго- і ресурсозберігаючі екологічно чисті технології; принципово нові системи зв'язку, обробки і зберігання інформації; принципово новий вигляд матеріалів; біотехнологія, генотехніка і генотерапія; квантова нейрофізіологія; принципово нові методи охорони навколишнього середовища і використання природних ресурсів. В області фундаментального наукового знання основою цього науково-технологічного прориву Лесков Л.В. виділяє такі наукові напрями: фізика наномасштабів; фізика квантового вакууму; молекулярна біологія; нелінійна наука.

Однак, стосовно подальших темпів розвитку науки виникає велика кількість суперечок. Так, Джонатан Хьюбнер, фізик з центру розробок Пентагону, вважає, що пік технічних інновацій припаде на середину XXI ст., після чого почнеться спад, апелюючи до того факту, що розвиток науки є дійсно циклічним, і в минулому завжди були часи прискореного розвитку і затишшя. Таким чином, дослідивши більше 7200 ключових винаходів і проаналізувавши патенти США з 1790 року до теперішнього часу, він визначив, що людство вже створило 85% технологій, які є економічно здійсненими і зробив прогноз, що зростання кількості інновацій почне помітно знижуватися і вже до 2024 року досягне майже нульового рівня [4].

Інноваційна політика – державне управління процесом створення сприятливих умов для інноваційної діяльності, формування інноваційних ідей і проєктів, конструювання науково-дослідних зразків нововведень, їх освоєння і просування на ринок. До нововведень належить новітня техніка і технології, сучасні виробничі процеси, наукові, організаційні, управлінські ноу-хау та інші новинки. У світі існують дві моделі інноваційної політики, що виправдали себе: американська та японська. Перша базується на найвищій автономії підприємництва, на принципі вільної конкуренції і на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями, орієнтація технологічного розвитку здійснюється шляхом виокремлення пріоритетної галузі. Японська модель передбачає забезпечення державою технологічних пріоритетів за допомогою стимулювання не окремих галузей, а конкретних технологій.

Визначальною тенденцією інноваційного розвитку у XXI ст. є різке поглиблення процесів глобалізації, зокрема в інноваційній сфері, про що свідчить зростання міжнародного патентування та частки

публікацій наукової літератури, написаної авторами з різних країн, збільшення зарубіжного фінансування НДДКР підприємств, міжнародних науково-технічних проєктів тощо. Активно розвиваються такі форми міжнародної співпраці як прями іноземні інвестиції, злиття та стратегічні альянси компаній різних країн, ліцензування тощо, створюється міжнародна науково-технологічна інфраструктура, поглиблюється співробітництво вчених, фахівців, науково-дослідних організацій з різних країн. Реалізовані важливі заходи щодо уніфікації систем сертифікації, стандартів, механізмів захисту інтелектуальної власності.

Для циклу потрібна узгодженість дій інноваційних фондів, дослідницьких організацій, проектно-впроваджуваних, виробничих структур, збутових підрозділів і спеціалізованих фірм на взаємовигідній основі. Наявна в інноваційному процесі ризикованість має мінімізуватися заходами державної підтримки. Як свідчить досвід, вона притаманна також і передовим країнам ринкової економіки. Наприклад, загальновідомі інноваційні досягнення французьких концернів „Concorde”, „Superphenix”, TGY (швидкісні поїзди) стали можливими тільки через активну підтримку уряду. Проте більшість французьких економістів вважає, що в економіці слід сприяти окремим приватним фірмам і корпораціям у проведенні власних науково-технічних розробок. Дослідження, що фінансуються державою, часто далекі від існуючих потреб суспільства, не встигають за швидкозмінними ситуаціями на ринку. Необхідне тісніше співробітництво науково-дослідних установ, університетів із різними суб'єктами господарювання. Держава повинна стимулювати такі зв'язки шляхом звільнення від певних податків і зобов'язана стати провідником інноваційного розвитку, замовником та організатором досліджень і розробок.

Досвід розвинених країн (не тільки Західної Європи та США, а і Китаю, Південної Кореї, Бразилії, Індії та інших країн) свідчить, що конкурентоспроможність забезпечується низкою умов, головними з яких є: накопичений науково-технічний потенціал; інституціональні чинники технологічного прогресу, наявність великих наукомістких корпорацій. Сучасною тенденцією концентрації виробничої діяльності міжнародних корпорацій є нова хвиля операцій злиття і поглинання (M&A), які дуже тісно пов'язані з динамікою ринку капіталу. M&A (Mergers and Acquisitions) – це група операцій, які об'єднують передачу корпоративного контролю у всіх його формах, включаючи придбання і обмін активами. Інтеграційні процеси тісно пов'язані з процесами глобалізації: стираються географічні межі між ринками, зростає обсяг сукупного попиту, прискорюються темпи розвитку технологій, тому у компанії не залишається часу на нарощування внутрішнього потенціалу власними силами і ефективніше придбати активи, яких не вистачає.

Серед десяти найбільших американських ТНК п'ять безпосередньо пов'язанні з вирощування і фінансуванням інноваційних фірм – „General Electric”, „IBM”, „Allegheny Technologies”, „Bell South”, „International Business Machines”. Інші з метою диверсифікації ризику діють опосередковано шляхом створення чи поглинання різних фінансових інститутів, таких як страхові компанії, пенсій, венчурні та інші фонди. Щорічні витрати на НДДКР таких корпорацій, як „General Electric”, „Ford”, „IBM” становлять 2–3 млрд. дол. У США практично весь обсяг витрат на НДДКР приватного бізнесу здійснюють 700 найбільших компаній, при цьому близько 40% цих коштів припадає всього лише на 15 найбільших корпорацій.

Корпорація „Mitsubishi” – найбільша японська торговельна компанія, яка має понад 200 баз у Японії та в інших 80 країнах світу [5]. Її 7 бізнес-груп і понад 500 дочірніх компаній та філій обслуговують покупців в усьому світі практично з усіх галузей виробництва. Водночас це одна з найбільших компаній, що вкладає великі кошти для підтримки інноваційних наукових розробок та сприяє їхньому впровадженню і використанню у різноманітних, часто досить віддалених сферах господарювання. Прикладами конкретних розробок, якими опікується інноваційний центр корпорації, є виробництво і збут фуллеренів та устаткування для наукових досліджень, інвестування в сферу електронних технологій, удосконалення батарей-акумуляторів на іонах літію та ін.

У сучасних умовах, поряд з тенденцією зростання впливу інтегрованих корпоративних структур на світову економіку, в Європі відбувається інтеграція національних інноваційних систем країн-членів ЄС в єдиний науково-технологічний та інноваційний простір. Можна з досить високою ймовірністю передбачити, що по завершенні цього періоду будуть створені реальні умови для функціонування глобальної світової інноваційної системи, основу якої становитиме інноваційний потенціал країн з високим рівнем інтелекту.

Отже, великий досвід організації та фінансування інноваційної діяльності підприємств накопичений за кордоном та його вивчення дасть змогу підвищити рівень організації інноваційних процесів у вітчизняних підприємствах, створити умови для їхнього інвестиційного забезпечення. При цьому слід вивчати інноваційну діяльність підприємств не тільки передових країн Заходу, а й країн, які розвиваються.

Стан розвитку інноваційної діяльності в регіонах України на сучасному етапі не відповідає світовим тенденціям. Дослідження інноваційної активності суб'єктів ринку, показали що практично у всіх регіонах спостерігається низький рівень інноваційної діяльності. Аналіз важелів впливу на галузевий розвиток регіонів показав, що держава впливає на ці процеси опосередковано, а більш дієвий вплив здійснюють певні фінансово-промислові групи (ФПГ).

Аналіз ролі міжнародних інтегрованих корпоративних структур в національних та світовій економіці, порівняння ролі ФПГ України в економічному розвитку держави, дозволяють дійти висновку, що для українських ФПГ характерними є ті ж механізми та інструменти впливу, що й для мегакорпорацій розвинених держав світу. Таким чином, це дозволяє зробити припущення, що саме інтегровані корпоративні

структури України в перспективі забезпечуватимуть інноваційний розвиток національної економіки, як важливу необхідну умову забезпечення міжнародної конкурентоспроможності держави.

Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера низьконаукоємного матеріального виробництва. Правові, економічні та організаційні основи формування та реалізації інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [2]. Його основною метою є створення правової бази для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технічного оновлення виробництва та сфери послуг у країні, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією та виходу з нею на світові ринки. Відповідно до цього Закону основними пріоритетами, на яких варто зосередити увагу і, відповідно, виділити гроші, визнано аж 41 напрям: від сучасної ракетно-космічної та авіаційної техніки до технологій зберігання сільськогосподарської продукції. В свою чергу Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 09.09.2010 р. згаданий перелік доповнено такими напрямками: фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави; інформаційні та комунікаційні технології; енергетика та енергоефективність; раціональне природокористування; науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; нові речовини і матеріали.

Для порівняння, у рамках проекту "Конкуруючи за майбутнє сьогодні: нова стратегія розвитку національної інноваційної системи Росії" передбачено тільки декілька цілей: здійснити стратегічну діагностику конкурентоздатності національної інноваційної системи Росії; провести аналіз міжнародного досвіду розвитку інноваційних систем і реалізації інноваційної політики; розробити рекомендації для нової інноваційної політики для Росії. Звідси висновок – важко сподіватися на результат, якщо займатися усім одночасно. Розпорошеність і практично всеосяжний характер чинних пріоритетів ніколи не дасть змоги сконцентрувати дуже обмежені національні ресурси на справді інноваційних напрямках, щоб досягти кінцевого результату.

Також сьогодні в Україні існує декілька головних чинників – загроз інноваційній безпеці України: недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня "інтелектуалізації" експорту і зростання імпортозалежності країни від наукоємних товарів, незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки, повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності.

Держава практично не заохочує промисловість до фінансування досліджень і розробок і не стимулює інноваційну діяльність на підприємствах. Непряме регулювання не розвинуте, а податкові пільги призначені тільки науковим організаціям незалежно від напрямку і результатів їхньої роботи. Отже, основними проблемами інноваційного розвитку в Україні та її регіонах на сучасному етапі є відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку; відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростання фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок; інноваційна політика немає чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, в їх реструктуризації з врахуванням ринкових чинників.

Активувати процес впровадження інноваційних проектів має сучасний механізм надання пільг (у тому числі податкових) підприємствам. Щодо доцільності надання преференцій у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності існують різні думки, але закордонний досвід переконує, що преференції є дієвим важелем підтримки такої діяльності. З метою активізації інноваційної діяльності необхідно також створити відомчі інноваційні фонди, які формуються за рахунок держави, внесків підприємств та спонсорів; випуску цінних паперів під фінансування перспективних інвестиційних проектів. У справі формування цілісного механізму трансформації заощаджень в інвестиції облігації виконуватимуть одразу дві функції: слугують інструментом нагромадження ресурсів для фінансування структурної перебудови економіки і гарантуючи безпеку вкладення коштів банківськими, й особливо небанківськими, фінансовими інститутами. Також поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженою кредитної ставки.

У країнах Європи використовуються такі податкові пільги:

- екстра концесії (extra tax allowance) – особливі пільги, що дають змогу фірмам фінансувати із своєї податкової бази понад 100 % своїх інноваційних витрат;
- податковий кредит („tax credit”) – пільга, що дає можливість фірмам фінансувати певний відсоток своїх інноваційних витрат з податкових зобов'язань.

Із урахуванням сучасних проблем інноваційного розвитку регіонів України доцільно було б скористатися досвідом формування регіональної інноваційної політики європейських країн, де цілі, напрямки, політичні заходи розробляються для груп регіонів у відповідності до їх класифікації. Необхідною передумовою для виходу української економіки на шлях стійкого зростання є впровадження ефективної

регіональної інноваційної політики, яка буде спрямована на вирішення проблем соціально-економічної нерівномірності регіонів через створення сприятливого середовища для активізації інноваційної діяльності в них, залучення їх у міжнародний інноваційний простір.

Висновки. Інноваційна діяльність не стала реальним пріоритетом економічної політики. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів визначає як кризовий і який не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів в промислово-розвинутих країнах та потребам інноваційного розвитку.

В сучасних умовах інноваційна діяльність є одним з головних чинників розвитку підприємств, необхідною умовою для їх конкурентоспроможності на ринку. До заходів щодо активізації інноваційної діяльності українських підприємств можна віднести наступні: підвищення рівня організації інноваційних процесів шляхом врахування міжнародного досвіду; вдосконалити законодавчу базу з питань інновацій та інноваційної діяльності підприємств шляхом перегляду вже існуючих законопроектів та затвердження нових; поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових комерційних та державних кредитів зі знижкою кредитної ставки; державна підтримка підприємств, що займаються розробками інновацій шляхом удосконалення питань пільгового оподаткування даної сфери, їх підтримки через збільшення фінансування інноваційної діяльності та створення відповідних державних структур, основною метою діяльності яких будуть інновації та інноваційна політика підприємств нашої держави.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002р. № 40-IV [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>
2. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. № 2623-III [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2623-14>
3. Лесков Л. В. Синергетика культури / Л.В. Лесков // Вестник Московского университета. Серия 7. Философия. – 2004. – №4. – С. 35–57.
4. Семенов А. Конец открытий и инноваций? [Електронний ресурс] / А. Семенов. – Режим доступу: <http://www.pereplet.ru/krylov/828.html#828>.
5. Троян В. М. Інноваційна діяльність корпорації Mitsubishi [Електронний ресурс] / В. М. Троян. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/scinn/arhiv/0208/Troyan.pdf>

Надійшла 10.03.2011

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.77:336.713

Є. Г. РЯСНИХ, А. А. ПОНОМАРЬОВ, М. О. МИКИТИН
Хмельницький національний університетСИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ
У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

У статті розглянуто сутність ризиків, а також основні операції та елементи управління кредитним портфелем у комерційному банку.

The article considers the nature of risks, and basic operations and elements of credit portfolio management in commercial banks.

Ключові слова: кредитний портфель, комерційні банки, ризик, стандарти, політика і процедури контролю.

Актуальність теми: Дослідження проблеми організації управління кредитним портфелем банку, яке реалізується з позиції реальної практики, є необхідним для підвищення ефективності банківської діяльності. Кредитний портфель комерційного банку є одним із найризикованіших напрямків, і найвагоміших компонентів структури відсоткових доходів. Головна мета управління кредитним портфелем комерційного банку полягає в забезпеченні максимальної доходності за певного рівня ризику. Доходність і ризик є основними параметрами, що характеризують якість кредитного портфелю банку [1].

Аналіз досліджень: Вивченню організації системи управління кредитним портфелем у комерційному банку приділяли увагу такі українські вчені, як В. Базилевич, В. Геєць, О. Корольов, І. Ткаченко, О. Устинко та інші. Серед зарубіжних дослідників, які внесли вклад в розробку даної проблеми, варто відзначити М. Грубера, А. Гроппелі, Е. Елтона, Дж. Лінтнера, Дж. Неймана, У. Шарпа та інші.

Мета статті – проаналізувати існуючу систему управління кредитним портфелем комерційного банку та сформувані напрямки її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Кредитний портфель – це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату з метою одержання доходу у вигляді відсотків. До заборгованості за кредитними операціями що становлять кредитний портфель банку, належать:

- строкові депозити, які розміщені в інших банках, та сумнівна заборгованість за ними;
- кредити, які надані іншим банкам, та сумнівна заборгованість за ними;
- кошти, надані суб'єктами підприємницької діяльності за овердрафтом, за факторинговими операціями, та прострочена заборгованість за факторинговими операціями;
- кошти, надані суб'єктами підприємницької діяльності за операціями репо та ін..

Проаналізуємо динаміку кредитного портфелю у комерційних банках України за 2005-2010 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кредитного портфелю у комерційних банках України [2]

Банк	Кредитно-інвестиційний портфель						Питома вага банків України в кредитно-інвестиційному портфелі у вересні 2010 р. %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
ПриватБанк	16763	27533	46017	71654	67432	89543	13,806
Укрсімбанк	7718	14552	6751	40027	46029	51313	7,912
Ощадбанк	5946	7504	13788	51176	51006	48246	7,439
УкрСиббанк	8429	19031	32988	49661	37971	33734	5,201
ВТБ	1545	2057	9601	18666	22990	23288,6	3,591
ОТР Bank	6018	9681	15610	29941	25183	22799	3,515
Альфа-банк	1721	5422	14041	28849	21463	19734	3,043
Надра	5019	8987	17556	26169	19824	16942	2,612
Фінанси та кредит	3679	6469	13252	16460	14897	16678	2,571
Перший Український Міжнародний Банк (ПУМБ)	2745	4829	11998	17259	12565	12350	1,904
Інші (137 банків)							48,406

Як видно з табл. 1, динаміка кредитного портфелю топ-десятки провідних українських банків, за даними Українського банківського порталу, у 2005-2008 рр. була позитивною. У 2009-2010 рр., у зв'язку із світовою фінансовою кризою в Україні, більшість українських банків зменшили обсяг кредитного портфелю

(крім ПриватБанку, Укрексімбанку, ВТБ, Фінанси та кредит). Найбільшу частку в кредитно-інвестиційному портфелі банків України станом на 30.09.2010 р. займає Приватбанк (13,806 %). Питома вага першої топ-десятки українських банків в структурі кредитно-інвестиційного портфелю банківської системи України складає 51,594 %, інших 137 банків – 48,406 %.

Отже, кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх кредитів, у тому числі прострочених, пролонгованих і сумнівних щодо повернення та є втіленням кредитної політики банку та невід'ємною складовою його загальної стратегії розвитку.

Основними цілями формування кредитного портфелю є:

- високий рівень доходу в поточному періоді;
- високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі;
- мінімізація рівня ризиків кредитного портфелю;
- дотримання необхідної ліквідності кредитного портфелю;

Виділяють наступні елементи організації та управління кредитним портфелем [3]:

1. Вибір критеріїв оцінки якості кредитів;
2. Розробка визначеного методу оцінки якості кредиту на основі вибраних критеріїв;
3. Організація роботи з класифікації кредитів за групами ризику;
4. Накопичення інформації по банку для визначення процента ризику для кожної групи класифікованих кредитів;
5. Визначення абсолютної величини кредитного ризику в розрізі кредитів кредитного портфеля та сукупного ризику для банку;
6. Прийняття рішення про величину створюваного резерву для покриття можливих втрат, про джерела відрахування у резерв;
7. Оцінка якості кредитного портфеля на основі фінансових показників;
8. Визначення проблемних і сумнівних кредитів;
9. Прийняття рішення щодо проблемних і сумнівних кредитів;
10. Організація та визначення методики повернення проблемних кредитів;
11. Робота ризик-менеджера з повернення кредитів.

Згідно з вимогами Національного банку України (Постанова № 279) та внутрішніх положень стосовно щомісячного розрахунку резерву, Банк здійснює класифікацію кредитних операцій шляхом проведення інвентаризації кредитного портфеля. Згідно зі «Звітом про класифіковані кредитні операції та сформовані резерви за кредитними операціями» (форма № 302) кредитний портфель Дельта-Банку за категоріями ризиків має наступний вигляд табл. 2.

Таблиця 2

Кредитний портфель Дельта-Банку за категоріями ризику [4]

Категорії ризику	Станом на кінець дня 31.12.2008 р.		Станом на кінець дня 31.12.2009 р.	
	тис. грн.	в % до підсумку	тис. грн.	в % до підсумку
1. Стандартні	3 989 941	61,0	3 931 073	59,5
2. Нестандартні – разом, в т.ч.:	2 547 305	39,0	2 672 318	40,5
- під контролем	1 245 311	19,0	1 452 262	22,0
- субстандартні	701 658	10,7	1 063 732	16,1
- сумнівні	594 830	9,1	122 370	1,9
- безнадійні	5 506	0,2	33 954	0,5
Усього	6 537 246	100,0	6 603 391	100,0

Як видно із даних табл. 2, станом на кінець дня 31 грудня 2009 року, найбільшу частку мали стандартні кредити – 59,5% (61,0 % - у 2008 р.). Кредити під контролем становили 22,0 % у 2009 р., 19,0 % - у 2008 р. Частка субстандартних кредитів збільшилася на 5,4 відсоткових пункти і склала на 31.12.2009 р. 16,1 % (10,7 % - у 2008 р.). Частка сумнівних кредитів зменшилася на 7,2 відсоткових пункти і становить 1,9 %, а питома вага безнадійних кредитів зросла на 0,3 % і становить 0,5 %. Взагалі результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновок, що в структурі кредитного портфеля за категоріями ризику знизилася частка стандартних кредитів і зросла частка кредитів під контролем, субстандартних та безнадійних кредитів (як наслідок впливу фінансової кризи на платоспроможність позичальників, яка також знизилось, що підтверджено їх фінансовою звітністю – балансами і звітами про фінансові результати та підтверджуючими документами про доходи) і знизилася частка сумнівних кредитів. Це свідчить про підвищення ризику кредитного портфеля, що потребує розробки відповідних заходів, спрямованих на поліпшення кредитної діяльності банку.

Цілком очевидно, що в умовах відсутності можливості звести ризик до нуля задачею ризик-менеджменту є обмеження його негативного впливу. Управління банківською активністю – це, насамперед, знаходження оптимального рівня ризику, що приймає на себе банк з метою збільшення своїх доходів [5].

У структурі кредитного портфеля слід враховувати специфіку видів кредитів.

За строком використання позики поділяють на:

– строкові – це позики, надані на визначений у договорі термін (коротко-, середньо- та довгострокові). У плані рахунків банку є лише рахунки для короткострокових та довгострокових кредитів, а середньострокові відносяться до групи довгострокових кредитів;

– безстрокові (до запитання) – це кредити, які видаються на невизначений термін і які на вимогу кредитодавця мають бути погашені у визначений ним час.

За фінансовою дисципліною позичальника виділяють такі групи кредитів: 1) стандартні; 2) пролонговані; 3) прострочені; 4) безнадійні. При аналізі кредитного портфеля в розрізі строків використання необхідно особливу увагу звернути на питому вагу прострочених та пролонгованих позик.

Залежно від виду позичальника (за формами власності) кредити можна поділити на такі групи:

- кредити юридичним особам державної форми власності;
- кредити юридичним особам змішаної форми власності (акціонерні товариства та інші з державною участю);
- юридичним особам з недержавною формою власності (акціонерним товариства, приватним підприємствам, кооперативним підприємствам, спільним підприємствам);
- фізичним особам;
- міжбанківські кредити.

У кредитному портфелі з цього погляду, особливу увагу приділяють питомій вазі міжбанківських кредитів у загальному обсязі. При цьому зростання даного коефіцієнта вважається позитивним явищем, оскільки означає зменшення ризику, але, як правило, міжбанківські кредити є менш прибутковими.

Одним із заходів контролю за кредитним ризиком є забезпечення кредитів.

Залежно від наявності і характеру забезпечення виділяють:

- забезпечені (ломбардні) позики;
- незабезпечені (бланкові) позики.

В таблиці 3 наведено структуру кредитного портфеля провідних українських банків (ПриватБанк, VAB банк, Erste Bank, Укрексімбанк Дельта-Банк) за видами кредитів у 2008 –2009 рр. Аналіз кредитного портфеля досліджуваних банків за видами кредитів показав, що найбільшу частку мали кредити юридичним особам, крім Erste Bank, де найбільшу питому вагу займають іпотечні кредити фізичних осіб (44,14 % - у 2008 р., 36,01 % - у 2009 р.). Укрексімбанк. Який є державним банком, у 2008 році надавав кредити органам державної влади та місцевого самоврядування, частка яких в структурі кредитного портфеля банку склала 4,84 %. Найбільші обсяги резервів під знецінення кредитів були сформовані у 2008 р. у Erste Bank (22,29 %) і Приватбанку (21,72 %).

Ринкова трансформація економіки України в усіх сферах діяльності, в тому числі банківській, пов'язана зі значними труднощами і суперечностями. Переважної частини невдач, які виникають при цьому, можна було б уникнути за наявності своєчасної та достатньої інформації про механізм формування банківських ризиків. Останні полягають у невизначеності результатів діяльності і можливих несприятливих наслідків. Звідси – актуальність розроблення науково-обґрунтованого методичного забезпечення дослідження ризиків банківської діяльності на різних рівнях управління. У зв'язку зі специфікою банків особливе місце в системі банківських ризиків посідає кредитний ризик, пов'язаний з кредитною діяльністю банків. Кредитний ризик – це імовірність неповернення позичальником отриманого кредиту та процентів за користування позикою в результаті фінансових ускладнень, фінансового краху чи шахрайства.

Нездатність, або небажання боржника виконати свої зобов'язання відповідно до строків та умов кредитного договору можуть бути пов'язані з:

- нездатністю створити адекватні грошові потоки у зв'язку із непередбаченими змінами у діловому, економічному та/чи політичному оточенні позичальника;
- невідповідністю фактичних доходів та прибутків від вкладених інвестицій прогнозним оцінкам, які були використані у процесі структуризації позики, тобто під час визначення розміру, строку та умов повернення позики;
- незадовільною ринковою вартістю та/чи недостатньою ліквідністю застави;
- недоліками в діловій (технічній, фінансовій, маркетинговій та управлінській) репутації боржника

[6].

Кредитний ризик тісно пов'язаний з іншими ризиками, такими як ризик ліквідності, процентний та валютний. Наявність у кредитному портфелі банку значного обсягу проблемних кредитів та зниження ринкової вартості кредитного портфеля зумовить зменшення капіталу. Це може спричинити вплив коштів клієнтів та інвесторів банку, що призводить до втрати ліквідності. Для покриття дефіциту ліквідності банк повинен залучати кошти на грошовому ринку в усе більших розмірах та за більшою ціною. Збільшується процентний ризик. Для покриття ліквідності банк змушений продавати ліквідні активи, у тому числі валютні кошти, що змінює валютну позицію банку і збільшує валютний ризик.

Згідно зі світовими стандартами з урахуванням економічних умов України можна умовно визначити три моделі поведінки банків на кредитному ринку.

1. Частка кредитів у загальному обсязі працюючих активів банку на рівні до 30 %, де цей банк проводить вкрай обережну кредитну політику та забезпечує свою прибутковість проведенням менш

ризикованих активних операцій. При цьому банк втрачає значний сегмент фінансового ринку. Таке співвідношення дуже бажане для нового банку, який не має своєї клієнтури та досвіду роботи.

Таблиця 3

Кредити та заборгованість клієнтів за 2008 – 2009 рр. у комерційному банку [5, 8-11], у %

Найменування статті	ПриватБанк		VAB банк		Erste Bank		Укрексімбанк		Дельта-Банк	
	2009 рік	2008 рік	2009 рік	2008 рік	2009 рік	2008 рік	2009 рік	2008 рік	2009 рік	2008 рік
Кредити, що надані органам державної влади та місцевого самоврядування	-	-	-	-	-	-	4,84	-	-	-
Кредити юридичним особам	88,01	71,67	79,27	70,57	40,60	35,36	101,71	97,93	76,29	62,41
Кредити, що надані за операціями репо	0,07	0,01	-	-	-	-	0,06	0,06	-	-
Кредити фізичним особам-підприємцям	0,64	0,85	0,93	0,98	0,42	0,42	0,10	0,16	0,61	0,74
Іпотечні кредити фізичних осіб	4,82	6,08	9,50	7,79	44,14	36,01	1,29	1,59	7,95	8,82
Споживачі кредити фізичним особам	11,08	11,69	24,17	24,45	0,17	0,18	1,72	4,05	22,68	31,43
Інші кредити фізичним особам	17,10	22,78	0,03	1,29	36,96	34,57	-	0,02	0,80	0,94
Резерв під знецінення кредитів	(21,72)	(13,08)	(13,90)	(5,08)	(22,29)	(6,54)	(9,72)	(3,81)	(8,33)	(4,34)
Усього кредитів за мінусом резервів	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

2. Частка кредитів в обсязі працюючих активів на рівні 30 - 50 % - цей банк проводить зважену кредитну політику. Це характерно для стабільних та надійних банків, які працюють з високим рівнем прибутку, однак старанно обмірковують свою кредитну політику.

3. Частка кредитів в обсязі працюючих активів понад 50 %. Цей банк проводить агресивну політику на ринку. Подібна політика може бути обґрунтована тільки надмірними прибутками і не може бути постійним явищем. Причому чим вища частка та триваліший період, тим вищий рівень ризику. [7]

Висновки. Наведена класифікація й елементи, покладені в основу економічної класифікації, дають змогу виявити певну систему, яка дозволить банкам враховувати різновиди ризиків при визначенні їхнього сукупного розміру. Отже, проведений аналіз засвідчує про велику кількість проблем, які існують в банківській системі України в умовах фінансової кризи.

Література

1. Тептя О.В. Організація системи управління кредитним потрфелем у комерційному банку / О.В. Тептя // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 141 – 144.
2. Український банківський портал. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua/officialrating/investment/credit>.
3. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль : [навч. посіб] / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – К. : Кондор, 2005. – 296 с.
4. Офіційний сайт Дельта-банк / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.deltabank.com.ua
5. Перехрест Л.М. Банківський ризик-менеджмент / Л.М. Перехрест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 122–127.
6. Костюченко В.М. Управління кредитними ризиками у комерційному банку / В.М. Костюченко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 1. – Т.1. – С.141–147.
7. Заруцька О.П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків. / О.П. Заруцька – К., 2006. – 473 с.
8. Офіційний сайт Erste bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.erstebank.ua.
9. Офіційний сайт Приватбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.privatbank.ua/
10. Офіційний сайт VAB банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vab.ua.
11. Офіційний сайт Укрексімбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eximb.com.

Надійшла 10.03.2011

ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Результатом выполнения данной работы является разработка и построение концептуальной (схемной) модели и динамической модели функционирования банковской системы страны, реализованной в среде PowerSim, определение основных влияющих факторов и зависимостей между ними.

Result of performance of the given work is working out and construction of conceptual (circuit) model and dynamic model of functioning of bank system of the country realized in the environment of PowerSim, definition of the basic influencing factors and dependences between them.

Ключевые слова: банковская система, модель, процентная ставка.

Вступление

Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Согласно данным Национального банка Украины [1], в банковской системе Украины наблюдается устойчивый рост активов. Причем эти тенденции ярко выражены как в абсолютных показателях, так и в сравнении с ВВП страны. За последние годы абсолютный показатель активов вырос в 5,8 раз, а относительный по ВВП – более чем в 2 раза. Таким образом, следует отметить значительное опережение темпов роста банковской системы над темпами роста ВВП страны, что на протяжении последних лет указывается Национальным банком в качестве первейшей задачи для украинских банков [2].

Постановка задачи

Цель работы заключается в определении исходных проблем банковской системы государства и раскрытии влияния различных факторов на эффективное влияние банковской системы страны на ВВП, а также построение динамической модели в программном продукте PowerSim, отображающей процесс получения прибыли банковской системы Украины посредством осуществления обычной на данный момент политики ведения банковской деятельности с возможным внедрением новых методов управления для достижения более высокого экономического эффекта, как для самой банковской системы, так и всей страны в целом.

Результаты исследования

Тенденции, имевшие место в первом квартале 2009 года – это лишь начало пути трансформации банковской системы страны, но основное направление развития банков на последующие несколько лет уже задано. Поэтому далее рассмотрено подробно изменение состояния банковской системы на макроуровне средствами управления следующими переменными:

- НБУ, как непосредственный элемент управления и направления движения всей банковской системы страны;

- внешние займы;
- кредитная и депозитная политика банка;
- резервная ставка НБУ.

Концептуальная (схемная) модель влияния банковской системы на ВВП страны представлена на рис. 1.

Реализация данной модели возможна в нескольких программных продуктах. Одним из них является ПП PowerSim [3,4], который помимо математических расчетов содержит также визуальное представление внутренних процессов, происходящих в моделируемой экономической системе.

Построение имитационной модели включало следующие этапы: описание объекта моделирования; разработку концептуальной модели объекта моделирования; формализацию концептуальной модели; описание собственно имитационной модели; программирование и отладку модели; испытание и исследование модели; эксплуатацию модели; интерпретацию результатов моделирования.

При разработке имитационной модели деятельности банковской деятельности использовалась теория системной динамики Форрестера [5], основным достоинством которой является то, что она позволяет в процессе построения модели получить основные структурные соотношения между финансовыми показателями, которые дают возможность с легкостью адаптировать модель к условиям функционирования любого предприятия.

На рис. 1 представлена концептуальная модель банка и ее влияние на ВВП. При построении модели были приняты следующие допущения :

- не учитываются доходы от валютнообменных операций;
- не учитывается влияние нематериальных составляющих модели;
- рассматривается получение прибыли только от реализации основных банковских продуктов, то есть не учитывается прибыль (убыток) от других видов деятельности (от чрезвычайных происшествий и

прочее).

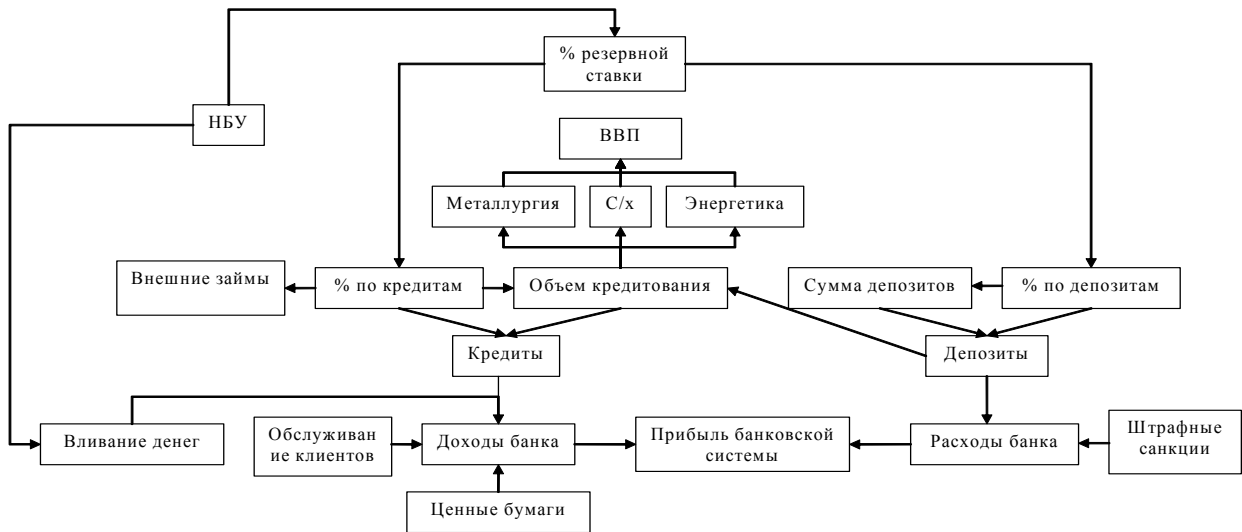


Рис. 1. Концептуальная модель влияния на ВВП банковской системы страны

В качестве управляемых переменных приняты:

- 1) денежная масса от НБУ, влияющая на банковскую систему;
- 2) процентная ставка по кредитам;
- 3) процентная ставка по депозитам;
- 4) резервная ставка НБУ;
- 5) внешние займы.

На рис. 2 представлена разработанная динамическая модель деятельности банковской системы в программном продукте PowerSim.

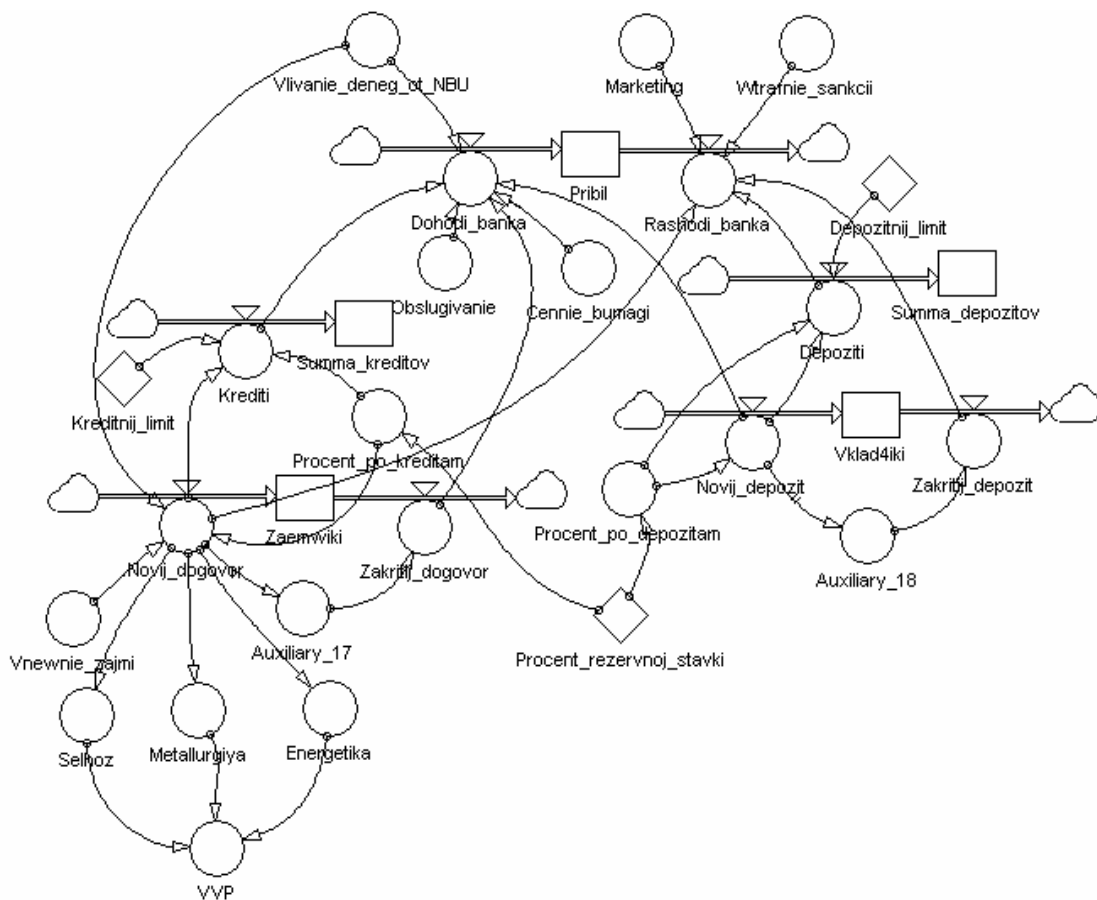


Рис. 2. Модель деятельности банковской системы

В модель были включены все основные аспекты функционирования банковской системы, существующие на данный момент, - это модель «to is». Также она, помимо основных аспектов, учитывает влияние управляемых переменных как на деятельность самой банковской системы, так и на состояние ВВП страны в целом, – это модель «to ve».

Результаты реализации модели представлены на рис. 3 и 4, которые наглядно демонстрируют разницу между прогнозируемыми объектами: прибыльностью банковской системы и ВВП страны в случае усовершенствования управления за счет изменения уровней управляемых переменных и без такового на ближайшие несколько лет. Применяв разработанную имитационную модель управления банковской системой страны с учетом ее влияния на ВВП, мы получили следующие результаты:

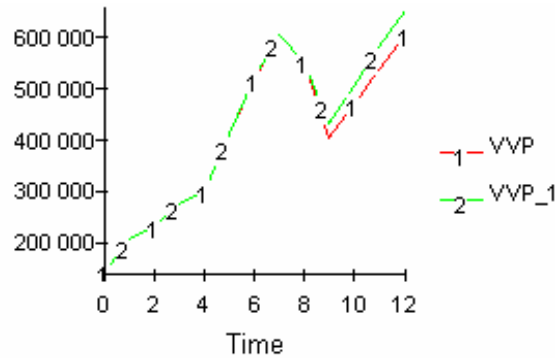


Рис. 3. График состояния ВВП страны на период

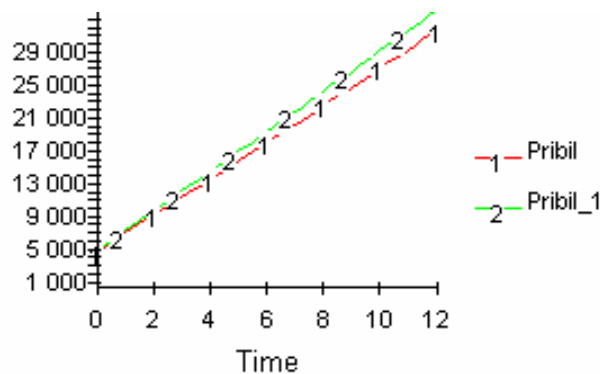


Рис. 4. График состояния банковской системы страны при использовании данной модели управления на период 2000-2012 гг.

Выводы

Полученные результаты показывают изменение ВВП с учетом усовершенствования финансового состояния банковской системы (VVP1 – модель «to ve»; VVP – модель «to is»). Наблюдается значительный рост ВВП при усовершенствовании управления банковской деятельностью посредством влияния на управляемые переменные: вливание денег от НБУ, процентную ставку по кредитам, процентную ставку по депозитам, резервную ставку НБУ, внешние займы.

В модели «to ve» ВВП в период кризиса резко падает, а потом растет (рис. 3): к 2012 гг. прогнозируется на уровне 689 949,84 тыс. млн. грн., а по модели «to is» ВВП за этот же период составит лишь 592 148,94 тыс. млн. грн., что почти в 1,3 раза меньше.

Литература

1. <http://www.bank.gov.ua/>
2. <http://www.bank.gov.ua/Macro/htm>
3. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 368 с.
4. Емельянов А.А. Имитационное моделирование в информационных системах / А.А. Емельянов, Е.А. Власова. – М. : изд-во МЭСИ, 1998. – 108 с.
5. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия / Форрестер Дж. – М. : прогресс, 1978.

Надійшла 21.02.2011

**ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВУ ПОЛІТИКУ
КРАЇН З НЕУСТАЛЕНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

У статті проаналізовано вплив міжнародних потоків капіталу на фінансову стабільність країн-реципієнтів, ефективність та доцільність застосування країнами, що розвиваються, механізмів контролю за операціями з капіталом. Запропоновано заходи щодо зміни структури припливу іноземного капіталу в напрямі підвищення частки довгострокових надходжень, контролю за короткостроковим "гарячим" капіталом і мінімізації його негативного впливу на вітчизняну економіку.

The impact of international capital flows on the financial stability of recipient countries, efficiency and expediency of developing countries controls the operations of capital are analyzed. The measures to change the structure of the inflow of foreign capital towards increasing the share of long-term revenues, control over short-term "hot" capital and minimize its negative impact on the domestic economy are proposed.

Ключові слова: фінансовий ринок, міжнародні потоки капіталу, глобалізація, грошово-кредитна політика, фінансова стабільність.

Вступ. Визначальною рисою сучасного розвитку світового господарства є зростання масштабів і поглиблення процесів міжнародного руху капіталу в глобальному економічному просторі. Бурхливий розвиток світового фінансового ринку, лібералізація рахунку операцій з капіталом країнами, що розвиваються, сприяють посиленню взаємозалежності та взаємодії як підсистем світового господарства, так і окремих держав. Проте процес інтернаціоналізації фінансових ринків та їх глобалізація, зростання транскордонних потоків капіталу, окрім добре відомих вигод для країн-реципієнтів, містять в собі і небажані тенденції, які здатні спричинити деструктивні ефекти, а то й взагалі провокувати світові фінансові кризи.

Значні потоки міжнародного капіталу посилюють також тиск на центральний банк у проведенні незалежної грошово-кредитної політики. В сучасних умовах йому набагато важче використовувати свої інструменти для досягнення визначених цілей всередині країни. Розтікаючись по всьому світу, капітал може створювати великі труднощі в управлінні монетарною політикою, особливо в країнах зі слабкими фінансовими системами. У той же час, грошово-кредитна політика має надзвичайно важливе значення, виступаючи як перша лінія оборони від зовнішніх шоків і порушень в роботі фінансової системи, так як вона може бути значно гнучкішою, ніж інші інструменти макроекономічної політики.

Аналіз останніх досліджень. Проблема грошово-кредитного регулювання в умовах притоку іноземного капіталу присвячені дослідження зарубіжних вчених: Б. Бернанке, Б. Джонстона, Н. Таміріса та ін. Значна кількість наукових праць про рух капіталу в країни, що розвиваються, стосується аналізу причин відтоку капіталу, проблеми так званої "раптової зупинки" (припливу капіталу). Моделі "раптової зупинки" досліджували В. Шарі, П. Кехо, Е. Макгреттен, Е. Мендоса, К. Сміт і М. Урібе. Науковці МВФ [1], на основі досліджень низки країн (Чилі, Бразилії, Колумбії, Таїланду та ін.), які використовували обмеження притоку капіталу у 1990–2000-х рр., дійшли висновку, що впровадження таких заходів підвищує стійкість економіки в періоди криз. Однак багато аспектів цього надзвичайно важливого в умовах вітчизняної економіки питання залишається поза увагою дослідників.

Метою дослідження є визначення основних наслідків лібералізації рахунку операцій з капіталом, пошук підходів до формування оптимальної стратегії грошово-кредитної політики в умовах масштабного притоку іноземної валюти й оцінка ефективності застосування механізмів попереджувального регулювання і контролю потоків капіталу країнами, що розвиваються, аналіз та оцінка доцільності й ефективності вітчизняних обмежень на рух капіталу та практики грошово-кредитного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Приплив капіталу в країни, що розвиваються є однією з основних тенденцій глобальних економічних процесів за останні 5-7 років. Міжнародний досвід показує, що в даних умовах країни-реципієнти іноземного капіталу стикаються з кардинальною зміною структури платіжного балансу. Приплив валюти, як і раніше, залишається на високому рівні, але його джерелом стає не рахунок поточних операцій, а рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами, який визнається більш волатильним. Відтак важливим є аналіз впливу міжнародних потоків капіталу на економіку країн-реципієнтів та визначення, якою повинна бути реакція центрального банку в цій ситуації.

Міжнародні потоки капіталу впливають на фінансову стабільність країни за допомогою різних каналів. Приплив капіталу, доповнюючи внутрішні заощадження для фінансування економічного зростання країни-реципієнта, стимулюючи диверсифікацію інвестиційного ризику, сприяє розвитку фінансових ринків. Тим не менш, раптове збільшення надходження в країну капіталу може ускладнити керування економікою, насамперед, проведення незалежної грошово-кредитної політики та валютного регулювання, "роздути" ціни на активи і підвищити системний ризик у фінансовому секторі. Хоча відкриття рахунку операцій з капіталом допомагає країні пережити наслідки внутрішніх потрясінь, воно в той же час підвищує

вразливість та відкритість до зовнішніх шоків. Нестабільність спекулятивних короткострокових потоків може негативно позначитися на фінансовій безпеці національної економіки. Таким чином, питання доцільності запровадження країнами, що розвиваються, механізмів контролю за фінансовими ринками та запобігання притоку короткострокового “гарячого” капіталу є актуальним.

Особливу увагу аналітиків ці проблеми привернули після масштабної азійської кризи в 1990-ті роки. На думку багатьох відомих економістів, наприклад Дж. Стігліца, однією із основних її причин стала швидка і масштабна зміна припливу капіталу на його відтік [2]. Так, сукупний чистий приплив капіталу в Індонезію, Малайзію, Південну Корею, Філіппіни і Таїланд збільшився з 41 млрд дол. в 1994 р. до 93 млрд в 1996 р. А в 1997 р. з цих країн “витекло” 12 млрд дол., що стало відправною точкою азійської кризи.

Нещодавня світова фінансова криза змусила міжнародну економічну спільноту (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк) переглянути свою позицію щодо застосування заходів контролю над потоками капіталу і визнати доцільність їх використання країнами, що розвиваються.

Історія перехідних економік свідчить про те, що проблеми, пов’язані з масштабним неконтрольованим припливом іноземного капіталу, виникають в них досить часто. З точки зору монетарної влади, наслідки такого припливу відрізняються від наслідків припливу експортної валютної виручки лише підвищеною волатильністю.

Динаміка фінансового рахунку демонструє високий рівень його волатильності, а відтак структурні перекося в платіжному балансі України (рис. 1). Надходження за фінансовим рахунком (особливо короткострокового характеру) не можуть бути надійним джерелом припливу валюти, так як існує ризик їх “розвороту”.



*за 3 квартали 2010 р.

Рис. 1. Динаміка фінансового рахунку платіжного балансу України і його складових [3]

Досвід останніх 30-50 років показує, що негативне сальдо рахунку поточних операцій виступає в якості одного з головних показників формування потенціалу для кризи (валютної, банківської, боргової або системної фінансової) [4, с.37]. Волатильність припливу/відтоку капіталу здатна значно підсилитися навіть при незначних кризових проявах, причому не обов’язково на національному, але і на суміжних ринках. Так, розгортання світової фінансової кризи та поширення її ефектів на Україну з вересня 2008 р. зумовило уповільнення припливів довгострокового капіталу, значний вплив короткострокових фінансових ресурсів, що вилилось у від’ємне сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій платіжного балансу у 2009 р. (12,5 млрд дол. США) на відміну від додатного сальдо в попередні роки (у 2008 р. – 9,7 млрд дол. США) (рис. 1).

Центральні банки по-різному реагують на приплив капіталу. Зазвичай, у відповідь на валютні потоки вони намагаються запобігти дуже стрімкому зміцненню національної грошової одиниці. Для цього вони купують надлишкову пропозицію іноземної валюти, що і стало головною причиною подвоєння золотовалютних резервів країн, що розвиваються, у докризовий період. При цьому нестерилізовані інтервенції зумовлюють зростання грошової маси та посилення інфляційних очікувань, у той час як ефективність проведення стерилізації залежить від багатьох факторів, в тому числі розмірів національного ринку цінних паперів.

Деякі країни застосовують заходи щодо обмеження припливу іноземного капіталу (Таїланд, Колумбія), а інші проводять лібералізацію відпливу капіталу з країни (Індія, Південна Корея).

Таким чином, крім традиційних заходів (зміни валютних курсів, коригування бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики, валютних інтервенцій, накопичення резервів і пруденційних заходів) країни з

ринком, що формується, нерідко використовують механізми контролю за операціями з капіталом: посилення обмежень на притоки, ослаблення обмежень на вивіз капіталу або поєднання обох підходів, – щоб спробувати зменшити ризики, обумовлені коливаннями міжнародних фінансових потоків.

Контроль над рухом капіталу вперше почав використовуватися в ході Першої світової війни для фінансування військових витрат. Покриття державних витрат є найпершою, з історичної точки зору, метою контролю над рухом капіталу. На початку військових дій всі найбільші країни-учасниці конфлікту призупинили дію золотого стандарту, однак зберегли фіксований валютний курс. Щоб уникнути втечі капіталу, вони встановили контроль над його відпливом: обмежили покупки іноземних активів і позики за кордон.

Слід проте зазначити, що на цьому етапі застосування контролю над рухом капіталу виявилось малоефективним. Запроваджені обмеження не виконували поставлених перед ними завдань (фінансування державних видатків), так як утримували процентні ставки на низькому рівні, і, тим самим, перешкоджали зростанню внутрішніх заощаджень, за рахунок яких і повинен був фінансуватися державний борг.

Відомі економісти МВФ Б. Джонстон і Н. Таміріса, що спеціалізуються на проблемі регулювання мобільності капіталу, провели в кінці 1998 р. економетричний аналіз причин застосування контролю над рухом капіталу за результатами обстеження сорока п'яти країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, включаючи Україну. Згідно з отриманими висновками, існують різноманітні фактори, що пояснюють запровадження контролю за рухом капіталу, основними з яких є проблеми платіжного балансу; макроекономічне регулювання; нерозвиненість ринків капіталу і фінансових інститутів; слабкість системи внутрішнього регулювання та фінансові “репресії”; розмір економіки та стадія її розвитку.

Сьогодні в економічній літературі широко обговорюється питання зв'язку між різними режимами обмінного курсу і можливістю проводити незалежну грошово-кредитну політику. Зокрема, наголошується, що в умовах вільного пересування капіталу незалежність грошово-кредитної політики залежить від режиму обмінного курсу. При фіксованому обмінному курсі така незалежність відсутня: дії монетарної влади повинні відповідати напрямом і обсягам руху капіталу, так як будь-які інші рішення завадять вирішенню поставленого завдання підтримки фіксованого курсу. У випадку вільного обмінного курсу монетарна влада може вибирати як цілі, так і інструменти грошово-кредитної політики. На основі подібних міркувань з'явилася теза про те, що вільний рух капіталу, фіксований обмінний курс і самостійна грошово-кредитна політика не можуть функціонувати одночасно. Ця теза в світовій економічній літературі отримала назву “неможлива трійця” – гіпотетична трилема, згідно з якою країна може одночасно мати тільки два з трьох таких елементів.

В Україні ситуацію з трьома компонентами “неможливої трійці” можна сформулювати наступним чином: в умовах вільного руху капіталу підтримка обмінного курсу гривні припускає відмову від регулювання грошово-кредитних показників. Іншими словами, неможливо таргетувати інфляцію, не відпустивши гривню у “вільне плавання” і/або не встановивши обмеження руху капіталу.

З останнього виникає питання, чи може введення контролю над рухом капіталу забезпечити певне регулювання обмінного курсу національної валюти без втрати контролю над грошово-кредитними показниками? Аналізу цього питання присвячена велика кількість досліджень, проте їх результати не дають однозначної відповіді. Заслуговує уваги робота, в якій автори проаналізували результати більше 30 емпіричних досліджень щодо оцінки дієвості контролю над потоками капіталу в різних країнах [5]. Їх аналіз показав, що контроль дозволяє змінити структуру припливу капіталу в бік підвищення частки довгострокового капіталу, забезпечити можливість проведення незалежної грошово-кредитної політики і, як правило, знизити тиск на реальний обмінний курс національної валюти.

Нещодавні дослідження економістів МВФ також свідчать, що країни, які запровадили контроль за потоками капіталу до світової рецесії, менше постраждали від різкого економічного спаду [6].

Вибір регулятивних інструментів залежить від багатьох факторів: стану економіки, рівня резервів, стабільності національної валюти, природи потоків капіталу тощо.

Механізми контролю можуть приймати безліч форм, але зазвичай вони підпадають під дві основні категорії: адміністративні та ринкові. Ринкові засоби контролю, такі як безпроцентні обов'язкові резерви капіталу й оподаткування фінансових потоків, роблять операції, на регулювання яких вони спрямовані, менш привабливими, підвищуючи пов'язані з ними витрати. Адміністративні механізми контролю встановлюють заборону або прямі кількісні обмеження на операції з капіталом. Оскільки вони часто передбачають необхідність отримувати дозвіл від офіційних органів для проведення таких операцій, адміністративні механізми, як правило, менш прозорі, ніж ринкові механізми контролю [7, с.57].

Розглянемо вітчизняні обмеження на рух капіталу. Основними інструментами Національного банку України щодо контролю за цими операціями є видача індивідуальних ліцензій та реєстрація кредитів.

Проаналізувавши вітчизняне законодавство, можна сказати, що в Україні діє більш жорстке регулювання експорту капіталу порівняно з досить ліберальним регулюванням його імпорту. Так, інвестиції в Україну не потребують індивідуальних ліцензій. Залучення кредитів за кордоном згідно з Постановою НБУ “Про затвердження Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам” вимагає лише реєстрації

кредитного договору в Національному банку, яка повинна бути проведена ще до здійснення кредитної операції.

Значно ширше коло відносин охоплює регулювання експорту капіталу, оскільки воно стосується, перш за все, резидентів України. Сюди відносяться інвестиції українських резидентів за кордон, кредитування нерезидентів, відкриття українськими резидентами валютних рахунків за кордоном. Щодо всіх цих операцій мають видаватися індивідуальні ліцензії Національного банку України. При цьому існують різноманітні підстави для відмови у видачі ліцензії, в тому числі досить суб'єктивні [8].

На нашу думку, контроль за рухом капіталу буде ефективним лише тоді, коли він сприятиме досягненню таких економічних цілей, як забезпечення стабільності обмінного курсу, в першу чергу, через посилення незалежності грошово-кредитної політики чи збереження внутрішньої макроекономічної і фінансової стабільності. Оскільки контроль за рухом капіталу може створювати розриви між внутрішніми і зовнішніми фінансовими ринками, то виникає потреба вдаватися до обхідних маневрів. Ефективність контролю буде залежати від співвідношення результатів цих маневрів і витрат на їх здійснення. У випадку успішної реалізації механізмів контролю зменшуватиметься чутливість потоків капіталу до внутрішніх процентних ставок, які зможуть бути орієнтовані владою на внутрішні економічні завдання.

Дані про ефективність застосування механізмів контролю за капіталом в зарубіжних країнах неоднозначні. Є деякі свідчення того, що вони можуть подовжувати терміни погашення інструментів за певними видами (хоча вони не зменшують обсяг притоку) і створювати більше можливостей для проведення незалежної грошово-кредитної політики. Проте, навіть якщо певні механізми контролю за капіталом виявляються корисними для окремих країн при врегулюванні різких проблем, пов'язаних з масштабним припливом капіталу, вони можуть призводити до негативних багатосторонніх наслідків в інших. Ось чому необхідна індивідуальна розробка заходів, які могли б зменшити вплив потоків іноземного капіталу на валютний ринок і економіку конкретної країни в цілому.

Характерною рисою економік, що розвиваються, є нестача внутрішніх заощаджень для реалізації інвестиційних проектів і програм модернізації. Відтак забезпечення високих темпів економічного розвитку України можливе лише за умови швидкого нарощування інвестицій. При цьому варто зазначити, що зв'язок між припливом іноземного капіталу і зростанням інвестицій не є прямолінійним, оскільки надходження капіталу автоматично не перетворюються на інвестиції і можуть бути використані на будь-які інші цілі, наприклад, на споживання або на короткострокові спекулятивні вкладення у вітчизняні активи. Таким чином, необхідна розробка комплексу заходів щодо: зміни структури припливу іноземного капіталу в сторону підвищення частки довгострокових надходжень (в тому числі прямих інвестицій); контролю за короткостроковим "гарячим" капіталом і мінімізації його негативного впливу на вітчизняну економіку; удосконалення пруденційного регулювання у фінансовій сфері; модернізація грошово-кредитної політики в даних умовах. До таких заходів можуть належати:

1. Активне використання НБУ для кредитних організацій нормативів обов'язкового резервування, диференційованих за категоріями резидент/нерезидент та короткострокові/довгострокові зобов'язання, як інструменту протидії негативним наслідкам притоку іноземного капіталу. За борговими зобов'язаннями перед нерезидентами на термін до трьох років повинні бути встановлені більш високі норми резервування, що перешкоджають надмірному накопиченню короткострокового зовнішнього боргу.

2. Диференціація ставок оподаткування прибутку, включаючи доходи нерезидентів, від приросту курсів акцій українських підприємств. Податкова ставка повинна залежати від терміну інвестицій у вітчизняні активи. При цьому для інвестицій на термін понад 5 років доцільно встановити нульову ставку оподаткування з метою підвищення інвестиційної привабливості довгострокового інвестування в Україні.

3. Посилення ролі процентної політики НБУ в переліку інструментів впливу на макроекономічні параметри.

4. Розширення інструментарію стерилізації притоку іноземного капіталу (використання валютних свопів; допуск нерезидентів до випуску цінних паперів у гривнях; розвиток українського ринку державних цінних паперів з метою підвищення операцій на відкритому ринку тощо).

5. Удосконалення пруденційного контролю у фінансовій системі, здійснення контрциклічного регулювання і введення динамічних резервів. Динамічне резервування передбачає, що протягом кредитного буму банки повинні нараховувати додаткові резерви, а під час скорочення кредитної пропозиції – їх використовувати, що вимагає від НБУ прогнозування майбутніх втрат.

6. Перегляд механізмів контролю за потоками капіталу (насамперед, на експорт капіталу) з урахуванням зарубіжного досвіду їх застосування, забезпечення цільового спрямування відповідних механізмів на відлякування спекулятивного іноземного капіталу. При цьому необхідно враховувати, що обмеження повинні запроваджуватися тоді, коли потоки капіталу обумовлені не фундаментальними факторами, а "стадними" інстинктами інвесторів, кредиторів та позичальників. Економісти МВФ називають такі умови, за яких запровадження контролю за рухом капітал є доцільним: темпи зростання економіки близькі до її потенціалу; рівень резервів центрального банку адекватний; валютний курс не занижений; потоки капіталу є тимчасовими.

Висновки. Таким чином, контроль за потоками капіталу не слід розглядати як ідеальний інструмент

пруденційної політики, оскільки він часто вводиться і модифікується в інтересах досягнення макроекономічних, а не мікроекономічних цілей. Хоча застосування даних механізмів може бути досить ефективним для відлякування спекулятивних потоків капіталу. Досягнення цілей довгострокового захисту вітчизняної економіки та економіки інших країн, що розвиваються, від небажаних наслідків зростання транскордонних потоків капіталу вимагає проведення як комплексу заходів щодо регулювання руху капіталу, так і глибоких структурних реформ і послідовної макроекономічної політики, пріоритетного розвитку внутрішніх ринків капіталу та удосконалення їх інфраструктури.

Перспективними напрямками наступних досліджень є комплексний аналіз результатів використання країнами, що розвиваються, механізмів контролю над потоками капіталу та практики грошово-кредитного регулювання, адаптація зарубіжного досвіду до умов національної економіки та вироблення на їх основі власної політики управління потоками капіталу.

Література

1. Jonathan D. Ostry, Atish R. Ghosh, Karl Habermeier, Marcos Chamon, Mahvash S. Qureshi, Dennis B.S. Reinhardt. Capital Inflows: The Role of Controls: IMF Staff Position Note. – 2010. – SPN/10/04. – Washington, D.C.: International Monetary Fund. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=23580>.
2. Review of Joseph E. Stiglitz's Globalization and its Discontents (W.W. Norton, New York and London), 9 September 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.anderson.ucla.edu/faculty/sebastian.edwards/Stiglitz.pdf>.
3. Щоквартальне аналітично-статистичне видання “Платіжний баланс і зовнішній борг України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm
4. Ведев А. Структурная модернизация финансовой системы России. Аналитический доклад. [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/insor/Str_modern.pdf
5. Magud N., Reinhart C. Capital Controls: An Evaluation / NBER's International Capital Flows Conference, Santa Barbara, California, 2004. Dec. 16 - 18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://scholarsbank.uoregon.edu/jspui/bitstream/1794/1929/1/UO200519_Magud_Controls.pdf.
6. Bob Davis IMF Suggests Capital Controls for Emerging Markets // The Wall Street Journal. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052748704269004575073610075698010.html>.
7. Аннамария Кокенин Решение проблем, связанных с приростом притока капитала // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ. [Електронний ресурс]. – 2010. – 3(47). – Режим доступу: <https://imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2010/09/pdf/Spotlight.pdf>.
8. Постанова НБУ “Про затвердження Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам” від 17.06.2004 №270.

Надійшла 21.02.2011

УДК 338.2(477):336.76

О. В. ШУЛЬГІНА

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ПРОЦЕСІ РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ

В статті виконане обґрунтування організаційно-економічних основ грошово-кредитного інструментарію забезпечення антикризової структурної політики держави. Для ефективного реалізації заходів грошово-кредитного регулювання доцільно зіставити регулятивні можливості кожного з інструментів зі стратегічними цілями, яких треба досягнути.

In article the executed substantiation of organizational-economic bases of monetary and credit toolkit of support of an anti-recessionary structural policy of the state. For effective realisation of actions of monetary and credit regulation it is expedient to compare possibilities of regulation of each of tools with strategic targets which should be reached.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, антикризова структурна політика, національна економіка.

Постановка проблеми. Грошово-кредитне регулювання економіки є одним з основних важелів макроекономічного регулювання. Проблема забезпечення післякризової стабілізації та економічного зростання вимагає застосування широкого кола дієвих інструментів грошово-кредитної політики, що підкреслює актуальність обраної тематики. Розвиток грошово-кредитного регулювання пов'язаний з системними змінами в національній економіці, формуванням ринкового механізму, подоланням інфляції та інтеграцією національного господарства у глобальний простір. Економічний спад в сукупності зі

структурною диспропорційністю економіки свідчить про необхідність на сучасному етапі більш активної участі держави в оздоровленні економіки на основі розробки і реалізації антикризової політики. Існує необхідність розроблення чітких, ефективних механізмів антикризового регулювання економіки, спрямованих на подолання наслідків кризової ситуації в економіці України.

Аналіз останніх досліджень. Питання грошово-кредитного регулювання економічного зростання національної економіки досліджено у багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед українських науковців проблему формування політики економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання досліджував В.М. Геєць [1, 2]; забезпеченню ефективного розвитку банківського сектору економіки присвячені дослідження А.О. Єпіфанова [3, 4]; В.С. Стельмаха [5, 6]; особливості ощадно-кредитної системи у контексті формування економічної політики України вивчав М.О. Дмитренко [8]; фінансово-кредитний механізм забезпечення сталого розвитку економіки запропоновано в працях М.І. Крупки [9]; Ковалюк О.М. вивчав проблеми формування фінансового механізму організації економіки [10], монетарні інструменти політики зростання досліджені А.С. Гальчинським [11, 12]; особливостям грошово-кредитного регулювання в умовах трансформаційних перетворень присвячені наукові праці Я.С. Лапчука [13]; Бас М.А. [14] та Заруба Ю.О. [15] досліджували антикризове регулювання банківського сектору. Проте, незважаючи на стійкий інтерес до цієї проблеми, багато її аспектів залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальшого опрацювання.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Поглиблення трансформаційних процесів вимагає більш глибокого теоретичного узагальнення та науково-методологічного обґрунтування інструментів грошово-кредитного регулювання в контексті державної економічної політики та її практичної реалізації. Недостатньо дослідженими є питання підвищення рівня капіталізації банків, ефективності функціонування грошово-кредитної політики, управління ліквідністю, удосконалення державної стратегії розвитку грошово-кредитної політики, яка б сприяла реалізації ефективної антикризової структурної політики держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування організаційно-економічних основ грошово-кредитного інструментарію забезпечення антикризової структурної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання закономірно передбачає кон'юнктурні коливання у формі економічних циклів. Виходячи із цього правомірною буде постановка питання про роль держави в забезпеченні даного процесу. Завданням держави є прогнозування настання кризи на власному економічному просторі, розроблення антикризових програм, які допоможуть вчасно зреагувати на настання кризи, підтримки економіки в період кризових явищ та забезпечення відновлення докризового рівня стану економіки країни з перспективою подальшого розвитку. Державний вплив на економіку здатен істотно вплинути на хід економічного циклу, змінюючи характер економічної динаміки: глибину і частоту криз, а також тривалість фаз циклу. У результаті такого впливу держави на економіку відбувається зміна механізму циклічного руху.

Діюча в умовах регульованої ринкової економіки комплексна система державного впливу на циклічне виробництво має характеризуватися високим рівнем централізації фінансових ресурсів державою, розвитком та диверсифікацією інструментарію економічного регулювання.

В умовах реалізації антикризової структурної політики держави, грошово-кредитна політика відіграє системоутворюючу функцію у забезпеченні сталого економічного зростання. Сучасний стан грошово-кредитної політики України характеризується нестабільністю і знаходиться в стані рецесії. Причиною цього стала не тільки світова фінансово-економічна криза, а й ряд внутрішньодержавних факторів. Головною причиною нестабільності грошово-кредитної політики є недостатня диверсифікація ризиків і, як наслідок, ідентичність проблем, що виникають із погіршенням ринкової кон'юнктури. В умовах фінансової кризи банківська система України не в змозі була мобілізувати та реалізувати усі властиві їй стимулюючі можливості.

Відповідно до чинного законодавства грошово-кредитна політика є комплексом заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямована на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [16]. Одним з найважливіших регуляторних органів держави є Національний банк України, який проводить кредитно-грошову політику з метою забезпечення сталого розвитку економіки України та досягнення прогнозних соціально-економічних показників. До таких показників належать: обсяг валового внутрішнього продукту, прогнозований рівень інфляції, розмір дефіциту державного бюджету та джерела його покриття, платіжний і торговельний баланси. Грошово-кредитна політика реалізується відповідно до Основних засад грошово-кредитної політики [17], які щорічно розробляються Радою Національного банку України. Однією з функцій Ради НБУ є здійснення контролю та внесення уточнень до них у разі зміни основних параметрів економічного та соціального розвитку України.

Нормативно-правова база, яка визначає засади розроблення та реалізації грошово-кредитної політики, складається з Закону України «Про Національний банк України», Конституції України, Положення «Про зміст, порядок розробки Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за їх виконанням».

Реалізація затвердженої грошово-кредитної політики в процесі антикризового структурного регулювання відбувається завдяки впровадженню інструментів регулювання монетарної та реальної політики.

Дослідження дало змогу дійти висновку, що інструментарій грошово-кредитного регулювання – це сукупність заходів впливу центрального банку на грошовий та реальний сектори економіки, який складається з прийомів та методів, впровадження яких забезпечує сталий розвиток та оптимізацію існуючого стану економіки держави.

За характером параметрів, які встановлюються в процесі впливу центрального банку на грошову сферу, інструменти грошово-кредитного регулювання поділяються на кількісні та якісні. За допомогою використання кількісних засобів проявляється вплив на стан кредитних можливостей банків, доцільно відзначити, і на грошовий оборот в цілому. Якісні інструменти представляють собою варіант прямого регулювання якісного параметру ринку, а саме – вартості банківських кредитів.

У процесі здійснення грошово-кредитної політики НБУ використовує певний інструментарій, який охоплює:

- визначення норм обов'язкових резервів;
- процентну політику;
- рефінансування комерційних банків;
- операції з цінними паперами на відкритому ринку;
- валютне регулювання;
- регулювання імпорту та експорту капіталу.

Визначення норм обов'язкових резервів полягає в тому, що НБУ встановлює комерційним банкам та іншим кредитним установам нормативи обов'язкового резервування залучених коштів. Розмір обов'язкових резервів встановлюється в процентному відношенні до загальної суми залучених банком коштів. Цей інструмент відрізняється високою швидкістю дії та рівномірністю впливу на суб'єктів грошового ринку, а також потужністю, яка досягається ефектом мультиплікації і двобічним впливом на грошову масу. Але слід зазначити, що недоліками застосування такого інструменту є неможливість точного прогнозування змін у грошовій масі, зниження конкурентоспроможності та прибутковості банків у зв'язку зі зростанням резервів. Якщо НБУ проводить рестрикційну політику, то він підвищує норму обов'язкових резервів. Такою самою мірою збільшується сума обов'язкових резервів і зменшується ресурсний потенціал кожного комерційного банку.

Процентна політика як інструмент грошово-кредитного регулювання економіки полягає в тому, що НБУ визначає рівень процентних ставок за ломбардними й обліковими кредитами, які він надає комерційним банкам у порядку рефінансування їхніх активних операцій.

Рефінансування комерційних банків тісно пов'язане з процентною політикою, але має й певні власні риси. Цей інструмент базується на функції НБУ як «кредитора в останній інстанції». Комерційні банки звертаються до нього за кредитом найчастіше у разі появи тимчасового дефіциту первинних резервів (коштів на кореспондентському рахунку в НБУ). Такі позики банки потребують, як правило, на короткий строк і одержують у порядку переобліку комерційних векселів чи під заставу цінних паперів, у тому числі й комерційних векселів. Ці кредити мають назву відповідно обліковий і ломбардний.

Операції з цінними паперами на відкритому ринку полягають у змінах обсягів купівлі та продажу НБУ казначейських зобов'язань (депозитних сертифікатів) та інших цінних паперів.

Валютне регулювання – це потужний інструмент грошово-кредитного впливу держави на економічні процеси монетарного рівня, який застосовується з метою підтримки курсу національної валюти через купівлю та продаж іноземної валюти на Міжбанківському Валютному Ринку, що в свою чергу призводить до впливу на резерви банківської системи і відповідно, через ефект мультиплікації на грошову пропозицію.

Регулювання імпорту та експорту капіталу є інструментом впливу на грошову масу в обігу, який застосовується НБУ, через:

- реєстрацію імпорту та експорту капіталу;
- встановлення максимальних та мінімальних розмірів процентних ставок за іноземними депозитами в українських банках;
- встановлення для осіб, які мають борги перед нерезидентами, обов'язкового безпроцентного вкладення певної частини від суми цих боргових зобов'язань в уповноважених банках України.

Таким чином, постає питання щодо впровадження таких антикризових заходів в формуванні грошово-кредитної політики, які б дозволили прогнозувати настання кризових явищ та здійснювати їх профілактику, а також долати негативні наслідки їх впливу на економіку держави та стимулювати соціально-економічні процеси в перебіг кризи.

При розробці антикризової структурної політики, впровадження антикризових заходів управління банківською системою доцільно враховувати наступні напрямки реалізації інструментів антикризового управління.

1. Застосування структурних інструментів, спрямованих на оптимізацію внутрішньої та зовнішньої структур фінансово-кредитних установ як основних учасників фінансового сектору, що мають

безпосередній вплив на рівень його стійкості і надійності.

2. Застосування операційних інструментів шляхом удосконалення внутрішнього моніторингу структури активів та зобов'язань банківських установ як чинника запоруки безпеки клієнтської бази та стабільності функціонування реального сектору економіки.

3. Посилення у банках систем внутрішнього контролю та управління ризиками.

4. Адаптація наявного інструментарію грошово-кредитного регулювання відповідно до реально існуючого стану економіки, враховуючи вплив на неї трансформаційних процесів.

Аналізуючи грошово-кредитну політику НБУ з початку 2009 року, правомірно зазначити, що її основними недоліками були наступні: недостатнє стримування коливань валютного курсу, нераціональність дій щодо відновлення довіри до національної грошової одиниці, недостатнє зменшення залежності внутрішнього ринку від іноземної валюти, пасивна політика валютних інтервенцій. Побудова квазіекономічної системи в Україні і відсутність прогнозів економічної кризи зумовили виникнення в державі кредитної залежності від валютних трансфів МВФ.

У 2009 році грошово-кредитна політика здійснювалася у складних умовах економічної та фінансової кризи і була спрямована на швидке подолання її наслідків. Значне зниження зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, згорання іноземних інвестицій, суттєве ускладнення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів, необхідних для реформування економіки, викликало падіння виробництва, обсягів експорту, зменшення всіх видів доходів, особливо валютних, обумовило труднощі з наповненням бюджету, призвело до перевищення попиту на іноземну валюту над її пропозицією. Це на початку року спровокувало девальваційні процеси, ажіотажні настрої у населення щодо купівлі валюти та вилучення коштів з банківської системи, що відобразилося на її ослабленні та, як наслідок, спостерігалось катастрофічне зменшення кредитування економіки та скорочення золотовалютних резервів Національного банку.

Заходи грошово-кредитної політики з початку 2009 року спрямовувалися на стримування значних коливань валютного курсу та збалансування валютного ринку, забезпечення економіки платіжними засобами, стимулювання відновлення процесів кредитування, а також запровадження пруденційних заходів щодо підвищення надійності функціонування банківської системи.

З авторської точки зору, в умовах реалізації антикризової структурної політики держави серед основних інструментів грошово-кредитного регулювання, спрямованих на вирішення проблеми післякризової стабілізації на валютному ринку, необхідно відзначити: активну політику інтервенцій, запровадження механізму валютних аукціонів, заміну нормативу ризику загальної відкритої валютної позиції банків на ліміти граничних значень відкритої валютної позиції, вдосконалення порядку використання лоро-рахунків та процедури отримання іноземних кредитів. З метою забезпечення належного рівня ліквідності, збільшення кредитування економіки та підтримки банків має проводитися гнучка політика рефінансування з вдосконаленням відповідних механізмів, знижуватись облікова ставка, визначатися та реалізовуватись порядок рекапіталізації банків за участю держави.

Антикризова політика, яка впроваджувалася НБУ внаслідок реагування на настання кризових явищ, мала міжнародну підтримку, що забезпечило отримання чергових трансфів кредиту Міжнародного валютного фонду, частина яких була спрямована на фінансування дефіциту державного бюджету. Також ця підтримка дозволила частково стримувати зменшення міжнародних резервів Національного банку України.

В цілому НБУ не вдалося в 2009 році відновити обсяги кредитування економіки на рівні, достатньому для підтримки процесів відновлення економічного зростання. Дії Національного банку України були обмежені необхідністю виконання Закону України «Про державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 № 835-VI у частині фінансування його дефіциту. Головним каналом випуску в обіг коштів залишався кредитний, через який було випущено в обіг 59 % від загального обсягу коштів. Через канал валютного ринку відбувалось переважно їх вилучення. Як наслідок, за результатами 2009 року обсяг чистої кредитної емісії, порівняно з попереднім роком, лишився майже незмінним, а монетарна база зросла на 1,4 %. У той самий час грошова маса скоротилася на 8,5 %.

З авторської точки зору основним недоліком реалізації грошово-кредитної політики держави в Україні є недостатня інтенсивність впровадження методів та засобів грошово-кредитного регулювання.

Суттєвим фактором впливу на грошово-кредитне регулювання в Україні і, як наслідок, на антикризову структурну політику, є валютний потенціал держави. Аналізуючи ситуацію протягом 2010 року, слід зазначити, що за результатами січня-листопада 2010 р. найбільш суттєвими чинниками позитивних змін на міжбанківському валютному ринку України були: збільшення надходжень іноземної валюти від нерезидентів – на 15,5 % у порівнянні з відповідним періодом 2009 року; формування нетто-надходження валюти на користь резидентів (8,4 млрд. дол.); поновлення співпраці з МВФ; відновлення зацікавленості нерезидентів у придбанні ОВДП; підвищення міжнародних рейтингів України за зобов'язаннями в іноземній валюті. Внаслідок цього, впродовж січня-листопада 2010 р. укріпився офіційний курс гривні: відносно долара США – на 0,6 %, а щодо євро та російського рубля – на 8,9 % та 4,0 % відповідно. Річна динаміка обмінного курсу гривні стала важливим фактором стабілізації не лише валютного, але й всього внутрішнього ринку країни. При цьому загальне сальдо валютних інтервенцій Національного банку України було додатнім (1,9 млрд дол. за січень-листопад), що сприяло збільшенню обсягу міжнародних резервів, що було достатнім для фінансування імпорту товарів та послуг протягом 5

місяців. Це дало змогу об'єктивно оцінити ефективність впровадження інструментів грошово-кредитного регулювання в процесі реалізації антикризової політики держави.

Таким чином слід констатувати, що направлена та збалансована грошово-кредитна політика Національного Банку України в системі антикризової структурної політики, надала змогу досягти стабільності посткризового стану соціально-економічних процесів та є підставою для забезпечення подальшого економічного зростання в державі.

Висновки. В процесі проведеного дослідження було отримано наступні висновки.

1. В умовах реалізації антикризової структурної політики в Україні по забезпеченню економічного зростання інструменти грошово-кредитного регулювання доцільно оцінювати в контексті рівня розвитку ринкових механізмів. З метою ефективної реалізації заходів грошово-кредитного регулювання доцільно зіставити регулятивні можливості кожного з інструментів зі стратегічними цілями, яких треба досягнути. При цьому необхідно враховувати, що в період трансформації економіки регуляторні можливості різних інструментів та ефективність їх застосування змінюються згідно зі станом економічного середовища та мають перманентний характер.

2. Формою реалізації основних інструментів регулювання грошової маси є операції на відкритому ринку. До важелів реалізації антикризової структурної політики відносяться заходи Національного банку України шляхом купівлі та продажу на відкритому ринку казначейських цінних паперів. Зміна банківської облікової ставки та зміна норми обов'язкових резервів є дієвими інструментами грошово-кредитного регулювання, які, з одного боку, є найбільш потужними, але, з іншої сторони, є досить грубими, оскільки торкаються основ усієї банківської системи. Навіть незначна зміна норми обов'язкових резервів може викликати значні зміни в об'ємі банківських депозитів та кредитів, тому вживається цей інструмент у виключних випадках.

Література

1. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / Геєць В.М. – Х. : Вид-во «Форт», 2000. – 344 с.
2. Геєць В.М. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки / В.М. Геєць // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 14–34.
3. Єпіфанов А.О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України: монографія / Єпіфанов А.О. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 417 с.
4. Макро- і мікроекономічні складові розвитку : монографія / [В.С. Стельмах; А.О. Єпіфанов; І.В. Сало; І.І. Д'яконова; М.А. Єпіфанова]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 505 с.
5. Грошово-кредитна політика в Україні / [В.С. Стельмах, А.О. Єпіфанов, Н.І. Гребеник, В.І. Міщенко]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2003. – 421 с.
6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С. Стельмаха]. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
7. Стельмах В.С. Грошово-кредитна політика в Україні / Стельмах В.С. – К. : Знання, 2009. – 421 с.
8. Дмитренко М. Ощадно-кредитна система у контексті формування в Україні власної інвестиційно-інноваційної політики / М. Дмитренко // *Вісник НБУ*. – 2006. – № 1. – С. 16–18.
9. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / Михайло Іванович Крупка. – Л. : Вид-во ЛНУ ім. Ів. Франка, 2001. – 608 с.
10. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України: проблеми теорії і практики / Ковалюк О.М. – Львів : ЛНУ, 2002. – 393 с.
11. Гальчинський А. Макроекономічні та монетарні інструменти політики зростання / А. Гальчинський // *Вісник НБУ*. – 2004. – № 8. – С. 6–8.
12. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / [А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
13. Лапчук Я.С. Система цілей грошово-кредитної політики в умовах трансформації економіки України / Я.С. Лапчук // *Вісник Українського державного лісотехнічного університету* : збірник науково-технічних праць. – Львів : УДЛТУ, 2003. – Випуск 13.4. – С. 214–219.
14. Антикризове управління банківськими установами: теоретичний аспект / М.А. Бас // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2010. – № 5. – С. 25–27.
15. Заруба Ю. Державне антикризове регулювання у банківському секторі / Ю. Заруба // *Вісник НБУ* – 2009. – № 6 (160). – С. 39–41.
16. Про Національний банк України. Зі змінами і доповненнями: закон України від 20.05.1999 № 679-XIV: // *Відомості Верховної Ради України*. – 1999. – № 29. – ст. 238.
17. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік : [затв. рішенням Ради Національного банку України від 10.09.2009 р. № 10].

Надійшла 06.03.2011

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто основні теоретичні аспекти розвитку банківської справи. Узагальнено та конкретизовано існуючі поняття банківської системи і банківської діяльності, запропоновані власні визначення цих понять. Проаналізовано існуючі функції банківської системи.

The article is focused on the basic theoretical aspects of banking. Summarizes and clarifies the existing concept of the banking system and banking, offered its own definition of these concepts. The existing functions of the banking system.

Ключові слова: банківська діяльність, банківська система, функції банківської системи.

Постановка проблеми. В умовах сучасності ефективно організована банківська система є запорукою сталого економічного зростання і відіграє важливу роль в сучасних умовах і подальшому розвитку економіки кожної держави. Як важливий інструмент грошово-кредитного регулювання економіки, банківська діяльність сприяє мобілізації та використанню грошових ресурсів, забезпечує виконання фінансових зобов'язань, визначає динаміку інвестиційного процесу. У нашій країні банківська система є недостатньо функціонуючою і розвинутою, а ефективне функціонування і розвиток банківської системи потребують потужної теоретики, насамперед, чіткого розуміння її поняття та структури, її дослідження як складової фінансової системи держави. Усе це зумовлює гостру необхідність наявності розвинутої теорії банківської справи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених у своїх працях торкалось розгляду питання теорії банківської діяльності. Внесок у розвиток банківської теорії на основі вивчення механізму банківської системи зробили такі вчені: Костюченко О., Орлюк О., Олейник О., Ефимова Л., Усокин В., Андрушків Т., Паламарчук В., Дзюблюк О., Гуцал І., Чайковський Я. та ін. Такі вчені, як Стрельбицька Л., Стрельбицький М., Стельмах В., Мороз А. розглядали поняття банківської системи і порівнювали його з поняттям кредитної системи. Суть регулювання банківської діяльності розкрита в працях Паласевича М., Міщенко В., Пасічника В., Реверчука С., Кльоба Л., Д'яконова І., Яременко О.

Мета статті – узагальнення та розвиток теоретичних аспектів банківської справи, надання визначення основним поняттям банківської теоретики.

Виклад основного матеріалу статті. Банки та інші кредитні організації діють в певному секторі ринку – в системі грошово-кредитних і фінансових відносин. Цим визначається предмет їхньої діяльності: гроші, валютні цінності, інші фінансові інструменти. Банківська діяльність має безліч аспектів [1]. Різні автори по-різному дають визначення банківської діяльності (табл. 1).

Також слід розрізнити основну та допоміжну банківську діяльність. Основна банківська діяльність – це така діяльність кредитної організації, яка включає банківські операції та угоди. Допоміжна банківська діяльність спрямована на забезпечення сприятливих і безпечних умов здійснення основної банківської діяльності. Ця діяльність побічно пов'язана з результатами основної банківської діяльності. Наприклад, до допоміжної банківської діяльності відносяться інформатизація, охорона, система безпеки та інші аналогічні види діяльності різних підрозділів кредитної організації [1].

Таблиця 1

Визначення поняття «банківська діяльність»

№	Автор поняття	Визначення поняття «банківська діяльність»
1	Верховна Рада України	Залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [2].
2	Костюченко О.	Сукупність правових дій, що здійснюються певними суб'єктами у формі, встановленій законом або договором [3].
3	Андрушків Т.	Набір посередницьких операцій на грошовому ринку, виконання яких дозволено законом тільки під особливим наглядом держави спеціальним інститутам, які називаються банками [4].
4	Орлюк О.	Діяльність зі збереження, обігу та продажу власних і залучених грошей та цінностей, здатних виконувати функції грошей, яку здійснюють банки з метою отримання прибутку [5].
5	Ефимова Л.	Сукупність операцій, які здійснюються банками згідно з переліком, встановленим законом. У цьому випадку банківська діяльність виступає як механічна сума всіх операцій, що їх виконують установи під назвою "банки" [6].
6	Усокин В.	Потреба створити банк як спеціальну юридичну особу для здійснення певної сукупності операцій [7].
7	Олейник О.	Сукупність звичних і реально здійснюваних банківських операцій банками та іншими фінансовими установами як спеціальними суб'єктами з приводу грошей та інших фінансових інструментів як засобів обігу, накопичення і товару [8].

Банківська діяльність як підприємницька діяльність, на думку О.П.Орлюка, має певну специфіку й

певні, притаманні лише їй, особливі риси:

- отримання прибутку від обігу (за наявності ризиків) не тільки власних, а й залучених коштів;
- отримання прибутку від обігу фінансових інструментів, що є одночасно умовою існування держави й забезпечення її суверенітету;
- наявність у силу перших двох обставин регламентованого й міцного державного регулювання даного виду підприємницької діяльності, що забезпечує, в першу чергу, публічні інтереси, а потім уже приватні [5].

З поняття «банківської діяльності» випливає поняття «банківська система». В.С. Стельмах визначає, що «банківська система – це складний комплекс, який функціонує і розвивається відповідно до цілого ряду законодавчих і нормативних документів. Основним елементом цієї системи є комерційний банк – кредитно-фінансова установа, яка залучає і накопичує вільні грошові кошти підприємств, організацій, населення, а також здійснює випуск цінних паперів, кредитування народного господарства і населення на умовах платності, зворотності і строковості. Стан і рівень розвитку банків досить серйозно впливає на розвиток всієї суспільно-економічної формації». Тому, аналізуючи діяльність банківської системи, можна зрозуміти ситуацію в державі, а також зробити правильні висновки про роль Національного банку України у виконанні своєї головної функції – забезпечення стабільності національної грошової одиниці [9].

Досліджуючи банківські системи в інших країнах, Г.П. Солнос визначає, що сучасна капіталістична банківська система – складний комплекс грошово-кредитних установ, який включає різні за масштабом і характером діяльності, за типом власності та національної належності, банківські інститути, що виконують різноманітні функції та відіграє многогранну роль на ринку капіталу та в економіці в цілому [10].

Банківську систему визначає О.А. Костюченко через розгалужену сукупність банків, банківських інститутів, фінансово-кредитних установ, що діють у межах єдиного фінансово-кредитного механізму на чолі з центральним банком [3].

На основі аналізу чинного законодавства і великого практичного досвіду Л.Г. Єфімова доходить висновку, що банківська система включає комерційні банки та інші небанківські фінансово-кредитні інститути [6].

О.П. Орлюк визначає банківську систему як складову кредитної системи держави, яка становить сукупність різних за організаційно-правовою формою та спеціалізацією банківських установ, що функціонують у межах єдиної фінансової системи та єдиного грошово-кредитного механізму в певний проміжок часу [5].

Аналізуючи різні підходи до поняття «банківська система», вважаємо, що їх можна об'єднати в такі чотири групи:

- банківська система розглядається як сукупність банків держави;
- банківська система розглядається як сукупність банків, банківської інфраструктури;
- банківська система включає в себе кредитну систему;
- банківська система розглядається через систему комерційних банків [10].

Отже, сьогодні російські вчені-економісти під банківською системою розуміють історично сформовану та законодавчо закріплену систему організації банківської справи в конкретній державі. У структуру сучасної банківської системи дані автори включають центральний банк, кредитні організації та філії і представництва іноземних банків. Кредитні організації розглядаються як сукупність банків та небанківських кредитних організацій.

З'ясувавши генезис поняття «банківської системи» та особливості функціонування банківської системи, перейдемо до розгляду її структурних елементів. Самостійність банківської системи проявляється у специфічних функціях. Функції, як структурний елемент банківської системи, відображені на рис. 1.



Рис. 1. Функції банківської системи

На основі рис. 1 можна зробити висновки, що перша функція, трансформаційна функція, зумовлена посередницькою місією банків. Друга, емісійна функція – ключова функція банківської системи. В її виконанні беруть участь усі ланки системи. Вона стосується усіх напрямків банківської діяльності, насамперед кредитної. Третя, стабілізаційна функція, пов'язана з надзвичайно високим ризиком банківської діяльності. Банки, на відміну від інших економічних суб'єктів, несуть підвищену загрозу дестабілізації власної діяльності, розлад усього грошового ринку, провокування загальноекономічної кризи [3].

Висновки. Таким чином, в ході проведених досліджень можна визначити банківську діяльність як сукупність діючих спеціальних суб'єктів і операцій, які здійснюються банками згідно з переліком, встановленим законом, як учасниками єдиної банківської системи з приводу грошей, цінних паперів та валютних цінностей як засобів платежу, заощадження й товару.

Сучасний етап розвитку України характеризується гострою необхідністю створення цілісної програми соціально-економічного розвитку суспільства, а також забезпечення необхідних умов реальних перетворень фінансової, кредитної та грошової систем, адаптації їх до специфіки ринкових відносин. При цьому у сфері фінансового забезпечення економічної реформи подальшого вдосконалення потребує і банківська діяльність.

Література

1. Офіційний сайт «Банківське Право» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpl.kiev.ua/jak-galuz/10-bankvska-djalnst->.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : сайт <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Костюченко О. А. Банківське право: [навч. посібник] / О. А. Костюченко. – К. : КНЕУ, 1999. – 168 с.
4. Андрушків Т. І. Банки як суб'єкти фінансових ринків України: роль і значення / Т. І. Андрушків // Банківська справа. – 1998. – № 2. – С. 50–53.
5. Орлюк О. П. Банківське право: [навч. посібник] / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 373 с.
6. Ефимова Л. Г. Банковское право: [учебное и практическое пособие] / Л. Г. Ефимова. – М. : БЕК, 1994. – С. 27.
7. Усоскин В. М. Современные коммерческие банки: управление и операции / В. М. Усоскин. – М. : Все для вас, 1993. – С. 23.
8. Олейник О. М. Основы банковского права: [курс лекций] / О. М. Олейник. – М. : Юрист, 1997. – С. 25.
9. Міщенко В. І. Роль Національного банку України в забезпеченні стабільності національної грошової одиниці / В.І. Міщенко, В.С. Стельмах // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ВВП "Мрія – 1" Лтд, 2004. – Т 9. – С. 130–137.
10. Латковська Т.А. Фінансово-правове регулювання організації та функціонування банківської системи в Україні та зарубіжних країнах: порівняльно-правовий аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступення д-ра юрид. наук / Одес. нац. юрид. акад., 2008. – 36 с.

Надійшла 07.03.2011

УДК 336:334.722

В. Я. ЧЕВГАНОВА, В. В. ЧЕВЕРДА

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті висвітлено основні проблеми фінансового забезпечення малого підприємництва, проаналізовано нормативно-правову базу, а також державні та регіональні програми підтримки малого підприємництва. Розроблено комплекс науково-практичних рекомендацій щодо розв'язання даних проблем, запропоновано напрями активізації діяльності суб'єктів малого бізнесу.

The basic problems of the financial providing of small enterprise are reflected in the article, it is analysed normatively-legal base, and also government and regional programs of support of small enterprise. A complex is developed scientifically-practical recommendations in relation to the decision of these problems, directions of activation of activity of subjects of small business are offered.

Ключові слова: мікrokредитування, Європейський банк реконструкції та розвитку, Німецько-український фонд, агрокредитування, лізинг.

Вступ. Малий бізнес, або мале підприємництво, являє собою найчисленніший прошарок дрібних власників, які внаслідок своєї масовості значною мірою визначають соціально-економічний і частково політичний рівень розвитку країни. За своїм рівнем життя та соціальним положенням вони належать до

більшості населення і являють собою й безпосередніх виробників, і споживачів широкого спектра товарів та послуг одночасно.

Становлення і розвиток підприємництва в Україні свідчать про те, що проблема фінансового забезпечення підприємницької діяльності досить багатогранна, її економічні й правові аспекти знаходяться в стані формування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відомі економісти та політики, такі як Л. Лигоненко, В. Галь, О. Мазур, О. Кузьмел, А. Кінах, В. Костицький, С. Дрига, ґрунтовно оцінюють сучасний стан малого підприємництва в Україні. Автори С. Бобров, С. Денег, М. Білик, Ф. Бутинець, О. Васюренко, В. Вітлінський, А. Герасимович, А. Головач, О. Уляницька, розглядають питання поліпшення кредитування малого підприємництва, аналізують шляхи удосконалення системи оподаткування і зниження податкового тиску на підприємців, акцентують увагу на необхідності підвищення їх соціального захисту. Ранні аспекти підприємницької діяльності, малого і середнього бізнесу завжди були в центрі уваги вчених: Н. Гончарова, С. Бондаренко, В. Залунін та інші розглядають сутність цих категорій, їхнє місце і роль у розвитку економічних систем тощо. У той же час, незважаючи на численні публікації із цієї проблематики, нині проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу потребують подальшого розв'язання, що й зумовило необхідність подальших наукових пошуків у даному напрямі дослідження. Проблема є актуальною і потребує постійного вивчення та аналізу.

Постановка завдання. Мале підприємство – цілком самостійна та найбільш типова форма організації економічного життя суспільства зі своїми відмітними особливостями, перевагами і недоліками, закономірностями розвитку.

Розвиток малого підприємства в Україні зіткнувся з низкою значних труднощів та проблем на сучасному етапі розвитку економіки, однією з яких є фінансування діяльності малих підприємств. На відміну від країн із розвинутою ринковою економікою, де процес розвитку малого бізнесу й систем його підтримки проходив природним шляхом, Україна, яка різко змінила економічну орієнтацію, змушена розв'язувати цю проблему в обмежений термін і в умовах кардинальних змін в економіці, ускладнених нестабільністю макроекономічної ситуації в країні.

Основний матеріал та результати. Організація підприємства неминуче зв'язано з наявністю достатнього капіталу. Потреба підприємця у певному обсязі капіталу залежить від планів його діяльності, його підприємницької ідеї, складності та масштабності її практичної реалізації. Розмір початкового капіталу залежить від галузі, в якій впроваджується підприємницька ідея.

Наявний підприємницький капітал (сукупність усіх витрат у грошовій формі, які необхідно здійснити задля реалізації проекту й отримання очікуваного економічного ефекту) може створювати відповідний імідж підприємця як ділової людини, а також бути однією з можливих гарантій досягнення комерційного успіху у власній діяльності.

У досить великому переліку перешкод, з якими стикається малий бізнес, практично усі дослідники й самі бізнесмени відзначають проблему дефіциту фінансових ресурсів.

Як відомо, фінансування малих підприємств може здійснюватися за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Відповідно до українського законодавства, в якості зовнішніх джерел фінансування можуть використовуватися цільові банківські вклади, паї, акції, технології, машини, кредити, товарні знаки, інтелектуальні цінності. Основними внутрішніми джерелами залучення коштів є фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви підприємця-інвестора, тобто прибуток, а також амортизаційні відрахування, особисті грошові нагромадження та заощадження підприємців. До неформального ринку позичкових капіталів (внутрішнє джерело фінансування) належить також позика грошей у рідних і знайомих, але це джерело за своїми розмірами та строками не є основним. Такі кошти використовуються для формування стартового капіталу або в екстраординарних випадках функціонування бізнесу. За попередніми підрахунками останнім джерелом користуються понад 67 % підприємців в Україні [8].

Одним із ринкових шляхів розв'язання фінансових проблем суб'єктів вітчизняного малого підприємства може стати підтримка їх діяльності через розвиток послуг мікрокредитування, які можуть надаватися комерційними банками й небанківськими фінансово-кредитними установами (мікрофінансові організації – МФО). Але процентні ставки для дрібних і середніх позичальників у рамках програм мікрокредитування істотно перевищують середню вартість кредитів юридичним особам. Якщо порівняти їх зі ставками в США, Західній Європі й навіть Росії, порівняння буде не на користь України та українського підприємця. Сьогодні у вітчизняних банках мікрокредити пропонують під 15–24 % річних в іноземній валюті і 20–29 % – в гривні. Зазвичай, мікрокредити видаються на термін від півроку до трьох років залежно від суми. Наприклад, якщо сума складає 5–10 тис. доларів, то термін, як правило, не перевищуватиме 12 місяців [5,10].

Останнім часом велику популярність мала спеціальна Програма мікрокредитування по лінії Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Німецько-українського фонду (НУФ). Банки, які є партнерами Програми, отримують консультативну підтримку в рамках пакета технічної допомоги. Поступово кожному банку передається технологія кредитування малого і середнього бізнесу й усі повноваження за даним напрямом, включаючи навчання співробітників, і, зрештою, досягається головна

мета – мікрокредитування функціонує самостійно, без підтримки консультантів Програми.

У рамках Програми мікрокредитування по лінії ЄБРР фінансуються малі підприємства, що працюють у сфері торгівлі (72 %), надання послуг (14 %), змішані (7 %), виробництва (4 %), та сільського господарства (3 %). Середній розмір поточного кредиту одному клієнтові складає приблизно 8 200 доларів США.

За весь період впровадження Програми ЄБРР в Україні банками-учасниками (ВАТ КБ «Надра», АКБ «Форум», ВАТ «Кредитпромбанк», ЗАТ КБ «Приватбанк», «Аваль», ВАбанк, СЕБбанк) було видано для малих підприємств 160,8 тис. кредитів на загальну суму 1,3 млрд. дол. США.

Німецько-український фонд заснували німецька Кредитна установа для відновлення (KfW), Національний банк України і Міністерство фінансів України. У рамках програми «НУФ» на 01.10.2009 діяло 9 кредитних договорів між НУФ та банками-учасниками на суму 17,6 млн євро. Основними учасниками цієї програми за підсумками 2008 року були АКБ «Форум», ВАТ «Надра», ВАТ «Кредитпромбанк», ВАТ «Мегабанк». У цілому, в рамках укладених угод станом на 01.10.2009 банками-учасниками Програми мікрокредитування НУФ видано 160,4 тис. кредитів на суму 672,8 млн. євро. Із цих коштів (2008 р. – I півріччя 2009 р.) банками було видано кредити підприємствам та приватним підприємцям (у процентному відношенні за видами діяльності): торгівля – 48 %; сільське господарство – 27 %, надання послуг – 17 %; виробництво – 8 %.

Головна проблема кредитування малого підприємництва – високий рівень заборгованості. Станом на 01.10.2009 непогашеними залишалися 730 кредитів на суму 10,9 млн євро [8, 9].

У наведених вище прикладах кредитування за видами діяльності переважає торгівля (72 і 48%), а кредитування виробництва та сільського господарства має невелику частку, що не є позитивним фактором для розвитку економіки. Тому на сьогодні основними завданнями Програми мікрокредитування в Україні є управління кредитним портфелем в умовах кризи і розвиток агрокредитування в банках-партнерах, адже сільське господарство залишається однією з пріоритетних галузей економіки держав – продовольчих флагманів, чільне місце серед яких посідає й Україна. Від ефективної діяльності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу залежить не тільки розв'язання продовольчого питання, але й забезпечення населення споживчими товарами, розв'язання питання сільського безробіття, соціальне відродження села, поліпшення екологічної ситуації.

Зовнішнім позабюджетним джерелом фінансування малого бізнесу, крім комерційних банків, може стати й приватне, або спонсорське, фінансування. На Заході нерідко за малою фірмою стоїть велика приватна корпорація, зацікавлена в результатах роботи тих чи інших підприємств, наприклад венчурних компаній, які беруть на себе ризик конструкторського, технологічного та проектного розроблення принципово нових технологій, випробувального й промислового їх використання.

Альтернативою мікрокредитування для малих підприємств на сьогодні є лізинг – форма довгострокової оренди, що передбачає передачу права користування майном іншому суб'єктові підприємницької діяльності на платній основі й на визначений угодою строк.

Лізинг має ряд переваг. Основними з них є:

- лізингові платежі відносять до витрат виробництва;
- наявність гнучких схем виплати платежів;
- мінімальний пакет документів для укладання лізингової угоди;
- лізинг дає змогу спочатку випробувати обладнання, а потім закупити його, а в сезонних галузях – орендувати лише на час його фактичної експлуатації.

За наявності у малого підприємства альтернативи – взяти кредит на покупку устаткування або придбати це устаткування на певний час за договором лізингу – її вибір необхідно здійснювати на основі результатів фінансового аналізу. В усякому разі, лізинг стає практично безальтернативним варіантом, коли:

- підприємець тільки починає власну справу (що часто має місце в малому підприємстві);
- підприємство-постачальник зазнає труднощів зі збутом своєї продукції, а підприємство - майбутній лізингоотримувач не має в достатньому обсязі власних засобів і не може взяти кредит для придбання потрібного йому устаткування [6].

Але Україна значно відстає за показниками лізингу від постсоціалістичних країн за рахунок ряду факторів, що гальмують його розвиток, а саме: недосконалість правового регулювання, недостатність розвитку інфраструктури ринку лізингу, обмеженість джерел фінансування, несприятливе податкове законодавство тощо.

Удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази щодо фінансування малого бізнесу може дати поштовх для розвитку та ефективної діяльності малого підприємництва.

Уже декілька років перебуває на розгляді Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій». Безперечно, наявність інформації про кредитні історії підприємств значно зменшує ризик при наданні їм кредитів. Отже, впровадження в дію цього Закону та створення кредитних бюро сприятиме прозорості щодо кредитних історій позичальників, знизить ризики кредитора, підвищить якість кредитного портфеля, зробить кредити доступнішими для сумлінних позичальників.

Для розв'язання проблеми недостатності у підприємців коштів для розвитку власної справи та

високих відсоткових ставок за користування банківськими кредитами Законом України від 27.04.2010 №2154-VI «Про Державний бюджет України на 2010 рік» була передбачена програма «Мікрокредитування малого підприємництва». У рамках цієї програми використано 15 млн. грн., що дозволило надати близько 70 мікрокредитів середньою вартістю 200 тис. грн. на конкурсній основі фізичним особам-підприємцям і малим підприємствам для започаткування та ведення власної справи.

Законом України від 23.12.2010 № 2857-VI «Про Державний бюджет України на 2011 рік» також передбачена програма «Мікрокредитування малого підприємництва», в рамках якої планується використання 10,3 млн грн., що на 4,7 млн грн. менше, ніж у попередньому році. Отже, незважаючи на необхідність державної підтримки, спостерігається негативна тенденція до скорочення фінансування малого бізнесу. Тобто малим підприємствам доведеться самотужки розв'язувати власні проблеми [2, 4].

Інструментом реалізації державної політики розвитку підприємництва на місцевому рівні є регіональні програми підтримки малого підприємництва.

Важливим фактором у виконанні заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва є забезпечення місцевими органами виконавчої влади обсягів і стабільності фінансування з початку дії програми й до її завершення, з рівномірним розподілом коштів за кварталами впродовж кожного року. Рівень фінансування реалізації програмних заходів з місцевих бюджетів визначає відношення органів місцевої влади до розв'язання проблем малого підприємництва в регіонах. Розглянемо це на конкретних прикладах.

На відміну від 2008 року, коли кошти на реалізацію заходів регіональних програм підтримки малого підприємництва були передбачені в усіх 27-и регіонах, у 2009 році в бюджетах Київської та Дніпропетровської областей кошти на реалізацію програмних заходів не передбачались. Впродовж 2009 року фінансування заходів програми з місцевих бюджетів здійснювалось у 25-и регіонах, але рівень фінансування в окремих регіонах мав значну диференціацію (рис.1).



Рис. 1. Фінансове забезпечення регіональної програми розвитку малого підприємництва з обласного бюджету

За наданою інформацією з регіонів, у 2009 році середній рівень фінансового забезпечення регіональних програм підтримки малого підприємництва з регіональних бюджетів (у розрахунку на 1000 малих підприємств) у цілому по Україні порівняно з 2008 роком зменшився майже вдвічі зі 119,3 до 61 тис. грн.

Найбільший обсяг фінансування мали Івано-Франківська та Волинська області, відповідно 174,3 і 162,1 тис. грн., найнижчі показники мали Житомирська обл. та м. Севастополь, відповідно 2,2 і 7,6 тис. грн.

Таким чином, в умовах фінансово-економічної кризи знижено обсяги фінансової підтримки малого підприємництва з місцевих бюджетів. Зменшення обсягів фінансування програмних заходів, особливо в регіонах із недостатнім розвиненим підприємницьким потенціалом, посилює диспропорції регіонального розвитку, а внаслідок цього уповільнюється процес подолання кризових явищ в економіці регіонів. Для підтримання поступального розвитку економіки потрібно усунути нерівномірність у фінансовому забезпеченні регіональних програм в окремих областях. Необхідно визначити потреби кожної області у фінансових ресурсах і надати більші можливості для розвитку малим підприємствам незалежно від регіону, в якому вони знаходяться [3].

Висновок. Державні програми розвитку малого бізнесу мають бути програмами не виживання, а стимулювання й розвитку для забезпечення конкурентоспроможності України та її підприємницького сектора. У період економічної кризи малий бізнес понад усе потребує додаткової підтримки, особливо фінансової, оскільки не може впоратися з труднощами самотужки.

Активізувати діяльність суб'єктів малого підприємництва можливо за такими напрямками:

- 1) кредитування малого підприємництва переважно за рахунок коштів українських та іноземних банків, інших фінансових установ і підприємств на умовах, що є найвигіднішими для малого бізнесу;
- 2) прийняття Закону України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» із метою суттєвої мінімізації ризиків неповернення кредитів (як передумова створення бази для розширення кредитування в майбутньому);
- 3) розвиток агрокредитування на якісно новому рівні;
- 4) розвиток альтернативних джерел фінансування, наприклад лізинг, що є більш вигідною формою інвестування порівняно з прямою купівлею й купівлею за рахунок кредитних ресурсів.
- 5) підвищення дієвості регіональних програм підтримки малого підприємництва, усунення диспропорції їх фінансування за регіонами.
- 6) розвиток мікрокредитування за рахунок зниження відсоткових ставок до європейського рівня;
- 7) збільшення частки мікрокредитування малих підприємств у сфері виробництва як основного виду економічної діяльності.

Література

1. Закон України від 27.04.2010 №2154-VI «Про Державний бюджет України на 2010 рік» / Верховна Рада України.
2. Закон України від 23.12.2010 № 2857-VI «Про Державний бюджет України на 2011 рік» / Верховна Рада України.
3. Державний комітет України з питань регуляторної політики і підприємництва. Моніторинг стану виконання регіональних програм підтримки малого підприємництва в регіонах України.
4. Бережницька У. Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва/ У. Бережницька // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 5. – С. 44–73.
5. Данилейчук Р. Б. Мікрофінансування як альтернативний варіант кредитування малого бізнесу / Р. Б. Данилейчук // Інноваційна економіка – 2009. – № 6. – С. 162–166.
6. Ярошевич Н. Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н. Б. Ярошевич, М. Б. Антонів // Науковий вісник НЛТУ України 2009. – Вип. 19.5. – С. 241–246.
7. Бутенко О. А. Оцінювання фінансового стану малих підприємств. Теорія та практика державного управління [Електронний ресурс] / О. А. Бутенко. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/>
8. Програма мікрокредитування в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://microcredit.com.ua/>
9. Кужель О. Аналітичний центр «Академія». Макроперешкоди українського кредитування [Електронний ресурс] / О. Кужель. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=638>

Надійшла 07.03.2011

УДК 34

І. С. АЛАКОЗ, А. Ю. САВЕНКО

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "Донецький національний технічний університет"

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті зосереджено увагу на засадах існування місцевих фінансів, визначено їх роль та значення у розвитку місцевого самоврядування. Також розглядаються питання місцевих бюджетів як основи фінансового забезпечення місцевих органів влади.

The article focuses the attention on the bases of the existence of the local finance, as well as their role and importance in the development of the local government. The problem of the local budgets as the basis of the financial support of the local authorities is also examined.

Ключові слова: місцеві фінанси, фінансова незалежність, місцеві бюджети, місцеве самоврядування.

Останніми роками в Україні набула великої актуальності проблема нестачі фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та нестабільність їх доходних джерел. За таких умов серйозним чинником стабілізації економічної ситуації в країні має стати ефективне формування місцевих фінансів, здатне перетворити територіальні громади із дотаційних на суб'єкти, які самостійно, за рахунок власних

доходів спроможні розв'язувати будь-які соціально-економічні проблеми. У розвинених країнах світу територіальні громади, котрі спираються на власні фінанси, є стабілізатором соціально-політичного ладу та фінансово-економічної ситуації у державі [4].

Проблема забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування знайшла своє відображення в роботах багатьох вчених-економістів. У різні періоди вагомий внесок у дослідження окремих аспектів цієї проблематики зробили такі вчені: О. Андрейченко [1], В. Зайчикова [5], О. Кириленко [6,7], К. Павлюк [9], Т. Рева [11] та інші.

Метою статті є дослідження аспектів функціонування інституту місцевого самоврядування, його фінансової незалежності, та напрямів зміцнення місцевого самоврядування в Україні.

Особливо важлива роль в ієрархії місцевих фінансових інститутів належить самостійним місцевим бюджетам. Саме місцеві бюджети є фондами, в яких мобілізується основна частина фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення надання громадських послуг. Тому забезпечення самостійності місцевих органів влади у формуванні цих фондів – надзвичайно важливе завдання, що має бути розв'язане в процесі формування системи місцевих фінансових інститутів та визначення її структури [3].

Це питання потребує ретельного дослідження, бо саме фінансова самостійність є передумовою здійснення функцій і завдань, що покладені на місцеве самоврядування.

Система місцевих фінансових інститутів в Україні має будуватися як система, що має не статичну, а динамічну структуру. Тільки за цих умов може бути повною мірою використано потенціал місцевих фінансів, які, на відміну від державних, мають забезпечити особливі й специфічні місцеві інтереси, що не може бути враховано центральною владою і реалізовано через державні фінанси [11].

Система місцевих фінансових інститутів в Україні ще не має завершеного характеру і перебуває в стадії становлення. Для цієї системи ще не властива така найважливіша ознака будь-якої системи, як цілісність. Не зовсім сформована структура системи місцевих фінансових інститутів. Як наслідок, місцеві фінанси України поки що не забезпечують можливості реалізації функцій і завдань, які покладаються на місцеві органи влади. Тобто, становлення місцевих фінансів України неможливе без формування структурованої й цілісної системи місцевих фінансових інститутів [11].

Надання цілеспрямованості системі місцевих фінансових інститутів – невідкладна потреба, і її належить забезпечити на основі створення відповідної правової бази. У першу чергу, слід законодавчо встановити, що метою діяльності виконавчої влади і місцевого самоврядування є надання громадських послуг. Слід також визначити кількісні характеристики послуг, котрі забезпечуються різними рівнями виконавчої влади і місцевого самоврядування [11].

Як показує досвід зарубіжних країн, фінансові проблеми регіонів розв'язуються через надання місцевим органам влади стабільно закріплених дохідних джерел, розширення сфери місцевого оподаткування та реформування всієї системи міжбюджетних відносин у країні. Адже, нестабільність доходів місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжрегіонального розподілу державних доходів негативно позначаються на розвитку регіонів.

Правове підґрунтя формування місцевих бюджетів на сьогодні визначається Конституцією України, Законами "Про місцеве самоврядування в Україні", "Про бюджетну систему України", "Про систему оподаткування" та деякими законодавчими актами щодо зарахування дохідних джерел [6].

Фінанси місцевих органів влади як система включають кілька основних взаємопов'язаних структурних елементів. Це доходи, видатки, способи формування доходів, інститути системи, суб'єкти й об'єкти системи та відносини між суб'єктами системи. Головною частиною доходів місцевих бюджетів в Україні є державні податки, що зараховуються до бюджету відповідного рівня згідно з нормативами відрахувань або закріплюються за державним та місцевими бюджетами.

Місцеві бюджети є автономними і не входять до складу бюджетів вищих рівнів. У зв'язку з цим представимо загальну схему місцевих бюджетів України (табл. 1).

До доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів між бюджетних трансфертів, належать такі податки і збори [2]:

- податок з доходів фізичних осіб;
- державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам;
- плата за ліцензії;
- плата за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності;
- надходження адміністративних штрафів;
- 50% надходження у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху;
- єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва у частині, що належить відповідним бюджетам.

До доходів бюджетів міст Києва і Севастополя зараховується 100% загального обсягу податку з доходів фізичних осіб (ПЗДФО). До доходів бюджетів міст республіканського та обласного значення зараховується 75% ПЗДФО. До доходів бюджетів міст районного значення зараховується 25% від загального обсягу ПЗДФО [2].

Оскільки податки сплачуються в основному з доходів юридичних та фізичних осіб, то проблему

наповненості дохідної частини місцевих бюджетів доцільно розв'язувати через збільшення виробничих можливостей суб'єктів господарювання та збільшення кількості робочих місць, що певною мірою допоможе забезпечити збільшення податкових надходжень та податків з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів. Це призведе до підвищення рівня місцевих бюджетів і сприятиме, в цілому, економічному зростанню адміністративно-територіальної одиниці за місцем розташування суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Загальна схема структури місцевих бюджетів

Доходи	Видатки
I. Власні доходи:	I. Фінансова підтримка галузей народного господарства:
- податки на майно;	- промисловість, будівництво;
- платежі за використання природних ресурсів;	- сільське та рибне господарство;
у т.ч. земельний податок і орендна плата за землю	- транспорт, дорожнє господарство;
- податки, збори та мито;	- житлово-комунальне господарство.
у т.ч. місцеві податки та збори	II. Соціально-культурні заходи:
- інші власні доходи.	- освіта;
II. Регулюючі доходи:	- культура і мистецтво;
- податок на прибуток;	- охорона здоров'я;
- прибутковий податок з фізичних осіб;	- соціальна політика.
- податок на додану вартість;	III. Управління
- акцизи;	IV. Правоохоронна діяльність
- дотації з державного й регіонального бюджетів;	V. Інше
- субвенції з регіональних бюджетів;	
- кошти, отримані за взаєморозрахунками з бюджетами;	
Усього	Усього

Згідно з розглянутою літературою, автори В.К. Хлівний та З.А. Мацук стверджують, що органи місцевого самоврядування при складанні бюджетів орієнтуються на одержання фінансової допомоги з державного бюджету. Тому державні органи влади повинні вимагати формування такої структури, яка б у перспективі дала змогу скоротити обсяги постійної фінансової допомоги з держбюджету [13]. Як зазначає І.О. Луніна, за період 2002–2009 рр. Зростання загального обсягу доходів місцевих бюджетів (з 12,5% до 14,6% ВВП) було забезпечене завдяки збільшенню офіційних трансфертів із державного бюджету (з 3,5% до 6,2% ВВП), тоді як податкові доходи місцевих бюджетів зменшилися із 7,3% до 6,2% ВВП унаслідок зниження рівня надходжень практично по всіх податках. У 2005–2009 роках частка місцевих бюджетів у податкових доходах зведеного бюджету знизилась до 24,0–27,7% порівняно з 36,3% у 2002, тобто приблизно три чверті податкових доходів надходить до держбюджету [8]. І.О. Луніна стверджує, що місцеві органи влади повинні визначати ставки податків на підприємницьку діяльність, до того ж доходи від таких податків мають надходити за місцем здійснення підприємницької діяльності.

Як зазначає В.В. Зайчикова, стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки передбачено створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу використання місцевих бюджетів у режимі реального часу на базі єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до бюджетної класифікації [5].

Сьогодні ведуться значні наукові і практичні дискусії навколо питань зміцнення фінансової незалежності місцевих бюджетів. На жаль, практика засвідчує, що роль місцевих бюджетів України поки що незначна (менше 5%), а окремі органи місцевого самоврядування ще недостатньо використовують наявні можливості збільшення доходів місцевих бюджетів.

Для підвищення фінансової незалежності місцевих органів влади потрібно всебічно розвивати систему місцевих облігаційних запозичень як додаткового ресурсу місцевої влади. Також необхідна наявність добре розвинутої ринкової інфраструктури, насамперед незалежних рейтингових агентств та консалтингових фірм [7].

До переліку місцевих податків і зборів можна додати податок на нерухомість, податок на спадщину, податок на майно підприємств, організацій та громадян. Ці податки дозволять перерозподіляти кошти, встановлюючи залежність між обсягами місцевих бюджетів і результатами господарювання підприємств, рівнем оплати праці працівників, ступенем розвитку ринку нерухомості, ефективності використання суб'єктами господарювання майна тощо, що стимулюватиме органи місцевої влади створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва, адже це безпосередньо впливатиме на розміри доходів місцевих бюджетів.

Згідно з податковим кодексом України визначено нові способи надходження податків до місцевих бюджетів – збір за місця для паркування транспортних засобів, що може стати одним із джерел надходжень

до міських бюджетів та дозволить підвищити рівень місцевих доходів та зміцнить фінансову незалежність місцевого самоврядування [10].

Доцільним було б включення до системи місцевого оподаткування екологічних податків. Необхідно при цьому ввести екологічні податки на продукти, які забруднюють навколишнє середовище. Такі податки можна включити до ціни. Їх застосування сприятиме не лише зниженню загального рівня забруднення, а й стимулюватиме виробництво нової, екологічно чистої продукції, адже такий додатковий фінансовий тягар збільшує ціну шкідливого товару.

За сучасних умов демократичного розвитку нашої країни постала проблема необхідності пошуку ефективного механізму поповнення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і що головне – доходів між різними ланками бюджетної системи. При цьому питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і жоден з цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

Таким чином, вирішення цілого комплексу проблем стосовно формування і використання місцевих фінансів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів України. Адже, від того наскільки політично незалежні і фінансово забезпечені адміністративно-територіальні одиниці, залежить стабільність і незалежність всієї держави.

Література

1. Андрейченко О. Нові підходи до формування дохідної бази місцевих бюджетів / О. Андрейченко // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 38–40.
2. Бюджетний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України, із змінами внесеними згідно із Законом №2478-V-VI від 09.07.2010.
3. Вступ до Бюджетного кодексу: [навч. посібник] / С. І. Мельник, І. Ф. Щербина, Дж. Хансен та ін. – К., 2001. – 144 с.
4. Герчаківський С. Міське оподаткування в Україні: традиції, реалії та напрями удосконалення / С. Герчаківський // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 44–49.
5. Зайчикова В. В. функції місцевих органів в умовах бюджетної реформи / В. В. Зайчикова // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 72–79.
6. Кириленко О. П. Зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів / О. П. Кириленко // Фінанси України. – 2006. – № 9. 335 с.
7. Кириленко О. П. Історичний досвід, стан і перспективи розвитку місцевих запозичень в Україні / О. П. Кириленко // Журнал європейської економіки. – 2007. – №1. – С. 82–104.
8. Луніна В. К. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / В. К. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 3–12.
9. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 24–37.
10. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010.
11. Рева Т. М. Міське фінанси : [навч. посібник] / Рева Т. М., Ковальчук К.Ф., Кучкова Н. В. – К. : Центр учбової літератури. 2007. – 208 с.
12. Слухай С. В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С. В. Слухай // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 63–72.
13. Хлівний В. К. Оптимізація структури видатків місцевих бюджетів (на прикладі Івано-Франківської області) / В. К. Хлівний, З. А. Мацук // Фінанси України. – 2010. – №8. – С. 53–62.

Надійшла 21.02.2011

**ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ
В УКРАЇНІ**

Висвітлено сучасний стан системи соціального страхування в Україні, обґрунтовано необхідність її удосконалення, запропоновано більш ефективні інструменти реалізації соціальної функції держави.

The actual state social insurance system in Ukraine, the necessity of its improvement, offered a more effective instruments of social function of the state.

Ключові слова: соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальна допомога, пенсійна реформа.

Актуальність теми. За умов переходу України до соціально спрямованої ринкової економіки зростає роль держави у здійсненні її соціальної політики. При цьому пріоритетами соціальної політики є реформування системи соціального забезпечення, а також створення умов для досягнення достатнього життєвого рівня населення. Шляхи реформування вказаної системи у нинішніх складних соціально-економічних умовах ще не знайшли значного превалювання тієї чи іншої точки зору щодо основних гарантій забезпечення прав людини у соціальній сфері, механізму їх реалізації та комплексу заходів, пов'язаних з реформою соціального забезпечення. Вказана ситуація не дає змоги успішно формувати та розвивати систему соціального забезпечення в цілому, а також основний її елемент, яким є система соціального страхування населення.

Аналіз останніх досліджень. В нинішніх умовах система соціального страхування в Україні перебуває на стадії становлення та розвитку, при цьому тривають пошуки оптимальної її структури, основних функцій, провідних напрямів діяльності на різних рівнях. Дослідженням цих проблем присвятили свої наукові праці вітчизняні вчені: В. Безугла, І. Гнибіденко, Т. Мусатова, Г. Терещенко, С. Юрій.

Аналіз наукових досліджень дав змогу визначити соціальне страхування як систему прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної або часткової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел [6].

Метою статті є визначення ефективності вітчизняної системи соціального страхування, потреби диверсифікації джерел фінансування соціальної підтримки малозабезпечених членів суспільства, обґрунтування пропозицій щодо подальшого зростання рівня державних соціальних гарантій для найменш захищених категорій громадян.

Виклад основного матеріалу. Стан економіки за умов діючої фінансової кризи зумовлений впливом низки об'єктивних факторів, що пов'язані зі спадом виробництва, зниженням ефективності господарювання та високою інфляцією, внаслідок чого відбувається істотне зниження реальної заробітної плати, пенсій, рівня життя значної частини населення [7].

У вказаних економічних умовах необхідним є посилення заходів, спрямованих на пом'якшення негативних наслідків спаду рівня життя пенсіонерів і на часткову компенсацію втрат найменш забезпеченим верствам населення, удосконалення механізмів захисту доходів пенсіонерів, інвалідів, одиноких громадян похилого віку.

Зокрема, у пенсійному забезпеченні громадян України мають місце наступні проблеми:

– наявність значних переваг та пільг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників при майже однаковому рівні відрахувань на пенсійне забезпечення;

– невисокий рівень пенсійного забезпечення;

– недостатня диференціація розмірів пенсій;

– несвоєчасна сплата страхових внесків до Пенсійного фонду України, що зумовлює заборгованість з виплати пенсій;

– відсутність взаємозв'язку між трудовою діяльністю працівника та розміром його пенсії;

– не формується зацікавленість працівників у створенні пенсійного бюджету.

При цьому на стан пенсійного забезпечення громадян країни здійснюють негативний вплив:

– демографічні фактори (старіння та зменшення чисельності працездатного населення, зниження народжуваності), наслідками яких є збільшення чисельності отримувачів пенсій та зменшення платників страхових внесків;

– несприятливе співвідношення тривалості періоду сплати внесків на пенсійне забезпечення та періоду, протягом якого виплачується пенсія;

– значна кількість пільгових і прирівняних до них категорій отримувачів пенсій.

Зокрема, внаслідок низького рівня народжуваності на 1000 осіб працездатного віку припадає більше

400 осіб пенсійного віку. За прогнозними розрахунками до 2026 року ситуація значно погіршиться: так у 2016 році на 1000 осіб працездатного віку припадатиме 446, а у 2026 році – 561 особа пенсійного віку. У 2046 році частка населення пенсійного віку зросте до 35% загальної чисельності населення України [5].

Чисельність платників внесків на пенсійне страхування на сьогоднішній день становить 15,2 млн осіб, а чисельність пенсіонерів – 13,8 млн, тобто уже сьогодні пересічний платник внесків фінансує 90,8% середньої пенсії, а у окремих регіонах і більше. При цьому, частка пенсійних видатків у ВВП країни уже перевищує 15% [3].

Якщо не вжити заходів, то через зростання демографічного навантаження пенсійна система не буде здатною забезпечувати існуючий рівень заміщення пенсіями втраченого заробітку та оптимальну диференціацію пенсій.

Напрями реформування пенсійної системи в Україні були визначені більше 10 років тому та закріплені у прийнятих Верховною Радою України у 2003 році законах України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” та “Про недержавне пенсійне забезпечення”. Згідно із затвердженою моделлю системи пенсійного забезпечення передбачене створення трирівневої пенсійної системи, а саме: солідарної системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування (I рівень); накопичувальної системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування (II рівень); системи недержавного пенсійного забезпечення (III рівень) [1].

З 2004 року впроваджено солідарну систему загальнообов’язкового державного пенсійного страхування та систему недержавного пенсійного забезпечення. Накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування не запроваджена.

Незважаючи на вжиті заходи, що здійснюються у зв’язку зі змінами Єдиної тарифної сітки та розміру мінімальної заробітної плати, майже третина працівників країни сплачує страхові внески із зарплати не вище мінімального її розміру. Усе це звужує базу нарахування страхових внесків та може призвести до зниження пенсійних виплат у майбутньому. При цьому розмір внеску на пенсійне страхування залишається надзвичайно високим, що стримує зростання легальної заробітної плати, а отже, й бази справляння страхових внесків. І хоча пенсійна система працює в умовах максимального фінансового напруження та все рівно вона не забезпечує достатній рівень задоволення потреб переважної більшості пенсіонерів, які з виходом на пенсію втрачають майже половину свого заробітку.

Запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в нашій країні законодавчо визначено, але при цьому не встановлено порядок перерахування до неї страхових внесків і не створено її організаційну структуру. І саме це стримує її практичну реалізацію.

У системі недержавного пенсійного забезпечення (від початку її формування) її учасниками стали 407,8 тис. осіб, вартість активів, сформованих пенсійними фондами, склала 404 млн гривень. Таким чином, можливості вказаної системи для вирішення проблем пенсійного забезпечення населення реалізовані далеко не повністю [2, с. 27].

Основними характеристиками діючої системи соціального страхування є:

- соціальне страхування фінансується за рахунок внесків, які акумулюються у спеціальних фондах, що є джерелом виплати пенсій та допомог;
- обов’язкова участь працівників у створенні фондів соціального страхування;
- особисте право на пенсію чи допомогу гарантується наявним обліком внесків без застосування процедури перевірки доходів.

Відповідно до Основ законодавства про загальнообов’язкове державне соціальне страхування, ухвалених у січні 1998 року, в Україні мало бути п’ять видів соціального страхування: а) пенсійне; б) на випадок безробіття; в) у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; г) від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; д) медичне.

На сьогоднішній день національна система соціального страхування складається з чотирьох фондів. Медичне страхування, без якого неможливо здійснити реформу усієї галузі охорони здоров’я, й досі залишається лише в законопроектах, з яких жоден не прийнято за основу [6].

Одним із інформаційних джерел, необхідних для прийняття управлінських рішень щодо формування завдань, стратегій та заходів подальшого реформування соціальної політики та системи соціального захисту, є соціально-демографічні обстеження з питань базової захищеності населення, що проводились органами державної статистики України за підтримки Міжнародної організації праці та ПРООН [1]. Отримана інформаційна база за результатами декількох раундів вищезазначених обстежень стала необхідною частиною для формування системи соціального моніторингу як складової механізму інформаційного забезпечення соціальної політики держави.

Базовим державним соціальним стандартом у сфері доходів населення визначено прожитковий мінімум, який затверджується законом і на основі якого визначаються розміри мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги, виплат за загальнообов’язковим державним соціальним страхуванням, розміри інших видів соціальних виплат. Прожитковий мінімум застосовується також для загальної оцінки рівня життя в Україні,

що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення державних соціальних програм.

Висновки. Відстежити соціальні загрози, визначити тенденції їх впливу на людину, а також оцінити ступінь соціальної захищеності через реалізацію соціальних потреб, інтересів, прав людини й можливостей їх реалізації вкрай необхідними є:

- вирішення проблем зайнятості населення та обґрунтування механізмів регулювання на ринку праці України в умовах СОТ як важливих факторів конкурентоспроможності економіки: відповідної соціально-економічної політики щодо продуктивності праці, підвищення якості робочих місць, відповідного рівня заробітної плати, програми щодо підвищення якості трудового потенціалу з відповідною професійною освітою, захисту від безробіття;
- удосконалення форм і методів діяльності органів місцевої влади та місцевого самоврядування щодо забезпечення зайнятості населення у сільській місцевості, зокрема, запровадження програмно-цільових підходів щодо розвитку продуктивних сил на селі, активізації підприємницької діяльності та підвищення економічної активності сільського населення;
- введення в Україні диференційованого розміру мінімальної заробітної плати на основі міжнародних норм та досвіду розвинутих країн;
- подальший розвиток пенсійної системи України і, зокрема, запровадження накопичувальної системи, його вплив на фінансовий стан системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та напрацювання пропозицій щодо заходів подальшого розвитку пенсійної системи;
- запровадження та ефективне функціонування обов'язкових професійних пенсійних систем в Україні;
- розробка прогнозу створення робочих місць у регіонах на основі інноваційної моделі розвитку та визначення впливу соціально-економічних чинників на розширення сфери застосування праці;
- запровадження медичного страхування.

Література

1. Розпорядження Кабінету міністрів України про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи в Україні, 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Терещенко Г. М. Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні / Г. М. Терещенко, Т. А. Мусатова // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 25–29.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. <http://www.rada.gov.ua>.
5. http://www.pension.kiev.ua/pensref/pubs/Other/soc_strah.html.
6. <http://www.rusnauka.com>.
7. <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npkntu>.

Надійшла 21.02.2011

УДК 336

О. В. НЕМІЧЕВА, А. В. МАЛЕЦЬКИЙ, А. Ю. САВЕНКО

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «Донецький Національний технічний університет», м. Горлівка

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

В роботі досліджено фінансову систему України на основі можливостей системного підходу. У статті конкретизовано основні складові фінансової системи за структурною побудовою.

This paper investigates the financial system in Ukraine based on capabilities of the system approach. The paper clarifies the basic components of the financial system for structural construction.

Ключові слова: аналіз, фінанси, фінансова система.

Особливої актуальності набуває в умовах глобалізації, з одного боку, й циклічного розвитку економіки, з другого, питання розробки єдиного підходу до визначення ключових економічних категорій, зокрема фінансових. У зв'язку з цим постає потреба в оновленні понятійного апарату, чіткішому визначенні цього терміна у процесі його практичного застосування, а також уточненні традиційних понять, пов'язаних із ним, опрацюванні нової термінології, що використовується в міжнародній практиці. Системний підхід потрібен при оцінці як власне фінансової стабільності, так і її чинників, особливо негативних, з метою запобігання виникненню фінансово-економічних криз.

Розробкою даної тематики займалися такі науковці, як В. Опарін, С. Мочерний, А. Ладанюк, В. Міщенко, М. Заєцьярний, А. Картенко.

Метою даної статті є застосування можливостей системного підходу до аналізу структури фінансової системи України.

Для досягнення поставленої мети були сформульовані та вирішені такі завдання: впорядкування властивостей фінансової системи, складових частин, внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи у взаємодії; проведення порівняльного аналізу відповідності ознакам складної й фінансової систем із метою обґрунтування можливості застосування системного підходу для побудови економіко-математичної моделі фінансової системи України; побудова структурної моделі вітчизняної фінансової системи.

Фінансова система – сукупність окремих, але взаємопов'язаних між собою сфер фінансових відносин, котрі мають особливості в мобілізації й використанні фінансових ресурсів, відповідний апарат управління та правове забезпечення. Структура фінансової системи є динамічною та містить державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси, фінансовий ринок, фінанси страхування (рис. 1).

Для глибшого розкриття сутності поняття фінансової системи використано системний підхід і системний аналіз. Системний підхід як конкретно-науковий метод має загальнонаукове значення, характеризується високим рівнем спільності та застосовується до вивчення об'єкта, передбачає розгляд, дослідження, аналіз цього об'єкта як складної системи, а також використовується для розв'язання конкретних проблем [1].

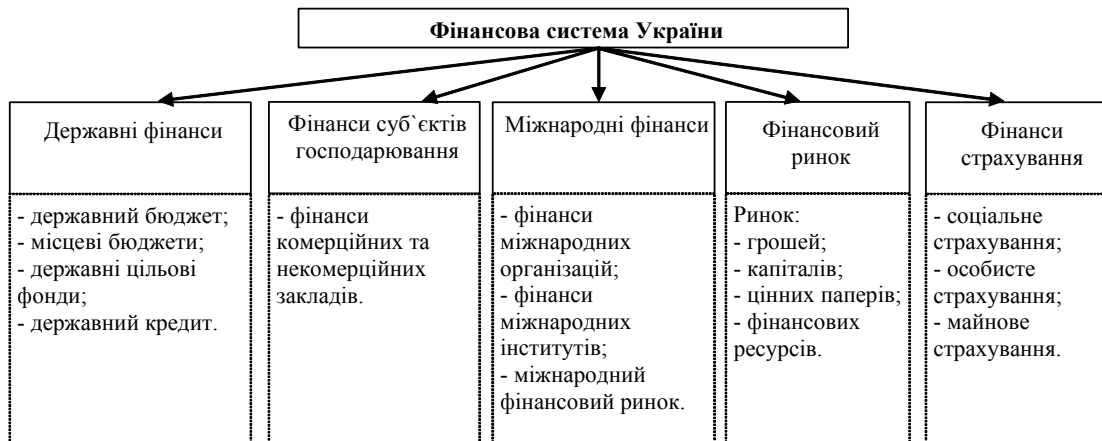


Рис. 1. Фінансова система України

Системний підхід до дослідження об'єкта має ґрунтуватися на принципах, які повністю базуються на властивостях складної системи. Складну систему слід розглядати як таку, котра складається з частин, вивчати її внутрішню будову, організацію, взаємодію із зовнішнім середовищем, динамічність тощо.

Поняття "системний аналіз" і "системний підхід" доволі часто використовуються як синоніми [2]. Методологія системного аналізу включає визначення понять, що використовуються, принципи системного підходу, постановку й загальну характеристику основних проблем організації системних досліджень.

Кожна система має свої властивості та функціонує, досягаючи поставленої мети. Перелік властивостей складних систем наступний [3]:

емерджентність (цілісність) – наявність у системи таких властивостей, які не притаманні жодному з складових елементів, взятому окремо поза системою;

інтегративність – існування в межах системи системоутворюючих і системоозберігаючих факторів, для яких важливі об'єднання та зв'язаність елементів, що посилює їх цілісність;

комунікативність – наявність у системи великої кількості комунікацій із зовнішнім середовищем, що є складним утворенням (надсистемою), яке задає системі вимоги й обмеження;

ієрархічність – прояв закономірності на кожному рівні ієрархії, тобто підпорядковане розташування елементів від вищого до нижчого;

випадковість і невизначеність полягає в розвитку процесів і явищ, котрі мають переважно ймовірний характер та для вивчення яких необхідне застосування економіко-математичних моделей на базі теорії ймовірностей і математичної статистики;

динамічність проявляється у зміні параметрів і структури систем у часі під впливом середовища;

залежність від змін зовнішнього середовища – неможливість ізолювати процеси, що відбуваються в системах, від навколишнього середовища, аби спостерігати й досліджувати їх у чистому вигляді;

активна реакція на нові фактори – здатність систем до активних, не завжди передбачуваних дій залежно від відношення системи до цих факторів, способів і методів їх впливу.

На основі проведеного аналізу властивостей складної системи можна побудувати ієрархію її властивостей (рис. 2) [3].

Щодо ієрархічності для фінансової системи внутрішнього й зовнішнього середовищ (надсистем), то її можна представити графічно [4] (рис. 3).

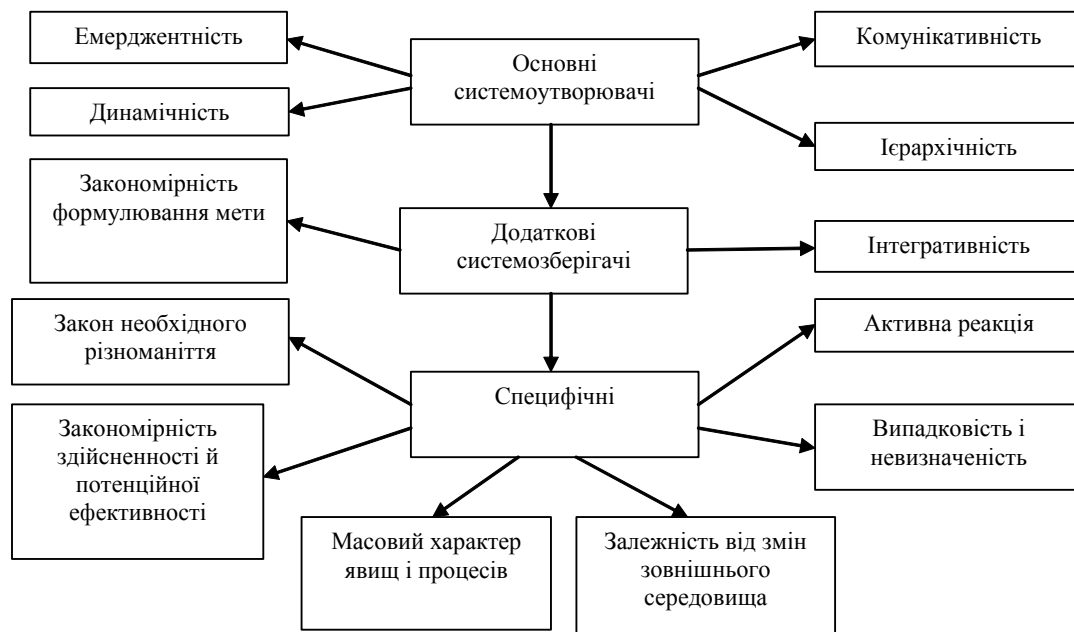


Рис. 2. Ієрархія характеристичних властивостей складної системи

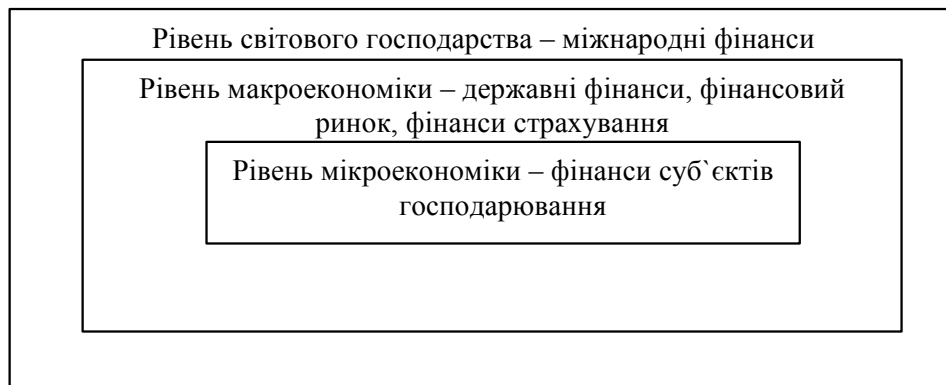


Рис. 3. Фінансова система в ієрархії внутрішньо-зовнішніх відносин (допрацьовано автором)

В. Опарін [5], С. Мочерний [6] виділяють для систем етапи розвитку (еволюції або життєдіяльності), які є подібними за сутністю, але мають дещо різні назви й розбіжність у останньому етапі циклу:

зародження–становлення–оптимальний стан–конфліктний стан–кризовий стан–катастрофа–релаксація (адаптація)";

виникнення–становлення–функціонування–криза–крах.

Об'єктивній реальності більше відповідає такий перелік етапів розвитку системи: виникнення–розвиток–передкризовий стан–пік–криза–вихід із кризи.

Однією з важливих властивостей складної системи є її динамічність і відповідні характеристики останньої. В. Міщенко та співавтори зазначають, що впровадження в нашої країні оцінки стійкості фінансової системи як стану динамічної системи є актуальним для всіх її учасників, але ще до кінця не розроблено методику її практичного використання, й тому потрібні подальші дослідження в цьому напрямі.

Фінансова система України являє собою сукупність фінансових органів та інституцій, які управляють грошовими потоками, тобто порівняно відособлених підсистем, компонентів, елементів, які відображають специфічні форми й методи фінансових відносин [4]. Фінансова система як об'єкт дослідження обґрунтовано потребує більш детального, комплексного розгляду та глибших досліджень, що можливо на основі системного підходу. Розроблена схема з аналізу структури фінансової системи України є тому підтвердженням (рис. 4).

Згідно з рис. 4 складна система завжди перебуває у взаємодії з навколишнім середовищем і, під впливом управління, її компоненти також взаємодіють. На основі системного підходу, фінансова система є відповідно організованою складною системою, функціонування кожної підсистеми якої забезпечується конкретними органами чи інституціями, склад яких може бути різним, як і розмежування функцій і повноважень між ними.

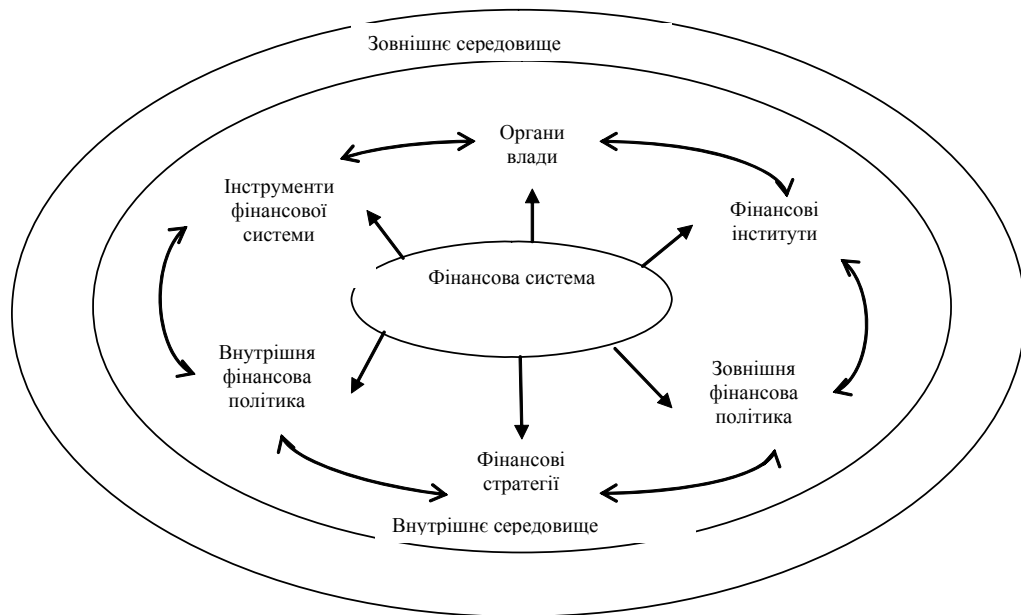


Рис. 4. Фінансова система з точки зору системного підходу (авторська розробка)

Таким чином, порівняльний аналіз ознак складної фінансової системи дає змогу зробити наступний висновок. Системний підхід, що передбачає застосування ряду методів із урахуванням усього комплексу системних характеристик фінансової системи України (внутрішніх, зовнішніх взаємозв'язків, динаміки, досягнення головної мети функціонування), дає можливість розкрити її структуру та взаємозв'язок усіх елементів більш глибоко. Це в перспективі може бути застосовано для всебічної та глибокої оцінки доцільності її структурних елементів та ефективності процесу управління фінансовою системою.

Література

1. Ладанюк А. П. Основи системного аналізу : [[навч. посіб.] / А. П. Ладанюк. – Вінниця : Нова книга, 2004. – 176 с.
2. Картенко А. В. Системний аналіз : [підруч.] / А. В. Картенко. – Л. : Новий світ, 2008. – 396 с.
3. Зацеркляний М. М. Основи економічної кібернетики: [навч. посіб.] / М. М. Зацеркляний, О. Ф. Мельников. – Чернівці : Наша книга, 2008. – 392 с.
4. Міщенко В. І. Системний аналіз: [підруч.] / В. І. Міщенко. – Л. : Новий світ, 2009. – 396 с.
5. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : [моногр.] / В. Опарін. – [2-е вид.] – К. : КНЕУ, 2006. – 240 с.
6. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. – 952 с.

Надійшла 22.02.2011

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 659.4.012.12

М. С. ЛЕБЕДЕНКО, І. В. ЛУЧЕНКО
Національний технічний університет України «КПІ»

ВЕБ-РЕСУРС ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

У статті розкрито питання особливостей реалізації маркетингової комунікаційної взаємодії в Інтернеті. На основі представлення основних інструментів просування у традиційному та Інтернет- маркетингу, виявлено основні переваги мережі Інтернет як носія маркетингових комунікацій. Проведено їх порівняльний аналіз та запропоновано класифікацію веб-ресурсів як невід'ємного носія комунікацій в Інтернеті. З метою оцінювання електронного ресурсу підприємства, систематизовано основні показники ефективності веб-ресурсів та їх вплив на досягнення цілей просування.

The article explores the issue of marketing communications features of interaction online. It based on the representation of the main tools to promote the traditional and Internet marketing, found the main benefits of the Internet as a medium of marketing communications. It made a comparative analysis and proposed a classification of Web resources, as an indispensable medium of communication on the Internet. For the purpose of evaluating electronic resource companies the basic performance of web resources and their impact on achieving the objectives of promotion.

Ключові слова: маркетингові комунікації, мережа Інтернет, Інтернет-маркетинг, електронний ресурс, інформаційні сайти, комерційні сайти, навігаційний сайти, показники ефективності.

Вступ

Процеси глобалізації економіки, комп'ютеризації різних сфер підприємницької діяльності, поява сучасних програмних систем зв'язку призвели до того, що нині Інтернет є невід'ємним середовищем для ведення підприємницької діяльності. З кожним роком дедалі більше компаній звертаються до мережі Інтернет як альтернативного способу просування власної продукції на користь чого свідчить зростаюча кількість електронних ресурсів (веб-ресурсів). Станом на кінець 2009 р. кількість користувачів Інтернетом склала майже 12 млн осіб, що вдвічі більше, ніж у 2006 р. [1].

На тлі економічної кризи, скорочення доходів підприємств, поступового зниження ефективності впливу та здорожчення традиційних носіїв маркетингових комунікацій і, як наслідок, перерозподілу витрат на просування, вітчизняні підприємства змушені шукати нові шляхи для залучення споживачів, реалізації більш ефективної комунікаційної взаємодії.

Одним з варіантів вирішення існуючих проблем є мережа Інтернет, яка надає безпрецедентні можливості для формування індивідуальної взаємодії між компаніями та їх клієнтами, сприяє оптимізації документообігу, обміну даними, дає можливості розширити, спростити і водночас прискорити комунікаційні процеси на підприємствах, знизити витрати на просування та розвивати бізнес більш ефективно.

Постановка завдання

На ряду із зазначеними проблемами перед компаніями постає завдання виявлення факторів ефективного використання Інтернету як носія маркетингових комунікацій, формування обґрунтованої стратегії просування на основі веб-ресурсу.

Дослідженням питань використання інформаційних технологій, зокрема Інтернет-маркетингу, займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Т. Бокарьов, Я. Воронін, А. Висоткін, А. Годін, В. Гужва, Т. Дейнекін, Ф.Джефкінс, В. Комаров, І. Крилов, М. Курасова, Н. Меджибовська, Т. Парамонова, У. Херсон та інші [1]. Серед російських дослідників значний внесок у теорію маркетингових комунікацій на основі Інтернет технологій зробили В. Алексунін, А. Волокитиний, Т. Данько, Б. Завьялова, А. Кантарович, С. Пирогов, Л. Рейман, В. Холмогорова, В. Царьов та ін. Впливу мережі Інтернет на процеси управління вітчизняними підприємствами присвячені праці А. Берези, І. Козака, Ф. Левченко, М. Макарової та ін.

Метою статті є дослідження особливостей Інтернету як носія маркетингових комунікацій. Зокрема основна увага приділена визначенню місця, дослідженню основних форм реалізації підприємницької діяльності в Інтернеті. Залежно від цілей, які ставить перед собою компанія, визначено та класифіковано основні показники ефективності Інтернет-ресурсів.

Викладення основного матеріалу

Сучасний розвиток світової економіки характеризується підвищенням значимості інформації та її ефективного обміну між усіма об'єктами ринку. В умовах автоматизації ринкових процесів важливу роль починають відігравати передові інформаційні технології, серед яких чинне місце займає Інтернет. Будучи ефективним каналом розповсюдження інформації, завдяки процесам глобалізації та конвергенції, появи апаратних та програмних систем зв'язку, нині Інтернет є також ринковим середовищем, що розвивається з високою швидкістю. На його основі компанії можуть здійснювати комунікаційний обмін з іншими компаніями та кінцевими споживачами, операції купівлі-продажу, проводити маркетингові дослідження тощо. Усе це посприяло появі нової платформи для ведення підприємницької та маркетингової діяльності,

зокрема маркетингових комунікацій на основі мережі Інтернет. Маркетингові Інтернет-комунікації по своїй суті схожі з традиційними, але водночас значно відрізняються своїми властивостями, застосовуваними підходами та специфікою електронного середовища.

Так Ж.-Ж. Ламбен під маркетинговими комунікаціями розуміє сукупність сигналів, що надходять від фірми на адресу різних аудиторій, у тому числі клієнтів, торгових посередників, постачальників, акціонерів, органів управління, а також власного персоналу. Науковець вважає, що однією з умов ефективності маркетингової стратегії є розробка програми комунікації, яка має виконувати два взаємозалежні завдання – «зробити товар відомим та зробити його привабливим» [2]. Для цього існує ряд традиційних інструментів маркетингових комунікацій: реклама, промоушн, стимулювання збуту та прямий маркетинг [3].

На відміну від традиційного маркетингу головна особливість маркетингових комунікацій в Інтернеті полягає в їх дворівневій будові. Першою ланкою носіїв комунікацій в електронному середовищі є зовнішня реклама у вигляді банерів, текстових блоків та інших носіїв, що розміщуються на популярних і тематичних веб-сайтах або розсилається електронною поштою. Також це може бути просування через пошукові системи, каталоги, конференції, списки розсилки і т. д. Основне завдання зовнішніх носіїв маркетингових комунікацій в Інтернеті полягає в залученні користувачів на Інтернет-сайт компанії, який є другою і центральною ланкою.

Так електронний ресурс – це сукупність сторінок в електронному вигляді, поєднаних єдиною системою навігації, що розміщуються на Інтернет-сервері (технічні та програмні засоби, що забезпечують функціонування будь-яких необхідних сервісів електронного середовища) та доступні для перегляду користувачами мережі Інтернет. Він складається з сукупності електронних документів (файлів) приватної особи або організації у комп'ютерній мережі та об'єднується під однією адресою (доменним ім'ям або IP-адресою) [1, 4]. Веб-ресурс надає широкий спектр можливостей для користувачів: швидкого отримання інформації відносно компанії, її товарів та послуг, реалізації операцій купівлі-продажу, ознайомлення з демонстраційними версіями певних продуктів, пошук необхідної інформації в будь-якій галузі, участь у дискусіях, конференціях, форумах, чатах тощо. При наявності власного сайту зростає ефективність проведених в мережі Інтернет комунікаційних заходів, оскільки будь-який комунікаційний носій може містити посилання на Інтернет-ресурс компанії. Крім того, інформація про поведінку відвідувачів на сайті може відразу ж потрапляти в інформаційну систему компанії і служити платформою для більш якісного обслуговування своїх клієнтів [3].

Основні інструменти та засоби маркетингових комунікацій в традиційному та Інтернет-маркетингу, а також відмінності між ними розглянуто в табл. 1. Прямий маркетинг означає процес просування товарів та послуг безпосередньо до споживача і включає в себе усі маркетингові комунікації в Інтернеті, тому цей інструмент не буде представлений в даній таблиці.

Таблиця 1

Систематизація маркетингових комунікацій в традиційному та Інтернет-маркетингу

Реклама в традиційному маркетингу	Реклама в мережі Інтернет
<ul style="list-style-type: none"> – реклама у друкованих засобах масової інформації; – реклама в галузевих газетах та журналах; – реклама на телебаченні; – поштова реклама; – друкована (поліграфічна) реклама; – реклама на радіо; – зовнішня реклама; – реклама в довідниках «Жовті сторінки» 	<ul style="list-style-type: none"> – банерна реклама на крупних порталах, контекстна реклама, медійно-контекстна реклама, геоконтекстна реклама, веб-сайт; – банерна реклама, контекстна та медіа-контекстна реклама; – анімаційна банерна реклама, спливаючі вікна, флеш-реклама; – реклама сайту компанії за допомогою електронної пошти, розсилка спаму або індивідуальних листів – банерна та контекстна реклами; – розміщення рекламних файлів на спеціальних веб-ресурсах (подкаст-терміналах); – контекстна та банерна реклами з використанням пошукових систем, порталів, каталогів, конференцій, списків розсилок; – ресстрація сайту в пошукових системах та каталогах, електронна дошка оголошень
PR в традиційному маркетингу	PR в мережі Інтернет
<ul style="list-style-type: none"> – організація й проведення прес-конференцій, брифінгів; – написання та розміщення прес-релізів; – участь у написанні або написання статей, репортажів та інших інформаційних матеріалів; – видання фірмового журналу, газети, корпоративного бюлетеня; – організація «днів відкритих дверей», проведення спеціальних заходів на виставках; – участь/реалізація спонсорських проектів компанії 	<ul style="list-style-type: none"> – організація зустрічей з користувачами, відео-конференцій, робота з дискусіями, форумами, чатами, організація прес-конференцій; – розміщення на організація прес-релізів на сторінках корпоративних сайтів і спеціальних новинних видань, просування веб-сайту в пошукових системах; – публікації матеріалів і новин у електронних представництвах засобів масової інформації, на спеціалізованих і тематичних сайтах; просування сайту на форумах, блогах, розміщення реклами в новинних розсилках; – створення і підтримка (регулярне оновлення інформації) сайту компанії, розсилка новин; – проведення маркетингових заходів з їх активним висвітленням в Інтернеті; – участь/реалізація спонсорських проектів компанії в мережі Інтернет

Реклама в традиційному маркетингу	Реклама в мережі Інтернет
Стимулювання збуту в традиційному маркетингу	Стимулювання збуту в мережі Інтернет
<ul style="list-style-type: none"> – поширення зразків товару на пробу для споживачів; – надання знижок за певних умов покупки; <ul style="list-style-type: none"> – нагороди постійним клієнтам; – проведення конкурсів та лотерей 	<ul style="list-style-type: none"> – демонстраційні версії на сайті компанії (залежно від специфіки товару), пробні безкоштовні зразки товару; – надання знижок за певних умов покупки; – нагороди постійним клієнтам веб-ресурсу компанії, відкриття доступу до певних матеріалів сайту, участь у партнерських програмах; – проведення конкурсів та лотерей на сайті компанії

З представленої вище таблиці, видно, що для кожного інструменту традиційного маркетингу існує відповідний аналог маркетингових комунікацій в мережі Інтернет, але різниця полягає в тому, що в Інтернеті всі зазначені вище засоби ведуть користувача на веб-ресурс компанії. Саме він є одним з головних елементів маркетингових комунікацій в Інтернеті і потребує найбільшої уваги з боку маркетингової служби підприємства.

Приймаючи рішення про створення власного електронного ресурсу, компанія повинна визначитись з цілями, задля яких цей ресурс буде створено. Залежно від форми підприємницької діяльності та завдань, що лежать в їх основі, можна виділити декілька типів електронних ресурсів: інформаційний, комерційний та навігаційний (табл. 2).

Інформаційний сайт – це ресурс, який містить вичерпну інформацію з будь-якої предметної області; проектується з метою створення власного співтовариства користувачів для подальшого впливу на нього [1]. Головна мета таких ресурсів надання тієї чи іншої інформації користувачам Інтернету. Окрім цього такі веб-ресурси можуть бути використані компанією з ціллю поширення інформації про свою діяльність серед потенційних споживачів, шляхом розміщення певних інформаційних матеріалів на електронному ресурсі. Також завданням таких Інтернет-ресурсів є формування в них позитивного ставлення до компанії, марки, що вона пропонує, товарів чи послуг. Відповідно до цього такі ресурси забезпечують детальними відомостями про фірму та її пропозиціях. Інформаційні ресурси зазвичай мають доволі складну будову та великий обсяг представленої інформації. Найбільш характерним прикладом електронних ресурсів, що відносяться до цієї групи є веб-ресурс Київської міської влади (www.kmv.gov.ua) або електронний ресурс мережі магазинів «Брокард» (www.brocard.ua).

У таких сайтах можуть бути зацікавлені компанії будь-яких сфер діяльності, які бажають зменшити затрати на просування своєї продукції. Окрім цього це можуть бути представники друкованих засобів масової інформації в Інтернеті. В такому випадку Інтернет-ресурс виступатиме в якості електронної версії журналу чи газети. Конкурентними перевагами таких веб-ресурсів можуть бути: унікальність пропонованої інформації, цікаві статті, зручний та привабливий дизайн, постійне оновлення матеріалів сайту, достовірність пропонованої інформації.

Основною проблемою ефективного функціонування веб-ресурсу такого типу постає надання унікальної інформації, оскільки Інтернет є інформаційно насиченим середовищем, в якому існує багато альтернатив пошуку необхідних відомостей. Серед основних показників ефективності такого типу Інтернет-ресурсів виділимо наступні: кількість зареєстрованих користувачів; час проведення на сайті зареєстрованих користувачів; кількість постійних користувачів за певний період; кількість переглядів окремих сторінок (для компаній, що мають на меті зарекомендувати себе потенційному клієнту як надійного продавця відповідного товару, найбільш бажаними будуть відвідування сторінок з інформацією про історію компанії, її досягнення за останні роки, марку або товар, що вона пропонує, тощо); кількість повторних відвідувань; глибина перегляду сайту користувачами, співвідношення нових та постійних клієнтів.

Комерційний тип веб-ресурсів - це такі Інтернет-ресурси, які виступають інструментом продаж відповідно до чого, вони повинні підтримувати необхідний комплекс елементів: представлення товару, формування замовлення і проведення його оплати через Інтернет [4]. До концепції віртуального каталогу товарів застосовуються ті ж критерії, що й до інформаційного наповнення сайту. Товари повинні бути представлені найбільш ефектно і повно, пошук потрібного товару повинен бути швидким і легким і т. д. На таких ресурсах існує система формування замовлення, яка служить для приміщення відібраних користувачем товарів у віртуальну кошик. Значну роль процесі продажу на таких ресурсах можуть відігравати 3D-технології, які дають можливість «взяти в руки» обраний товар, оглянути його з усіх сторін, відкрити кришку і т.п. Проте, використання 3D-технологій висуває додаткові вимоги до комп'ютера клієнта і не завжди є доступним на вітчизняних веб-ресурсах. Прикладами такого типу веб-ресурсів будуть: Інтернет-магазин техніки «Фотос» (www.fotos.ua), Інтернет-магазин побутової техніки «Технотрейд» (www.tehnotrade.com.ua).

Ціллю комерційного типу сайту буде розширення ринку збуту компанії, якщо компанія розповсюджує свою продукцію не лише через Інтернет або здійснення процесів купівлі-продажу через Інтернет. До конкурентних переваг таких веб-ресурсів слід віднести: зручність в оформленні замовлень, детальний опис технічних характеристик товару, наявність прайс-листу, постійне оновлення каталогу за будь-яких змін в асортименті продукції.

Класифікація основних типів веб-ресурсів в Інтернеті

Тип веб-ресурсу	Цілі компанії	Характеристики	Показники ефективності
Інформаційні	<ul style="list-style-type: none"> – надання тієї чи іншої інформації користувачам Інтернету; – збільшення рівня обізнаності про компанію (товар, марку, послугу) серед потенційних споживачів; – формування позитивного ставлення до компанії (марки, товару чи послуги) серед потенційних клієнтів 	<ul style="list-style-type: none"> – включають в себе певну кількість функціональних, тематичних розділів та інформаційних блоків; – містять інформацію про курси акцій, фірмах, їх продукцію та послуги, різні способи проведення часу, тощо; – можуть забезпечуватися каталогом товарів і по-слуг 	<ul style="list-style-type: none"> – час проведення на сайті користувачів; – кількість відвідувань; – кількість повторних відвідувань; – співвідношення нових і старих відвідувачів; – частка лояльних та частих покупців; – кількість клієнтів, що підписалися на розсилку новин сайту
Комерційні	<ul style="list-style-type: none"> – розширення ринку збуту; – здійснення процесів купівлі-продажу 	<ul style="list-style-type: none"> – надають користувачам послуги від продажу то-варів до фінансових операцій (Інтернет-магазини, Інтернет-аукціони, електронні торгові площі) 	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг продажів за певний період; – рівень перетворення відвідувачів сайту в клієнтів (рівень конверсії); – середня вартість однієї покупки; – середній прибуток з залучення одного цільового відвідувача на сайт; – час, що минув від першого візиту до розміщення замовлення
Навігаційні	<ul style="list-style-type: none"> – посилення лідируючих позицій на ринку; – зацікавлення та утримання клієнта на своєму веб-ресурсі 	<ul style="list-style-type: none"> – надають посилання на сайти Інтернету відповідно до введеного користувачем запитом; – містять великі об'єми інформації; <ul style="list-style-type: none"> – не мають аналогів; – можуть надавати за тематикою інформаційний зміст; – можуть включати пошукові машини або ката-логи сайтів, які часто є їх основою 	<ul style="list-style-type: none"> – кількість відвідувачів; – кількість лояльних відвідувачів; – час проведення на сайті; – кількість повторних відвідувань; – глибина перегляду

Виділимо основні показники ефективності для комерційних веб-ресурсів. До них віднесемо: обсяг продажів компанії за певний період; рівень конверсії (за умови, що клієнт здійснив покупку на сайті або розмістив тут свої замовлення; знайшов номер телефону служби замовлення або відділу по роботі з клієнтами і подзвонив; знайшов e-mail відділу продажів і відправив запит; заповнив форму запити і натиснув кнопку «Відправити» і т. д.); середня вартість покупки (конверсія може бути високою а обсяги продажів малі, що говорить про необхідність збільшення обсягів продаж); середній прибуток з залучення одного цільового відвідувача на сайт; час, що минув від першого візиту до розміщення замовлення (для деяких Інтернет-магазинів природно продавати на третьому або другому заході, оскільки люди дуже часто порівнюють ціни та технічні характеристики).

Навігаційні веб-ресурси – це електронні ресурси, метою яких є перенаправлення споживачів на інші веб-ресурси [4]. Зазвичай, це великі сайти з значною кількістю інформації, які не мають аналогів. Компанії-лідери, які бажають зміцнити свої позиції на ринку можуть використовувати подібні веб-ресурси у своїй діяльності. Це дасть змогу не лише збільшити прибутки компанії, але й завоювати позицію лідера на доволі довгий термін. До цієї групи можна віднести пошукові системи, каталоги та ініціюючі сайти (портали). Завдання пошукових систем полягає в наданні посилань на сайти Інтернету відповідно до введеного користувачем запитом. Яскравим представником такого сайту може бути Гугл (www.google.com.ua). Дія пошукової системи полягає в постійному послідовному дослідженні всіх вузлів Інтернету, доступних даних системі пошуку, з усіма їхніми зв'язками й відгалуженнями. Пошукові засоби постійно розвиваються. Удосконалення йде по всіх головних аспектів: зростання обсягів баз даних, можливості складання запити та зручність структури сайту, видача результатів і наявність додаткових сервісних функцій. Системи, які довгий час не впроваджують нових елементів і не оптимізують вже наявні функції, поступово виводяться з активного використання.

Аналогічну пошуковим системам функцію виконують сервери-каталоги, з тією різницею, що пошук здійснюється користувачем за їх ієрархічно організованою тематичною структурою. Реєстрація ресурсів у каталогах на відміну від пошукових систем не є автоматичною і її ініціатором є власник ресурсу. Яскравим прикладом такого веб-ресурсу є каталог Яху (www.yahoo.com).

Останню групу представників навігаційних веб-ресурсів представляють ініціюючі сайти. Якщо мета пошукових машин або каталогів полягає в пошуку інформації та наступному перенаправленні користувачів до знайдених ресурсів відповідно до їх запитів, то ініціюючі сайти використовують більш комплексний підхід і, поряд з функціями пошуку інформації та переміщення до неї користувачів, надають досить широкий за тематикою інформаційний зміст. Основне завдання, яке вони вирішують за допомогою даної стратегії, полягає в тому, щоб якомога довше утримати користувачів саме на їх веб-ресурсі, і тільки в крайньому випадку перенаправити їх на зовнішні ресурси. До конкурентних переваг таких веб-ресурсів

можна віднести: наявність значної за обсягом бази даних, надання додаткових сервісних функцій, зручність роботи з ресурсом.

Виходячи з характеристики навігаційних сайтів, виділимо такі показники ефективності для них: кількість відвідувачів загалом; кількість лояльних відвідувачів, які постійно користуються даним ресурсом; час проведення на сайті; кількість повторних відвідувань; глибина перегляду (середня кількість переглянутих сторінок відвідувачами сайту).

Отже, власні електронні ресурси надають ряд можливостей щодо просування компанії на ринку, що вкотре підкреслює унікальність веб-ресурсу як носія маркетингових комунікацій. Окрім цього, проаналізувавши усі виділені типи Інтернет-сайтів та їх показники ефективності, слід звернути увагу на те, що не лише кількість залучених користувачів, є вирішальною для якісної роботи ресурсу, але й те, наскільки вони цікаві компанії.

Висновки

За словами експертів, динаміка росту числа користувачів послугами Інтернету зростає з кожним роком і є стійкою на протязі останніх років. Саме цей факт та ряд інших причин, пов'язаних з економічною ситуацією в Україні та світі, призвели до того, що компанії почали все частіше звертатися до Інтернет-маркетингу.

Правовою основою для користування Інтернетом як складовою маркетингових комунікацій в Україні є закон України «Про телекомунікації» в якому поняття Інтернету визначено як всесвітню інформаційну систему загального доступу, яка логічно пов'язана глобальним адресним простором і базується на Інтернет-протоколі, що визначений міжнародними стандартами [5]. Окрім цього існує також Закон України «Про рекламу», який стосується регулювання відносин, пов'язаних зі створенням, розповсюдженням і споживанням реклами на території України [6].

Спираючись на проведені в даній статті дослідження, зробимо висновок, що маркетингові Інтернет-комунікації по своїй суті схожі з традиційними, але значно відрізняються своїми властивостями, застосовуваними підходами та специфікою електронного середовища. Так представлені моделі комунікації та особливості середовища Інтернету у порівнянні з традиційними засобами маркетингових комунікацій переважають за рядом ознак:

- інтерактивний характер контактів, що лежить в основі Інтернету;
- органічно включає моделі «один до багатьох» і «один до одного»;
- наявність контролю над пошуком і отриманням інформації з боку споживачів;
- широкий діапазон видів представлення інформації; висока гнучкість і масштабованість;
- можливість інтерактивного укладання угод і проведення платежів.

Основна особливість організації просування в Інтернеті полягає в його дворівневій моделі, в якій основним інструментом є веб-ресурс компанії. За наявності власного сайту зростає ефективність проведених в мережі Інтернет комунікаційних заходів, оскільки будь-який комунікаційний носій може містити посилання на Інтернет-ресурс підприємства. Відповідно до цього в статті було проведено класифікацію електронних ресурсів відповідно до цілей, які ставить перед собою компанія та надано їх коротку характеристику. На основі цього було виявлено основні показники ефективності веб-ресурсів та виділено параметри за якими ці Інтернет-ресурси можуть конкурувати між собою.

Звичайно, враховуючи специфіку кожного сайту окремо, кількість показників ефективності може збільшуватися, оскільки для кожної сторінки сайту можна виділити свої показники. Тому звертаємо увагу на необхідність побудови окремої методики оцінки ефективності діяльності компанії в Інтернеті, яка б враховувала специфіку електронного середовища, давала можливість зосередитися на вузьких аспектах веб-ресурсу.

Література

1. Бокарев Т. Энциклопедия Интернет-рекламы / Т. Бокарев. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 416 с.
2. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива; Ламбен Жан-Жак / [пер. с франц.] /. – СПб. – М. : Наука, 1996. – 589 с.
3. Ромат Е. В. Реклама : учебник для вузов. – Ромат Е. В. [7-е изд.] / – СПб. : Питер, 2008. – 512 с. : ил.
4. Бокарев Т. Оценка эффективности рекламных кампаний в Интернете / Т. Бокарев // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 200. – № 2. – С. 18–21.
5. Про рекламу: закон України № 271 / 96 Чинний від 03.07.96 // Верховна Рада України. – 1996. – № 39. – Ст. 182.
6. Про телекомунікації: закон України № 3760-ХІІ (3760-19) Чинний від 21.12.93 // Верховна Рада України. – 1994. – № 10. – Ст. 44.

Надійшла 22.02.2011

ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ОБ'ЄКТІВ ПРОМИСЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

В статті показано, що споживачами об'єктів промислової нерухомості в переважній більшості є організації, тобто юридичні особи, які діють виходячи з власних економічних інтересів. Мотивацією попиту на об'єкти промислової нерухомості є розвиток техніки та технології з одного боку, з іншого – економічний та фінансовий стан. Показано, що розробленням вимог до споживчої цінності об'єктів нерухомості та критеріїв прийняття рішень займаються колективи спеціалістів, призначені відповідним чином, а саме – закупівельні комітети.

It is outlined in the article that the commercial real estate customers in majority are organizations, legal entities that act out of their economic interests. The commercial real estate demand motivation is connected with the development of technique and technology on one hand and on the other with economic and financial status. It is shown that the development of the commercial real estate customer value requirements and the decision making criteria is realized by the appointed specialists of so called procurement committee.

Ключові слова: промислова нерухомість, маркетинг.

Вступ. Дослідження суті ринку промислової нерухомості передбачає дослідження суті економічних інтересів його суб'єктів.

В сучасній постіндустріальний період вартість створення продукту (товару) як економічна категорія для суспільства зменшується [1], а на перший план виходить корисність та якість, тобто спроможність продукту (товару) задовольнити суспільні потреби. Тому основним суб'єктом стає не виробник, а споживач. Саме для такого споживача цінність продукту має економічне значення, стає предметом дослідження економічної науки.

Маркетинг як наукова теорія виник як закономірний процес задоволення потреб суспільного економічного життя, перед якими постало людство, і які не можна було задовольнити надбаннями інших наукових течій. Спочатку це був чистий споживчий маркетинг, що обслуговував ринок споживчих товарів. З розвитком економіки, розширенням виробництва, автоматизацією виробництва і т. п., з'явилися деякі відхилення відносно маркетингової стратегії, традиційної для споживчих товарів відносно товарів, що мали значний обсяг поставок, та використовувались для створення інших товарів, тобто товарів промислового призначення. Згодом ці відхилення трансформувалися в самостійний напрямок теорії маркетингу як промисловий маркетинг [2, с.513; 3, с.80; 4, с.28; 5, с.18]. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні промисловий ринок не є однорідним, а складається з вже чітко сформованих самостійно видових ринків товарів: ринок сировини, ринок енергоносіїв, ринок промислового обладнання тощо, в тому числі й ринок промислової нерухомості.

Маркетинг є механізмом регулювання та балансування виробництва та споживання у відокремленому потоці товарів. І оскільки ми відокремили промислову нерухомість як окремий товар промислового ринку, очевидно є необхідність в створенні наукових засад для розробки механізму регулювання - маркетингу промислової нерухомості.

Предметом дослідження є визначення споживачів промислової нерухомості та їх характеристик, дослідження природи формування потенційними покупцями нерухомості як суб'єктами ринку, спектру вимог до об'єктів нерухомості та формування механізмів прийняття рішень. Це дозволить встановити різницю між маркетингом нерухомості та інших промислових товарів, що допоможе сформулювати операційні та стратегічні плани маркетингових досліджень на ринку промислової нерухомості та сприяти їх практичній реалізації.

Результати досліджень. Основними споживачами промислової нерухомості є юридичні особи, в меншій мірі фізичні особи, що набувають нерухомість з метою використання її в підприємницькій діяльності з метою отримання прибутку. І хоча мета підприємницької діяльності єдина – отримання прибутку, види підприємницької діяльності мають досить широкий спектр: від виробничої, торгової, готельної, розважальної, оздоровчої тощо до сфери послуг та відпочинку, і навіть змішаного використання. Тому вимоги до об'єктів нерухомості не менш різноманітні ніж сфери їх використання. За вимогами та сферою використання об'єктів промислової нерухомості їх можна розподілити на декілька важливих груп або класів:

1) Об'єкти виробничої промислової нерухомості – об'єкти, які повинні забезпечувати потенційному споживачу можливість їх використання для організації відповідного техніко-технологічного процесу та отримання достатнього обсягу енергетичних ресурсів для розширення діючих або створення нових напрямків виробничої господарської діяльності.

2) Об'єкти комерційної промислової нерухомості – об'єкти, які повинні забезпечувати потенційному споживачу сприятливі умови для розміщення та ведення комерційної діяльності відповідного спрямування.

3) Об'єкти комерційної житлової нерухомості – об'єкти, які повинні забезпечувати потенційному споживачу можливість їх використання виключно для постійного або тимчасового проживання людей з метою отримання постійного доходу.

Кожна з цих груп або класів об'єктів промислової нерухомості складається з окремих об'єктів, які характеризуються не узагальненим цільовим призначенням, а вимогами і можливостями забезпечення їх конкретного функціонального використання. Об'єкти промислової нерухомості відповідного функціонального призначення – об'єкти, які забезпечують потенційному споживачу можливість їх використання в конкретному відокремленому виробничому або комерційному процесі господарської діяльності.

Окремо слід виділити споживачів нерухомості, які набувають нерухомість з метою збереження та збільшення капіталу, особливість їх наміру формують особливі вимоги до нерухомості. Інвестиційні об'єкти промислової нерухомості – об'єкти, які повинні забезпечувати потенційному споживачу можливість вкладання коштів в їх придбання з метою послідувального перепродажу та отримання спекулятивного доходу.

Споживачі нерухомості – не тільки фізичні та юридичні особи, що придбали нерухомість у власність. Споживачами нерухомості є орендарі, користувачі, управителі, тобто усі суб'єкти підприємницької діяльності, які набули право використання нерухомості назавжди, або на конкретно визначений термін в своїй підприємницькій діяльності залежно чи є ця діяльність прибутковою, чи неприбутковою. Деякі з фахівців промислового маркетингу поділяють споживачів нерухомості, а також постачальників нерухомості за формою власності: державна, комунальна, приватна. Вважаємо цей поділ недоцільним, адже усі суб'єкти ринку промислової нерухомості і є носіями економічних інтересів. Якщо між постачальником та споживачем відсутні економічні інтереси, то їх відносини не є ринковими і деякі ринкові інструменти, в тому числі й маркетингові на їх відносини не поширюються.

Найбільш суттєвою задачею промислового маркетингу є з'ясування природи прийняття рішень та формування метацинності потрібного об'єкта промислової нерухомості потенційним покупцем. Нерухомість фізично не переноситься на кінцевий продукт споживання тому є невичерпною. Таким чином, потреба в придбанні нерухомості може виникнути в разі:

- розширення виробництва, коли всі інші заходи впливу на розширення виробництва вичерпані;
- створення нового або дочірнього підприємства, філіалу підприємства і т.д. в новому регіоні, місті або районі міста;
- розширення мережі підприємства та його експансії на іншу місцевість або регіон;
- відкриття нових напрямків підприємницької діяльності;
- інвестування капіталу з метою збереження та зростання.

Об'єкти промислової нерухомості в переважній кількості випадків – товари разового придбання. Тому основні ситуаційні причини закупівлі інших товарів промислового ринку: закупівля без змін (повторна закупка), змінена повторна закупка, нова закупка для вирішення нових завдань не притаманні об'єктам промислової нерухомості.

Об'єкти промислової нерухомості відносяться до категорії товарів особливого вибору, які відрізняються від інших товарів промислового ринку специфікою функціонального використання, індивідуальністю, навіть унікальністю, потребують вкладення великих грошових інвестицій, та мають довготерміновий фізичний та економічний життєвий цикли. На більшості успішно та стабільно розвиваючих підприємствах діють постійні структури, які опікуються закупівлями необхідного для нормального успішного функціонування та розвитку підприємства, в тому числі і виробничих площ, або об'єктів промислової нерухомості. Такі структури, здебільшого носять назву «комітет із закупівель», до якого входять висококваліфіковані працівники підприємства, керівники відповідних напрямків діяльності підприємства, експлуатаційники, маркетологи та керівники підприємства високої ланки. Задачею таких структур, або комітетів є розробка вимог до об'єктів промислової нерухомості, які в разі їх придбання задовольнили потреби та вирішили проблеми потенційного споживача, тобто вимоги до споживчої цінності, необхідного об'єкту промислової нерухомості. Ці вимоги, зазвичай, досить максимізовані та віртуальні, тому отримали назву «метацинність», уявна цінність. На відміну від інтегрованої споживчої цінності, яка притаманна конкретному об'єкту промислової нерухомості відповідного функціонального призначення, метацинність – віртуальна споживча цінність об'єкту промислової нерухомості відповідного функціонального призначення, створена в уяві потенційного споживача для вирішення своїх техніко-технічних та економічно-фінансових проблем шляхом придбання об'єкту промислової нерухомості на вільному конкурентному ринку для використання в виробничій або комерційній діяльності.

Інтегрована споживча цінність об'єкту промислової нерухомості – об'єктивна (реальна) споживча цінність, утворена шляхом еволюції основної (базової) споживчої цінності конкретного об'єкту промислової нерухомості відповідного функціонального призначення під впливом одного або декількох важливих факторів (географічних, соціальних, екологічних тощо), які є об'єктивною реальністю, та не можуть бути жодним чином усунені. Інтегрована споживча цінність об'єкту промислової нерухомості, як і метацинність – є продуктом колективного мислення. В її реальному створенні та визначенні приймали участь колективи фахівців: проектувальники, будівельники, технологи, економісти, фінансисти, юристи та інші.

Основна (базова) споживча цінність об'єкту промислової нерухомості - притаманна конкретному об'єкту якість та корисність, що забезпечують можливість його використання для відповідного функціонального призначення в конкретних виробничій та комерційній діяльності.

Не зважаючи на сказане вище, на ринок нерухомості приходять як покупці з досить невизначеними вимогами до потрібних об'єктів промислової нерухомості, так і продавці з досить невизначеними споживчо-ціннісними можливостями, представлених на ринку об'єктів промислової нерухомості. Маркетологам, в завдання яких входить узгодження цих протиріч, ми пропонуємо застосовувати двомірну матрицю: метацінність – інтегрована споживча цінність об'єктів промислової нерухомості, яка зазначена на рис. 1, яка допоможе згрупувати всі різноманіття протиріч в чотири можливих варіанта, визначити перелік і спрямувати необхідні дії.

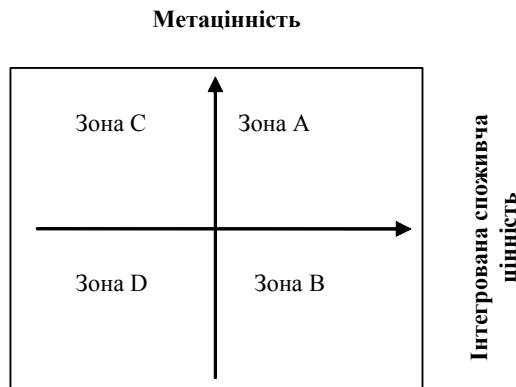


Рис. 1. Матриця «метацінність/інтегрована споживча цінність» об'єктів промислової нерухомості

Зона А – характерна чіткими вимогами покупців і чіткими можливостями продавців до об'єктів промислової нерухомості. Погодження може бути досягнуто шляхом підсилення інтегрованої споживчої цінності послугами сервісу (обслуговування, ремонт, управління тощо) продавцем або погодженням покупця на деяке збільшення ринкової вартості. Принципово як покупець, так і продавець знають свої можливості в досягненні компромісу.

Зона В – характерна чітко вираженими можливостями продавця об'єкту промислової нерухомості та досить невизначеними вимогами покупця. Погодження може бути досягнуто якщо продавець зуміє переконати покупця, що запропонований об'єкт промислової нерухомості – саме той об'єкт, що вирішить всі проблеми і задовольнить усі потреби покупця.

Зона С – характерна чітко вираженими вимогами покупця до об'єкту промислової нерухомості та розмитими не чітко вираженими можливостями продавця щодо запропонованого об'єкту промислової нерухомості. Узгодженість маловірогідна.

Зона D – характерна слабо вираженими вимогами та можливостями як з боку покупця, так і продавця об'єкту промислової нерухомості. Ситуація характерна як «у мене немає», а «мені не потрібно». Погодження маловірогідне.

Як показує аналіз матриці «вимоги/можливості (матриці метацінність/інтегрована споживча цінність), продавець має тоді переваги, коли його об'єкт має високу реальну інтегровану споживчу цінність та чітко і повне її визначення, та додаткові атрибути які, при необхідності, можуть бути запропоновані в критичній ситуації. Тому попит на об'єкти промислової нерухомості – суто економічна категорія, що викликається виключно економічними факторами.

Оскільки промислова нерухомість набувається для задоволення конкретних економічних інтересів індивідуального споживача, то і вимоги до характеристик нерухомості конкретні, економічно обґрунтовані та відображають індивідуальну, вироблену споживачем заздалегідь реальну або віртуальну метацінність. Звичайно, в залежності від призначення об'єктів промислової нерухомості вимоги можуть бути більш та менш жорсткими, як і рівні прийняття рішень відносно набування. Якщо це невелика офісна нерухомість, то вимоги до її характеристик не досить жорсткі, а рішення про набуття приймає безпосередній споживач самостійно.

Дослідимо ситуації, коли придбання об'єкту промислової нерухомості є визначним, а може й вирішальним станом в діяльності та існуванні суб'єкта підприємницької діяльності. Як і хто приймає рішення на придбання об'єкту нерухомості на загальну суму в п'ять, десять ... сто, а іноді й набагато більше мільйонів гривень? Хто може розробити вимоги до характеристики такого об'єкту нерухомості та визначити критерії прийняття рішень? Звичайно, це не під силу одному лише власнику або власникам (якщо їх декілька) підприємства. Можна було б доручити вирішення питання набуття об'єкту нерухомості групі або колективу фахівців, але відповідно до законодавства на наших підприємствах діє принципи єдиновладдя. Одна особа має право підписувати відповідні договори купівлі-продажу та нести за це повну

відповідальність, в тому числі кримінальну. Особа ця призначається відповідним рішенням власників підприємства, зазвичай це директор підприємства. Вихід з цієї ситуації може бути запропоновано наступним чином:

1. Наказом директора підприємства створюється група фахівців, погоджена з власником підприємства, в обов'язки якої входить розробка вимог до характеристик об'єкту нерухомості та визначення критеріїв прийняття рішень.

2. Група фахівців розробляє вимоги до характеристик необхідного об'єкту нерухомості та визначає конкретні критерії прийняття рішення, які затверджуються власниками підприємства.

3. Власники підприємства своїм рішенням надають право відповідальній особі, директору підприємства, здійснити придбання об'єкту нерухомості, що відповідає розробленим вимогам та конкретним критеріям прийняття рішення.

Як бачимо, процес визначення споживчої цінності об'єкту нерухомості досить складний, характеризується великою стабільністю та конкретикою. Фахівці, що розробляють вимоги та критерії користуються або власними маркетинговими дослідженнями, або використовують надбання інших консалтингових компаній.

Висновки

1. В результаті проведених досліджень набули свого подальшого розвитку такі економічні поняття:

- об'єкти виробничої промислової нерухомості;
- об'єкти комерційної промислової нерухомості;
- об'єкти комерційної житлової нерухомості;
- об'єкти промислової нерухомості відповідного функціонального призначення;
- об'єкти промислової нерухомості інвестиційні.

2. Відносно об'єктів промислової нерухомості уточнено й запропоновано використання таких маркетингових понять, як:

- метацинність об'єктів промислової нерухомості;
- інтегрована споживча цінність об'єктів промислової нерухомості;
- основна (базова) споживча цінність об'єктів промислової нерухомості.

3. Проаналізовано та визначено основи методики розробки вимог до об'єктів промислової нерухомості потенційного споживача та можливостей їх задоволення, як колективний процес мислення та дій.

4. Розроблено двомірну матрицю «вимоги/можливості» (матрицю метацинність/інтегрована споживча цінність) як інструмент розв'язання протиріч між вимогами потенційного покупця та можливостями реального продавця об'єкту промислової нерухомості.

Література

1. Чухно А.Н. Предмет економічної теорії / А.Н. Чухно // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 5–15.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Амстронг. – М. : Вільямс, 2009. – 313 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ламбен Ж.-Ж. – СПб. : Наука, 1996. – 80 с.
4. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг / Старостіна А.О. – К. : Знання, 2005. – 764 с.
5. Минетт С. Промышленный маркетинг / Минетт С. – М. : Вільямс, 2003. – 208 с.

Надійшла 26.02.2011

УДК 338.46:339.133

О. А. ПИСЬМЕННИЙ

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ЗНАЧУЩІСТЬ СЕРВІСУ СКЛАДНО-ТЕХНІЧНИХ ТОВАРІВ ТРИВАЛОГО КОРИСТУВАННЯ ДЛЯ СПОЖИВАЧІВ

Стаття присвячена науковій проблемі обґрунтування значущості для споживачів сервісних послуг складно-технічних товарів тривалого користування методом аналізу ієрархій Т. Сааті. Запропоновано класифікацію товарів тривалого користування та сервісних послуг цих товарів.

Article is devoted to the scientific problem of importance estimation of services for the consumers of complex technical durable goods by the method of analysis of hierarchies of T. Saati. Classification of durable goods and services is offered.

Ключові слова: сервіс, товари тривалого користування, споживачі, метод аналізу ієрархій.

Вступ

В сучасних умовах господарювання одним із першочергових завдань вітчизняних підприємств є підвищення конкурентоспроможності продукції, що дозволить розширити ринки збуту, асортимент товарів і поліпшити їх економічне становище. У зв'язку з обмеженістю матеріальних ресурсів і досягненням

відносних меж у підвищенні якості продукції головним резервом є поліпшення сервісу. Реформування економіки забезпечило передумови для вдосконалення роботи сервісних організацій і виникнення нових форм і методів обслуговування й видів послуг. Розвиток сервісної діяльності й попит на послуги ґрунтуються, насамперед, на зростанні промислового виробництва й підвищенні купівельної спроможності населення. Промислові підприємства випускають продукцію, що є об'єктом послуг з ремонту й технічного обслуговування сервісними організаціями. Розвиток виробництва стимулює розвиток сервісної діяльності, і навпаки.

Постановка завдання

Сьогодні сервісна діяльність стала економічно більш вигідною, чим виробництво, оскільки сервісні підприємства мають більш швидкий обіг фінансових коштів і вимагають менших обсягів інвестицій. Темпи зростання обсягу сервісних послуг, починаючи з 2005 року, більше ніж у два рази перевищили темпи зростання обсягу продажів споживчих товарів [1]. Розвиток передпродажного й післяпродажного сервісного обслуговування забезпечує конкурентоспроможність побутової техніки, сприяє зрощуванню сервісної й виробничої діяльності. Але як з теоретичного, так і з практичного підходів залишаються невирішеними ряд таких питань, як види і класифікація сервісних послуг, важливість сервісного обслуговування товарів для споживачів.

У даний час особливої актуальності набуває питання класифікації та визначення значущості сервісних послуг товарів тривалого користування для споживачів. Тому метою цієї статті є обґрунтування значущості сервісних послуг споживчих складно-технічних товарів тривалого користування, яка дозволить визначити найважливіші послуги при продажу товарів, що дасть змогу вітчизняним підприємствам підвищити конкурентоспроможність продукції завдяки повнішому задоволенню потреб споживачів.

Результати

У ринковій економіці сфера послуг виступає масштабною галуззю економіки й соціальних взаємодій, де контактують громадяни й колективи, що бажають задовольнити свої різноманітні запити, і організатори сервісу, що направляють свою працю на задоволення цих запитів. Різні види й напрямки сервісної діяльності стикаються з результатами промислового виробництва. Так, суб'єкти сервісної діяльності продають споживачеві, а потім ремонтують і обслуговують:

- побутову техніку й електроніку, транспортні засоби;
- одяг, меблі;
- товари, які використовуються в навчанні й індивідуальному розвитку (книги, комп'ютери);
- товари для розваг і відпочинку (компакт-диски, музичні синтезатори, ігрові автомати) і ін.

Сервісне обслуговування товару – це сукупність функцій та видів діяльності підприємства, що забезпечують зв'язок «підприємство-споживач» як матеріальний та комунікативний потоки щодо товару відповідно до вимог ринку. Все це формує тісні зв'язки між промисловим виробництвом і послугами, приводячи до того, що праця й обслуговування людей на підприємствах сервісу в багатьох випадках організовані по типу індустріального виробництва. Таким чином, сервісна діяльність сучасного типу здобуває індивідуалізований характер, орієнтуючись на особисті й групові запити споживачів. Але при цьому вона багато в чому визначається індустріальним виробництвом. Все це дозволяє говорити про виробництво сервісного продукту в розвинених країнах або про наявність у них індустрії сервісу. Різноманіття функцій, які виконують різні підприємства в сфері обслуговування, викликало різноманіття трактувань поняття «сервіс», кожне з яких характеризує особливості конкретної функції сервісу.

Узагальнення визначень сервісу в роботах Г. Багієва [2], А. Романова [3, с. 188], П. Зав'ялова [4, с.69], В. Комарова [5, с. 101] дозволило виявити переваги та недоліки і визначити сервіс як підсистему маркетингової діяльності підприємства, що забезпечує комплекс послуг, пов'язаних із проектуванням, виробництвом, збутом і ефективним використанням товару споживачем на всіх стадіях життєвого циклу товару. Це визначення враховує довгостроковий характер відносин виробника й споживача, які можуть змінюватися в часі, функції сервісу поширюються на весь «строк життя» товару, а не обмежуються тільки стадіями реалізації й експлуатації товару.

Важливою теоретичною й практичною проблемою аналізу сервісної діяльності є питання про структурування сфери послуг, а також про класифікацію послуг і сервісної діяльності. Укрупнено сервіс можна розділити на наступні складові:

- виробничий сервіс (послуги з ремонту техніки, послуги на базі високих технологій, включаючи передпродажні й післяпродажні послуги);
- сервіс сфери суспільного устрою (послуги з оборони, охорони громадського порядку, розвитку національної фінансової системи й ін.);
- соціально-культурний сервіс (припускає два рівні: суспільно значимий і індивідуально необхідний). до даного різновиду належать дошкільне виховання, туристські, художньо-естетичні й інші послуги;
- інтелектуальний сервіс (освітній, юридичний, фінансовий, інформаційний та ін.);
- сервіс у сфері обігу товарів і послуг (торгівля, громадське харчування, комунікаційні й транспортні послуги, послуги складського господарства й ін.);

– господарсько-побутовий сервіс (міське господарство, побутове обслуговування населення, включаючи задоволення індивідуальних потреб громадян).

Заслуговує на увагу класифікація послуг, що входять до складу сервісу промислового підприємства, запропонована французьким ученим Е. Мате [6]. Все різноманіття різних типів елементарних послуг він розділив на вісім типів, побудувавши матрицю 4×2, у якій послуги згруповані по горизонталі в чотири компоненти залежно від виду діяльності: інтеграція фізичних продуктів і послуг, підготовка до експлуатації, інформування споживачів і підтримка в робочому стані фізичного продукту; а по вертикалі у дві – залежно від мети пропозиції послуг: чи призначені вони для залучення нових споживачів або збереження вже існуючих. Запропонована Е. Мате матриця дозволяє одержати впорядковані сукупності послуг, що дозволяють сегментувати ринок послуг і розробляти для виділених сегментів стратегію обслуговування. Однак треба відзначити, що характеристики одержуваних у квадрантах матриці груп послуг по інших ознаках, що диференціюють, неоднорідні. До того ж класифікаційна схема Е. Мате не враховує особливості фізичного продукту, що обслуговується.

Форму матриці має також класифікація сервісу, запропонована Г. Багієвим [2]. Як класифікаційні ознаки використовуються види сервісу: технічне й торговельне обслуговування; і фактор часу: передпродажний і післяпродажний періоди. Цієї моделі властиві ті ж недоліки, що й моделі Е. Мате. Існує кілька думок із приводу градації сервісу. Так, В. Комаров розрізняє три етапи – до надходження виробу споживачеві, гарантійне й післягарантійне обслуговування [5, с. 102]. П. Зав'ялов і В. Демідов підрозділяють сервіс на два основних етапи – передпродажний і післяпродажний, а останній на гарантійний і післягарантійний [4, с.70]. Класифікація сервісних послуг на рис. 1 запропонована Д. Марковою. Вона розділяє послуги на дві категорії: передпродажні, які включають підготовку до продажу й послуги із продажу, і післяпродажні, які складаються з гарантійних і післягарантійних [7, с.41]. Також у роботі [8, с.18] сервіс за часовими параметрами підрозділяється на передпродажний і післяпродажний, а останній – на гарантійний і післягарантійний.



Рис. 1. Класифікація сервісних послуг Д. Маркової

Таким чином, загальноприйнятим є розподіл сервісу підприємства за часовим фактором на гарантійний й післягарантійний, принципова різниця між якими полягає в тому, що в період гарантійного обслуговування всі роботи передбачені стандартом обслуговування, договором або законодавством здійснюються виробником безкоштовно, а після закінчення гарантійного періоду – за рахунок споживача. Варто також відзначити, що в роботах [9, с.38], [10, с.23] наведений розподіл сервісу за часовим фактором на допродажний, продажний («сейл-сервіс») і післяпродажний. У цьому випадку в якості «сейл-сервісу» автори виділяють послуги, які надаються підприємством або продавцем безпосередньо в момент продажу товару. Такий розподіл важливий в тому випадку, якщо наданням сервісних послуг займається не тільки підприємство-виробник, а й підприємство-посередник або підприємство роздрібною торгівлі. У результаті аналізу класифікацію сервісу промислового підприємства можна представити у вигляді схеми, представленої на рис. 2.

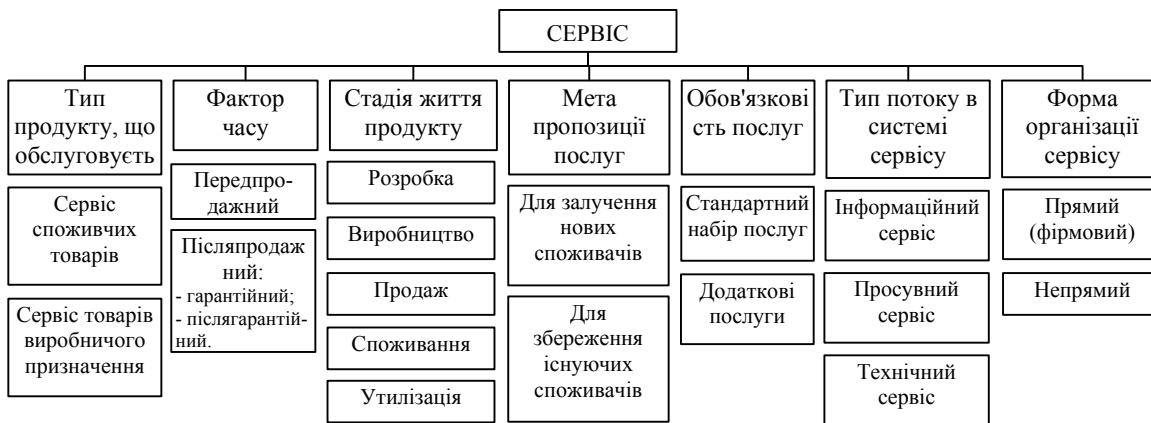


Рис. 2. Класифікація сервісу промислового підприємства

З метою визначення важливості сервісних послуг для споживачів слід визначити ті споживчі товари підприємств, для яких сервіс є найважливішим у процесі прийняття споживачами рішення про покупку. При класичному підході до типології товарів вони діляться на дві великі категорії: споживчі товари (особистого користування або товари народного споживання) і виробничого (виробничо-технічного) призначення. Як споживчі товари, так і товари виробничо-технічного призначення за ступенем їхньої речовинності або матеріальності можуть бути розділені на дві групи:

1. Матеріальні товари, наприклад, пральна машина або легковий автомобіль як споживчі товари; засоби виробництва, сировина й матеріали як товари промислового призначення.

2. Нематеріальні товари промислового призначення, наприклад, послуги промислового характеру, а також послуги, що мають споживчий характер: прання, збирання, відвідування перукарень і т.п.

Залежно від довговічності або матеріальної відчутності споживчі товари особистого користування можна розділити на наступні три групи:

– товари тривалого користування – товари, із строком служби більше одного року, що витримують багаторазове використання [11, с.642], наприклад, холодильники, автомобілі, меблі, одяг;

– товари короткострокового користування – споживчі товари зі строком використання до одного року [11, с.642], наприклад, продукти харчування, засоби для миття, тобто такі, які споживаються відразу або обмежену кількість раз;

– послуги – будь-яка діяльність, яку одна сторона може запропонувати іншій; невовима дія, що не приводить до володіння чим-небудь [12, с.541], що приносить людям корисний результат, наприклад, перевезення пасажирів, ремонт одягу, стрижка волосся.

У залежності від купівельного попиту споживчі товари класифікуються на наступні групи:

– товари повсякденного попиту, наприклад, хліб, молоко, цукор;

– товари попереднього вибору, наприклад, меблі, телевізори, радіоапаратура, одяг, легкові автомобілі;

– товари особливого попиту, наприклад, модні товари, стереоапаратура, марочні вина, дорогі автомобілі;

– товари пасивного попиту, наприклад, страхування будинку, меблів, автомобіля, облігації державної позики.

З огляду маркетингу товари тривалого користування – матеріальні товари, куплені кінцевими споживачами для особистого споживання, термін служби яких становить кілька років і дозволяє витримувати багаторазове споживання [13, с.20]. Категорії товарів тривалого користування підрозділяються залежно від потреб, що задовольняються, і тривалості користування. Товари тривалого користування призначені для задоволення різних потреб покупців і відносяться до різних напрямків споживання. Загальною рисою для всіх товарів тривалого користування є те, що вони використовуються споживачами протягом тривалого часу. Це визначає їх загальні маркетингові характеристики:

1. Висока залученість. Всі товари тривалого користування передбачають високий рівень залучення споживача в процес покупки.

2. Висока еластичність. Товари тривалого користування можуть використовуватися більш-менш тривалий час, що відносно впливає на якість життя споживача. Це відповідно свідчить про те, що товари тривалого користування мають високу еластичність рівня споживання від зміни ціни і рівня доходів населення.

3. Показник рівня життя. Забезпеченість товарами тривалого користування характеризує рівень споживання суспільства або його окремих сегментів, жителів і родин.

Всю різноманітність товарів тривалого користування за ступенем технічної складності можна розділити на:

– нескладно-технічні товари;

– складно-технічні товари.

Таке групування дозволяє виділити саме складно-технічні товари, для яких гарантійний і післягарантійний сервіс особливо важливий [14, с.109]. Гарантійне обслуговування товарів в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про захист прав споживачів», Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» і Постанови Кабінету Міністрів України від 11.04.2002 № 506 про «Порядок гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни складно-технічних побутових товарів». Аналіз законодавчої бази України показав, що на даний час залишається законодавчо невизначеним питання визначення і класифікації товарів тривалого користування за ступенем складності, хоча перелік складно-технічних товарів наведений у «Порядок гарантійного ремонту...» [15]:

1. Апаратура радіоелектронна побутова.

2. Машини та прилади електропобутові.

3. Машини та прилади для механізації робіт у побуті.

4. Побутові прилади електронної техніки, у тому числі обчислювальна техніка.

5. Засоби зв'язку.

6. Прилади складної механіки, у тому числі годинники та секундоміри.

7. Музичні інструменти, у тому числі електромузичні.
8. Складні комплектуючі вироби, на які видається окрема гарантія.
9. Транспортні засоби і номерні агрегати.
10. Продукція виробнично-технічного призначення, яка може бути використана у побуті.
11. Товари медичного призначення.
12. Товари для заняття фізичною культурою, спортом і туризмом.
13. Зброя спортивна вогнепальна, газова, пневмогазова, пружинна, пневматична.
14. Засоби виміральної техніки побутового призначення.

Така класифікація складно-технічних товарів тривалого користування не є достатньо обґрунтованою, і не може використовуватися на практиці. Тому слід визначити класифікаційні ознаки, які дозволять більш чітко класифікувати товари. Складно-технічні товари повинні відповідати наступним вимогам:

- товари з складною технічно конструкцією (складаються з вузлів, блоків, комплектуючих виробів) або зі складною технологією виробництва, що є ремонтпридатними;
- товари, які мають технічні характеристики, супроводжуються експлуатаційними документами;
- товари, які потребують організації сервісу, який здійснюється кваліфікованими спеціалістами з обслуговування.

Відповідно до цих вимог нескладно-технічних товарів слід віднести меблі, посуд, шини і камери, книги і карти, а до складно-технічних товарів тривалого користування належать: автомобілі; велика і дрібна побутова техніка; електроніка, а також вузли і агрегати до них. Ґрунтуючись на цій класифікації, визначено основні види сервісних послуг для складно-технічних товарів тривалого користування (рис. 3).

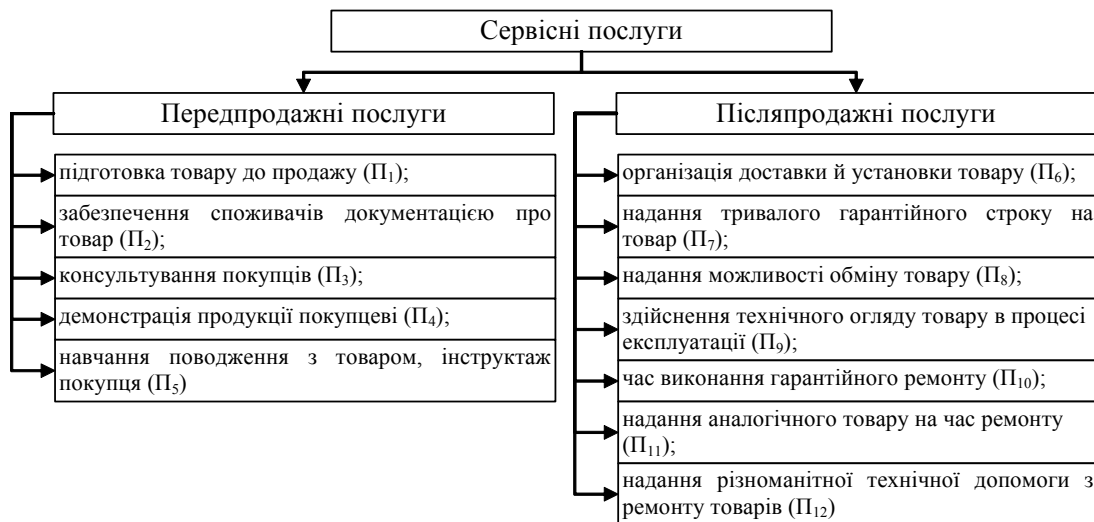


Рис. 3. Сервісні послуги на товари тривалого користування

Визначення значущості сервісних послуг складно-технічних товарів тривалого користування для споживачів здійснювалося на основі методу аналізу ієрархій Т. Сааті. Метод Сааті – це один з методів прийняття рішень (методів аналізу ієрархій), який передбачає декомпозицію проблеми на більш прості змістовні частини та обробку суджень людини, яка приймає рішення. У результаті визначається відносна значущість досліджуваних альтернатив для всіх критеріїв, що знаходяться в ієрархії. Відносна значущість виражається кількісно у вигляді векторів-пріоритетів. Отримані таким чином значення векторів пріоритетів є оцінками у шкалі відносин і відповідають так званим «жорстким оцінкам». Застосування методу Сааті для визначення ієрархії (значущості) сервісних послуг при продажі товару, виконується у декілька етапів [16]: 1 етап. Складається список послуг. 2 етап. Визначаються головні ознаки послуги. 3 етап. Для встановлення відносної важливості елементів ієрархії використовується шкала інтенсивності значення. 4 етап. Будується матриця, де оцінюється кожна з функцій шляхом їх попарного порівняння. 5 етап. Для того, щоб проранжувати послуги, які аналізувалися за допомогою матриці парних порівнянь, розраховуються компоненти власного вектора для кожного ряду. 6 етап. Визначення вектору пріоритетів необхідне для отримання оцінок пріоритетності альтернатив у формі залежності від часу. 7 етап. У практичних задачах кількісна та транзитивна однорідність порушується, оскільки людські відчуття не можна виразити формулою. Тому необхідно розраховувати індекс погодженості локальних пріоритетів. 8 етап. Розраховується вектор пріоритетів і індекс погодженості. 9 етап. Використовування принципу синтезу. У матриці локальні пріоритети розташовуються стосовно кожної послуги, кожний стовпець векторів множиться на пріоритет відповідної послуги і результат складається уздовж кожного рядка. Потім визначається значущість кожної послуги.

Значущість сервісних послуг для споживачів досліджено за допомогою анкетування, проведеного у м. Донецьку. Респондентами були особи старше 18 років, обсяг вибірки склав 263 респонденти. У результаті аналізу вибіркової сукупності побудовано діаграму Парето, що дозволило визначити найважливіші сервісні послуги (рис. 4).

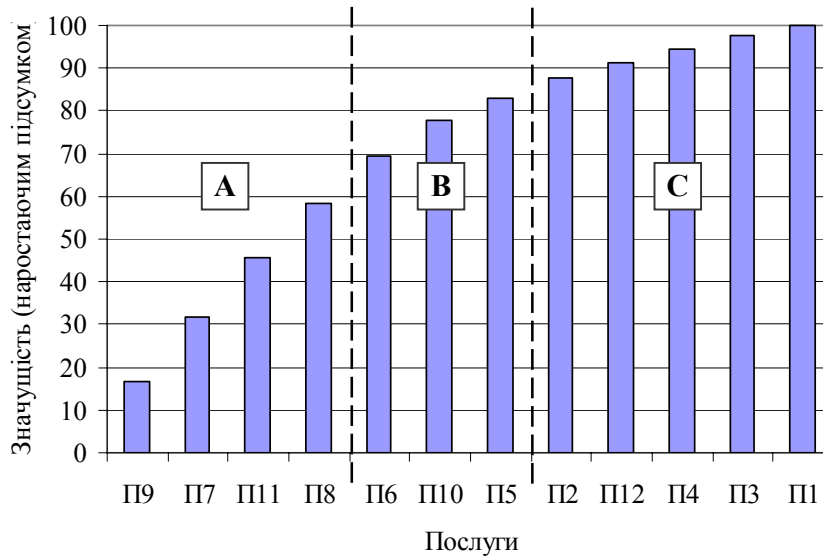


Рис. 4. Значущість сервісних послуг товарів тривалого користування, %

Узагальнення видів послуг і оцінка їх значущості дозволило встановити, що найважливішими при продажі товарів тривалого користування є післяпродажні послуги (зона А), причому найбільш значущими є: здійснення технічного огляду товару в процесі експлуатації (П9), надання тривалого гарантійного строку на товар (П7) і надання аналогічного товару на час ремонту (П11). Слід зазначити, що послуги П9 і П11 практично не пропонуються на ринку товарів тривалого користування України, тому однією з важливіших послуг, яка затребувана споживачами є послуга П7 – є надання тривалого гарантійного строку на товар.

Висновки

Науковою новизною в даній роботі є визначення значущості сервісних послуг для споживачів при покупці товарів тривалого користування, що дозволить вітчизняним підприємствам зосередити свою увагу на тих послугах, які є найважливішими, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарів і зростанню прибутку. Надання більш тривалого гарантійного строку на товар є однією з найважливіших сервісних послуг для споживачів товарів, тому в подальших дослідженнях необхідно розробити методичний підхід щодо визначення економічно обґрунтованого гарантійного строку споживчих товарів.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України ; [за ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. П.П. Забродський]. – К. : Консультант, 2008. – 572 с.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг / Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. ; под ред. Г. Л. Багиева. – М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 703 с.
3. Маркетинг / [под ред. А.Н. Романова]. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
4. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия / [под ред. П. С. Завьялова, В. Е. Демидова]. – М, 1990. – 152 с.
5. Комаров В.Ф. Аренда. Лизинг. Фирменный сервис / Комаров В.Ф., Ко-луга Е.В., Юсупова А.Т. – Новосибирск : Наука, 1991. – 129 с.
6. Мате Э. Послепродажное обслуживание / Э. Мате; [пер с фр.] ; под ред. В. С. Загашвили. – М. : АО Издательская группа «Прогресс», 1993. – 160 с.
7. Маркова В. Д. Маркетинг услуг / В. Д. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 126 с.
8. Кулибанова В. В. Маркетинг: сервисная деятельность / В. В. Кулибанова. — СПб : Питер, 2000. — 240 с.
9. Горбунов Н. П. Повышение эффективности организации ремонтного производства и технического сервиса в условиях постплановой экономики (на примере специализированных предприятий) : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.01 / Горбунов Николай Петрович; Харьковский гос. политехнический ун-т. — Х., 1999. — 228 с.
10. Легейда Е. В. Организационно-экономический механизм фирменного сервиса сложно-технического оборудования на принципах франчайзинга : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.01. / Легейда Елена

Владимировна. – Харьковский го-суд. политехнический ун-т. — Х., 1997. — 173 с.

11. Економічна енциклопедія : у 3 томах. Т.3. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. – К. : Видавничий центр Академія, 2002. – 952 с.

12. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер Ком, 1998. – 896 с.

13. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология / Е.П. Голубков. – М. : Финпресс, 2003. – 496 с.

14. Лук'янець Т. Маркетингова політика комунікацій / Т. Лук'янець. — [2-е вид., доп. перероб.]. — К. : КНЕУ, 2003. — 524 с.

15. Порядок гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів : постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2002. № 506 // Офіційний вісник України. – 03.05.2002. – № 16. – с. 25, ст. 861.

16. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 115 с.

Надійшла 26.02.2011

УДК 330.341.1:339.138.012.1

О. И. ЯШКИНА

Одесский государственный экономический университет

МЕТОДИКА ВЫБОРА ЦЕЛЕВЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКОВ СБЫТА В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ИННОВАЦИЙ

Разработана трехэтапная методика выбора целевых рынков сбыта для инновационно-активных предприятий. Для обоснованного выбора предприятия рынком сбыта предлагается новый количественный показатель «индекс рыночной привлекательности сегмента». Приведен пример использования методики предприятием, разрабатывающим инновационные технологии по утилизации бытовых отходов.

A three-step method of selecting the target markets for innovation active enterprises is developed. For the enterprises reasonable choice of the sales market a new quantitative index "index of market attractiveness of a segment." is offered. The example of use of a technique is resulted by the enterprise developing innovative technologies on recycling of a household waste.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, инновации, рынки сбыта.

Введение

В последние два десятилетия страны с развитой экономикой были активными участниками процесса создания элементов национальной инновационной системы, механизмов, которые включают гарантированное финансирование, производственно-технологическую и информационную структуры инновационной деятельности. В развитых странах 75–90 % прироста ВВП обеспечивается за счет расширения инновационного сектора. В Ирландии доля инновационных разработок в экспортируемой продукции составляет 99 %, в США – 40, в Японии – 30. Доля наукоемкой продукции в экспорте Украины составляет 0,5 % [1].

В развитых странах инновационно-активны 60–70 % предприятий, в Украине – 13. Негативное последствие инновационной отсталости нашей страны – падение конкурентоспособности экономики. По индексу технологической готовности, в соответствии с докладом Мирового экономического форума, в 2007–2008 гг. Украина заняла 73-е место, уступив Казахстану, России, Польше [2].

Инновационная активность предприятия не гарантирует его прибыльность, особенно если инновации являются радикальными, не имеющими аналогов на мировом рынке. Для выбора целевых сегментов рынков сбыта продукции предприятия используют маркетинговые исследования рыночного потенциала; доли рынка; продаж; прогнозные исследования [3]. Помимо этого для оценки конкурентоспособности продукции и выбора маркетинговой стратегии используются следующие инструменты: SWOT и STEP-анализ; экспертные оценки и др. [4]. Однако в современных методах оценки конкурентоспособности товара отсутствуют инструментари, позволяющие производителю на основании оценки потребностей потребителей и возможности их удовлетворения данной продукцией с учетом факторов внешней маркетинговой среды получить количественный показатель, для выбора того либо иного целевого рынка сбыта продукции.

Основной раздел

Предлагается методика проведения маркетинговых исследований инновационных технологий/продукции для выбора целевых сегментов рынков сбыта.

Согласно разработанной методике выбор целевых сегментов региональных рынков сбыта для предприятия, производящего инновационную продукцию, предлагается осуществлять в три этапа:

I. Проводится описание основных свойств инновационного товара с экономической, технической и потребительской точек зрения.

II. Определяются возможные сегменты региональных рынков сбыта и характеристика их

потребностей.

III. Оценивается важность каждой потребности для каждого сегмента рынка, а также оценивается возможность удовлетворения этих потребностей с помощью инновационного товара. На этом этапе оценивается также степень влияния факторов внешней маркетинговой среды на деятельность инновационно-активного предприятия. Далее вычисляются индексы рыночной привлекательности для каждого из рассмотренных сегментов, и выбираются в качестве целевых сегментов сбыта рынка с наибольшим индексом.

Предложенную методику можно проиллюстрировать на примере предприятия «АЛЮС». В 2009 году предприятие получило патент Украины № 42377 на полезную модель и устройство для переработки органических отходов. Цель предприятия – создание экологически чистого, безотходного производства по утилизации твердых бытовых отходов, в частности отходов резинотехнических изделий, изношенных автопокрышек с получением альтернативных энергоносителей: синтетического жидкого, газообразного и твердого топлива.

Предлагаемая предприятием устройство реализует метод пиролиза. Основное конкурентное преимущество устройства – универсальность. Установка перерабатывает практически все отходы, кроме металлов. Кроме того, изготовитель предлагает разработку установки под заказчика.

Согласно предлагаемой методике на первом этапе проводится описание основных свойств инновационного товара с экономической, технической и потребительской точек зрения.

В зависимости от состава сырья получают определенные продукты пиролиза (табл. 1).

Таблица 1

Продукты пиролиза на выходе из реактора

Вид сырья (отходов)	Продукты пиролиза, % массы			
	Синтетическое топливо	Пирогаз	Пироуглерод	Пировода
Твердые бытовые (в среднем)	55	13	15	8
Резина (шины)	60	10	28	2
Пластмасса	88	7	3	-
Древесные	50	18	27	10
Навоз, перегной (сухие – 15% влаги)	41	25	20	14
Торф	50	27	14	9
Нефтешлам	42	12	27 с мин. включениями	10
Солома, шелуха	51	20	26	3

Синтетическое топливо на 75–80 % состоит из керосино-газовых фракций и соответствует мазуту и печному топливу с температурой вспышки 56 °С и замерзания – 40 °С. После ректификации из него получают дизтопливо или бензин, при этом количество получаемого моторного топлива будет на 10–15 % меньше начального синтетического.

Пирогаз состоит из метана, пропана, водорода, оксида углерода и т.д., его теплообразовательная способность газа не превышает 20 Мдж/м³. Пирогаз в полном объеме используется для реализации технологии пиролиза, ректификации синтетического топлива и получения электроэнергетики.

Пироуглерод (пирокарбон) в зависимости от типа сырья имеет плотную (при переработке шин и пластмассы) или микропористую структуру (древесные отходы, торф, солома) и соответствует полукоксу, коксу или древесному углю. По теплообразовательной способности соответствует донецкому углю. Может использоваться как твердое печное топливо, в металлургии и как адсорбент для очищения преимущественно технической воды и стоков.

Пировода – водный конденсат, содержащий низкомолекулярные органические кислоты, фенолы, аммиак, органические основания и растворимы смолы. Она образует с синтетическим топливом готовую водогорючую смесь, сжигание которой имеет все преимущества использования водогорючих эмульсий.

Технология, разработанная предприятием, является товаром-новинкой на международном рынке. Установка по переработке ТБО имеет стоимость на порядок ниже своих аналогов и является практически безотходной и экологичной. Кроме того, имеется возможность создавать установки под различные виды и объемы отходов.

II этап. Целью деятельности предприятия является размещение установок на промышленных площадях и полигонах во всех регионах мира. Международный рынок экологических технологий сегментируется по географическому признаку. Потребности международного рынка представлены в табл. 2.

Предложенный проект (в сравнении с аналогами) имеет следующие преимущества:

- стоимость меньше аналогов в 5–10 раз;
- используя пиролиз в замкнутом объеме без доступа воздуха обеспечивает закрытый цикл утилизации с экологически чистым производством;
- получение коммерческих энергоносителей;
- высокая рентабельность;

- модульное выполнение обеспечивает оперативное сворачивание и разворачивание оборудования установки в местах локального сосредоточения отходов;
- полная энергонезависимость;
- нет необходимости построения фундаментов под оборудование, здания и сооружения;
- переработка отходов без подготовки, необходимая лишь частичная сортировка (отбор больших кусковых фракций железобетона, металлического лома больших размеров), порезка (автопокрышки, резиново-технические изделия), дробление;
- термическая деструкция отходов по технологии «Ноу-хау» в замкнутом герметичном объеме специального реактора без доступа воздуха;
- автоматизированная система управления и контроля технологическим процессом;
- автоматизированная система определения взрывоопасности и пожаротушения;
- отсутствие необходимости охлаждения шнекового реактора с использованием инертных газов;
- отсутствие подрывных клапанов и резервных емкостей для сбрасывания пиролизного газа;
- малый объем реактора и длинный срок эксплуатации (10 лет);
- измельчитель имеет высокий КПД и малую электрическую мощность (8 кВт), а отсутствие изнашиваемых режущих кромок обуславливает продолжительную эксплуатацию без дополнительного обслуживания.

Таблица 2

Потребности международных рынков

№	Региональные рынки	Характеристика рынка	Потребности рынка
1	“Западная Европа”	Включает 27 стран Европейского союза, а также страны, ранее входившие в состав Югославии, и Норвегию. Площадь региона около 5 млн. кв. км., население около 500 млн чел.	Утилизация: - продуктов медицинской промышленности, пестицидов и пищевых добавок; - отходов свиноводства; - покрышек и подобных резино-технических изделий
2	“Азия”	Включает все страны Азии, кроме стран СНГ. Характеризуется неоднородностью развития стран, культурной и религиозной принадлежностью, разнообразием климатических и географических условий. Площадь – около 43,4 млн кв. км. Население – 3 981 млн чел.	Утилизация : - полимеров, включающих фтор и хлор; - отходов интенсивного выращивания птиц; - пищевых отходов (например, пекинской капусты)
2	“Постсоветское пространство”	Характеризуется низким уровнем экологических технологий. В России строятся мусоросжигающие заводы, запрещенные практически во всех странах мира. Население СНГ 273 млн чел., сегодня включает 11 государств-участников.	Утилизация: - ТБО отходов; - погребений отходов неизвестного происхождения. Ликвидация эмульгированной нефтеводной смеси
3	“Австралия и Океания”	Включает 14 государств, большинство из которых островные. Площадь региона 8,52 млн кв. км, население 33,8 млн чел.	Утилизация: - мусора на свалках; - угольной пыли в Австралии
4	“Северная Америка”	Включает все страны континента Северной Америки. Площадь 24,2 млн кв. км, население около 500 млн чел.	Утилизация: - отходов химической промышленности, медицинской, ядерной и минеральной отраслей; - складов с пестицидами
5	“Южная Америка”	Включает все страны континента Южная Америка. Занимает площадь 17,8 тыс. кв. км, население 385,7 млн чел.	Утилизация отходов мясной промышленности
6	“Африка”	Регион включает 54 страны, 70 % населения которых находятся за чертой бедности. Площадь около 30 млн кв. км, население около миллиарда человек.	Утилизация: - отходов нефтедобывающей отрасли; - отходов угольной промышленности; - отходов сельскохозяйственной деятельности

III этап. Оценивается важность каждой из определенных потребностей рассматриваемых сегментов рынка сбыта. Важность предлагается оценивать по десятибалльной шкале ($V=0$ – не важно, $V=10$ – крайне важно). Возможность удовлетворения потребности с технологической точки зрения оценивается также по десятибалльной шкале. Среди факторов маркетинговой среды, оказывающих влияние на внедрение технологии, выделены политический и экономический. Их влияние на перспективы выбора целевого сегмента рынка оценивалось по 20-балльной шкале (-10 – крайне негативное влияние; $+10$ очень благоприятное влияние). Составляем таблицу оценки потребностей рынков сбыта и возможности их удовлетворения с помощью рассматриваемой установки (табл. 3).

Бальная оценка потребностей потребителей и возможностей их удовлетворения

Рынок	Потребность	Важность потребности (V), 0 – 10	Технологическая возможность удовлетворения потребности (O), 0 – 10	Внешние экономические факторы (E), – 10 + 10	Политические факторы (P), – 10 + 10	Индекс рыночной привлекательности сегмента, K_{ij}
Регион «Западная Европа»	1. Утилизация продуктов медицинской промышленности, пестицидов и пищевых добавок	8	8			27
	2. Утилизация отходов свиноводства	7	9	6	5	27
	3. Утилизация покрышек и подобных резинотехнических изделий	10	10			31
Регион «Постсоветское пространство»	1. Утилизация ТБО отходов	10	8			28
	2. Утилизация погребенных отходов неизвестного происхождения	9	4			23
	3. Ликвидация эмульгированной нефтеводной смеси	7	4	4	6	21
Регион «Австралия и Океания»	1. Утилизация мусора на свалках	7	6			20
	2. Утилизация угольной пыли в Австралии	8	3	3	4	18
Регион «Северная Америка»	1. Утилизация отходов химической промышленности	8	5			20
	2. Утилизация складов с пестицидами	9	6	3	4	22
«Южная Америка»	Утилизация отходов мясной промышленности	7	4	2	3	16
Регион «Африка»	1. Утилизация отходов нефтеперерабатывающей отрасли	5	3	– 2		3
	2. Утилизация отходов угольной промышленности	4	2		– 3	1
	3. Утилизация отходов сельскохозяйственной деятельности	3	3			1

Далее предлагается рассчитывать индекс рыночной привлекательности i -го сегмента по j -й потребности.

$$K_{ij} = V_{ij} + O_{ij} + E_{ij} + P_{ij}, \quad (1)$$

где K_{ij} – индекс рыночной привлекательности i -го рыночного сегмента по j -ой потребности;

V_{ij} – важность j -й потребности для i -го рыночного сегмента;

O_{ij} – оценка технологической возможности удовлетворения j -й потребности для i -го рыночного сегмента;

E_{ij}, P_{ij} – оценка экономической и политической возможности удовлетворения j -й потребности для i -го рыночного сегмента

Например, для рыночного сегмента «Западная Европа» $K_{11} = 8 + 8 + 6 + 5 = 27$ (для первой потребности). Аналогично $K_{12} = 27$; $K_{13} = 31$.

Таким образом, наибольший индекс рыночной привлекательности получен в двух регионах: «Западная Европа» (потребность в утилизации покрышек и подобных резинотехнических изделий) и «Постсоветское пространство» (потребность в утилизации ТБО).

Выводы

Предлагаемая методика позволяет получить количественную оценку рыночной привлекательности сегмента на основании выявления потребности, которую может удовлетворить товар-новинка и степени важности ее удовлетворения для рассматриваемого рынка.

Данная методика целесообразна для выбора стратегии предприятия при расширении границ рынка сбыта и в случае выхода на рынок с новой продукцией.

Литература

1. Онікієнко В. В. Розвиток національної інноваційної системи на етапі становлення в Україні постіндустріального суспільства [Електронний ресурс] / В. В. Онікієнко., Л. М. Ємельяненко. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – 65 с. – Режим доступу : <http://www.rvps.kiev.ua/PUBLIK/Mono47.htm>

2. The Global Competitiveness Report 2007-2008 © 2007 [Електронний ресурс] / World Economic Forum – Режим доступа : http://www.mee.government.bg/doc_pdf/Resume07.pdf

3. Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство / Нэреш К. Малхотра [пер. с англ.] ; [3-е изд.]. – М. : Вильямс, 2002. – 960 с.

4. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : [монографія / за ред. С. М. Ілляшенка]. – Суми : ВТД “Університетська книга”, 2008. – 615 с.

Надійшла 26.02.2011

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 341.24

Д. С. ОЛІЙНИК

Департамент Рахункової палати України, м. Київ

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В КОНТЕКСТІ ВИМОГ КІОТСЬКОЇ КОНВЕНЦІЇ

У статті розглядаються актуальні проблеми здійснення процедур митного контролю, визначених Кіотською конвенцією, а також наводяться пропозиції щодо удосконалення та адаптації національного законодавства до міжнародної практики здійснення митних процедур.

The article deals with the vital issues of the procedure for the customs control execution determined by the Kyoto Convention. Propositions to the adaptation of the national legislation to the international practice (standards) of the customs procedures execution are suggested in the article.

Ключові слова: митні процедури, митний контроль, система аналізу та керування ризиками, аудит.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації та інтеграції, розширення міжнародних зв'язків кожна країна прагне до гармонізації та стандартизації митних процедур. Особливе місце серед усіх стандартів належить Міжнародній конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (Конвенція Кіото), яку разом із численними додатками можна вважати певним кодексом поведінки держав у митних відносинах [1].

Незважаючи на те, що Україна приєдналась до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур у 2006 році, залишаються неврегульованими питання повної імплементації національних вимог щодо окремих процедур здійснення митного контролю та практичних вимог Конвенції в частині скорочення часу митного оформлення та підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів для встановлення обсягу митних процедур при здійсненні митного оформлення товарів

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання митного контролю, порядку застосування форм митного контролю та нормування часових показників виконання контрольних функцій, покладених на митні органи, розглядалися такими авторами, як Войцещук А.Д., Єдинак Т.С., Терещенко С.С., Науменко В.П., Морозова В.Г., але комплексний порівняльний аналіз відповідності національних норм вимогам міжнародних конвенцій у роботах названих авторів не здійснювався.

Постановка завдання. У даній статті автор окреслив завдання проаналізувати актуальні проблеми порядку здійснення процедур (форм) митного контролю, існуючих ризиків, обґрунтувати необхідність внесення змін до чинних законодавчих актів України та підходів щодо проведення митного контролю на основі міжнародних стандартів, більш ефективного здійснення митних процедур і створення сприятливих умов для вітчизняних товаровиробників.

Виклад основного матеріалу. Поняття “митний контроль” визначено у довіднику митних термінів Всесвітньої митної організації як заходи, що застосовуються для забезпечення дотримання законів та інших вимог, контроль за виконанням яких покладено на митні органи.

Міжнародною конвенцією про спрощення та гармонізацію митних процедур передбачено, що всі товари, у тому числі транспортні засоби, які ввозяться на митну територію чи вивозяться з неї, незалежно від того, чи обкладаються вони митними платежами, підлягають митному контролю.

Основними принципами здійснення митного контролю, які визначає Кіотська конвенція, є [3]:

– обмеження митного контролю мінімумом, необхідним для забезпечення дотримання митного законодавства; при цьому використовується система управління ризиками; митна служба застосовує метод аналізу ризиків для визначення осіб та товарів, в тому числі транспортних засобів, що підлягають перевірці, та ступеня такої перевірки; для підтримки системи управління ризиками митна служба приймає стратегію, яка базується на системі засобів оцінки імовірності недотримання законодавства;

– побудова системи митного контролю на основі методів аудиту;

– співробітництво з іншими митними службами та укладення угод про взаємну допомогу з метою вдосконалення митного контролю;

– співробітництво з учасниками зовнішньої торгівлі на основі укладених меморандумів про взаєморозуміння з метою вдосконалення митного контролю;

– використання інформаційних технологій та засобів електронних комунікацій для вдосконалення митного контролю із застосуванням відповідних міжнародних стандартів.

При цьому, нові чи змінені норми національного законодавства повинні передбачати:

– електронні способи обміну інформацією як альтернативу вимозі представлення письмових документів;

– поєднання електронних і письмових методів посвідчення дійсності та ідентичності;

– право митної служби залишати в себе інформацію для використання у митних цілях та, у разі потреби, обмінюватися такою інформацією з іншими митними службами та з усіма іншими користувачами,

якщо це допускається законом, за допомогою електронних засобів.

Митна служба оцінює системи електронних комунікацій учасників зовнішньої торгівлі, якщо такі системи впливають на проведення митних операцій, для забезпечення їхньої відповідності вимогам митного законодавства.

Статтею 40 Митного кодексу України визначено, що усі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, підлягають митному контролю. Митний контроль передбачає проведення митними органами мінімуму митних процедур, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи [2].

Митний контроль товарів, транспортних засобів перевізників у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово відповідно до типових технологічних схем пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників, що затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Митним кодексом України (ст. 41) визначено такі форми митного контролю:

- 1) перевірка документів та відомостей;
- 2) митний огляд (огляд та переогляд товарів і транспортних засобів, особистий огляд громадян);
- 3) облік товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
- 4) усне опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- 5) перевірка системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- 6) огляд територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитися товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом;
- 7) використання інших форм, передбачених Митним Кодексом та іншими законами України з питань митної справи [2].

До методів здійснення митного контролю за переміщенням товарів відповідно до Кіотської конвенції належать:

1. Документальна перевірка – дає інформацію про переміщення товарів, яка використовується для перевірки відповідності операції профілю ризику. Надання документів до фактичного ввезення (вивезення) дозволяє здійснити попередній відбір для перевірки, визначити об'єкти, які вимагають особливої уваги, а також допомогти співробітнику митного органу в прийнятті рішення по випуску товару до їх фактичного ввезення на територію країни.

Контроль проводиться шляхом перевірки: документів, представлених до подачі митної декларації; митної декларації і супутньої документації; інших документів та документів відповідно до спрощених процедур.

2. Фізичний огляд – проводиться з метою визначення фактичної відповідності характеристик товару, транспортного засобу з вказаним в документації, що додається. Фізичний огляд повинен проводитися в максимально короткі терміни. Рівень і характер фізичного огляду визначаються, виходячи з наявної інформації, одержаної в ході здійснення документальної перевірки.

3. Ідентифікація товарів застосовується для контролю за товарами і транспортними засобами, які заявляються або перебувають у певному митному режимі (транзит, тимчасове ввезення, митний склад, переробка товарів на митній території тощо) і звільняються від стягнення зборів і податків.

Ідентифікація здійснюється шляхом накладення пломб, печаток, нанесення цифрового маркування, наведенням детального опису про товари, відбору проб та зразків, поданням на товари планів, креслень або фотографій.

4. Митний контроль фізичних осіб полягає в перевірці особи, багажу, а при необхідності – особистий огляд, який розглядається як виняткова форма митного контролю.

Конвенція визначає поняття "двоканальна система" як спрощену систему митного контролю, що дозволяє перебуваючим пасажиром здійснювати декларування, обираючи один з двох каналів. Той, який позначається символами зеленого кольору, призначений для пасажирів, що везуть товари, кількість або вартість яких не перевищує кількість або вартість товарів, що підлягають безмитному ввезенню, та які не підпадають під заборони або обмеження стосовно ввезення. Інший, який позначається символами червоного кольору, - для інших пасажирів. Перевірка пасажирів, що використовують червоний коридор, здійснюється вибірково із застосуванням технічних прийомів управління ризиками. Особистий огляд повинен проводитися тільки у виняткових випадках, коли особа визначається як ризик високого рівня, і є підстави для підозри в митному правопорушенні.

Розглянемо особливості у підходах до організації та здійснення митного контролю, які визначені Конвенцією Кіото: [1]

1) Система аналізу та керування ризиками розглядається митними адміністраціями іноземних держав як основна філософія митного контролю. Слід зазначити, що для будь-якого митного органу

незалежно від юрисдикції завжди існує ризик щодо незаконного сприяння посадовим особам митних органів або інших переваг суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності для переміщення товарів через митний кордон. Кількість застосування методів митного контролю для забезпечення дотримання законів та митних правил, контроль за дотриманням яких покладено на митні органи, повинна визначатись пропорційно до попередньо визначеного ступеня ризику.

Основним з важливих завдань, виконання якого покладено на митні органи, є сприяння розвитку торгівлі з одночасним здійсненням ефективного митного контролю. Це і визначає завдання для процесу керування ризиками в митній справі. Рівень ризику визначається у контексті пріоритетних завдань митних адміністрацій, зокрема, справляння мита та інших податків, перевірка дотримання заборон та обмежень на ввезення (вивезення) товарів. Факторами ризиків, які впливають на ефективність виконуваних митними адміністраціями завдань, є: неправильна класифікація товарів, заниження фактурної або митної вартості товарів або неправильне декларування (визначення) країни походження товарів, що експортуються або імпортуються учасником ЗЕД, а також незаконне переміщення товарів без їх декларування з приховуванням від митного контролю. Запровадження системи всеохоплюючої інформації про учасників ЗЕД, цінкову інформацію на товарних ринках, відомостей про відправника та отримувача товарів, маршрут, запроваджені заходи тарифного, нетарифного регулювання, а також будь-які порушення законодавства, дозволяє митним адміністраціям визначити сфери ризикових операцій, відокремити їх від операцій з низьким рівнем ризику та втручатись лише у тих випадках, коли ризики є високими.

2) Не менш важливим методом здійснення митного контролю є контроль на основі аудиту. Аудит проводиться після виконання митних процедур. Для ефективного проведення перевірки учасників ЗЕД митні адміністрації розробляють категорії об'єктів аудиту, наприклад, аудит експортера (імпортера), митної вартості, діяльності митного брокера або аудит комп'ютерних систем учасника торгівлі та інші. Заходи контролю можуть відрізнитись від звичайного аудиту, який здійснюється після митного оформлення до проведення учасником торгівлі самоконтролю.

Підготовка аудиту включає такі кроки: розробка аудиторських програм, вибір осіб для аудиту, планування річного аудиту, сам процес аудиту. При використанні даного виду контролю особливий акцент робиться на професійному проведенні перевірки бухгалтерського обліку та журналів особи, що перевіряється.

Аудит здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз. Попередній аудит. На першому етапі здійснюється оцінка сильних та слабких сторін комерційної діяльності особи, яка підлягає перевірці. При цьому, залежно від місця розташування особи приймається рішення про місце проведення аудиту, а саме: провести перевірку на підприємстві або надіслати запит про надання необхідної комерційної інформації, яка може включати дані про організаційну структуру, відомості про товари, їх вартість, форми розрахунку, договори, систему бухгалтерського обліку. Ці відомості можуть становити комерційну таємницю, тому розглядаються як конфіденційна інформація.

2. Перша зустріч з імпортером. Перед початком планової перевірки представники митної адміністрації повинні зустрітись з представниками особи, що перевіряється, та витребувати детальну інформацію по видах діяльності, які будуть перевірятись, та необхідну документацію, зокрема комерційні інвойси, замовлення на придбання, рахунки, контракти (договори), ділову кореспонденцію та інші.

3. Перша зустріч з аудитором. Під час першої зустрічі, як правило, повинні бути присутні офіційні особи, що перевіряються (бухгалтер, юристи), а також аудитор (аудитори). Аудитор (аудитори) повідомляють про мету та завдання аудиту. У випадках, якщо особа, яка перевіряється, зацікавлена в отриманні допомоги від митного органу, останній повинен здійснити перевірку на високому професійному рівні. Попередній виступ керівництва компанії сприяє налагодженню тісного співробітництва. Під час такого виступу визначається особа, до якої надаються усі запити про надання документів (бухгалтерських записів, журналів тощо).

4. Аудиторська анкета. Митні органи можуть звертатись до особи, що перевіряється, з проханням заповнити анкету з метою отримання інформації про організаційну структуру, договорів, вартості імпортованих товарів, іноземних контрагентів. У разі, коли перевіряється договір між пов'язаними особами, надається анкета з метою отримання відомостей про взаємовідносини між особою, яка перевіряється та головним підприємством.

5. Внутрішній корпоративний контроль. Митні адміністрації повинні стимулювати особу, яка перевіряється, до самооцінки та аналізу її господарської діяльності, пов'язаної з аудитом, до початку аудиту.

6. Координація проведення аудиту. Під час проведення перевірки необхідно інформувати особу, яка перевіряється, про мету аудиту та інші питання, пов'язані з митним законодавством. У разі виявлення порушень аудиторська група повинна зафіксувати такі порушення і у разі, якщо це передбачено національним законодавством, повідомити податкові органи.

7. Заключна конференція. Митна адміністрація організовує офіційну зустріч з представниками особи, що перевірялась, доводить результати перевірки та дає можливість надати пояснення по висновках для підготовки підсумкового звіту.

8. Підсумковий звіт. Митна адміністрація повинна підготувати підсумковий звіт про результати

аудиту та надати екземпляр звіту особі, яка перевіряється

9. Подальший візит. В якості заключного етапу аудиту митної адміністрації можуть провести аудит для забезпечення контролю за виконанням висновків та пропозицій раніше проведеного аудиту.

Збільшення обсягів міжнародної торгівлі, а також сучасний міжнародний досвід методів митного контролю виявили недоліки вітчизняної системи контролю, яка базувалася на перевірці декларації та документів, що до неї долучаються після прибуття товарів на митну територію. Для митних органів дуже важливо отримати інформацію до прибуття товарів на адресу отримувача і для досягнення цих цілей вимагається тісне співробітництво з митними органами іноземних держав. Митні адміністрації прагнуть до укладання угод про сприяння та обмін інформацією про переміщення товарів. Відомості, отримані від інших митних органів, можуть ефективно використовуватись для забезпечення функціонування системи керування ризиками. Одночасно угоди про сприяння можуть бути корисними у випадках, коли визначений вид митного контролю здійснюється від імені митної адміністрації іншої держави, яка звертається за допомогою. Прикладом такої взаємодії є перевірка сертифікатів про походження або транзитних документів.

Ще одним важливим фактором, який впливає на час здійснення митних процедур, є можливість представників бізнес-структур отримати відомості про вимоги митного законодавства щодо порядку переміщення товарів, митні тарифи та заходи нетарифного регулювання. З метою надання зацікавленим особам відомостей загального характеру можуть використовуватись офіційні газети та бюлетені. Одним із способів поширення інформації є створення офіційних сайтів у мережі, а також створення офіційних консультативних центрів до складу яких можуть долучатись представники інших професійних кол.

Одним із засобів заохочення свідомих учасників торгівлі - надання їм права на випуск товарів у спрощеному порядку. Спрощений порядок митного оформлення може бути наданий уповноваженим економічним операторам. Спрощення полягає в тому, що суб'єкту ЗЕД надається право подання неповної декларації або митне оформлення товарів здійснюється в приміщеннях, які належать компанії [3].

У випадках, коли застосовується спрощена процедура митного оформлення суб'єкта ЗЕД, необхідно подати додаткову декларацію на ввезення чи вивезення товарів, яка може бути загальною, періодичною або стислою характеру. Сприяння митними адміністраціями у законній торгівлі відіграє дуже важливу роль у процесі керування ризиками. Меморандум взаєморозуміння з певними компаніями у програмі ВМО ACTION/DEFIS може надати офіційний статус такому співробітництву митниці-торгівля.

Використання інформаційних технологій є досить ефективним інструментом керування ризиками. Автоматизована система дозволяє митній адміністрації створити національну базу даних про всіх учасників торговельних відносин, угодах та умовах переміщення товарів, а також сформувані ризики порушення митних правил та моделі селекції в системі. Автоматизована система дозволяє перевірити електронні копії декларацій на предмет можливих ризиків виникнення порушень та визначити ті декларації, по яких необхідно здійснити додаткову перевірку. Використання інформаційних технологій та засобів електронних комунікацій дозволяє застосовувати електронний обмін даними як між митними адміністраціями, так і між митними адміністраціями та суб'єкту ЗЕД. При цьому митними адміністраціями проводиться оцінка системи електронних комунікацій учасників зовнішньої торгівлі.

На підставі здійсненого аналізу можна зробити висновки про те, що чинне митне законодавство повністю відповідає Кіотській конвенції в таких аспектах, як спільний контроль в пунктах пропуску через державний кордон, подання, реєстрація та перевірка митної декларації, перевірка товарів з метою їх ідентифікації, строки подання декларації, організація роботи декларантів, митних складів, складів тимчасового зберігання, оформлення міжнародних поштових відправлень, застосування митних забезпечень.

Проте існує низка питань, вирішення яких дозволить максимально спростити процедуру митного контролю, створити сприятливі умови для учасників зовнішньої торгівлі та підвищити ефективність діяльності митних органів в частині своєчасного виявлення та припинення митних правопорушень.

Обмеженість кількості укладення угод про взаємну допомогу та обміну інформацією з митними адміністраціями іноземних держав не сприяє прискоренню митних процедур та скороченню часу для здійснення митного контролю, а також можливого виявленню митного шахрайства до ввезення товарів на митну територію України. Вирішення зазначених проблем дозволить більш широко використовувати інформаційні технології та наявні бази даних для ефективної роботи системи аналізу та керування ризиками і приймати рішення щодо обсягу таких процедур до фактичного ввезення товарів на адресу резидента.

Підвищення рівня відповідальності за вчинені суб'єктами ЗЕД митні правопорушення та закріплення на законодавчому рівні презумпції невинності посадових осіб митних органів за ті порушення, що були допущені суб'єктами ЗЕД, або за ті, що не були виявлені під час спрощеного огляду товарів, дозволить уникнути непорозумінь, які виникають з іншими державними органами, у тому числі правоохоронними. Порушення, які не були виявлені під час документальної перевірки, можуть бути встановлені під час проведення аудиту.

Незважаючи на те, що в Україні передбачено можливість здійснення митного оформлення товарів у спрощеному порядку, критерії, що висуваються до підприємств з метою надання режиму найбільшого

сприяння, питання налагодження партнерства між митно адміністрацією України та бізнесом потребують подальшого удосконалення та розвитку. Створення інституту уповноважених економічних операторів, закріплення їх статусу на законодавчому рівні, створення інформаційних систем для запровадження електронного документообігу, надання права доступу митної служби до комп'ютерних баз даних суб'єктів ЗЕД значно спростить процедуру не тільки декларування, а й отримання попередньої інформації для проведення перевірок.

Не менш важливу роль у забезпеченні якісно нового рівня проведення контрольних операцій стосовно товарів, які імпортуються, відіграє запровадження практики попереднього інформування експортером митного органу про такий намір не шляхом подання документів контролю за переміщення товарів, а поданням імпортової декларації з правом її подальшого уточнення з обов'язковим надання митним органам гарантій щодо сплати податків.

Така система дозволить митним органам до моменту ввезення товарів на підставі укладених угод, надсилати запити до митних адміністрацій іноземних держав щодо наявності та автентичності документів, які підтверджують країну походження товарів, вартісні показники, якісні характеристики, що впливають на правильність класифікації товару.

Висновок. Зважаючи на позитивний досвід застосування норм Кіотської конвенції та її провідну роль у регламентації митних правовідносин, її положення доцільно використати таким чином, щоб вони посіли належне місце у новому митному законодавстві, оскільки міжнародні стандарти переважають над нормами національного законодавства і мають бути інтегровані у внутрішньодержавні правові системи.

Література

1. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : [монографія] / І. Г. Бережнюк. – Д. : Акад. мит. служби України, 2009. – С. 394–395.
2. Митний Кодекс України : [затв. від 11 лип. 2002 р. № 92-IV] // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 38-39. – Ст. 288. – Зі змінами ; ост. ред. 02 груд. 2010 р.
3. Протокол про внесення змін до Міжнародної конвенції “Про спрощення та гармонізацію митних процедур” від 26 черв. 1999 р. [м. Брюссель] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua/juritprof>.
4. Про приєднання України до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс] : Закон України від 05 жовт. 2006 р. № 227-V. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

Надійшла 10.03.2011

УДК 519.857.6

М. Я. КВИК, Г. Г. ЦЕГЕЛИК
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАДАЧА ПРО ОПТИМАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ ЗА МАРШРУТАМИ ТА МЕТОД ЇЇ РОЗВ'ЯЗУВАННЯ

Розглянуто задачу про оптимальний розподіл транспортних засобів за маршрутами, який забезпечує максимальний прибуток. Для розв'язування задачі використано метод динамічного програмування. Алгоритм розв'язування задачі наведений в загальному вигляді.

The problem of optimal allocation of vehicles on routes that provides maximum profit is observed. The method of dynamic programming is used to solve the task. Algorithm for solving the problem is described in general terms.

Ключові слова: транспортний засіб, метод динамічного програмування.

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин для удосконалення управління в усіх сферах людської діяльності (промисловість, сільське господарство, торгівля, транспорт, охорона здоров'я і т. ін.) виникають задачі, для розв'язання яких треба приймати досить складні рішення. Зрозуміло, що в таких ситуаціях без науково обґрунтованих рішень не можна обійтись. Тому все більшого значення набувають наукові методи, які дають змогу наперед оцінити наслідки кожного рішення, відкинути недопустимі варіанти і рекомендувати оптимальні або найбільш раціональні.

Для наукового обґрунтування рішень в залежності від заходу може використовуватись той чи інший математичний апарат: методи лінійного і нелінійного програмування, динамічне програмування, стохастичне програмування, теорія ігор, теорія масового обслуговування, теорія графів, статистичне й імітаційне моделювання, регресійний аналіз тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Використання методу динамічного програмування для розв'язування різних задач економіки, техніки тощо знайшло своє відображення як в роботах Р. Белмана та його учнів [1 – 3], які створили теорію динамічного програмування, так і в працях багатьох інших

зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема, Г. Вагнера, Е. С. Вентцель, Ю. П. Зайченка, І. Л. Каліхмана, Х. Таха, Дж. Хедлі та ін. [4 – 8, 12 – 13]. В [9 – 11, 14] метод динамічного програмування використано для розв'язування задач: мінімізація ризиків у банківському кредитуванні, визначення найкоротших відстаней в транспортній мережі, оптимальний розподіл завдань серед комп'ютерів обчислювальної мережі, оптимальне розміщення підприємств в окремих регіонах.

Метою статті є використання методу динамічного програмування для розв'язування задачі оптимального розподілу транспортних засобів за маршрутами.

Виклад основного матеріалу. Припустимо, що фірма планує розподілити m транспортних засобів однакового типу за n маршрутами. Відомо, що за одним маршрутом може бути закріплено не більше ніж k транспортних засобів, де $k = 1, 2, \dots, m$. Залежно від кількості транспортних засобів, закріплених за тим чи іншим маршрутом, фірма отримує відповідний прибуток. Задача полягає в такому розподілі транспортних засобів за маршрутами, який забезпечує максимальний прибуток.

Для розв'язування поставленої задачі використаємо метод динамічного програмування. Нехай $p_i(x_j)$, $i = 1, 2, \dots, n$, – обсяг прибутку від закріплення $x_j = j$, $j = 1, 2, \dots, m$, транспортних засобів за i -м маршрутом. Позначимо $P_i(x_j)$, $i = 1, 2, \dots, n$, – прибуток від розподілу x_j транспортних засобів серед перших i маршрутів, $P_i^*(x_j)$, $i = 1, 2, \dots, n$, – прибуток від оптимального розподілу x_j транспортних засобів серед перших i маршрутів. Процес розв'язування задачі розіб'ємо на n кроків.

На першому кроці визначимо максимальний прибуток від закріплення x_j , $j = 0, 1, \dots, m$, транспортних засобів за першим маршрутом. На другому кроці визначимо максимальний прибуток від розподілу x_j , $j = 0, 1, \dots, m$, транспортних засобів серед перших двох маршрутів і т. д. І, нарешті, на n -му кроці визначимо максимальний прибуток від розподілу m транспортних засобів серед n маршрутів.

На першому кроці

$$P_1(x_j) = p_1(x_j), \quad P_1^*(x_j) = p_1(x_j), \quad j = 0, 1, \dots, m.$$

На другому кроці

$$P_2(x_j) = \begin{cases} p_2(0) + P_1^*(x_j - 0), \\ p_2(1) + P_1^*(x_j - 1), \\ \dots \\ p_2(x_j) + P_1^*(0) \end{cases}$$

і

$$P_2^*(x_j) = \max_{0 \leq k \leq j} \{p_2(k) + P_1^*(x_j - k)\}$$

для $j = 0, 1, \dots, m$ і т. д. Взагалі, на s -му кроці ($s = 3, 4, \dots, n - 1$)

$$P_s(x_j) = \begin{cases} p_s(0) + P_{s-1}^*(x_j - 0), \\ p_s(1) + P_{s-1}^*(x_j - 1), \\ \dots \\ p_s(x_j) + P_{s-1}^*(0) \end{cases}$$

і

$$P_s^*(x_j) = \max_{0 \leq k \leq j} \{p_s(k) + P_{s-1}^*(x_j - k)\}$$

для $j = 0, 1, \dots, m$. На останньому n -му кроці досить обчислити $P_n(m)$ і $P_n^*(m)$, де

$$P_n(m) = \begin{cases} p_n(0) + P_{n-1}^*(m), \\ p_n(1) + P_{n-1}^*(m - 1), \\ \dots \\ p_n(m) + P_{n-1}^*(0) \end{cases}$$

$$P_n^*(m) = \max_{0 \leq k \leq m} \{P_n(k) + P_{n-1}^*(m-k)\}.$$

Оптимальний план розподілу m транспортних засобів серед n маршрутів визначаємо так.

Нехай $P_n^*(m)$ досягає максимуму для $k=l_1$, тоді за n -м маршрутом треба закріпити l_1 транспортних засобів. Далі потрібно розподілити $m-l_1$ транспортних засобів між першими $n-1$ маршрутами. Припустимо, що $P_{n-1}^*(m-l_1)$ досягає максимуму для $k=l_2$. Це означає, що l_2 транспортних засобів треба закріпити за $(n-1)$ -м маршрутом. Якщо $P_{n-2}^*(m-(l_1+l_2))$ досягає максимуму для $k=l_3$, то l_3 транспортних засобів треба закріпити за $(n-2)$ -м маршрутом. І т.д. Нехай $P_2^*(m-(l_1+l_2+\dots+l_{n-2}))$ досягає максимуму для $k=l_{n-1}$. Тоді l_{n-1} транспортних засобів треба закріпити за другим маршрутом. Нарешті $l_n = m-(l_1+l_2+\dots+l_{n-1})$ транспортних засобів треба закріпити за першим маршрутом.

Максимальний прибуток від розподілу m транспортних засобів становитиме $P_n^*(m)$ одиниць.

Зазначимо, якщо наявні транспортні засоби декількох типів, то кожен тип транспортних засобів потрібно розподіляти по черзі. При цьому після розподілу кожного типу транспортних засобів треба визначати $p_i(x_j)$.

Висновок. Використано метод динамічного програмування для розв'язування задачі про оптимальний розподіл транспортних засобів за маршрутами. За критерій оптимальності прийнято прибуток. Приведено алгоритм розв'язування задачі в загальному вигляді.

Література

1. Беллман Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1960. – 400 с.
2. Беллман Р. Прикладные задачи динамического программирования / Р. Беллман, С. Дрейфус. – М. : Наука, 1965. – 458 с.
3. Беллман Р. Динамическое программирование и современная теория управления / Р. Беллман, Р. Калаба. – М. : Наука, 1969. – 118 с.
4. Вагнер Г. Основы исследования операций / Г. Вагнер. – М. : Мир, 1973. – 488 с.
5. Вентцель Е. С. Исследование операций / Е. С. Вентцель. – М. : Сов. радио, 1972. – 552 с.
6. Вентцель Е. С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология / Е. С. Вентцель. – М. : Наука, 1980. – 208 с.
7. Зайченко Ю. П. Дослідження операцій : [навч. посібн. для студ. ВНЗ] / Ю. П. Зайченко. – [4-е вид., перероб. і доп.]. – К. : ЗАТ „ВПОЛ”, 2000. – 687 с.
8. Калихман И. Л. Динамическое программирование в примерах и задачах : [учеб. пособие] / И. Л. Калихман, М. А. Войтенко. – М. : Высш. шк., 1979. – 125 с.
9. Квик М. Я. Задача про оптимальне розміщення підприємств та метод її розв'язування / М. Я. Квик, Г. Г. Цегелик // Вісник ЛДФА “Економічні науки”, 2009. – № 17. – С. 244 – 253.
10. Квик М. Відшукання найкоротших шляхів у транспортній мережі методом динамічного програмування / М. Квик, Г. Цегелик, Я. Романчук // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Львів, 2010. – Вип. 43. – С. 25 – 31.
11. Прядко О. Я. Задача розподілу кредитних коштів банку з мінімальною величиною ризику / О. Я. Прядко, Г. Г. Цегелик // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2010. – Т. 4. – С. 123 – 126.
12. Таха Х. Введение в исследование операций / Х. Таха. – М. : Изд. Дом “Вильямс”, 2001. – 912 с.
13. Хедли Дж. Нелинейное и динамическое программирование / Дж. Хедли. – М. : Мир, 1967. – 506 с.
14. Цегелик Г. Г. Використання математичних методів і моделей для дослідження економічних процесів / Г. Г. Цегелик // Сучасні інформаційні технології в економіці, менеджменті та освіті : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. – Львів, 2010. – С. 15 – 22.

Надійшла 10.03.2011

РЕЙДЕРСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЕРЖАВИ

У статті розглядається рейдерство як загроза економічній безпеці підприємства, і як наслідок, держави. Проведено дослідження методології протистояння недружнім поглинанням.

The article deals with raydership as the main danger of economic safety of the enterprise and the country in general. The research work of stay-against technology according enemy involvings has been provided.

Ключові слова: безпека, рейдер, рейдерство, недружнє поглинання.

Вступ. Серед економічних проблем України нового століття рейдерство є однією з найбільш зловбодених. Про неї говорять політики, з нею борються спеціальні державні структури, що створюються, і недержавні утворення. В масштабах світового ринку об'єм грошових коштів, які були задіяно в процесі злиття компаній, дуже великий. У 2006 році обсяг обороту на цьому ринку перевищив відмітку 3 трлн дол. За деякими оцінками, за останнє десятиріччя більш ніж 80% усіх міжнародних капіталовкладень витрачалося не на створення нових виробництв, а на придбання активів вже існуючих підприємств.

Процеси злиття та поглинання підприємств як властивості ринкової економіки володіють своєю динамікою як конструктивного, так і деструктивного характеру. Остання проявляється, коли злиття та поглинання набувають протиправного і суто кримінального характеру, що підриває довіру до ринкових перетворень економіки в цілому. Протиправні поглинання отримали назву рейдерство («чорне рейдерство») і набули настільки негативну славу, що в якості таких неправильно ідентифікуються і добросовісні угоди [1]. Таким чином, стає ясно, що усі вищезгадані фактори роблять тему нашого дослідження досить актуальною.

Постановка завдання. Мета дослідження – вивчення ефективних методів управління підприємством за умов загрози рейдерства.

Результати дослідження. Дослідженню присвячено праці таких учених, як Войнаренко М.П., Ляшенко А., Мунтіян В., Захарченко В.И, Меркулов Н.Н., Халкян Н.В., Нагорна І.І. Предметом досліджень є поняття економічної безпеки, системи та механізму її забезпечення, але в них недостатньо розглянуто питання мотивації протидії недружньому поглинанню підприємства, простіше кажучи – рейдерству.

В Україні у поняття «рейдерство» вкладається дещо інший зміст, ніж у країнах Заходу з їх віковичними сталими ринковими відносинами та відповідними правовими нормами. Там, як правило, йдеться про так звані «недружні поглинання», що чиняться проти волі власника, але згідно законодавства. В українських же умовах рейдерство являє собою дії напівкримінального (а часто відверто кримінального) характеру, скеровані на захват власності.

Слід визнати, що західний варіант рейдерства – так зване «біле» рейдерство – існує та буде існувати завжди, оскільки такі дії є повністю легальними та не порушують чинного законодавства. Але викоренити «чорний» рейдерський захват активів та власності, що базується на порушенні законів, з підrobкою документів, погрозами, судовим та чиновничим свавіллям – цілком реально [2].

Сьогодні термін "рейдер" (з англ. – "загарбник") дедалі більше входить до бізнес-лексикону, подекуди набуваючи зміст, що ставить його поряд з багатьма поняттями кримінальної сфери. Причина цього проста – рейдерська атака може призвести до втрати власником усього бізнесу, яка відбудеться де-юре на цілком законних умовах.

Боротьба з загрозою рейдерства межує із поняттям економічної безпеки підприємства зокрема. Якщо відповідно цим канонам інформаційна безпека знаходиться на «трьох китах» – конфіденційності, цілісності та доступності, то рейдерські захвати можна розглядати як загрозу порушення цілісності підприємства. Порушення цілісності наслідок цілеспрямованої деструктивної роботи, базованої на отриманні інформації обмеженого доступу. Ви отримуєте інформацію, що дозволить проникнути до системи, а згодом порушити функціонування системи, в даному разі – підприємства. Крім того, велику користь зловмисникам можуть принести провокації, що блокують об'єкти атаки (аналог порушення доступності системних ресурсів, наприклад, у разі знеструмлення інформаційної системи) [3].

В 2002–2004 роках, у період розквіту рейдерства в Україні, інтерес для загарбників мали виключно великі і дуже відомі підприємства. Зараз у агресорів викликають апетит і дрібніші жертви. Рейдери стали дедалі частіше зупинятися на малому та середньому бізнесі. В Україні немає ані чіткої статистики рейдерських злочинів, ні адекватної законодавчої бази для боротьби з цим явищем. У кримінальному кодексі статті, що передбачає пряме покарання за протиправне поглинання, немає. Повне викорінення захватів та поглинань неможливе, а ефективно лише вживати запобіжних заходів, враховувати всі можливі ризики та виділити декілька ознак «рейд-придатності» підприємства:

- «розпилений» пакет акцій;
- недооцінений актив;

- організаційні та правові проблеми;
- протиріччя внутрішніх документів чинному законодавству;
- порушення під час придбання активів і акцій;
- неправильне оформлення володіння активами та акціями;
- помилки під час визначення функцій і повноважень органів управління товариством;
- неврегульованість корпоративних відносин;
- порушення законодавства, особливо порядку проведення зібрання акціонерів та ради директорів, компетенції органів самоврядування;
- порушення порядку схвалення угод;
- номінальні особи в органах управління;
- відсутність захисту інформації, конфіденційності, внаслідок чого цінна інформація про організацію може бути отримана без значних зусиль;
- порушення при роботі з поштою та прийомом кореспонденції;
- відсутність нормально функціонуючої служби безпеки об'єктів та ін.

Предметом недружніх поглинань частіше виступають нерухомість, земля, обладнання, продукція, транспорт, права довгострокового користування земельними ділянками, нерухомістю, торгові марки, а також права, пов'язані з інтелектуальною власністю, ліцензії на певні види діяльності. Щоб не допустити захоплення підприємства з великим пакетом розпилених акцій, рекомендується провести превентивну роботу щодо консолідації цього пакету (а краще пакету 70 відсотків + одна акція) в одних руках, в крайньому випадку в руках обмеженого кола людей (три – п'ять осіб, як правило, це топ-менеджмент підприємства), для котрих важлива доля організації. Від подібних махінацій нині більше за інших потерпає малий і середній промисловий бізнес (близько 40 процентів усього підприємства). Для рейдерів найбільшою привабливістю володіють ті організації, котрі варті більше 500 тис. доларів, саме тому олігархи є активними учасниками переділу промислової власності. А це може призвести до того, що через поглинання настане новий етап монополізму і стагнації, відзначають експерти. Загроза грінмейла («greenmailers» – корпоративні шантажисти), серйозно псує ділову репутацію України і стає обмежуючим фактором для інвесторів. Економічний терор цілком може поставити хрест на цивілізованому бізнесі в державі.

Під час економічної кризи виникли нові форми рейдерства: кредитне, боргове і через оцінку. Суть кредитного рейдерства в тому, що підприємець бере в банку кредит під заставу активів, потім під різними приводами банк створює умови для неможливості погашення кредиту в строк, а надалі вступає в хід цілком легітимний процес відчужування активу. Найбільша небезпека таких махінацій в тому, що зовні вони виглядають цілком законними. Зараз відомо вже близько десятка таких схем. Боргове рейдерство по формі наближається до кредитного, але загарбниками тут є вже не банки, а боргові агентства.

Значну небезпеку також становить рейдерство через оцінку. Дана схема є різновидом кредитного рейдерства і реалізується наступним чином. Підприємець звертається за кредитом до банку, а той висуває в якості умови проведення оцінки застави власноруч. Банківські спеціалісти оцінюють заставу істотно нижче за ринкову вартість. Зафіксовані випадки, коли застава оцінка банку складала 20-30 відсотків від реальної ринкової вартості активу. На обурені протести підприємця банк відповідає, що зараз криза і «в разі чого» він зможе продати заставу лише за цією ціною. Особлива небезпека подібної схеми в тому, що отриманого кредиту, скоріш за все, не вистачить підприємцеві для забезпечення активів закладена на найбільш ранньому етапі.

Висновки. Отже, можна підбити підсумок – ефективна протидія рейдерам можлива лише за умови системного підходу, за якого вестиметься робота у трьох напрямках. По-перше, має відпрацьовуватись тактика юридичного опору рейдерським хитрощам, по-друге, необхідна реальна боротьба з корупцією, і нарешті, основою даного процесу стане видалення всіх невідповідностей внутрішніх документів товариства чинному законодавству, найдрібніших помилок. [4] Рейдери – це найкращі спеціалісти, юристи, фінансисти, оцінювачі, переговірники, аналітики та маркетологи, майстри купити та продати, обґрунтувати. Вони будуть завжди, тому треба бути готовими до опору їх прагненням.

Підприємство дійсно вразливе, коли в штаті відсутні кваліфікований юрист та фінансовий директор, що не рідкість для малого та середнього бізнесу. Звісно, захопити його легше. Рейдери відмовляються від якості підприємств на користь кількості і нітрохи не збиткують, наживаючись на некомпетентності інших. Виходить, що рейдери шліфують свою майстерність, винаходять нові моделі захвату, в той час як жертви потерпають від власного непрофесіоналізму. А звідси й постійне поле для вивчення даної проблеми.

Література

1. Грачев В.А. Адаптивное управление предприятием в условиях противодействия противоправному захвату : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук : 08.00.05 / Межотраслевой центр эргономических исследований и разработок «Эргоцентр» – Тверь, 2008. – 25 с.
2. Напсо Ю.А. Рейдерство как часть коррупционного рынка [Электронный ресурс] / Ю.А. Напсо // Право и безопасность. – № 1(30). – 2009. Режим доступа : http://dpr.ru/pravo/pravo_26_23.htm
3. Иванов Н. Борьба с рейдерством: берегите информацию! [Электронный ресурс]. – Режим доступа

: <http://www.dnspsb.ru/fresh/look/1202.html>.

4. Широкова А. Рейдерство: технологии захвата и методы противодействия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buhgalteria.ru/article/n41253>.

5. Горцев А . Рейдерство в Украине уже является угрозой не только экономической, но и общественной и политической безопасности государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.law-ua.com/events/17/1016/>.

Надійшла 26.02.2011

УДК 334.716:658.155.011.7

А. В. УСОВ

Одеський національний політехнічний університет

О. М. ГОНЧАРЕНКО

Одеський державний економічний університет

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ КРИЗИ

Досліджено методи оцінки стійкого розвитку економічної системи в умовах кризи. Запропоновано узагальнений критерій оцінки стійкості розвитку підприємства. Визначені критеріальні оцінки функціонального стану підприємства.

Methods of an estimation of a sustainable development of economic system in the conditions of crisis are investigated. The generalized criterion of an estimation of stability of development of the enterprise is offered. Are defined estimations of a functional condition of the enterprise.

Ключові слова: система, економічна стійкість, інтегральний критерій стійкості.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід до ринкової економічної системи в нашій країні призвів до глибокої кризи у всіх сферах суспільного розвитку. Однак, кризовий стан економіки не є одноразовим явищем, обумовленим недовліками в реформуванні економічних відносин. Незважаючи на багаторічний інтерес до проблем економічних криз і їх причин, у світовій науці ще не встановилося загально визнаної думки з цих питань. Макроекономічні кризи, що проявляються в нерівномірності розвитку економіки, довгих періодах застою й глибоких спадах виробництва, слід розглядати як закономірність, що проявляється в певні періоди розвитку макроекономіки.

В сучасних ринкових умовах важливою умовою функціонування підприємства є забезпечення економічної стійкості у взаємозв'язку з кінцевими результатами виробничо-господарської діяльності. Сталий розвиток економіки підприємства дозволяє забезпечити економічну стабільність на макрорівні. Із цією метою важливо досліджувати сутність економічної стійкості підприємства, вивчити фактори її забезпечення й на їх основі виробити пріоритетні напрямки її досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі є багато досліджень, які розглядають вплив невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на діяльність підприємства і вироблення напрямів його розвитку. Розробкою наведених питань займалися Л.Г. Мельник, А.Д. Шеремет, В.П. Савчук, І. А. Бланк, В.Є. Момот, А.В. Матвійчук, В. В. Ковальов, В.В. Шеметов, А.А. Панасюк, В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв, Л.О. Лігоненко та інші.

Незважаючи на розробленість теорії антикризового управління підприємством та фінансової діагностики, багато питань, пов'язаних із розробкою механізму стійкого розвитку підприємства в умовах невизначеності, залишаються невирішеними. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і прикладних досліджень в цьому науковому напрямку.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних основ дослідження стійкості розвитку економічної системи.

Реалізація поставленої мети обумовила виконання таких завдань дослідження:

- проаналізувати існуючі підходи до визначення стійкості економічної системи;
- розробити комплексний критерій оцінки стійкості розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній теорії стійкість розглядається як одне з понять концепції економічної рівноваги. Вивчення робіт з економічної теорії рівноваги показує, що термін «стійкість» частіше використовується в значенні «стабільність, рівновага».

На нашу думку, стійкість в економічних системах на відміну від таких понять як «стабільність, стагнація, спокій», повинна припускати гнучке реагування на всі зовнішні й внутрішні впливи для того, щоб не запобігати, а вміло використовувати нові обставини, властивості й відносини для їхнього постійного відновлення й самовдосконалення.

Під економічною стійкістю слід розглядати здатність підприємства протистояти несприятливим впливам зовнішнього середовища й забезпечити рівноважний розвиток підприємства за рахунок оптимальної організації функціонування фінансових і виробничих ресурсів господарюючого суб'єкта. Причому стійким слід розглядати також такий стан економіки підприємства, який здатний вернутися в стан

оптимальної рівноваги при несприятливому відхиленні за припустимі межі [1, 2].

Дослідження проблеми управління стійкістю економічних систем в умовах непостійного внутрішнього й зовнішнього середовища здобуває особливу актуальність на сучасному етапі розвитку, коли намітилися реальні передумови економічного росту після економічної кризи. Функціонування економічних систем в умовах ринкової невизначеності й нестійкості зовнішнього середовища вимагає високоефективних методів управління їх господарською діяльністю.

Стійкість системи характеризується впорядкованістю технічних, економічних, екологічних, соціальних і наукових ресурсів таким чином, щоб результируюча система могла підтримуватися в стані рівноваги в часі й просторі.

Різні автори пропонують альтернативні методи визначення рівня стійкості економічних систем [3–5]. Ці методи не тільки відрізняються економічним змістом, але часто цілком спотворюють первинне визначення поняття «стійкості». Таким чином, однозначної методики визначення стійкості функціонування економічних систем не існує. Отже, розробка й аналіз, нових, більш сучасних, адаптованих до ринкових умов, нетрадиційних підходів до аналізу стійкості функціонування економічних систем має важливе значення для економіки держави.

Стійкістю стану рівноваги економічної системи можна назвати здатність системи зберігати рівноважний стан в умовах зміни дії зовнішніх впливів або вертатися в рівноважний стан при припиненні їх дії.

Питання про стійкість станів рівноваги економічних систем виникає при розв'язку багатьох теоретичних і прикладних завдань теорії управління.

Скористаємося математичним визначенням стійкості розвитку економічної системи [6, 7]. Для цього завдання з'ясування стійкості її функціонування укладається в тому, щоб довідатися, чи можна початкові значення функцій x_s , що описує відхилення економічної системи від позитивної рівноваги, обирати настільки чисельно малими, щоб у весь час зміни стану економічної системи, її показники перебували в області стійкого функціонування.

Розглянемо економічну систему першого порядку, яка описується рівняннями виду:

$$\begin{cases} \dot{x} = P(x, y) \\ \dot{y} = Q(x, y) \end{cases},$$

де $P(x, y)$ і $Q(x, y)$ – виробничі й фінансові показники, що визначають стан економічної системи.

Нехай (x_0, y_0) – стан рівноваги економічної системи. Це означає, що

$$P(x, y) = Q(x, y) = 0.$$

Позначимо

$$\Delta(x_0, y_0) = \begin{vmatrix} P(x_0, y_0) - \lambda & P_y(x_0, y_0) \\ Q(x_0, y_0) & Q(x_0, y_0) - \lambda \end{vmatrix}.$$

Стан рівноваги, для якого $\Delta \neq 0$, називається простим. Для стану рівноваги може бути складене характеристичне рівняння

$$\Delta(x_0, y_0) = \begin{vmatrix} P(x_0, y_0) - \lambda & P_y(x_0, y_0) \\ Q(x_0, y_0) & Q(x_0, y_0) - \lambda \end{vmatrix} = \lambda^2 - \sigma\lambda + \Delta = 0.$$

Нехай λ_1, λ_2 – розв'язки рівняння. Стани рівноваги класифікуються залежно від того, чи є коріння дійсним або комплексними числами, їх парності й знаку.

1) Якщо λ_1, λ_2 – дійсні числа однакових знаків, тобто $\lambda_1, \lambda_2 > 0$, або $\Delta > 0$, $\sigma^2 - 4\Delta > 0$, то стан рівноваги називається:

– невиродженим вузлом, якщо $\lambda_1 \neq \lambda_2$;

а) стійким, якщо $\sigma < 0$;

б) нестійким, якщо $\sigma > 0$.

– виродженим вузлом, якщо $\lambda_1 = \lambda_2 = \lambda$;

а) стійким, якщо $\lambda < 0$;

б) нестійким, якщо $\lambda > 0$.

– докритичним вузлом, якщо $\lambda_1 = \lambda_2 = \lambda$ система може бути приведена до виду:

$$\begin{cases} \dot{x} = +\phi(x, y) \\ \dot{y} = \lambda y + \psi(x, y) \end{cases}$$

- а) стійким, якщо $\lambda < 0$;
 б) нестійким, якщо $\lambda > 0$.

Якщо λ_1, λ_2 – дійсні числа різних знаків, тобто $\lambda_1, \lambda_2 < 0$ або $\Delta < 0, \sigma^2 - 4\Delta > 0$, то стан рівноваги називається сідлом, при цьому виділяється траєкторія, яка прагне до сідла при $t \rightarrow +\infty$ (сепаратриса сідла). Усі інші траєкторії, як завгодно близькі до сепаратриси, при рості (убуванні) віддаляються від неї.

Якщо λ_1, λ_2 – комплексно сполучені числа, тобто $\Delta > 0, \sigma^2 - 4\Delta < 0, \lambda_{1,2} = a \pm i\beta$, то стан рівноваги називається:

- а) стійким фокусом, якщо $a < 0 (\sigma < 0)$;
 б) нестійким фокусом, якщо $a > 0 (\sigma < 0)$;
 в) центром – стійким, але не асимптотично, якщо $a = 0$.

Складні стани рівноваги економічної системи мають місце у випадку, коли одне або більш характеристичних значень прямує до нуля. Ситуації рівноваги можуть являти собою сідло-вузол, складне сідло, вони можуть мати кілька областей збіжності й розбіжності в околиці t_0 – часу оцінки стану економічної системи.

Сталий розвиток економічної системи можливий, якщо дійсні частини всіх коренів характеристичного рівняння економічної системи першого наближення від'ємні, то стан рівноваги буде стійким (притому асимптотично), незалежно від наявності в правих частинах нелінійних рівнянь членів порядку вище першого, а якщо серед коренів характеристичного рівняння є хоча б один корінь із додатною дійсною частиною, то стан рівноваги буде нестійким, і незалежним від членів старших порядків. Якщо серед коренів характеристичного рівняння є хоча б один з дійсною частиною рівною нулю, то рівняння першого наближення не можуть дати відповідь на запитання про стійкість стану рівноваги економічної системи [8, 9].

Аналіз коренів характеристичного рівняння:

$$y^n + p_1 y^{n-1} + \dots + p_n = 0$$

приводить до добре відомих умов Рауса-Гурвіца:

$$D_1 = p_1 > 0, D_2 = \begin{vmatrix} p_1 & 1 \\ p_2 & p_1 \end{vmatrix} > 0, D_3 = \begin{vmatrix} p_1 & 1 & 0 \\ p_3 & p_2 & p_1 \\ p_5 & p_4 & p_3 \end{vmatrix} > 0, \dots, D_n = \begin{vmatrix} p_1 & 1 & 0 \dots & 0 \\ p_3 & p_2 & p_1 \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{2n-1} & p_{2n-2} & p_{2n-3} & p_n \end{vmatrix} > 0$$

($p_j = 0$, якщо $j > n$)

Умови Рауса-Гурвіца виділяють області значень параметрів системи, які відповідають стійкості розглянутого стану рівноваги (області Рауса-Гурвіца) як сукупності значень параметрів системи, для яких усі корені характеристичного рівняння відповідної лінійної системи мають від'ємну дійсну частину.

Разом з тим апарату теорії системного аналізу й теорії управління недостатньо для вивчення внутрішніх механізмів самоорганізації та їх впливу на динамічні властивості відкритих економічних систем, тому що в основі цих теорій лежить принцип системності (автономних) закритих систем.

Теоретичний апарат аналізу стійкості не може бути повною мірою застосований до класу економічних систем, до яких належить підприємство, ще й з тієї причини, що в поняття сталого розвитку підприємства повинні входити компоненти ефективності функціонування й розвитку, у той час як системи диференціальних рівнянь не містять показників ефективної діяльності економічної системи. Тому питання аналізу стійкості розвитку підприємства виходять за рамки викладеного теоретичного базису, при цьому можна зберегти термінологію й семантику, але методологія аналізу стійкості й управління розвитком підприємства повинна бути іншою.

Розгляд існуючих методик аналізу, показав, що найбільш істотними їхніми недоліками є:

- різноманіття показників, рекомендованих для оцінки економічної стійкості, сутність і втримування яких не завжди задовольняє загальновідомим вимогам (принципам), пропонуваним до оцінних систем (повторюваність, рівень деталізації, суперечливість і т.п.);
- необґрунтованість і із цієї причини значна варіативність нормативних значень нормованих показників, що включаються в оцінну систему;
- моделювання інтегральних показників для узагальнюючої комплексної оцінки економічної стабільності з порушенням принципів математичного моделювання й без обліку причинно-наслідкових зв'язків досліджуваних явищ;
- відірваність від діючої інформаційної системи, доступної для зовнішніх користувачів фінансово-економічної інформації про діяльність господарюючого суб'єкта.

У зв'язку із цим, у запропонованій нами методиці аналізу економічної стійкості враховані ці

недоліки. Крім того, різноманітність використовуваних показників не дозволяє однозначно оцінити економічну стійкість підприємства. Для цього необхідна методика комплексної підсумкової оцінки.

Економічна стійкість підприємства, насамперед, залежить від стійкості виробничої діяльності, яку визначають наступні показники: обсяг виробництва в натуральному вимірі, обсяг продажів, прибуток, рентабельність продажів, рентабельність господарської діяльності, рентабельність капіталу.

Економічна стійкість промислового підприємства являє собою сукупність виробничої, фінансової стійкості та інноваційної складової. Відповідно до цього, виділяються наступні показники, що характеризують фінансово-економічну стійкість підприємства: коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт ділової активності. Інноваційна діяльність підприємства характеризується показниками ефективності прєктів і програм: чистий наведений дохід, індекс прибутковості, внутрішня норма рентабельності.

Розглянемо узагальнений критерій оцінки стійкості розвитку підприємства

$$K_{об} = f(K_1, K_2, \dots, K_n; C_1, C_2, \dots, C_n),$$

де K_i – приватні критерії; C_i – вагові коефіцієнти.

Для дослідження стійкості роботи підприємства введемо в розгляд узагальнений критерій наступного виду:

$$K_{об} = K(\Phi_i \lambda) = \lambda_1 \Phi_1 + \lambda_2 \Phi_2 + \lambda_3 \Phi_3,$$

де: λ_i – вагові коефіцієнти; Φ_1 – фінансовий стан підприємства; Φ_2 – виробнича діяльність підприємства; Φ_3 – інноваційна діяльність підприємства.

При цьому для вагових коефіцієнтів повинна виконуватися умова $\sum_{i=1}^3 \lambda_i = 1$.

Виходячи з вищевикладеного, математичне формулювання задачі оцінки якості стійкості економічних систем може бути зведено до наступної: визначити показники й характеристики системи, її компонентів, які забезпечують

$$\max K(\Phi, \lambda) = \max(\lambda_1 \Phi_1 + \lambda_2 \Phi_2 + \lambda_3 \Phi_3)$$

за умови, що $P_i \geq P_{i\min}, i \in I; P_j \leq P_{j\max}, j \in J, (I + J) = n - m$.

При цьому з'являється можливість застосовувати апарат теорії нечітких множин для оцінки стійкості розвитку підприємства (на рівні складових Φ_1, Φ_2, Φ_3) [10].

За аналогією з виділенням зон ризику, множина станів $\Phi_i (i=1,2,3)$ підприємство асоціюється з відрізком $[0,1]$, який розбивається на декілька непересічних підінтервалів, що характеризують ступінь благополуччя стану підприємства за даною складовою.

Значення складових Φ_1, Φ_2, Φ_3 визначаються за наступним алгоритмом:

1. У результаті експертного опитування визначається множина базових показників $P = \{P_1, P_2, P_3, \dots, P_k\}$, що характеризують складові Φ_i .

2. На заданій множині базових показників $P = \{P_1, P_2, P_3, \dots, P_k\}$ задається відношення нестрогої переваги \tilde{R} з функцією приналежності $\mu_R(P_i, P_j) \in [0,1]$ в результаті опитування експертів, що володіють знаннями й судженнями про функціональний стан підприємства і його стійкість.

Для будь-якої пари альтернатив $P_i, P_j \in P$ значення $\mu_R(P_i, P_j)$ розуміється як ступінь переваги P_i відносно P_j у записі $P_i \geq P_j$. Рівність $\mu_R(P_i, P_j) = 0$ може означати, що $\mu_R(P_i, P_j) > 0$ або, що є альтернативи.

Задача полягає в раціональному виборі найбільш кращих альтернатив із множини P , на якій задана нечітка відносна перевага \tilde{R} , тобто ранжирування альтернатив за наступною схемою:

а) Формується нечітке відношення строгої переваги $\tilde{R}^S = \tilde{R} / \tilde{R}^T$, де \tilde{R}^T , асоційоване з \tilde{R} , обумовлене функцією приналежності

$$\mu_{R^S}(P_i, P_j) = \begin{cases} \mu_R(P_i, P_j) - \mu_R(P_j, P_i), & \text{якщо } \mu_R(P_i, P_j) > \mu_R(P_j, P_i), \\ 0, & \text{якщо } \mu_R(P_i, P_j) \leq \mu_R(P_j, P_i) \end{cases}$$

Це відношення може бути презентовано у вигляді $\tilde{R}^S = \tilde{R} / \tilde{R}^T$, де \tilde{R}^T - матриця відносин, яка формується трансформуванням матриці \tilde{R} .

б) Будується нечітка підмножина $P_R^{nd} \subset P$ недомінуючих альтернатив, асоційована з \tilde{R} й включає ті альтернативи, які не домінуються ніякими іншими, та визначається функцією приналежності

$$\mu_{P_R^{nd}}(P_i) = \min_{P_j \in P} \{1 - \mu_{R^S}(P_j, P_i)\} = 1 - \max_{P_j \in P} \{\mu_{R^S}(P_j, P_i)\}; P_i \in P.$$

Для будь-якої альтернативи $P_i \in P$ значення $\mu_{P_R^{nd}}(P_i)$ розуміється як ступінь неосновних показників цієї альтернативи. Раціональним природно вважати вибір альтернатив, що мають по можливості більший ступінь приналежності множині P_R^{nd} .

в) Вибирається та альтернатива P^* , для якої значення $\mu_{P_R^{nd}}(P^*)$ максимальне:

$$P^* = \arg \max_{P_j \in P} \mu_{P_R^{nd}}(P_j).$$

г) Обрана альтернатива вилучається із множини альтернатив P : $P = P - \{P^*\}$. Процедуру повторити, поки $P \neq \Phi$.

д) Проводиться оцінка значимості λ_i показників для узагальненої оцінки Φ_i . Ця оцінка значимості здійснюється по формулі Фішберна [11]:

$$\lambda_i = \frac{2(N-i+1)}{N(N-1)}, i = \overline{1, N}.$$

е) Побудова показника Φ_i за формулою:

$$\Phi_i = \sum_{k=1}^N d_k P_k.$$

ж) Розпізнавання поточного стану підприємства на підставі методу експертних оцінок. Результати розпізнавання представляються в таблиці по інтервалах значень Φ_i з оцінкою ступеня ризику банкрутства підприємства.

Таблиця 1

Критеріальні оцінки функціонального стану підприємства

Найменування показника	Інтервал значень	Класифікація рівня розвитку
Φ_i	$0 < \Phi_i < 0,15$	кризовий стан
	$0,15 < \Phi_i < 0,25$	передкризовий стан
	$0,25 < \Phi_i < 0,35$	нестійкий стан
	$0,35 < \Phi_i < 0,45$	задовільний стан стійкості
	$0,45 < \Phi_i < 0,55$	інтервал біфуркації стійкого стану
	$0,55 < \Phi_i < 0,65$	задовільна стійкість
	$0,65 < \Phi_i < 0,75$	відносна стійкість
	$0,75 < \Phi_i < 0,85$	стабільна стійкість
	$0,85 < \Phi_i < 1,0$	абсолютно стійкий стан

Для визначення складової Φ_i , що враховує виробничу сторону діяльності підприємства, домінуючим критерієм стійкого функціонування підприємства є абсолютний прибуток. Він характеризується різницею між виручкою від реалізації продукції й витратами (повна собівартість продукції й виробничі витрати).

Прибуток відображає результат дії трьох основних показників розвитку виробництва: росту об'єму

продукції, що випускається; поліпшення якості продукції; зниження собівартості продукції. Однак сама по собі абсолютна величина прибутку ще не характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства, оскільки визначає тільки лише величину поточних витрат виробництва й не враховує об'єму зміни виробничих фондів. Більш повно сторони виробничої діяльності підприємства відображає показник рентабельності, розглянутий як відношення прибутку до суми основних і обігових коштів. Перевага цього показника полягає в тому, що він погоджує воедино поточні витрати й об'єм суспільного авансування, відображає зниження собівартості, зростання прибутку, поліпшення якості продукції, вартість виробничих фондів, але не досить характеризує досконалість управління.

Третю складову Φ_3 , узагальненого критерію оцінки стійкості розвитку підприємства пропонується визначати в такий спосіб:

$$\Phi_3 = \frac{S_\phi}{\Pi},$$

де S_ϕ – об'єм фонду розвитку, що виділяється на розвиток підприємства;

Π – абсолютна величина прибутку підприємства.

$$0 \leq \frac{S_\phi}{\Pi} \leq 1.$$

Пропонована методологія була успішно апробована на ряді великих машинобудівних підприємств.

Отримана наступна експертна оцінка вагових коефіцієнтів

$$\lambda_1 = 0,33; \lambda_2 = 0,5; \lambda_3 = 0,17;$$

$$\lambda_1 + \lambda_2 + \lambda_3 = 1,0.$$

У такий спосіб для оцінки розвитку підприємства пропонується наступне вираження

$$K_{об} = \lambda_1 \Phi_1 + \lambda_2 \Phi_2 + \lambda_3 \Phi_3,$$

$$K_{об} = 0,33\Phi_1 + 0,5\Phi_2 + 0,17\Phi_3,$$

де Φ_1 - експертна оцінка фінансового стану;

Φ_2 - експертна оцінка виробництва;

Φ_3 - експертна оцінка перспективності підприємства.

Таким чином, запропонована система показників відображає всі аспекти економічної стійкості промислового підприємства. Однак сукупність приватних показників не дає узагальненої оцінки економічної стійкості підприємства. Для цього необхідна оцінка, отримана в результаті одночасного й погодженого вивчення сукупності показників, що відображають ті або інші аспекти стійкого функціонування промислового підприємства. Для того, щоб узагальнююча оцінка була об'єктивною, необхідне правильне конструювання узагальнюючого показника економічної стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Зведення ряду приватних показників у єдиний інтегральний показник дозволяє визначити відмінність досягнутого стану від бази порівняння в цілому по групі обраних показників і зробити однозначний висновок про поліпшення або погіршення стійкості результатів господарської діяльності підприємства за аналізований проміжок часу. Однак, конструювання інтегрального показника не означає, що для оцінки економічної стабільності використовується лише один узагальнюючий показник. Наявність узагальнюючого показника означає необхідність дослідження системи показників, що лежать в основі оцінки, а висновки, отримані на основі інтегрального показника, носять важливу роль у визначенні характеру змін у цілому по системі показників. І саме тому, що інтегральний показник дає істотну додаткову інформацію для об'єктивної оцінки результатів діяльності виробничого об'єкта, необхідно вдосконалювати й розробляти методи побудови узагальнюючого показника.

Запропонований узагальнений критерій дозволяє встановити оптимальне співвідношення між фінансовими, виробничими й інноваційними складовими для сталого розвитку підприємства.

Література

1. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / [под ред. Л.Г. Мельника, Л. Хенса]. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.
2. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук – К. : Максимум, 2001. – 600 с.

3. Шемет А.Д. Экономический анализ в управлении производством : [монография] / Шемет А.Д. – М. : Высшая школа, 1984. – 242 с.
4. Гамалій В.Ф. Дослідження стійкості функціонування промислово-економічних систем / В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 1. – С. 14–17.
5. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент / О.М. Скібіцький. – К. : ЦУЛ, 2009. – 568 с.
6. Основы оптимального управления / [В.Ф. Кротов, Б.А. Лагоша, С.М. Лобанов, Н.И. Данилина и др.]. – М. : Высшая школа, 1990. – 430 с.
7. Вступ до методів оптимізації та теорії систем / [А.В. Усов, Г.О. Оборський, Ю.О. Морозов, А.Н. Дубов]. – Одеса : Астропринт, 2005. – 496 с.
8. Исследование операций : в 2 т. / под ред. Дж. Маудера, С. Элмаграби [пер. с англ.]. – М. : Мир, 1981. Т.1. – 712 с.
9. Замков О.О. Математические методы в экономике : [учебник] / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных. – М. : МГУ им. М.В. Ломоносова, «Дело и Сервис», 1999. – 368 с.
10. Матвійчук А.В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки : [монографія] / Матвійчук А.В. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
11. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / Фишберн П. – М. : Наука, 1978. – 352 с.

Надійшла 26.02.2011

УДК 311.212

М. В. ВАСИЛИК

Тернопільський національний економічний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕЦИДИВНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Наведено статистичний аналіз динаміки рецидивної злочинності як суспільно небезпечного явища в Україні.

The statistical analyses of dynamic of recurrent criminality are considered as publicly are the dangerous phenomenon in Ukraine.

Ключові слова: методика, аналіз рецидивної злочинності.

Вступ. Законодавець як кваліфікуючу ознаку окремих злочинів описує:

- вказівкою на попередню судимість;
- вказівкою на повторність злочину.

Отже, скрізь, де закон говорить про повторність, має місце і рецидив злочинів [1, с. 24].

Іноді в літературі вживають поняття фактичного чи кримінологічного рецидиву, під яким розуміють фактичну повторність.

Саме легальний рецидив вирізняється з усіх видів множинності своєю більшою суспільною небезпечністю.

Постановка задачі. Аналіз літературних джерел [1–5] дозволяє виділити рецидив менш тяжких і тяжких злочинів, рецидив однорідних злочинів тощо. Найбільш прийнятною є кваліфікація рецидиву за характером злочинів, кількістю судимостей, ступенем суспільної небезпечності.

Саме з урахування цих ознак далі проаналізуємо ступінь суспільної небезпечності множинних злочинів.

За ступенем суспільної небезпечності виділяють

- пенітенціарний рецидив;
- рецидив тяжких та особливо тяжких злочинів.

Метою даної статті є статистичний аналіз рецидивної злочинності на регіональному рівні в Тернопільській та інших областях України.

Результати досліджень. Як відомо, всі особи, які вчинили злочини, мають високий ступінь суспільної небезпеки, однак ступінь їхньої небезпеки різний залежно від ступеня соціальної занедбаності. Факт вчинення вбивства чи нанесення важких тілесних ушкоджень під час відбування покарання свідчить про високий ступінь суспільної небезпеки злочинця. Тому для підвищення ефективності профілактики вчинення вбивств та тяжких тілесних ушкоджень в установах виконання покарань необхідно всебічно вивчати особистість засуджених [2, с. 128]. Побудуємо аналітичну таблицю повторних злочинів за районами Тернопільської області (табл. 1).

Серед факторів важливим для характеристики засуджених, в першу чергу, слід зазначити вік, який в значній мірі зумовлює поведінку людини, його інтереси і перспективи, життєву позицію та наміри на майбутнє. Особи середнього та старшого віку мають життєвий досвід, їхні дії частіше, ніж у молоді, є наслідком зважених рішень. Молоді притаманні імпульсивність, агресивність, не завжди чітке уявлення про

наслідки своїх дій. Вказані психофізичні властивості молодих людей здійснюють значний вплив на злочинність серед вказаної категорії осіб. Молодь, як правило, вчиняє більше злочинів, зокрема пов'язаних з насильством, ніж особи старшого віку. Тому вікові особливості засуджених повинні враховуватись при проведенні виховної та профілактичної роботи з ними [4, с. 30-31].

Таблиця 1

Динаміка повторних злочинів за районами Тернопільської області

Райони	Злочини скоєні повторно		Злочини тяжкі та особливо тяжкі		Динаміка, у %	
	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.	Повтор	Загальної спрямованості
Бережанський	41	68	77	84	60,3	91,7
Борщівський	22	-	71	91	-	78,0
Бучацький	20	24	68	77	83,3	88,3
Гусятинський	12	26	144	130	46,2	110,8
Заліщицький	14	8	99	100	175,0	99,0
Збараський	18	9	84	124	200	67,7
Зборівський	15	-	50	56	-	89,3
Козівський	7	10	42	50	70,0	84,4
Кременецький	18	8	124	148	225	83,8
Лановецький	18	18	53	65	100	81,5
Монастирський	11	14	36	46	275,0	78,3
Підволочиський	42	40	79	101	105,0	78,2
Підгаєцький	8	2	32	39	400	82,1
Теребовлянський	35	42	117	158	83,3	74,1
Тернопільський	44	60	114	162	73,3	70,4
Чортківський	21	17	103	116	123,5	88,8
Шумський	8	9	44	73	88,9	60,3
По області	354	345	1337	1620	102,6	82,5

Протягом першого півріччя 2010 року у виправних колоніях Державної кримінально-виконавчої служби України порушено 187 кримінальних справ проти 204 за звітний період минулого року, або на 8,3% менше.

Рівень злочинності у розрахунку на 1 тис. засуджених відповідно зменшився на 9,9% і становить 1,69 (у 1-му півріччі 2009 року він становив 1,87).

Із загальної кількості кримінальних справ:

- 11 або 5,9% були порушені в колоніях максимального рівня безпеки, рівень злочинності на 1 тис. засуджених становив 1,73 (за звітний період минулого року цей показник становив 2,44);

- 119 (63,6%) – в колоніях середнього рівня безпеки, рівень злочинності на 1 тис. засуджених становить 1,44 (за звітний період минулого року – 1,29);

- 18 (9,6%) – в колоніях мінімального рівня безпеки із загальними умовами тримання, рівень злочинності на 1 тис. засуджених становив 1,47 (за звітний період минулого року – 2,19);

- 4 (2,1%) – в колоніях мінімального рівня безпеки із полегшеними умовами тримання, рівень злочинності на 1 тис. засуджених становить 1,16 (за звітний період минулого року злочинів не допущено);

- 35 (18,8%) – у виправних центрах, рівень злочинності на 1 тис. засуджених становить 7,9 (за звітний період минулого року – 12,9).

Як свідчить аналіз, зменшення кількості вчинених злочинів відбулося в установах мінімального рівня безпеки із загальними умовами тримання з 27 до 18 або на 33,3%, максимального рівня безпеки – з 15 до 11, або на 26,7% та виправних центрах з 57 до 35 або на 38,6%.

Зростання у звітному періоді злочинності відбулося в установах середнього рівня безпеки з 105 до 119 злочинів, або на 13,3 % та мінімального рівня безпеки із полегшеними умовами тримання з 0 до 4, або у 4 рази.

Загалом зменшення злочинності в установах кримінально-виконавчої служби відбулося за рахунок злочинів передбачених ст. 391 КК України (злісна непокора) з 103 до 93, або на 9,7%, ст. 390 КК України (ухилення від відбування покарання) – з 50 до 24, або на 52%, ст. 115 КК України (умисне вбивство) з 2 до 1, або на 50%.

Побудуємо порівняльну характеристику пенітенціарної злочинності в Україні (табл. 2).

Із 187 зареєстрованих злочинів 146 (78%) вчинено засудженими у житлових зонах установ, 21 (11,3%) – у виробничих зонах та на контрагентських об'єктах та 20 (10,7%) – у ДІЗО, ПКТ. Із загальної кількості порушених кримінальних справ 48 (25,6%) порушені за оперативною інформацією [3, с.459].

За профілактичним статтями (342, 345, 390, 391) КК України адміністраціями установ порушено 122 кримінальні справи, що становить 65% від їх загальної кількості.

Взагалі не допущено злочинів у 57 установах, а в 45 кримінальні справи порушувалися лише за профілактичними статтями кримінального кодексу України.

Порівняльна характеристика пенітенціарної злочинності в Україні [1]

Рівень безпеки установ	Зареєстровано злочинів			Відсоткова доля від загальної кількості злочинів		Рівень злочинності	
	2009 р.	2010 р.	+,%	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
Мінімальний із загальними умовами	27	18	-33,3	13,2	9,6	2,19	1,47
Середній	105	119	+13,3	51,4	63,6	1,29	1,44
Максимальний	15	11	-26,7	7,4	5,9	2,44	1,73
Мінімальний із полегшеними умовами	0	4	+400	-	2,1		1,16
Виправні центри	57	35	-38,6	28	18,8	12,9	7,9
Усього	204	187	-8,3			1,87	1,69

Поліпшенню окремих показників у боротьбі зі злочинністю сприяло вжиття Держдепартаментом та його територіальними органами управління ряду організаційних та практичних заходів. До основних з них можна віднести:

- комплексне відслідковування оперативної обстановки в установах, інформування про наявні порушення керівництва регіональних управлінь та установ виконання покарань, а також безпосереднє втручання центрального апарату Департаменту та його територіальних органів управління у вжиття заходів щодо стабілізації оперативної обстановки в окремих установах виконання покарань;
- підвищення інтенсивності відпрацювання силами територіальних органів управління Держдепартаменту установ з незадовільним станом оперативно-службової діяльності;
- поліпшення попереджувально-профілактичної роботи з підобліковим елементом безпосередньо в установах кримінально-виконавчої служби, підвищення вимогливості та кримінально-правового впливу до злісних порушників встановленого порядку відбування покарання.

Значно вище середнього (1,69) рівень злочинності спостерігається в установах Київської (3,58), Запорізької (3,36), Івано-Франківської (2,72), Хмельницької (2,67), Вінницької (2,58) та Сумської (2,13) областей.

Також, протягом звітнього періоду вчинено 1 злочин передбачений частиною першою ст. 122 КК України (умисне тілесне ушкодження середньої тяжкості) у Жовтводській виправній колонії управління Держдепартаменту у Дніпропетровській області (№26).

З установ мінімального рівня безпеки з полегшеними умовами тримання допущено вчинення 9 втеч (1 – з виробничого об'єкту ВК №109 Харківської області, 1 – з ВК №37 Кіровоградської області та 7 – з дільниць соціальної реабілітації ВК №85 Київської, 6 Кіровоградської, 72,93 Миколаївської, 112 Тернопільської та 105 Херсонської областей).

Як свідчить аналіз, вчинено 3 злочини після вживання засудженими спиртних напоїв (1 за ст. №342 (опір працівникам правоохоронних органів) у ВК №130 Сумської області, ухилення від відбування покарання у ВК №132 та втеча з дільниці соціальної реабілітації у ВК №85 Київської області). Один злочин скоєно після вжиття засудженим наркотичних засобів у ВК № 99 Запорізької області за ст. 309 ч. 1 КК України.

Чотири злочини, які пов'язані із придбанням та розповсюдженням наркотичних речовин, вчинено з попередньою підготовкою (один у ВК №96 Рівненської та три у ВК №№ 88, 99 Запорізької областей).

54 засуджених, які вчинили злочини, перебувала на профілактичних обліках, що підкреслює наявність недоліків і прорахунків у організації індивідуально-виховної роботи з порушниками встановленого режиму тримання, послаблення контролю й вимогливості за станом цієї роботи з боку керівників установ та територіальних органів управління Держдепартаменту.

Незважаючи на зменшення по установах кримінально-виконавчої служби кількості злочинів, вчинених за ст. 390 КК України, відмічається зростання ухилень від відбування покарання у виправних центрах Київської – з 1 до 4 або в 3 рази, Миколаївської з 0 до 2, або у 2 рази та Запорізької областей з 4 до 5 або на 25%.

Аналіз практики застосування до засуджених норм кримінального законодавства свідчить, що з 187 кримінальних справ, порушених у першому півріччі ц.р., 66 знаходяться у стадії розслідування, 3 – призупинено (1 – у ВК №6 Кіровоградської та по 1 – у ВК №111 Одеської в ВК №1 Запорізької областей у зв'язку із розшуком осіб), 64 – розглянуто судами – 54 кримінальні справи.

У результаті направлення неодноразових вказівок Департаменту та постійного контролю щодо виваженого підходу до застосування ст. 391 КК України та притягнення до кримінальної відповідальності осіб, які негативно впливають на оперативну обстановку в установах, у звітному періоді порушено 93 кримінальні справи за цією статтею, або на 9,7% менше ніж за аналогічний період минулого року (у 2009 році – 103).

На теперішній час застосування статті 391 КК України до злісних порушників режиму є діючим профілактичним засобом, який сприяє підтриманню правопорядку в установах виконання покарань та має позитивний вплив на формування у засуджених правослужняної поведінки.

При існуючому надто складному криміногенному складі засуджених, стаття 391 КК України відіграє важливу роль у забезпеченні належного виконання кримінального покарання, організації застосування основних засобів виправлення засуджених та профілактики злочинності в установах.

Так, найбільше інтенсивно стаття 391 КК України застосовувалася у виправних колоніях Донецької – 18 випадків (19%), Луганської – 13 випадків (14%), Харківської та Хмельницької областей – по 11 (12%) випадків.

Разом з тим, у виправних колоніях №№ 39, 59 Вінницької, № 41 Івано-Франківської, №№ 53, 83, 93 Миколаївської, №№ 47, 48 Львівської, № 46, 96 Рівненської та №№ 56, 66 Сумської областей, де стан оперативної обстановки потребує значного поліпшення, протягом першого півріччя 2010 року не порушено жодної кримінальної справи за ст. 391 КК України.

Внаслідок низького рівня проведення дізнання у виправних колоніях Донецької, Житомирської, Запорізької, Луганської та деяких інших областях, незадовільної організації взаємодії із слідчими і судовими органами та відсутності належного контролю за ходом розслідування у першому півріччі поточного року лише 36 або 38% від загальної кількості порушених кримінальних справ за ст. 391 КК України було розглянуто у судах. До 1 року позбавлення волі засуджено – 9 осіб, від 1 до 2 років – 25 осіб та від 2 до 3 років – 2 особи відповідно.

Пред'явлення законних вимог адміністрацією установ виконання покарань до засуджених все частіше викликає агресію з їх боку, тому відмічається ріст злочинів за ст.ст. 342, 345 (погроза або насильство щодо працівника правоохоронного органу) КК України з 15 до 22 або на 46,7%. Так, різке збільшення кримінальних справ за вказаними статтями спостерігається в установах Сумської з 0 до 2, або в два рази, Вінницької з 0 до 3, або в три рази, Запорізької областей з 1 до 6, або у шість раз. Такий ріст вказує на незадовільний стан оперативно-профілактичної та соціально-виховної роботи в установах виконання покарань, а також неналежне виконання своїх функціональних обов'язків персоналом держдепартаменту з питань виконання покарань.

Протягом звітного періоду відмічається ріст злочинів за ст.ст. 307 – 309 КК України, а саме з 21 до 34, або на 62%, що вказує відповідно на неналежне перекриття каналів надходження заборонених предметів. Збільшення таких справ у цьому році спостерігається в установах виконання покарань Донецької з 3 до 6, або у два рази, Луганської з 0 до 3, або у три рази, Дніпропетровської та Івано-Франківської з 0 до 2, або в два рази. Також слід зазначити, що в установах виконання покарань управління Держдепартаменту у АР Крим, Миколаївській, Тернопільській, Херсонській та Черкаській областях, незважаючи на наявність оперативної інформації щодо розповсюдження наркотичних засобів, протягом останніх трьох років не порушено жодної кримінальної справи за вчинення таких злочинів.

Незважаючи на те, що у звітному періоді в зонах, що охороняються, вилучено 749 одиниць колочче – ріжучих предметів кримінальних справ за ст. 263 КК України (незаконне виготовлення та носіння холодної зброї) у звітному періоді не порушено [5].

Проведений аналіз свідчить, що причинами і умовами, які сприяють злочинності є:

- недостатній рівень індивідуально-виховної та попереджувально-профілактичної роботи з окремими категоріями засуджених, у тому числі й тими, які перебували на профілактичних обліках та являлися злісними порушниками режиму відбування покарання;
- неналежна організація нагляду, незадовільне несення служби особовим складом чергових змін, а також неякісне проведення обшуків черговими нарядами та послаблення контролю за цією роботою з боку керівництва установ;
- наявність недоліків у забезпеченні надійної ізоляції засуджених та перекриті каналів надходження до них заборонених предметів;
- слабка оперативна обізнаність про негативні процеси, що відбуваються в середовищі засуджених;
- незадовільна організація взаємодії відповідних підрозділів та служб установ у проведенні попереджувально-профілактичної роботи.

Відповідно до загальної кількості вчинення злочинів, а саме вбивств та тяжких тілесних ушкоджень, що становить 100%, вік засуджених на момент їхнього вчинення показано в табл. (табл.3).

Висновок: Аналізуючи скоєння злочинів, які вчиняються в місцях позбавлення волі, можна зробити висновок, що вчинення вбивств та тяжких тілесних ушкоджень в колоніях стає можливим внаслідок існуючих недоліків в організації режиму утримання як у житловій, так і виробничій зонах, недостатньої трудової зайнятості засуджених та соціальної і виховної роботи з ними.

Загалом ступінь суспільної небезпеки зростає до третьої судимості: після цього злочинна діяльність статистично стає менш важкою – даються взнаки старіння неодноразово судимих осіб та їхньої градації.

Головною складовою статистичної оцінки рецидивної злочинності є проведення комплексного статистичного аналізу. З цією метою пропонується використання трьох етапів:

- а) оцінка впливу соціально-правових факторів на рецидивну злочинність;
- б) аналіз безпосередньо множинної злочинності на основі розробленої системи статистичних показників, що включає регіональний аналіз множинної злочинності; прогнозування кількості рецидивних злочинів та рівня множинної злочинності;

в) оцінка впливу множинної злочинності на суспільну небезпеку загальної злочинності.

Таблиця 3

Розподіл засуджених за віком

№ рівня безпеки	Найменування рівня	Групи засуджених за віком				Абсолютна кількість злочинів	Кількість злочинів, у %
		До 25 р.	25-30 р.	30-40 р.	Понад 40 р.		
1	Лікувальні заклади					4	7,0
2	Мінімальний рівень безпеки	2	1			3	5,3
3	Середній рівень безпеки для засуджених вперше	10	13	2		22	38,6
4	Середній рівень безпеки для неодноразово засуджених	11	8	5	3	27	47,4
5	Максимальний рівень безпеки			1		1	2,0
Разом		13	24	8		57	

Література

1. Інформаційний бюлетень Департаменту з питань виконання покарань. – К. – 2010. – № 12.
2. Юридична статистика : навч. пос. / [М.В. Василик, Є.І. Ткач та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 440 с.
3. Камлик М.І. Міжнародні правові акти та законодавство окремих країн про корупцію / Камлик М.І. – К. : Школяр, 1999. – 480 с.
4. Трофімова Г.Г. Правова статистика : [навчально-метод. посіб. для сам ост. вивч. дисц.] / Г.Г. Трофімова. – К. – 2001. – С. 30–31.
5. Кримінальний кодекс України від 01.09.2001р. // Відомості Верховної ради України. – 2001. – № 25-26. – Ст. 131.

Надійшла 16.02.2011

УДК 338.2

І. Б. ФЕДИШИН

Тернопільський національний технічний університет ім.Івана Пулюя

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ

Розглянуто характер та важливість інноваційного процесу, типи взаємодії знання в наукоємних промислових кластерах з метою виявлення їх впливу на регіональний, національний та міжнародні інноваційні системи. Досліджено значимі типи діяльності, відповідний механізм обміну інформацією та важливість колективного знання в сфері інноваційної діяльності в межах виробничого кластеру. Обґрунтовано доцільність застосування кластерного підходу у сфері державного управління промисловою галуззю на регіональному рівні. Досліджено систему знань за допомогою емпіричного спостереження ролі та впливу механізму технологічних знань на еволюцію виробничого кластеру в Україні.

Character and importance of innovation process, types of knowledge interaction in knowledge-intensive industrial clusters are examined in order to explain their impact on regional, national and international innovation systems. Significant types of research, the appropriate mechanism of information exchange and the importance of collective knowledge in the field of innovation within the industrial cluster are investigated. The expediency of the cluster applying approach in public management of industrial sector at regional level is substantiated. The system of knowledge through empirical observation of the role and impact mechanism of technological knowledge on the evolution of industrial clusters in Ukraine is proposed.

Ключові слова: промисловий кластер, технополіс, міжфірмові мережі, кластерна агломерація.

Вступ

Останніми роками проводяться дебати та дискусії про швидкий темп змін в контексті глобалізації і загроз, поставлених перед бізнес-структурами, цілими промисловостями та галузями промисловості України.

Досвід країн, що досягли найвищого розвитку, демонструє, що основа конкурентоздатності країни лежить на регіональному рівні, а рівень добробуту й економічного зростання окремих територій залежить від наявності на них територіальних центрів економічного розвитку — кластерів, технопарків, технополісів.

Протягом багатьох років кластерам, які визначаються як географічна концентрація взаємопов'язаних підприємств і установ в конкретній області [1], надавалася значна увага науковими та політичними сферами. Перетворення та швидкий розвиток промислових кластерів економічної системи суттєво змінило традиційне розуміння конкурентоздатності галузі, що змушує урядову політику та

економіку зосереджуватися не лише на великих промислових підприємствах.

Теоретичні, методичні й практичні питання використання кластерного підходу до розвитку галузей народного господарства активно досліджувались як вітчизняними вченими (О. Амоша, І. Бакушевич, Н. Внукова, М. Войнаренко, В. Горник, В. Золотарьов, Д. Карамішев, Л. Козак, М. Латинін, В. Новицький), так і зарубіжними науковцями (М. Белл, М. Албу, Д. Кібл, А. Леш, М. Лендсел, М. Портер, С. Розенфельд, Ф. Вілкінсон, Е. Дж. Фезер, В. Фельдман, М. Енрайт та ін.).

Конкурентоспроможність країни слід розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її фірм, а кластерів — об'єднань структур різних галузей, причому принципове значення має їх здатність ефективно використовувати внутрішні ресурси. Проаналізувавши конкурентні можливості більше 100 галузей в десяти країнах, М. Портер прийшов до висновку, що найбільш конкурентоздатні транснаціональні компанії зазвичай не розкидані безсистемно по різних країнах, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а іноді навіть в одному регіоні країни. [2]

В країнах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку та Європейського Союзу при розробці кластерно-орієнтованої економічної політики переважно використовується концепція «інноваційного середовища» та «узгодженої конкуренції», які, в свою чергу, базуються на теорії «асоційованої економіки». Принципу вільної конкуренції та максимальної автономії підприємництва протиставляється думка, що підприємства не можуть займатися як бізнесом, так й інноваціями в ізоляції. В концепції Портера головним для розповсюдження інновацій розглядається розвиток конкуренції, навіть між взаємопов'язаними фірмами, що входять в кластер. Теорії «інноваційного середовища» та «узгодженої конкуренції» розглядають в якості головного фактору розвитку сучасного виробництва, знання та обмін ними як в межах окремих кластерів, так і в межах регіонів і країни в цілому. Виходячи з такого підходу у сучасній інноваційній теорії в центрі аналізу інноваційних процесів знаходиться стратегічне поведіння й альянси фірм, так само як взаємодія й обмін знаннями між фірмами, дослідницькими інститутами, університетами й іншими організаціями. При цьому інновації і зростання виробничих можливостей розглядаються як динамічний соціальний процес, що розвивається найбільш успішно в мережах, в яких існує інтенсивна взаємодія.

Інноваційна модель є єдиною перспективною моделлю розвитку економіки України. Особливо це стосується промислового комплексу, який потребує найшвидшого реформування, оскільки останнім часом виробники почали втрачати зацікавленість у підвищенні рівня конкурентоспроможності власних господарств через відсутність прозорого механізму функціонування цієї галузі. Мова йде перш за все про низьку інноваційну діяльність підприємств в умовах економічної та політичної нестабільності, що ставить під загрозу конкурентоспроможність всієї промислової галузі України. Кластерні ініціативи складають новий вектор економічного зростання, в першу чергу у регіонах з високою концентрацією виробничих та обробних підприємств. Як показує досвід кластерного підходу за кордоном, саме в межах кластерів найбільш ефективно вирішуються питання, пов'язані з забезпеченням конкурентоспроможності підприємств та їх розвитку на базі інновацій.

Основний розділ

Загальновідомими прикладами кластерного підходу у світі є силіконова долина (Каліфорнія, США), силіконове болото (Кембридж, Великобританія), долина техніки (Албані, США), фінський Морський кластер (Фінляндія) [3], „Пластикова долина” (м.Тарнув, Польща), Масачусетський мультимедійний кластер, Каліфорнійський кластер із виготовлення вина, італійський взуттєвий кластер, „Даедук” (Південна Корея), „Софія і Гренобль” (Франція), „Лубен” (Бельгія) та інші. [4]

В Україні найбільш відомим є Хмельницький будівельний кластер, який об'єднує 30 підприємств будівельної індустрії області. Відмінною особливістю цього кластеру є його транскордонний будівельний проект, який здійснюється за програмою польсько-українського співробітництва у рамках ЄС. У Херсонській області формується перший в Україні транспортно-логістичний кластер, в якому використовується розташування Херсонщини саме на морі з пріоритетним розвитком портового та рекреаційного господарств. В Україні існує близько 25 діючих та створюється 50 потенційних кластерів. Слід відмітити, що на території Криму діє Асоціація стійкого розвитку Севастополя "Аура", яка стала своєрідним кластер-інкубатором і мега-кластером "Севастополь". [5]

Багато досліджень розглядають динамічний розвиток промислових кластерів з різних ракурсів. Серед досліджень з вивчення інноваційних процесів всередині промислових кластерів можна виділити ті, які стверджують, що є кластери, які продукують знання (наукові парки) та наукоємні виробничі кластери розвинених країн. Слід зазначити, що виробничі кластери у країнах, що розвиваються мають відмінні характеристики в порівнянні з виробничими кластерами індустріально розвинених країн. Для виробничих кластерів у країнах, що розвиваються, зокрема і України, характерним є спрямованість їх стратегії на імітацію ніж інновацію, і більш орієнтованою на ринок, ніж технологічно керованою. Крім того, знання, зосереджені в кластері зазвичай не відносяться до нової технології чи продукту, але фокусуються на останніх фазах процесу нововведення, а саме на детальній розробці, тестуванні, ре-дизайні та виробництві.

Дуже мало відомо про переміщення знань щодо інноваційної діяльності на регіональному рівні та динаміці інноваційних мереж поряд з появою міжфірмових мереж. Дослідження літератури дозволило

зрозуміти, що найбільше уваги авторами приділяється науково-дослідним і дослідно-конструкторським розробкам (далі НДДКР), впровадженню інновацій та їх комерціалізації у виробничих системах, проте недостатню увагу надано питанню обміну інформацією та знаннями у промислових кластерах із закордонними суб'єктами промислової діяльності. Тим не менш, дослідження повинні фокусуватись на активній і реальній спроможності промислових кластерів до генерування та розповсюдження знань та інформації, їх відкритість для зовнішніх джерел, а не тільки виробничих систем [6]. Однією із пріоритетних особливостей промислових кластерів повинна бути зовнішньоекономічна діяльність, і більш важливою, ніж стабільне накопичення коштів від зовнішньоекономічної діяльності є динамічний обмін інформацією та знаннями у сфері інновацій та спеціалізації.

Існує принципова відмінність між знаннями системи і системи виробництва, що дозволяє приділити більше уваги міжфірмовим мережевим структурам, потоку знань і кращому розумінню технологічного динамізму та конкурентоспроможності кластерів. Потрібно враховувати, що знання всередині мережі індустріального кластеру розповсюджуються нерівномірно і вибірково.

Враховуючи, що місцеві органи влади відіграють важливу роль у розвитку кластерів, виникає проблема існування промислового кластера на території декількох областей та обмеження ресурсів. Як тоді правильно обрати цілі діяльності і в той же час забезпечити можливість диверсифікації, що б зробило регіон менш вразливим до нестабільності економіки (вужька, широка спеціалізація)?

Це може бути визначено як "дилема політики" регіональної влади, яка, з одного боку, бажає сприяти кластерам, а з іншого боку, не хоче задовольняти інтереси певних секторів за рахунок інших. Всередині промислового інноваційного кластера є два типи впливових факторів; регіональні органи влади та приватні особи / організації, які є взаємодоповнюючими та взаємозалежними. Ціллю активної політики мали би бути кластери, які виявилися стійкими та стабільними, а не намагання створити абсолютно нові кластери.

Кластерна політика промисловості перш за все повинна бути адаптована до конкретних передумов і цільової стратегії регіону. У більш загальному плані інноваційна і кластерна політика переходить три етапи – від акценту на фізичному капіталі (інфраструктура), фінансування НДДКР – до нематеріальних аспектів, пов'язаних з людським капіталом (знання, освіта, професійна підготовка) та інформаційним капіталом (міжфірмові мережі).

Оскільки розповсюдження інформації має важливе значення для ендogenous зростання промислових кластерів, а також важливим є аналіз та відстеження змін у часі, повинно мати місце визначення шляхів розвитку і поширення техніко-виробничих і маркетингових знань у промисловому кластері, вироблення основного акценту на ролі фірми-лідера в динаміці кластера. При цьому, такі питання потрібно вирішувати. Як змінюються канали отримання та розповсюдження інформації та отримання знань фірми-лідера з еволюцією промислових кластерів? Як ці зміни впливають на динамічний розвиток промислових кластерів?

Більшість менеджерів і директорів промислових підприємств стикаються з проблемами, маючи справу з інноваціями, вважаючи цю сферу доволі складною. Деякі підприємства добре справляються з потенційно ризиковим місцем на ринку та технологічними змінами, тоді як інші зазнають краху, зустрічаючись з ними.

За своєю суттю важко планувати формування кластеру на основі інновацій. Інноваційний процес тягне за собою невизначеність, причому не тільки технічну, але й нестабільність ринку. Планування кластерів у цьому середовищі є вкрай ризикованим і невизначеним.

Відповідальність за продукцію, особливо нову, часто лягає на технічний персонал відділів розробок і досліджень, які частково ізольовані і не прив'язані до маркетингової діяльності. Якщо ж існує центральна потужна маркетингова стратегія, то зникає зв'язок із центром НДДКР. Виробничим підприємствам не треба відноситись до нових продуктів і технологій спекулятивно.

Поряд з конкуренцією є ще й інші фактори, які впливають на розвиток кластерів. Одним з таких факторів є економіка агломерацій, яка простежується в промислових кластерах. Так, підприємства, які знаходяться близько один від одного, зменшують витрати на транспортування продукції і сировини, а також отримують доступ до кваліфікованих кадрів. Економіка агломерацій також може посилити конкуренцію, яка стимулює обмін інформацією, знаннями і технологіями між взаємопов'язаними фірмами в кластерах. В свою чергу, обмін технологіями між фірмами призводить до нового зростання підприємства, а отже загального розвитку кластера.

Особисті стосунки також часто є вирішальним фактором для розвитку промислового кластера. Така форма співпраці особливо важлива для малих, спеціалізованих фірм, які мають достатню гнучкість для того, щоб заповнити нові ринкові ніші, представляючи готову продукцію, або технологічні інновації. Географічна близькість на всіх етапах виробничого процесу, таких як постачання, виробництво обладнання, зборка, розподіл і робота з безпосереднім покупцем, дає можливість співпрацюючим підприємствам швидко запроваджувати нові технології та інноваційні підходи, цим самим підвищувати загальну ефективність виробничого процесу.

Спеціалізація учасників кластера дала би можливість поглибити поділ праці і підвищити ефективність виробництва. Приклади успішного розвитку кластерів інноваційного типу можна знайти в

економіках багатьох високорозвинутих країн.

Сучасні умови господарювання та новітні тенденції й підходи у сфері державного управління розвитком регіонів і регулюванням економічних процесів в Україні обумовлюють необхідність використання більш ефективних та інноваційних методів управління економічними процесами на регіональному рівні із застосуванням кластерного підходу. Кластер як форма кооперації виробництв на певній території із застосуванням інноваційних технологій та поєднаних процесом створення єдиного кінцевого продукту повинен отримати ширше практичне застосування в умовах державної економічної політики.

Висновки

На сучасному етапі розвитку добре скоординованої і всеохоплюючої системи управління інноваційними процесами в Україні поки ще не існує. Найважливішою функцією держави є інформаційне забезпечення споживачів і розроблювачів технологій. У даний час відбувається як трансформація державної інформаційної системи, так і поява альтернативних систем в інноваційній сфері. Централізована частина інформаційної системи, що існує за рахунок держбюджету, зведена в даний час до мінімуму.

При формуванні нової моделі національної інноваційної системи, одну з ключових ролей повинні відігравати промислові інноваційні регіональні системи (кластери), які забезпечать горизонтальні і вертикальні зв'язки між суб'єктами інноваційної діяльності, сприятимуть прискоренню трансферу знань і дифузії технологій.

На даний час існують такі проблеми в існуванні та розвитку кластерів:

- недостатня якість і доступність транспортної та інженерної інфраструктури;
- недостатній рівень організаційного розвитку кластера, включаючи відсутність практики стратегічного планування розвитку кластера;
- відсутність системи ефективних інформаційних комунікацій між учасниками кластера;
- слабка регіональна ініціатива;
- слабка поєднання промислової, регіональної, наукової та освітньої політики;
- нечітка концепція існування промислової агломерації та локальних ресурсів;
- обмежений доступ до закордонних ринків та низька взаємодія з ними в сфері отримання знань щодо інноваційної діяльності.

Пріоритетними напрямками розвитку промислового виробництва на найближчу перспективу мають бути: розвиток високотехнологічного і наукомісткого виробництва; впровадження високих технологій в промисловості, зв'язку та телекомунікаціях; технологічне відновлення паливно-енергетичного комплексу; перебудова і модернізація транспортної інфраструктури. Також треба активізувати розвиток логістики, галузі зв'язку і телекомунікацій.

Значення кластерів передбачає нові дії для уряду на національному та регіональному рівнях. У глобальній економіці стабільна макроекономічна політика є необхідною, але недостатньою. Більш впливовою і незмінною є політика уряду на мікроекономічному, аніж на макроекономічному рівні. Кластерний підхід фокусується в основному на ролі місцевих суб'єктів (місцевих / регіональних органів влади) в економічній політиці, спрямованої на інноваційну їх спрямованість. Регіональна влада повинна відігравати виняткове значення в процесах кластеризації, оскільки тільки вона здатна врахувати інтереси всіх сторін, формуючи кластер як неспонтанну кооперацію учасників і технологій, гармонізуючи комерційні і соціальні завдання, досягаючи тим самим регіонального консенсусу.

Підтримка підприємств та ціле направлені політичні заходи сприяли би кооперації в сфері розповсюдження та обміну інформацією щодо інноваційної діяльності на регіональному рівні. Концепція регіональних кластерних систем призводить до кращого розуміння ролі інституційної наукової та інформаційної інфраструктури в підтримці місцевих знань щодо їх інноваційної діяльності і це повинно стати основним щодо визначення вектора політики в цьому процесі. Поширення і застосування знань можна стимулювати і зміцнювати у всіх регіонах. Найбільша їх ефективність буде там, де наявні університети та інші науково-дослідні установи, наукові парки, інноваційні центри, установи передачі технологій і освітні установи, виробничі підприємства. Важливою умовою є розробка тісних взаємозв'язків всередині кластеру. Необхідним є також на регіональному рівні стимулювання діяльності установ, які б підтримували інноваційну спрямованість як кластерів загалом, так і промислових підприємств, які до них відносяться, зокрема венчурних компаній, регіональних агентств розвитку. Необхідною є співпраця місцевих органів влади та бізнесових структур. Що стосується політичної складової, то регіональні промислові інноваційні системи (кластери) є суттєво залежними від втручання місцевої влади щодо надання фізичного капіталу (НДДКР та освітньої інфраструктури), доступі до технологій або продуктів, розроблених іншими галузями (наприклад у воєнній сфері), котрі мають самостійне значення і можуть застосовуватись у цивільних цілях. Ці заходи дали би поштовх вищезазначеним відносинам, а також мали б позитивний ефект для розвитку людського потенціалу та сприяння формуванню соціального капіталу.

Нестабільне економічне і політичне середовище України вимагає різних підходів до управління виробничими та інноваційними процесами. Міжнародні інвестори та регіональні підприємства промисловості очікують стабільності економіки та політики, можливості розвитку та безперешкодної

діяльності.

Першим кроком у розгляді виробництва в турбулентному середовищі є ретельний аналіз державної і регіональної політики, бізнес-культури. Другим етапом є розуміння потреб країни, її можливостей, макро- та мікроекономічного розвитку.

У невизначеному середовищі нові ініціативи слід заохочувати, оскільки в таких умовах важко точно передбачити кінцевий результат, передумовою якого є використання та адаптації знань.

Інноваційні системи не є статичними. Вони розвиваються з плином часу у відповідь на зміни в соціальній, економічній і політичній сферах. Застосування промислових інноваційних регіональних систем має еволюційний підхід: зміни в компонентах системи (організації та установи) призводять до появи нових взаємодій та інноваційних процесів. Цей еволюційний аспект інновацій призводить до неоднорідності в різних секторах, регіонах і країнах. Тому важливо зрозуміти необхідність мікроструктур, а також зв'язку між мікро-і макроструктурами з метою більш ефективної адаптації і підтримки перетворення знань у вартість.

Тому важливим є кластерний аналіз для виявлення тих галузей економіки, в якій регіон має порівняльні переваги, і розробити короткострокові і довгострокові стратегії для зростання регіональної економіки. Розширення регіонального процвітання досягається шляхом створення сприятливих умов для розвитку цих кластерів. Сприяння розвитку промислових кластерів було би порівняльною перевагою, беручи до уваги те, що обсяг виробництва, продуктивність та зростання кластерів в даній сфері є реальними та потенційними. Ці кластери є і були би двигунами для цілої економіки України.

Отже, основними векторами стимулювання розвитку промислових кластерів є:

- стимулювання інновацій, взаємодії всередині кластера в області НДДКР і розвиток механізмів комерціалізації новітніх технологій;
- створення промислових парків і технопарків як інфраструктури для розвитку кластерів;
- розробка стратегії розвитку кластеру та плану заходів щодо її реалізації, що включає розробку набору кластерних проектів і заходів, спрямованих на формування сприятливих умов розвитку кластеру;
- створення інженерних центрів із впровадження інновацій;
- проведення аналізу структури кластеру;
- встановлення ефективної інформаційної взаємодії між учасниками кластеру, обмін знаннями;
- побудова і сприяння механізмів субконтрактації;
- реалізація колективних маркетингових проектів і сприяння виходу підприємств на зовнішні ринки;
- зниження адміністративних бар'єрів;
- розробка законодавчої бази;
- сприяння регіональної влади щодо виділення земельних ділянок для розвитку інфраструктури.

Промислові підприємства в рамках кластера повинні мати сильну взаємодію. Потік товарів і послуг між географічно зосередженими підприємствами чи фірмами є інтенсивніший ніж потік між відділеними структурами економіки. Поняття промислового кластера відрізняється від класичного визначення сектора промисловості (наприклад, будівництво, виробництво послуг і т.д.), оскільки воно представляє весь ланцюжок створення вартості в промисловості в широкому сенсі від постачальника до кінцевих виробників, у тому числі послуг, що забезпечують підтримку спеціалізованої інфраструктури. За рахунок близького розміщення, підприємства мають можливість отримувати інформацію, обмінюватися вхідними знаннями, що створює "колективну" перевагу, чого одиночні підприємства не змогли би досягти. Кластеризація полегшує співпрацю для подолання спільних проблем та перешкод. Цього можна досягнути безпосередньо формуванням галузевих асоціацій або побічно, через регіональне законодавство. Загальні цілі та географічна концентрація і взаємодія призводять до розвитку спеціальних знань, інститутів та альянсів в рамках кластерної агломерації регіону.

Зосередження уваги на кластері не означає, що економічне процвітання буде обмежуватися тільки тими галузями промисловості, які залучені в кластері, не припускаючи розвиток та стимулювання інших галузей промисловості. Слід підкреслити, що кластери, для яких НДДКР є необхідними, вимагають також значних інвестицій та затрат. Таким чином, кластеризація промисловості України не повинна зосереджуватись виключно на власних ресурсах і бути замкненою, але взаємодіяти із закордонними інститутами, інвесторами. Кластерний підхід дає можливість максимально підвищити ефективність державної політики та інвестицій, зосередивши зусилля в першу чергу на регіональних економічних факторах впливу, пріоритетах держави.

Література

1. Michael E. Porter, «Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors» Publisher: Free Press; 1 edition (1998) 397 p.
2. Портер М. Международная конкуренция; под. ред. В.Д. Щетинина [пер. с англ.] / Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Бублик С.Г. Концепція стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України / С.Г. Бублик, С.І.

Здіорук. – К. : НІСД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua/Table/3006006/ConceptSID.ppt. 23.01.2008 р.

4. Бойко Л.І. Кластери як одна із ефективних форм співробітництва / Л.І. Бойко, С.В. Кудря. – Економічний простір. – 2009. – № 22/1.

5. Будущее экономики – в кластерных формированиях // Деловой вестник. – 2008. – № 6.

6. Bell, M. and Albu, M. Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries, World Development, 27/9 (1999).

Надійшла 16.02.2011

УДК 658.152

В. М. ХОБТА, М. В. ПОЛУЯНОВА

Донецький національний технічний університет

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

Розглянуті і узагальнені особливості впливу мотиваційних аспектів основних суб'єктів у галузі централізованого теплопостачання на політику формування тарифу. Запропоновані рекомендації щодо усунення основних недоліків в законодавчій і нормативній сферах житлово-комунального господарства України.

The considered and generalized features of influence of motivational aspects of basic subjects are in industry of centralized heat supply on the policy of forming of tariff. The offered recommendations are on the removal of basic defects in the legislative and normative sphere of housing and communal services of Ukraine.

Ключові слова: тарифна політика, мотиваційна політика, централізоване теплопостачання.

Вступ

Основними складовими характеристики діяльності підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ) на сучасному етапі є збитковість, зношеність основних засобів, значні дебіторська і кредиторська заборгованості, недостатність оборотних коштів, непривабливість для зовнішніх інвесторів. Як наслідок цього істотне відставання галузі в темпах проведення ринкових реформ, неможливість забезпечити задовільну якість послуг, що надаються. Відсутність фінансових ресурсів навіть для простого відтворення основних фондів призводить до численних аварій, які відбуваються все частіше, а їх наслідки стають все серйозніше. Українське житлово-комунальне господарство значно деградувало упродовж останніх п'ятнадцяти років [1], що вимагає ретельного опрацювання основних аспектів з його реформування.

Ключовою складовою ефективною діяльності підприємств житлово-комунального господарства є збалансована тарифна політика, здатна задовольнити інтереси усіх суб'єктів відношень на цьому ринку. Проте самі відношення вивчені недостатньо. У зв'язку з цим, вивчення механізму функціонування підприємств ЖКГ з точки зору взаємозв'язку і взаємозалежності інтересів учасників процесу набирає свою актуальність. Для цього необхідною умовою виступає виділення інтересів цих суб'єктів, а також вивчення регулювання їх мотиваційної політики.

Загальними положеннями політики управління мотиваційними процесами на підприємстві, питаннями мотивації займалися такі автори, як Мескон М.Х. [2], Венделін А.Г. [3], Кондрат'єв О. В. [4].

Вивченням питань, враховуючих специфіку діяльності підприємств ЖКГ, питаннями тарифної політики цієї галузі займалися Полуянов В.П. [5], Інякін В.М. [6], Кравцова Л.В. [7] та інші.

В той же час, недостатньо проробленим залишається механізм впливу мотивації суб'єктів ринку послуг централізованого теплопостачання на результати діяльності підприємств галузі.

Постановка завдання

Метою роботи є обґрунтування пропозицій з мотивації суб'єктів ринку послуг централізованого теплопостачання для узгодження їх інтересів через тарифну політику.

Результати дослідження

Розвиток ринку житлово-комунальних послуг потребує поглиблених наукових досліджень з розробкою ефективного механізму погодження економічних інтересів усіх учасників процесу, яким повинен стати механізм мотивації впровадження об'єктивно обґрунтованих тарифів на послуги, зокрема теплопостачання.

Вивчення понять потреби, мотиву, стимулу, інтересів дозволило визначити мотивацію як сукупність потреб, що визначають мотиви поведінки усіх учасників процесу, які спонукають до діяльності із задоволення їх інтересів. При цьому мотивація як функція управління виступає не лише як інструмент узгодження інтересів, але і виконує роль регулюючого механізму [7].

Для того, щоб чіткіше представити роль мотиваційних процесів в житлово-комунальному господарстві, необхідно визначити суб'єкти відношень галузі, їх інтереси, а також взаємозв'язок і взаємозалежність цих інтересів. Аналіз діяльності ЖКГ показав, що суб'єктами процесу формування тарифів

на послуги теплопостачання виступають держава, органи місцевого самоврядування, підприємства-виробники послуг ЖКГ та споживачі-населення, бюджетні організації і промислові підприємства [7]. Системи інтересів і їх поєднання можуть мати різні варіанти. Ці інтереси не достатньо погоджені між собою і часто суперечливі.

Головним органом виконавчої влади у галузі житлово-комунального господарства до недавнього часу було Міністерство ЖКГ. Згідно з указом Президента України № 1085/2010 від 9.10.2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» створено Міністерство регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства України шляхом реорганізації Міністерства регіонального розвитку і будівництва України, Міністерства з питань житлово-комунального господарства України. Така реорганізація міністерства повинна сприяти прискоренню процесів реформування в країні. Згаданим указом відведено два місяці на підготовку відповідних документів, що розмежовують повноваження знову створених міністерств. Логічно, що за базу будуть взяті існуючі функції.

Так, згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 12.05.2007 №717 «Про затвердження положення про Міністерство з питань житлово-комунального господарства України» основні функції цього органу полягають в наступному: розробляти і затверджувати державні стандарти, норми і правила; визначати порядок формування цін і тарифів на житлово-комунальні послуги; визначати заходи щодо підвищення ефективності діяльності надання послуг у сфері житлово-комунального господарства; видавати ліцензії на надання комунальних послуг та інше.

Другим суб'єктом стосунків галузі житлово-комунального господарства виступають органи місцевого самоврядування. Вони, згідно із законом України «Про місцеве самоврядування» мають право: встановлювати тарифи на оплату житлово-комунальних послуг; розглядати проекти планів підприємств, організацій комунальної власності, вносити до них поправки та зміни; здійснювати контроль за використанням прибутку підприємств галузі та інше.

16 липня 2010 року Президентом України був підписаний закон «Про національну комісію з регулювання ринку комунальних послуг», згідно з яким вводиться новий додатковий орган – НКРРКП, який регулюватиме тарифи на послуги теплопостачання, водопостачання і водовідведення з січня 2011 року.

Як на державному, так і на регіональному рівні інтереси учасників процесу можна визначити як соціально-економічні. Органи виконавчої влади, як суб'єкти процесу, зацікавлені в економічному розвитку підприємств регіону, і підприємств галузі. Їх відношення двояке, з одного боку, в їх інтересах – підвищення тарифів на послуги ЖКГ, оскільки це ключове питання ефективності підприємств галузі. Але з іншого – поліпшення умов життя населення, підвищенні рівня плати за надані послуги, і в цьому ракурсі їх інтерес прямо протилежний – обмеження росту тарифів.

Третьою стороною процесу формування тарифів на послуги теплопостачання, окрім держави і органів місцевої влади, виступають самі виробники послуг, тобто підприємства. Інтереси цієї категорії суб'єктів формуються на основі економічних потреб. Під економічними потребами, зазвичай, розуміють внутрішні мотиви, які спонукають до економічної діяльності. Так, метою діяльності підприємств ЖКГ є отримання прибутку, в зв'язку, з чим їх інтерес полягає в підвищенні вартості оплати комунальних послуг споживачами, або зниженні витрат виробництва при збільшенні об'ємів послуг, що надаються; підвищенням продуктивності праці; модернізацією виробництва та ін.

Традиційно, в кожному обласному центрі України існують об'єднання комунальних підприємств, які включають підприємства міст, сіл, селищ. У сфері теплоенергетики, ці обласні підприємства носять назву «теплокомуненерго», і підзвітні відповідним обласним радам. Інші міста, які не включені в ці об'єднання мають власні організації, які підкоряються своїм міським радам з усіх питань, включаючи затвердження тарифів на послуги теплопостачання. Окрім цього, існують самостійні підприємства житлово-комунального господарства, які за організаційно-правовою формою відрізняються від вищезазначених суб'єктів господарювання.

Головним суб'єктом відношень в процесі формування тарифів на послуги централізованого опалювання виступають споживачі. Споживачі житлово-комунальних послуг формують попит, який повинен забезпечити їм нормальні санітарно-гігієнічні і безпечні умови життя. Мотивообразуючими чинниками, що чинять вплив на величину попиту на житлово-комунальні послуги, в першу чергу, являються соціальні (життєві) потреби людини. При цьому особлива роль, відповідно, відводиться цінам [7]. Проте ціни на послуги, на відміну від інших галузей, передусім впливають не на рівень попиту, а на рівень оплати. Слід зазначити той факт, що сьогодні на ринку житлово-комунальних послуг виникла ситуація, коли у споживачів послуг немає важелів ефективних форм дії на органи влади або підприємства, здатних захистити їх законні інтереси [7].

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України №955 «Про затвердження Порядку формування тарифів на виробництво, транспортування, постачання теплової енергії і послуги з централізованого опалювання і постачання гарячої води» від 10.07.2006 року, споживачів послуг житлово-комунального господарства об'єднують в три категорії: населення, бюджетні організації, комерційні споживачі. Таке ділення пов'язане передусім з різною ціновою політикою відносно кожної категорії споживачів. Крім того, для них характерні різні показники еластичності попиту.

Істотне значення має взаємодія постачальників послуг з ринковим середовищем, оскільки підприємства ринкової сфери також виступають суб'єктом відношень ЖКГ.

Представлене трактування взаємозв'язку інтересів суб'єктів відношень в області централізованого тепlopостачання зображене на рис. 1.

Відправною точкою узгодження мотиваційної політики є формування тарифів на послуги централізованого опалювання, оскільки ця категорія стосується інтересів усіх учасників процесу. Основними проблемами підприємств цієї галузі автори виділяють: високий рівень витрат на виробництво, високий рівень тарифів при низькій платоспроможності населення, недостатність інвестиційних ресурсів та ін. [6]. Безумовно, рішення вказаних проблем, лежить передусім в площині зниження витрат. Проте, підприємства опалювання не зацікавлені в зниженні витрат на виконувани ними роботи і послуги, оскільки між ними немає конкуренції [7]. У зв'язку з цим актуальним є вивчення питання формування тарифу на надання послуг з централізованого опалювання.

Існують законодавчо затверджені основні складові формування тарифу: витрати, пов'язані з операційною діяльністю, фінансові витрати, пов'язані з основною діяльністю і прибуток. Але при цьому, формування окремих елементів має свою специфіку. Так, при розрахунку тарифів на надання послуг з централізованого опалювання, собівартість виробництва, транспортування і постачання теплової енергії враховує об'єм реалізованої теплової енергії. Це означає, що усі втрати фінансуються за рахунок споживача. Як відомо, стан мереж на сьогодні такий, що втрати досягають 60 %, і усе це оплачується споживачем.

Ще однією важливою особливістю формування тарифу на послуги тепlopостачання є те, що існують різні види діяльності (виробництво, транспортування і споживання теплової енергії). Але при цьому в українському законодавстві розрахунок тарифу вказується тільки для одного виду робіт. Необхідно законодавчо відділяти розрахунок тарифу на окремі види діяльності, враховуючи їх специфіку.

Чітко не розроблені нормативи і стандарти. У цьому підході точно невідомо, скільки енергії поступає в мережі, скільки доходить до споживача, скільки продається.

Важливою особливістю є відсутність інвестиційної складової.

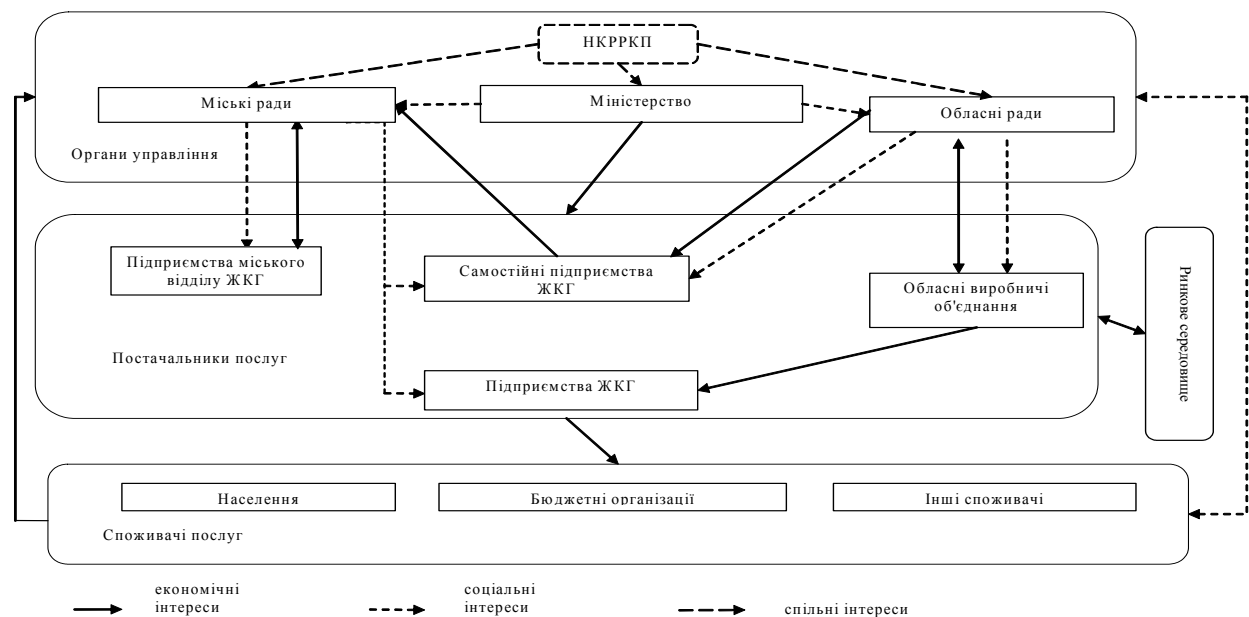


Рис. 1. Взаємозв'язок інтересів суб'єктів відношень ЖКГ

Вивчення основних складових тарифу дозволило дійти висновку, що для глибшого розуміння необхідно побудувати поетапну схему процесу формування і затвердження тарифу (рис. 2).

На першому етапі затвердження тарифу, згідно чинних нормативних і законодавчих актів, робиться ініціація перерахунку тарифу на теплову енергію. На практиці у більшості випадків така дозвільна ініціатива зазвичай виходить від обласних управлінь житлово-комунального господарства і стосується вона усіх підприємств області. Крім того, цілий ряд авторів у своїх публікаціях висловлює думку про те, що доцільно надати підприємству право самостійно змінити тариф в певних випадках згідно з заздалегідь затвердженою структурі тарифу [8].

У законодавстві України передбачена процедура зміни тарифу на виробництво теплової енергії, проте вона призначена тільки для коригування тарифу на ту теплову енергію, яка виробляється в одному технологічному циклі з виробництвом електричної енергії (на когенераційних установках). Згідно з постановою Національної комісії регулювання електроенергетики № 989 від 12.10.2005 «Про затвердження процедури переглядання та затвердження тарифів для ліцензіатів з виробництва електричної та теплової

енергії» рішення з приводу перегляду тарифів на виробництво теплової енергії приймається на відкритих засіданнях НКРЕ після надання заявником заяви і перевірки відповідною службою НКРЕ фінансово-господарської діяльності підприємства-заявника. Рішення на перегляд тарифів приймається протягом 10 днів після подачі ліцензіатом заяви.

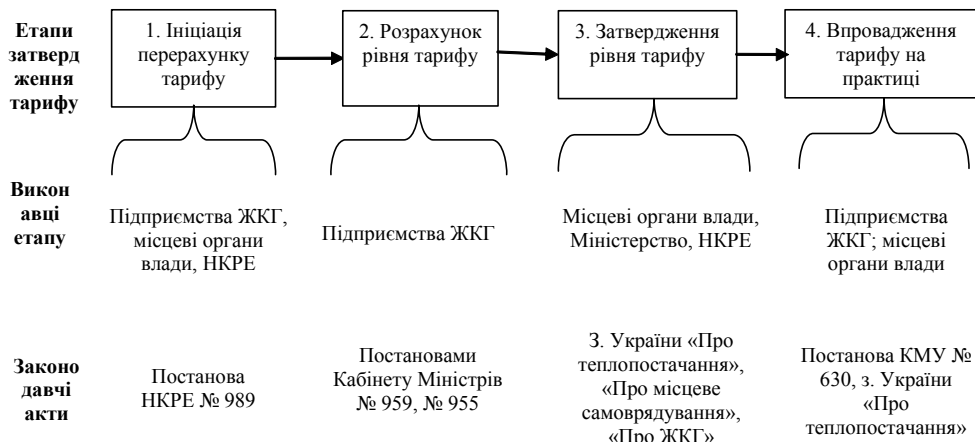


Рис. 2. Поетапна схема розробки і затвердження тарифу

В усіх інших випадках не обумовлені умови, при яких проводиться перерахунок тарифу, кому надано право ініціації і так далі. Звідси витікає висновок про те, що недоліком в ініціації перерахунку тарифу є відсутність чітко прописаної в законодавстві процедури перерахунку на інші складові тарифу про вироблення теплової енергії на когенераційних установках, а саме – транспортування і розподіл теплової енергії.

Те ж стосується і процедури вироблення теплової енергії власними силами підприємства, тобто теплогенеруючими установками. Наприклад, у своїй діяльності підприємство ОКП «Донецьктеплокомуненерго» використовує теплову енергію власного виробництва, яка виробляється на теплогенеруючих установках, а також покупне тепло, що виробляється на когенераційних агрегатах. Наприклад, в 2009 з усієї реалізованої підприємством теплової енергії 96,4 % складала енергія, вироблена власними силами.

Другим етапом є безпосередній розрахунок рівня тарифу. Порядок виконання цього етапу регламентований постановами Кабінету Міністрів № 959, № 955, (рис. 2). Складові тарифу на теплову енергію включають планову собівартість реалізованих послуг, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати, пов'язані з основною діяльністю, а також прибуток підприємства. Відповідальним виконавцем цього етапу є підприємства теплопостачання, тобто постачальники послуг. Цей етап полягає у вивченні основних складових тарифу на теплопостачання, їх специфіки, про що говорилося раніше.

Третій етап передбачає затвердження рівня тарифу. Після розрахунку на підприємствах, згідно із законами України «Про теплопостачання» і «Про місцеве самоврядування», документи по обґрунтуванню рівня тарифу поступають на розгляд місцевих органів влади. Селищні, сільські, міські і обласні ради роблять затвердження (відхилення) рівня тарифу. Дослідники з цієї тематики стверджують, що питанням обліку, аналізу і контролю роботи підприємств ЖКГ потрібна систематична пильна увага, для чого потрібний спеціальний орган в системі державного управління, який виконував би цю роботу [6]. Відсутність такого органу є істотним недоліком цього етапу. Пункт 12.1.4 Закону України «Про житлово-комунальні послуги» вказує, що місцева влада повинна відшкодовувати постачальникам житлово-комунальних послуг різницю між витратами і рівнем тарифу. Це може призвести до підвищення тарифу до рівня, пропонованим підприємствами ЖКГ, що може бути непосильним для частини споживачів послуг (населення).

Згідно із Законом України «Про національну комісію регулювання ринку комунальних послуг України» і постанови Кабінету Міністрів України № 760 «Деякі питання державного регулювання ринку комунальних послуг» встановлення тарифів покладається на Національну комісію регулювання електроенергетики. На практиці, зокрема на підприємстві «Донецьктеплокомуненерго», виходить, що цей орган встановлює тариф у сфері теплоенергетики тільки за 1 Гкал теплової енергії (тобто тільки на виробництво теплової енергії), а тариф на послуги для кінцевого споживача транспортування і споживання Комісією не встановлюється. Після чого підприємство вимушене направляти затвердження тарифу на теплопостачання для кінцевого споживача в органи місцевого самоврядування.

Четвертим етапом є впровадження цього тарифу на практиці. На цьому етапі виконується технічна робота по інформуванню споживачів і в необхідних випадках – переукладення раніше підписаних договорів. Відповідальність за виконання цього етапу покладається на постачальників послуг, тобто на підприємства

централізованого тепlopостачання. Фактичний рівень оплати житлово-комунальних послуг залежить від об'ємів і якості постачання відповідних послуг (залежно від чинного законодавства населення повинне оплачувати вартість житлово-комунальних послуг відповідно до їх об'єму і якості) і ще певного числа чинників [5].

Законодавчими підставами цього етапу є закон України «Про тепlopостачання», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження правил надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення» від 25.07.2005 № 630.

Розглянуті законодавчі умови формування тарифів (рис. 2) і створений на їх основі взаємозв'язок інтересів суб'єктів відношень (рис. 1) на ринку житлово-комунальних послуг вказують на певні недоліки, прийнятої в Україні системи тарифоутворення на ринку послуг централізованого тепlopостачання:

По-перше, у споживачів як суб'єктів відношень, що вивчаються, відсутні стимули до економії кількості спожитих послуг. Це пов'язано з тим, що у сфері тепlopостачання технічно не вирішені питання регулювання кількості споживаної теплової енергії залежно від запитів кожного окремого користувача.

По-друге, відзначається слабка економічна мотивація у виробників послуг. Схема формування тарифів за системою «витрати+», не стимулює виробників до зниження виробничих витрат. Відсутність інвестиційної складової у формуванні тарифів не дозволяє накопити досить ресурсів для оновлення основних засобів, що призводить до істотних втрат тепла із-за численних аварій. Розроблені нормативи носять уривчастий, несистемний характер.

По-третє, органи державного управління не несуть відповідальність за економічні результати діяльності постачальника послуг у зв'язку з рішеннями, що приймаються, по формуванню рівня тарифів. Крім того, при ухваленні подібних рішень часто переважають політичні інтереси над економічною доцільністю.

Розгляд інтересів суб'єктів стосунків усіх учасників процесу за поданням послуг централізованого тепlopостачання, а також схеми формування і затвердження тарифу, дозволило зобразити каузальну (причинно-наслідкову) модель впливу мотиваційних аспектів суб'єктів стосунків у формуванні тарифної політики галузі житлово-комунального господарства (рис. 3).

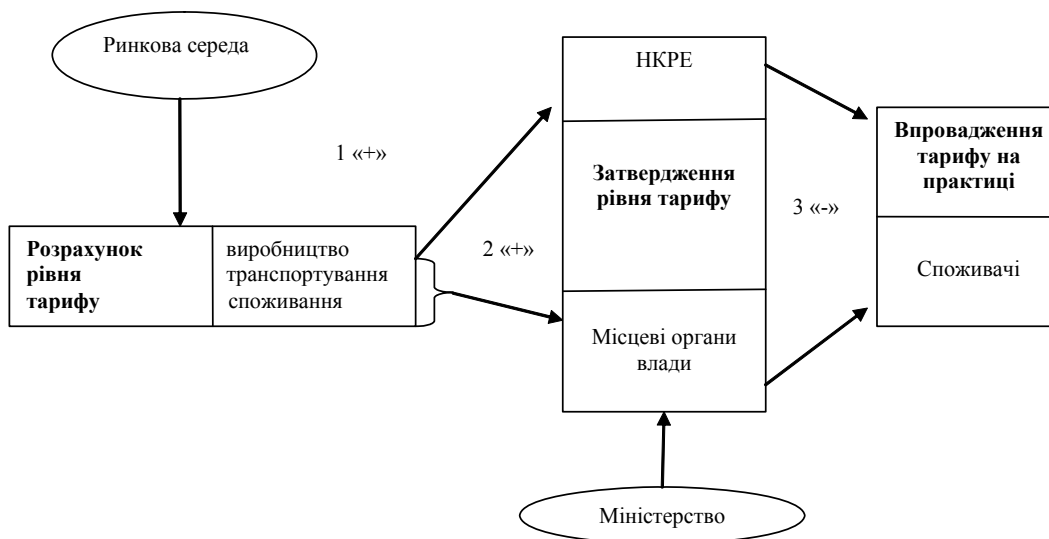


Рис. 3. Схема впливу мотиваційного аспекту на тарифну політику в централізованому тепlopостачанні

Як видно з представленої схеми, для механізму формування тарифів істотне значення має ринкове середовище, в якому здійснюється діяльність, оскільки від рівня цін на ресурси, які використовуються в структурі тарифів залежать і витрати підприємств ЖКГ. На практиці, не дивлячись на відсутність чітких вказівок в нормативній базі, рівень тарифів розраховується підприємствами за окремими складовими: виробництво теплової енергії, транспортування і споживання теплової енергії. Тариф на виробництво теплової енергії далі йде на затвердження в Національну Комісію з регулювання електроенергетики. Тариф на транспортування і споживання теплової енергії затверджується в органах місцевої влади. При цьому Нормативи рівня тарифів затверджує Міністерство, і місцеві органи влади користуються цими нормативами. Після затвердження рівня тарифів, тариф впроваджується на практиці і доводиться до споживачів.

Причинно-наслідковий взаємозв'язок інтересів суб'єктів стосунків і тарифної політики проявляється в наступному: при підвищенні витрат, що входять до складу тарифу, наприклад ціни на енергоносії, підприємства зацікавлені в підвищенні рівня тарифу, що позначається на схемі 1 «+». Далі, органи місцевої влади зацікавлені у високому рівні тарифів, що пов'язано з тим, що різницю в ціні вони повинні

компенсувати згідно із законодавством. Ці інтереси позначені на схемі як 2 «+». Інтереси споживачів (3 «-») полягають в пониженні рівня тарифу. Отже, ця схема наочно показує ряд недоліків, суть яких представлена в наступних аспектах:

- розподіл тарифу на складові і затвердження різних складових в різних державних установах;
- відсутність законодавчих затверджень часових рамок твердження і формування тарифу, а також часових рамок по внесенню змін до тарифу. На практиці виходить внесення змін тарифу досить затягнута процедура, яка триває від 3-4 місяців і пов'язані з незацікавленістю місцевої влади в підвищенні рівня тарифу;
- неузгодженість, а точніше протиріччя інтересів серед виробників і споживачів послуг з формування і затвердження тарифу;
- досить складна для підприємства процедура затвердження тарифу, яка повинна вирішуватися спрощенням документообігу, або затвердження тарифів на попередньому рівні;
- органи державного управління не несуть відповідальність за економічні результати діяльності постачальника послуг у зв'язку з рішеннями, що приймаються, з формування рівня тарифів. Крім того, при ухваленні подібних рішень часто переважають політичні інтереси над економічною доцільністю.

Висновки

Таким чином, вивчення впливу мотиваційних аспектів на політику формування тарифу у галузі централізованого теплопостачання дозволяє визначити ряд рекомендацій:

- визначення в законодавчих актах процедури спрощення документообігу у формуванні і затвердженні тарифу, затвердження тарифу на виробництво, транспортування і споживання одним державним органом; надання підприємствам права самостійного коригування тарифу в певних випадках;
- законодавче визначення часових меж процедури зміни тарифу;
- закріплення підвищення відповідальності за затвердження органами місцевого управління рішень щодо формування рівня тарифу.

Усунення вказаних недоліків посилює мотиваційні аспекти в узгодженні тарифів між суб'єктами ринку централізованого теплопостачання. Ці пропозиції вимагають ретельної розробки механізму їх реалізації з наступним коригуванням законодавчої і нормативної бази. Реформи в житлово-комунальному господарстві не досягнуть необхідної динаміки без вирішень цих ключових на сьогоднішній момент питань.

Література

1. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств : монографія / [П.Т. Бубенко, В.І. Тітяєв, О.В. Димченко, О.М. Таряник и др.]; за заг. ред. Бубенка П.Т. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 257 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М. : «Дело», 1992. – 702 с.
3. Венделин А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения / Венделин А.Г. – М. : Экономика, 1977. – 150 с.
4. Кондратьев О. В. Мотивация персонала. Нет мотива – нет работы / О. В. Кондратьев, М.В. Снежинская, Ю.Е. Мелихов. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2005. – 216 с.
5. Полуянов В. П. Комплексна характеристика методів ціноутворення на житлово-комунальні послуги / В.П. Полуянов, А.Ю. Савенко // Схід. – 2009. – № 9. – С. 40–47.
6. Инякин В.Н. Обеспечение стабильного функционирования жилищно-коммунального хозяйства / В.Н. Инякин // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2006. – Выпуск 30(114). – С. 132–139.
7. Кравцова Л. В. Економічний механізм мотивації впровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальне господарство : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 «розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Любов Вікторівна Кравцова. – Донецьк : Донецький університет економіки та права, 2006. – 163 с.
8. Куликов С.Г. Совершенствование тарифной политики в централизованном теплоснабжении / С.Г. Куликов // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. тр. : Вып. 1, ч. 2. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2008. – С. 297–320.

Надійшла 16.02.2011

ПИТАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЯК РЕЗЕРВУ ВРЕГУЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто питання підвищення якості житлово-комунальних послуг; обумовлено необхідність управління якістю послуг у відповідності встановленим стандартам якості, потребам споживачів; обґрунтовано питання зменшення обсягів дебіторської заборгованості підприємств галузі шляхом покращення якості наданих послуг.

Questions of improvement of quality of communal services are considered in the article; necessity of management of quality services according to the established quality standards, requirements of consumers is proved; questions of reduction of volumes of receivable debts of the enterprises of branch by improvement of quality of given services are proved.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги, управління якістю, стандарти, потреби споживачів, дебіторська заборгованість.

Постановка проблеми. Питання розробки та впровадження сучасних систем якості та їхня сертифікація згідно міжнародним стандартам є актуальним в сучасних умовах господарювання для підприємств сфери житлово-комунального господарства України. Це обумовлено, з одного боку, питаннями забезпечення конкурентоспроможності організацій, що надають житлово-комунальні послуги, з іншого боку, проблемами, які існують стосовно якості надання житлово-комунальних послуг, а також аспектами впливу якості послуг на загальну ефективність функціонування підприємств галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань розвитку ринків житлово-комунальних послуг присвячено чимало наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів. Характерні особливості розвитку ринків житлово-комунальних послуг досліджували зарубіжні вчені: Г. Демсец, Т. ДіЛоренцо, Л. Бальцерович, Ф. Павел, К. Ріхманн та інші. Серед вітчизняних вчених, які досліджували проблематику зазначених ринків послуг, слід відзначити праці С. Мельника, О. Завади, О. Кучеренка, Г. Семчука, О. Малюти тощо.

Разом із тим, у зазначених працях недостатньо висвітлені теоретичні аспекти аналізу та управління якістю наданих житлово-комунальних послуг, питання взаємозв'язку якості наданих житлово-комунальних послуг з показниками ефективності діяльності підприємств галузі, зокрема з обсягами дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального сектору.

Метою статті є обумовлення необхідності управління якістю послуг житлово-комунального господарства України у відповідності встановленим нормативам і міжнародним стандартам якості, потребам споживачів та обґрунтування питань зменшення обсягів дебіторської заборгованості підприємств шляхом покращення якості наданих послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У поняття «якість житлово-комунальних послуг», яке виступає основним критерієм управління об'єктами житлово-комунального господарства, закладено поєднання результатів діяльності підприємств, що постачають житлово-комунальні послуги, з досягненням необхідних соціальних стандартів життєзабезпечення і життєдіяльності населення. В умовах децентралізації системи надання житлово-комунальних послуг та переходу до ринкових механізмів управління повинен початися процес підвищення якості їх надання. Створення системи управління якістю додасть ринку житлово-комунальних послуг цивілізований характер, звільняючи його від неорганізованості у відносинах постачальника і споживача послуг, з одного боку, зайвої авторитарності – з іншого.

Аналізуючи поняття «якість житлово-комунальних послуг» та процес управління якістю наданих послуг, можна визначити, що на дотримання належної якості житлово-комунальних послуг одночасно впливають два аспекти, а саме: з одного боку, інструкції, стандарти якості послуг, в тому числі стандарти якості ISO 9000; та з іншого боку, вимоги споживачів житлово-комунальних послуг. Розглянемо докладніше перелічені групи факторів впливу на якість житлово-комунальних послуг (рис. 1).

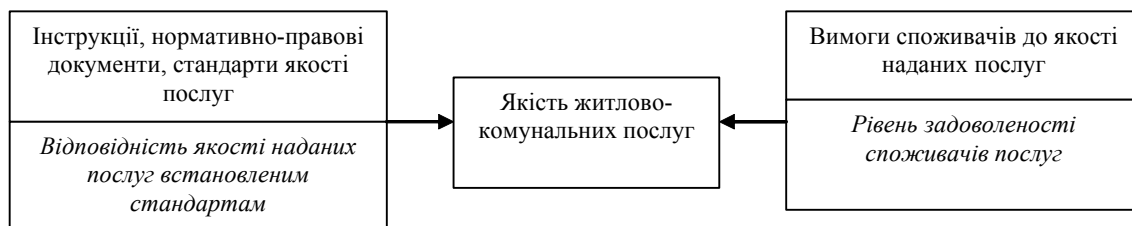


Рис. 1. Фактори впливу на якість житлово-комунальних послуг

Інструкції, нормативно-правові документи, стандарти якості послуг, в тому числі міжнародні

стандарти якості ISO 9000 – це **перша група факторів** впливу на якість наданих житлово-комунальних послуг, врахування та дотримання якого забезпечить відповідність якості наданих послуг встановленим стандартам.

Система обліку якості житлово-комунальних послуг, виражена через відповідні стандарти якості, є інструментом, за допомогою якого відбувається державне регулювання ринкових відносин в системі «постачальник - споживач» і, зокрема, політики оплати житла і комунальних послуг населенням при порушенні їх якості, а також якості житла. Встановлені в нормативно-правових документах значення характеристик житлово-комунальних послуг обов'язкові для дотримання. Нормативні значення житлово-комунальних послуг представляють собою номінальні значення та допустимі межі відхилень від них [1, с. 410]. Тому, якщо фактичне значення характеристик послуги може коливатися в рамках допустимих значень, то це означає, що послуга відповідає необхідному рівню значення, необхідному рівню якості, а величини відхилень від номінальних значень характеризують погіршення якості послуги.

Управління якістю житлово-комунальних послуг являє собою систему державного і внутрішньовиробничого контролю за безпекою, надійністю і відповідністю технічним і санітарним вимогам послуг, що надаються споживачам. В умовах ринкової економіки якість продукту (послуги) є основним критерієм у створенні та розвитку конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг. Проведення єдиної політики в галузі розвитку системи якості надання житлово-комунальних послуг має здійснюватися, ґрунтуючись на державному регулюванні через системи стандартизації цих послуг. Порівнюючи систему забезпечення якості наданих житлово-комунальних послуг в умовах соціалістичного господарського механізму та сучасні стандарти якості ISO 9000, можна зробити висновок, що недоліком першої системи управління якістю послуг є її замкнутий характер, охоплення в основному внутрішньовиробничої діяльності підприємства з управління якістю, надмірна зарегламентованість; в той час як ідеологія стандартів ISO 9000 орієнтована на ринкові умови, максимальну самостійність підприємства і врахування ринкових взаємин між партнерами і господарюючими суб'єктами, спрямованих на задоволення потреб споживача [2, с. 185]. Саме в ринкових умовах починають працювати на повну силу практично всі елементи «петлі якості», починаючи від вибору політики у сфері якості, ефективного застосування статистичних методів управління якістю, а головне, у підприємств з'являється економічна зацікавленість в постійній роботі над якістю.

Тобто одним із загальноновизнаних інструментів поліпшення якості та підвищення конкурентоспроможності в усьому світі є системи менеджменту якості, засновані на застосуванні міжнародних стандартів ISO 9000. Основною особливістю міжнародних стандартів серії ISO 9000 в області якості є виражена орієнтація на вимоги споживачів і впровадження процесного підходу в управлінні. Ці стандарти визначають всі мінімально необхідні і достатні вимоги щодо створення ефективної системи управління якістю на підприємствах житлово-комунального господарства. Універсальність стандартів ISO полягає в тому, що вони не пропонують абсолютних вимірних критеріїв якості для кожного окремого виду продукції і послуг. Це було б і неможливо, адже якість – це здатність продукції або послуг задовольняти потреби людей, а потреби нескінченно різноманітні. Стандарти ISO 9000 задають лише методологію функціонування системи якості, яка в свою чергу повинна забезпечувати високу якість продукції та послуг, вироблених підприємствами житлово-комунального господарства, іншими словами – забезпечувати високу ступінь задоволеності споживачів. Тому, вивчаючи і впроваджуючи міжнародні стандарти в сфері якості (вивчаючи думку споживачів, впроваджуючи процесний і системний підходи, вживаючи заходів щодо постійного поліпшення діяльності) підприємствам вдається значно підвищити ефективність роботи, поліпшити якість і доступність послуг житлово-комунального господарства і забезпечити конкурентоспроможність цих послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Перелічені заходи підвищення ефективності управління якістю житлово-комунальних послуг вироблені та перевірені світовою практикою. Сьогодні системи менеджменту якості, засновані на застосуванні міжнародних стандартів ISO 9000, активно розвиваються в усьому світі (США, Японія, Китай, Казахстан, Австралія та ін.). За деякими даними в світі зареєстровано понад 600 тис. підприємств, що мають сертифікати системи менеджменту якості [3]. У Росії ж їх близько 5,5 тис., в нашій країні – близько 1,5 тис., при цьому в загальному списку частка підприємств, що надають послуги житлово-комунального господарства дуже незначна [3]. Сертифікат ISO 9000, завірений кваліфікованими експертами, свідчить про те, що підприємства житлово-комунального сектору економіки України дбають про якість послуг і гарантують її споживачеві. Важливо, що наявність у підприємства сертифіката ISO 9000 вважається конкурентною перевагою при участі в конкурсах з надання населенню житлово-комунальних послуг.

Крім того, варто вказати про необхідність розділення двох понять – управління якістю житлово-комунальних послуг та сертифікація систем якості. Управління якістю – одна з функцій управління підприємством житлово-комунального господарства, яка дозволяє забезпечувати високий рівень якості продукції та послуг за рахунок уважного і розумного управління виробництвом і обслуговуванням. Система управління якістю організована відповідно до специфіки та завдань конкретного підприємства. Стандарти ISO 9000 пропонують методику побудови такої системи, яка може бути офіційно сертифікована.

Сертифікація системи якості не може забезпечити підвищення якості, проте вона показує іншим

суб'єктам ринку, що система якості даного підприємства організована у відповідності з певними вимогами і ефективно функціонує, забезпечуючи стабільну і високу якість продукції і послуг підприємства. Сертифікацію проводять спеціалізовані сертифікаційні бюро, які акредитовані при відповідних державних і міжнародних органах стандартизації, що дозволяє забезпечити довіру до виданих ними сертифікатами [4].

Таким чином, якість наданих житлово-комунальних послуг залежить від дотримання встановлених нормативів та стандартів якості послуг, що стосується всіх складових підгалузей житлово-комунального господарства України. На основі вищевикладеного доцільно проаналізувати відповідність показників якості наданих послуг встановленим нормативам якості житлово-комунальних послуг, наприклад, послуг водопостачання та каналізації в нашій країні та закордоном (табл. 1, табл. 2) [5, с. 38-40].

Таблиця 1

**Встановлені показники якості послуг водопостачання та каналізації для підприємств
житлово-комунального сектору**

Показник якості	Вид послуг	
	Водопостачання	Каналізація
Доступ до послуг	<p>Охоплення послугами – частка населення, що має доступ до послуг водопостачання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - через підключення до мережі водопостачання; - проживає в радіусі 200 м від водорозбірної колонки. <p>Населення, яке користується для господарсько-питних цілей питною водою, розфасованою в емності, і привізною водою, не включається до розрахунку показника доступу до послуг.</p> <p>Обсяг послуг (у літрах на одну людину в день) може бути виражений через:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фактичне споживання води при наявності приладів обліку; - нормативний обсяг споживання води з урахуванням потужності, складу і зносу основних фондів, кліматичних та інших місцевих умов; - мінімально необхідний обсяг води (достатній для задоволення фізіологічних і побутових потреб), наприклад, не менше 20-50 літрів на людину в день. 	<p>Охоплення послугами – частка населення, що має доступ до послуг каналізації (через безпосереднє підключення до каналізаційної мережі).</p> <p>Обсяг послуг (у літрах на одну людину в день) може бути виражений через:</p> <ul style="list-style-type: none"> - фактичне споживання при наявності приладів обліку; - нормативні обсяг з урахуванням потужності, складу і зносу основних фондів комунального призначення, кліматичних та інших місцевих умов.
Порядок надання послуг	<ul style="list-style-type: none"> - Безперебійне цілодобове водопостачання протягом часу, встановленого договором; - При подачі води за встановленим графіком тривалість перерв не повинна перевищувати 30% загального часу подачі води (не більше 2-х разів на місяць); - Допустима тривалість відключень (сумарно) не повинна перевищувати 8 годин на добу. 	<ul style="list-style-type: none"> - Безперебійне цілодобове водовідведення.
Тиск	Тиск у мережі не менше 0,6 кг/см ² (60 кПа) необхідний для запобігання вторинного мікробного забруднення питної води.	
Якість	<ul style="list-style-type: none"> - Склад і якість води та стоків відповідає державним стандартам якості, санітарним правилам, нормам і гігієнічним нормативам. - Ключові параметри якості відповідають стандартам, зазначеним у керівництві Всесвітньої організації охорони здоров'я, або для Європейських країн – вимогам Директив Ради ЄС, Рамкової водної Директиви. 	

Отже, перелічені показники якості послуг водопостачання та каналізації повинні враховуватися та дотримуватися на кожному підприємстві житлово-комунального сектору країни. За останні роки в ряді країн зроблені кроки з реформування законодавчої бази галузі: були прийняті нові закони, що регулюють надання послуг водопостачання та каналізації в Республіці Білорусь, Киргизстані, Молдові та Україні; в Російській Федерації розроблено проект Закону про питну воду. В Україні, Російській Федерації, Киргизстані затверджені нові санітарні правила і норми, що визначають якість води та стоків, що гармонізовано зі стандартами Всесвітньої організації охорони здоров'я. Україна розглядає можливості приведення вимог якості очищення стічних вод міст і питної води у відповідність з стандартами, визначеними Директивами Ради ЄС. На сучасному етапі в кожній країні існують перелік споживчих властивостей або якісних показників та методичні рекомендації щодо режиму надання послуг, обсягів їх споживання, порядку і термінів усунення аварій, допустимої тривалості відключень. Перелік споживчих властивостей затверджується державними органами в сфері житлово-комунального господарства.

Законодавство таких країн, як Російська Федерація, Молдова, Україна, Киргизстан дає досить широкі повноваження місцевим органам виконавчої влади щодо уточнення тих чи інших параметрів надання послуг. Розглянемо закріплені перелік показників якості послуг водопостачання та каналізації на прикладі законодавства Російської Федерації, України, Молдови, Киргизстану (табл. 2) та проаналізуємо їх відповідність встановленим нормативним показникам якості наданих послуг [5, с. 117].

Діючі показники якості послуг водопостачання та каналізації країн

Країна	Вид послуг	Показник якості
Російська Федерація	Водопостачання	- безперебійне цілодобове водопостачання протягом року; - склад і властивості води згідно з встановленими нормативами органами Держкомсанепіднадзора Росії та органами самоврядування
	Каналізація	- безперебійне цілодобове водовідведення протягом року.
Україна	Водопостачання	- безперебійне цілодобове або згідно з затвердженим режимом водопостачання протягом року з витратами не менше 0,2 л/с за наявності централізованого гарячого водопостачання; - безперебійне цілодобове або згідно з затвердженим режимом водопостачання протягом року з витратами не менше 0,3 л/с за наявності локального водонагрівача і тиском води не менше 0,6 кг/см ² (60 кПа); - склад і властивості води згідно з нормативами, встановленими органами Держстандарту і МОЗ (або за узгодженими нормативами з урахуванням місцевих умов)
	Каналізація	- безперебійне цілодобове водовідведення протягом року
Молдова	Водопостачання	- безперебійне цілодобове водопостачання протягом часу, встановленого договором
	Каналізація	- безперебійне цілодобове водовідведення протягом часу, встановленого договором
Киргизстан	Водопостачання	- безперебійне цілодобове, протягом року; - тиск (напір) води в точках приєднання (розрахунковий); - склад і властивості води з разової проби відповідають вимогам стандарту «Вода питна», санітарним нормам і правилам
	Каналізація	- безперебійне цілодобове водовідведення протягом року

Додатково аналізуючи ситуацію стосовно водопостачання та каналізації в багатьох країнах, можна констатувати, що в США Актом про безпечність питної води визначено право кожного громадянина на вільний доступ до інформації про якість питної води, яку він споживає. У випадку відхилень або проблем з якістю води, оперативно надається інформація про ситуації і про шляхи її вирішення. Кожен споживач отримує разом з рахунками на воду від водопостачальної компанії «конфіденційні звіти споживача», в яких міститься вся інформація про якість наданої послуги, безпеку спожитої води. Для розширення можливостей та свободи інформування працює «гаряча лінія» з питань питної води при Агентстві з захисту навколишнього середовища США, інформація надається на веб-сторінках державних структур та водопостачальних організацій на місцях [5, с. 101].

У Нідерландах кожен громадянин має право на отримання розгорнутої інформації про якість води у нього в крані. В кінці року водні компанії зобов'язані опублікувати річний звіт, який включає: основні показники (виробництво, збут, фінансові та кадрові) і систему управління (включаючи акціонерів, керівництво) компанії; звіт директорів (основний та допоміжні процеси, соціальні аспекти); фінансовий звіт (бюджет, прибуток-втрати); доповнення: список акціонерів, структура організації, якість води, продажу, зв'язку, потік готівки тощо [5, с. 101].

Таким чином, з вищевикладеного випливає, що система регулювання і контролю параметрів якості житлово-комунальних послуг водопостачання і каналізації в аналізованих країнах потребує серйозного уточнення й удосконалення. Кожна країна самостійно встановлює доступ до послуг, порядок та режим надання послуг, тиск, якість та інші параметри якості послуг водопостачання та каналізації, що не завжди відповідають встановленим нормативам та стандартам якості. Тому, в усіх країнах величина нарахування за житлово-комунальні послуги повинна ґрунтуватися на фактичному обсязі і якості спожитих послуг. При відхиленні від встановлених параметрів якості розмір оплати послуг споживачем повинен відповідно зменшуватися. Однак це правило існує лише на папері через відсутність ефективного контролю якості послуг.

Порівнюючи встановлені нормативи якості надання послуг з водопостачання та каналізації з існуючими показниками надання послуг, можна зробити висновок, що в кожній країні підприємства житлово-комунального сектору забезпечують споживачів безперебійними послугами водопостачання та водовідведення; якість наданих послуг повинна відповідати встановленим в кожній країні нормативам якості з урахуванням місцевих умов. Проте, керівництво житлово-комунального сектору не бере до уваги необхідність встановлення та подальшого розповсюдження приладів обліку для зменшення обсягів споживання ресурсів, важливість регулювання тиску у мережі з метою уникнення забруднення питної води, необхідність забезпечення якості послуг встановленим міжнародним стандартам якості.

Другою групою факторів впливу на якість житлово-комунальних послуг є вимоги споживачів послуг, дотримання та врахування яких підвищить ступень задоволеності споживачів житлово-комунальних послуг. Оцінка впливу даного фактору на якість житлово-комунальних послуг взагалі потребує попереднього визначення ступеня задоволеності споживачів якістю наданих послуг та обґрунтування можливих напрямків підвищення якості. З цією метою розглянемо застосування методу кваліметрії на прикладі оцінки якості надання житлово-комунальних послуг як складової життя населення.

Побудова кваліметричних моделей факторно-критеріального типу базується на двох правилах. Перше з них полягає в тому, що внески всіх факторів, які вважаються відносно самостійними складовими будь-якого складного явища, є частками одиниці, а їх сума завжди дорівнює одиниці. Друге правило, що також впливає із загальних засад кваліметрії, зводиться до встановлення кількісної міри максимального значення для кожного критерію (K_i) рівним одиниці, що відповідає еталонному абсолютному значенню, тобто чи ідеалу, чи нормі, чи стандарту. Таким чином, всі інші значення критерію знаходяться в діапазоні $0 < K_i < 1$.

Першим кроком реалізації факторно-критеріальної моделі є формулювання анкети, що застосовується для опитування населення стосовно якості наданих послуг (табл. 3) [6, с. 43].

Таблиця 3

Макет анкети для оцінки ступеня задоволеності населення житлово-комунальним обслуговуванням

Повністю задоволений	Вище середнього	Дещо середнє	Нижче середнього	Незадоволений	Не могу визначитися
1	2	3	4	5	6
1. Постачання холодної води					
1	2	3	4	5	6
2. Постачання гарячої води					
1	2	3	4	5	6
3. Опалення					
1	2	3	4	5	6
4. Утримання дитячого майданчику					
1	2	3	4	5	6
5. Прибирання подвір'я					
1	2	3	4	5	6
6. Робота слюсарів					
1	2	3	4	5	6
7. Вивіз сміття					
1	2	3	4	5	6

Обравши позицію, позначте її.

Подібні анкети є інструментом для з'ясування думки населення і можуть використовуватись як владними так і позавладними, громадськими, структурами.

Наступним кроком аналізу якості наданих житлово-комунальних послуг споживачеві є заповнення власно факторно-критеріальної моделі оцінки ступеня задоволеності населення житлово-комунальним обслуговуванням (табл. 4) [6, с. 40].

Таблиця 4

Параметри факторно-критеріальної моделі оцінки рівня житлово-комунального обслуговування

1	Номер фактору (i)	1	2	3	4	5	6	7
2	Назва (зміст) фактору	Постачання холодної води	Постачання гарячої води	Опалення	Утримання дитячого майданчика	Прибирання подвір'я	Робота слюсарів	Вивіз сміття
3	Вагомість фактору (M_i)	0,25	0,1	0,3	0,05	0,05	0,1	0,15
4	Опис шкали оцінювання факторів (K_i) та критеріїв задоволення	Шкала оцінювання п'ятирівнева. Відносні оцінки властивостей (факторів) можуть набирати значення з набору (0; 0,25; 0,5; 0,75; 1,0). Відповідність оцінок та критеріїв така: 0 – повністю незадоволений; 0,25 – більше незадоволений, ніж задоволений; 0,5 – середньозадоволений; 0,75 – більше задоволений, ніж незадоволений; 1,0 – повністю задоволений.						

З таблиці видно, що в цій конкретній моделі використовується сім факторів, для кожного з яких шляхом попереднього експертного аналізу визначено ваговий коефіцієнт M_i , тобто відносний внесок даного фактора у формування цілісного явища. Визначення вагових коефіцієнтів M_i пов'язане з розподілом факторів за їх важливістю, тобто ступенем впливу на рівень задоволення житлово-комунальним обслуговуванням. Вага сукупності семи факторів моделі визначається у частках таким чином, щоб їх сума складала одиницю. Дійсно, $0,25+0,3+0,05+0,05+0,1+0,15=1$. Як видно з таблиці, найважливішим фактором житлово-комунального забезпечення є задоволеність жителів опаленням (0,3), потім холодним водопостачанням (0,25) тощо. Значення вагових коефіцієнтів визначаються за системою пріоритетів експертним шляхом.

Наступним кроком побудови моделі для оцінки якісних явищ кількісним методом є визначення

комплексної оцінки якості К. Представлення її у скалярній формі у вигляді зваженої за вагомістю величини розглянемо на прикладі оцінки рівня задоволеності житлово-комунальним обслуговуванням на основі описаної вище факторно-критеріальної моделі (табл. 5) [6, с. 42].

Таблиця 5

Приклад оцінки рівня житлово-комунального обслуговування відповідно до факторно-критеріальної моделі

Назва (зміст) фактору	Словесна оцінка жителем ступеня задоволеності послугою	Числове значення фактору (K _i)
Постачання холодної води	повністю задоволений	1,0
Постачання гарячої води	більш незадоволений, ніж задоволений	0,25
Опалення	більш незадоволений, ніж задоволений	0,25
Утримання дитячого майданчика	повністю незадоволений	0
Прибирання подвір'я	більш незадоволений, ніж задоволений	0,25
Робота слюсарів	більш задоволений, ніж незадоволений	0,75
Вивіз сміття	середньо задоволений	0,5

Таким чином, в нашому прикладі зафіксовані такі оцінки: за першим фактором „Постачання холодної води” (вагомість 0,25) житель “повністю задоволений” (значимість критерію 1,0), за другим фактором “Постачання гарячої води” (вагомість 0,1) – “більше незадоволений, ніж задоволений” (0,25), за третім фактором “Опалення” (вагомість 0,3) – “більше незадоволений, ніж задоволений” (0,25), за четвертим фактором “Утримання дитячого майданчика” (вагомість 0,05) – “повністю незадоволений” (0,0), за п'ятим фактором “Прибирання подвір'я” (вагомість 0,05) – “більше незадоволений, ніж задоволений” (0,25), за шостим фактором “Робота слюсарів” (вагомість 0,1) – “більше задоволений, ніж незадоволений” (0,75), за сьомим фактором “Вивіз сміття” (вагомість 0,15) – “середньо задоволений” (0,5).

Отже, значення комплексного показника якості надання житлово-комунальних послуг розраховується таким чином:

$$K = 0,25 \cdot 1,0 + 0,1 \cdot 0,25 + 0,3 \cdot 0,25 + 0,05 \cdot 0 + 0,05 \cdot 0,25 + 0,1 \cdot 0,75 + 0,15 \cdot 0,5 = 0,5125.$$

Як бачимо, згідно із кількісними значеннями, отриманими від респондента, видно, що він оцінив рівень житлово-комунального обслуговування, виходячи з свого досвіду й сприйняття задоволеності обслуговуванням, величиною 0,5125. Оскільки максимальна оцінка рівня обслуговування, тобто коли житель повністю задоволений усіма складовими житлово-комунального обслуговування, дорівнює 1, то очевидно, що у підприємства житлово-комунального господарства в даному випадку є суттєві резерви поліпшення якості роботи.

Таким чином, якість житлово-комунальних послуг повинна відповідати стандартам та встановленим нормативам якості послуг й одночасно повністю задовольняти потреби споживачів. Як свідчать дані аналізу ступеня задоволеності вітчизняних споживачів якістю наданих послуг, значення комплексного показника якості надання послуг становить лише 50 відсотків від можливого, тобто й задоволеність споживачів має резерви підвищення. На основі проведеної оцінки можна зробити висновок, що сучасний споживач, не отримуючи послуги належної якості, відмовляється від сплати наданих послуг, що є причиною виникнення значних обсягів дебіторської заборгованості у підприємств житлово-комунального сектору економіки.

Отже, неналежна низька якість житлово-комунальних послуг – одна з головних причин виникнення дебіторської заборгованості підприємств галузі, а зниження якості викликає зростання заборгованості протягом часу. За останні роки великі обсяги дебіторської заборгованості в сфері житлово-комунального господарства притаманні економікам багатьох країн, й внаслідок цього, держави розробляють інструменти та заходи по зменшенню обсягів заборгованості. Порівняємо застосовані інструменти, заходи та розроблену законодавчу базу в сфері управління дебіторською заборгованістю житлово-комунального господарства різних країн (табл. 6) [5, с. 89-91].

Таблиця 6

Управління дебіторською заборгованістю житлово-комунального господарства різних країн

Країна	Інструменти та вжиті державою заходи по зменшенню обсягів дебіторської заборгованості
Україна	У разі несвоєчасної оплати послуг комунальне підприємство може подати судовий позов проти боржника. За рішенням суду заборгованість може виплачуватися за рахунок певної частки (25%) щомісячних доходів боржника або його майна. Однак, у зв'язку з неефективністю судової системи, ця процедура є складною і тривалою; Громадяни, які проживають у неприватизованих квартирах, не можуть бути виселені, а що стосується власників приватизованих квартир, така можливість теоретично існує, якщо в судовому порядку прийнято рішення про відшкодування боргу за рахунок майна боржника. Однак, оскільки це питання залишається недостатньо врегульованими у законодавстві, така практика застосовується рідко; Одержувачі житлових субсидій можуть укладати договори з комунальними підприємствами про

	<p>реструктуризацію боргу і про його поступовий внесок (на строк до 2 років) за умови 100% поточної оплати за послуги;</p> <p>За рішенням місцевих органів влади заборгованість може бути списана повністю, але тільки у виняткових випадках і за наявності відповідних підстав, головним чином, для захисту неповнолітніх. Центральні органи влади можуть приймати рішення про списання заборгованості певних категорій громадян.</p>
Вірменія	<p>Прийнятий закон «Про встановлення пільг з виплати заборгованості». Згідно з цим законом побутові споживачі, міські та сільські громади, кондомініуми, кооперативи та інші споживачі послуг звільняються від виплати заборгованості за послуги, спожиті до 1 січня 2008 р., за умови підписання договору про реструктуризацію боргу і його погашенні в 30% або 50% розмірі. Борг домогосподарств, які отримують допомогу на родину, повинен бути оплачений, відповідно, в 30% і 15% розмірі. Відповідно до цього закону, обов'язковою умовою укладання договору про реструктуризацію боргу є встановлення приладів обліку спожитих послуг за рахунок споживача з можливим наданням йому кредиту на купівлю і встановлення приладів обліку строком на шість місяців. Для малозабезпечених сімей, що отримують сімейні допомоги, термін погашення кредиту на купівлю та встановлення приладів обліку може бути збільшений до п'яти років. Всі ці заходи спрямовані на поліпшення якості послуг і подолання кризи неплатежів споживачів.</p>
Узбекистан	<p>За роботу з боржниками відповідає комітет махалля, який має право утримувати від 6% до 20% від зібраної суми боргів, якщо загальний рівень оплати послуг перевищує 75%. Ці кошти можуть використовуватися для фінансування інших проектів махалля. Оскільки махалля займаються також і розподілом соціальної допомоги, вони можуть визначити, чи потребує боржник виплати соціальної допомоги.</p>
Росія	<p>Відповідно до закону «Про основи федеральної житлової політики», споживачі, які не сплатили комунальні послуги за період більше 6 місяців, підлягають переселенню зі своїх квартир в гуртожитки. Але на практиці цей закон не працює, що пов'язано з відсутністю гуртожитків, в які передбачається переселяти неплатників. Наприклад, у Москві нотаріально завірені судові позови подавалися тільки по відношенню до менш ніж 1% неплатників. При цьому в Москві і в деяких інших містах приступили до будівництва так званого соціального житла, що дозволить вирішити житлові проблеми не тільки тих громадян, які не можуть утримувати великі квартири, а й тих, які не можуть собі дозволити купувати благоустронне житло за ринковими цінами.</p>

Таким чином, проблема заборгованості споживачів по оплаті житла і комунальних послуг є однією з основних причин фінансової нестабільності комунальних підприємств. Ця проблема лише частково може бути пов'язана з якістю наданих послуг та реальною нездатністю споживачів оплачувати свої рахунки. Як показують результати опитувань та соціологічних досліджень, до найбільш дисциплінованих платників відносяться бідні верстви населення (пенсіонери і одержувачі житлових субсидій), які не хочуть платити штрафи або втратити право на отримання субсидій. Серед злісних неплатників більшість становлять або забезпечені громадяни, які можуть оплачувати свої рахунки, але не мають для цього стимулів, або ж споживачі, які накопичили занадто високу заборгованість, звикли до такого стану речей і чекають її списання. Для запобігання подальшого зростання дебіторської заборгованості та зміцнення платіжної дисципліни для всіх споживачів законодавства країн повинні передбачати штрафні санкції за несвоєчасну оплату. Для вирішення проблеми накопиченої заборгованості споживачів необхідно використовувати механізм реструктуризації боргу.

Отже, проведений аналіз якості наданих житлово-комунальних послуг свідчить про недостатній рівень відповідності якості послуг, з одного боку, міжнародним і вітчизняним стандартам та нормативам якості, й з іншого боку, потребам вітчизняних споживачів. Управління галуззю житлово-комунального господарства відмічає необхідність впровадження стандартів якості та сертифікації, але на сучасному рівні розвитку підприємств житлово-комунального сектору економіки відсутні дієві механізми належного застосування та контролю за якістю наданих послуг. Аналіз задоволеності споживачів послуг є суб'єктивним, але більшість респондентів простежують погіршення якості наданих послуг й зменшення відповідальності підприємств житлово-комунального господарства за представлені послуги. В свою чергу, низька якість послуг в житлово-комунальному секторі економіки призводить до виникнення додаткових проблем у функціонування підприємств галузі, однією з яких є зростаючі обсяги дебіторської заборгованості, й це вимагає розробки необхідних напрямків реформування цього аспекту діяльності підприємств на державному рівні. Тому, з метою забезпечення якості наданих житлово-комунальних послуг, окрім розробки механізмів відповідності якості встановленим нормативам та потребам, одночасно необхідно виробити і узаконити ефективні взаємовідносини між місцевою владою і підприємствами-виробниками та постачальниками житлово-комунальних послуг; розробити та впровадити систему прямих договірних відносин між користувачами та постачальниками послуг; забезпечити прозорість розрахунків собівартості і тарифів на житлово-комунальні послуги тощо.

Висновки. Вивчення питань управління якістю житлово-комунальних послуг дозволяє зробити висновок, що якість послуг житлово-комунального господарства України є результатом взаємодії органів державного управління, підприємств і організацій житлово-комунального комплексу. Стандарти якості житлово-комунальних послуг повинні характеризуватися кінцевими параметрами послуги, отже, гарантувати споживачу стабільну якість послуг може тільки сертифікована система управління якістю, запроваджена на підприємствах житлово-комунальної галузі. Аналіз показав, що ринковим відносинам у сфері житлово-комунальних послуг в повній мірі відповідає система управління якістю, розроблена на базі

стандартів ISO 9000. Отже, дотримання встановлених стандартів якості надання житлово-комунальних послуг та успішне здійснення загального керівництва якістю на етапі надання послуги створює значні можливості для поліпшення виконання послуги та задоволення вимог споживача; підвищення продуктивності, ефективності та скорочення витрат; отримання конкурентних переваг шляхом підвищення репутації організації та культури у виконанні послуги; забезпечення взаємодії людей як однієї з вирішальних складових частин якості послуги; розвитку умінь і здатності персоналу; стимулювання зацікавленості персоналу підвищувати якість житлово-комунальних послуг та задовольняти вимоги споживачів.

Література

1. Исмаилов Э.А. Повышение эффективности системы управления функционированием жилищно-коммунального хозяйства посредством создания эффективно работающей системы управления качеством / Э.А. Исмаилов // Реконструкция жилья: Информационные технологии. – 2005. – №6. – С. 408–412.
2. Нотенко С.Н. Управление качеством жилищно-коммунальных услуг / С.Н. Нотенко, С.В. Донсков, Ю.Л. Чекановский // Жилье и реформы. – 2003. – №2(4). – С. 185–189.
3. О разработке и внедрении системы менеджмента качества жилищно-коммунальных услуг [Электронный ресурс] // Омск-тест – сертификация, экспертиза, услуги бизнесу. – 2005. – Режим доступа : <http://www.omsktest.ru/>.
4. Овсянко А. Управление качеством и стандарты ISO 9000: мыльный пузырь или новая парадигма бизнеса [Электронный ресурс] / А. Овсянко // Ответственность высшего менеджмента. – 2003. – Режим доступа : <http://www.klerk.ru/>.
5. Доступность услуг, социальная защита и участие общественности в процессе реформирования сектора водоснабжения и канализации в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии: Ключевые аспекты и рекомендации: материалы консультативной встречи министров экономики/финансов и окружающей среды, (Алматы, 11-13 октября 2003 г.). – Алматы, 2003. – 150 с.
6. Качественные жилищно-коммунальные услуги – общее дело власти и громады : материалы III Всеукраинской научно-практической конференции по вопросам самоорганизации населения, (Одесса, 17-18 сентября 2007 г.). – Одесса : ХОББИТ ПЛЮС, 2007. – 120 с.
7. Малюта О.В. Удосконалення організації надання житлово-комунальних послуг / О.В. Малюта // Менеджер: ДонДУУ. – 2008. – №4 (46). – С. 184–189.
8. Мельник С.М. Теоретичні аспекти розвитку монополізованих ринків житлово-комунальних послуг / С.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9(51). – С. 21–29.
9. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» № 1875-IV від 24.06.2004 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Надійшла 17.02.2011

УДК 369.041

В. В. МАКАРОВ, С. Ю. ХОМЕНКО

Полтавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗБИТКОВИХ СОЦІАЛЬНО НЕОБХІДНИХ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено аналіз діяльності КП «Полтаваелектроавтотранс» як представника підприємства, що надає послуги з пільгового перевезення населенню. Витрати на пільгові перевезення покриває держава, але не завжди в повному обсязі. Тому таке підприємство є збитковим. Але воно є необхідним. В кожному обласному центрі України є тролейбусний парк.

The activity of CP «Poltavaelektroavtotrans» as a representative of the company, which provides preferential carriage population are analysed. Reduced transportation costs are covered by state, but not always in full. Therefore, such a company is a loss. But it is necessary. Each regional center of Ukraine is have a trolleybus park.

Ключові слова: комунальне підприємство, державне фінансування, збиток.

Вступ

Суспільству потрібні підприємства, що вирішують громадські проблеми (побутові, комунальні, транспортні), якими без фінансової підтримки не в змозі займатися суб'єкти господарювання через економічну непривабливість окремих видів робіт. Держава підтримує створення окремих неприбуткових суб'єктів господарювання і може надавати дотації: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, на виробництво життєво важливих лікарських препаратів та засобів реабілітації інвалідів, на імпортові закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, що опинилися у критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їх діяльності,

на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом.

Дослідженням питання фінансування державних підприємств займається Міністерство фінансів України, органи місцевого самоврядування.

Постановка завдання

Водопостачання та каналізація, опалювання, вивіз сміття, перевезення пільгових категорій громадян та інше є тими складовими повсякденного життя без яких сучасна людина комфортно існувати не зможе. Чим більшим буде тариф на дані послуги, тим більша частина мешканців не зможе розрахуватись за отримані послуги, і як наслідок, галузь що недофінансується не може належним чином розвиватись, оновлювати основні та оборотні фонди, вчасно виплачувати людям заробітну плату.

Такі підприємства зазвичай є збитковими, тому щоб підтримувати доступний для населення тариф, важливим є державне та місцеве бюджетне фінансування відомо з [1].

Метою дослідження є визначення стану збиткових комунальних підприємств, джерел фінансування, пошук шляхів зменшення збитковості.

Для досягнення мети була опрацьована наукова література, досліджено КП «Полтаваелектроавтотранс» як приклад соціально необхідного збиткового комунального підприємства.

Результати дослідження

На 1 січня 2011 року КП «Полтаваелектроавтотранс» налічує близько 80 одиниць тролейбусів (знос 75%), крім цього за 2006-2007 рр. було придбано 18 автобусів марки «Богдан». У 2010 році в середньому по місту Полтава працювало 60 тролейбусів та 18 автобусів. Близько 70-80% тролейбусів технічно застаріли і не відповідають сучасним вимогам. На даний час проїзд в тролейбусах становить 75 копійок, і є найнижчим в Україні, пільгові категорії громадян їздять безкоштовно. Оскільки більша кількість пасажирів перевозиться безкоштовно і плата за проїзд незначна, це приносить мало доходу. Отже, однією з проблем є неприбутковість даного підприємства. Іншою проблемою є застаріла техніка, кошти на оновлення якої виділяються у недостатньому обсязі.

Фінансування комунального підприємства проводиться як за власні кошти підприємства (отримані за результатами господарської діяльності) так і за рахунок як Державного так і міського бюджету. При визначенні джерел фінансування виходять із суми доходу підприємства, які направляються на його цілі, а кошти, яких бракує, плануються в бюджеті як асигнування із бюджету. Розрахунки роблять на основі визначення насамперед прибутків. Показники доходу комунального підприємства залежать від його виробничо-експлуатаційної діяльності (у тис. перевезених пасажирів) [2].

За 2009 рік тролейбусами в Полтаві перевезено 23,979 млн. пасажирів.

Видатки міського бюджету в розвиток електротранспорту в 2009 році склали 5 млн грн, при загальній сумі видатків у всі сфери 480 млн грн, на 2010 рік складають 6,9 млн грн, при загальній сумі видатків 587 млн грн відомо з [3].

В 2010 році підприємство переживає фінансові труднощі, пов'язані перш за все з тим, що держава заборгувала понад мільйон гривень за пільгові перевезення. З кожним роком фінансовий стан підприємства погіршується.

КП «Полтаваелектроавтотранс» має збитки в 2007 у обсязі 748 тис. грн. В 2008 – 1,6 млн грн 2009 – 2,1 млн грн. Це свідчить про те, що криза негативно вплинула на підприємство, спостерігається негативна тенденція до збільшення збитку у великих обсягах. Збитки на підприємстві тягнуть за собою затримку заробітної плати. Так на червень 2010 р. борг заробітної плати склав 1172,5 тис. грн.

Позитивним фактором для покращення стану підприємства є розробка програм з розвитку підприємства. Так, за Програмою розвитку міського електротранспорту м. Полтава на 2007–2015 рр. (затвердженою рішенням дев'ятнадцятої сесії міської ради п'ятого скликання від 11 вересня 2007 року) планувалося виконати обсяг фінансування відображений в табл. 1.

Різниця між реальним фінансуванням і запланованим з місцевого бюджету складає у 2009 році 9,5 млн грн, у 2010 році – 3,5 млн грн [3].

За Програмою розвитку міського пасажирського транспорту м. Полтава на 2009–2011 рр. (затвердженою рішенням тридцять дев'ятої сесії Полтавської міської ради п'ятого скликання від 16 квітня 2009 року) планувалося придбання тролейбусів марки ЮМЗ-Т-2, на умовах спільного фінансування 50% коштів з державного та 50% коштів з міських бюджетів у 2009–2011 рр. щорічно по 5 тролейбусів на суму 6,5 млн грн в рік. Придбання тролейбусів з низькою підлогою на умовах спільного фінансування 50% коштів з державного та 50% коштів з місцевих бюджетів у 2009–2011 рр. щорічно по 3 тролейбуси на суму 3,9 млн грн в рік.

Погано те, що ці програми на даному етапі не виконуються. За 2009 та 2010 роки не було куплено жодного тролейбуса. Це говорить про те, що у 2007 році міський бюджет був досить забезпечений, якби не було кризи, можливо програма була б виконана.

Для порівняння проаналізуємо діяльність комунального підприємства Полтави іншої галузі та тролейбусних парків у інших містах.

Прикладом необхідного комунального підприємства є «Полтававодоканал». В червні 2010 року на

підприємстві склалася складна фінансова ситуація. Звільнялися люди, були проведені заходи по зменшенню витрат. Борги «Полтававодоканал» сягали 50 млн грн, 12 млн грн за спожиту електроенергію ВАТ «Полтаваобленерго», 22 млн грн «Полтавабанку», ще 6,3 млн грн КП «Полтаваеплоенерго», а також іншим компаніям. Наразі покриття собівартості затрат КП «Полтававодоканал» тарифами становило лише 52%. Якщо покриття собівартості за послуги водопостачання та каналізації не компенсуватиметься за рахунок підвищення тарифів, то у підприємства борг зростатиме постійно. У свою чергу, платоспроможність населення за останній час погіршилась, є люди, що не платять за комунальні послуги, підвищення тарифів може збільшити їх число. Тому це не досконалий вихід із ситуації.

Таблиця 1

Орієнтовний обсяг фінансування завдань програми, млн грн

Найменування заходу	Обсяг фінансування		
	2009	2010	2011-2015
Оновлення парку тролейбусів	2,6	3,25	22,75
Переобладнання парку тролейбусів	1,05	-	-
Будівництво тролейбусних ліній	1	1	3
Оновлення парку автобусів та обслуговуючих ТЗ	5,1	4,25	21,9
Будівництво тягових підстанцій	5,5	-	5,5
Капітальний ремонт контактної мережі	0,6	0,6	1,5
Реконструкція тягових підстанцій	-	3	6
Усього:	15,85	12,1	60,65
У тому числі за рахунок:			
державного бюджету	1,3	1,625	11,375
місцевих бюджетів	14,55	10,475	49,275

Розглянемо Сумське КП «Електроавтотранс». Недофінансування з Державного бюджету субвенції на компенсацію за пільгове перевезення окремих категорій громадян до міського бюджету з січня до червня 2010 року становила 186,6 тис. грн, а по фактичним нарахуванням підприємства – 3,1 млн грн, що не дає можливості своєчасно виплачувати заробітну плату працівникам. Сума боргу по заробітній платі станом на 01.07.10 складала 1,23 млн грн.

Івано-Франківське ДКП «Електроавтотранс» здійснило наступні заходи для покращення свого фінансового становища, з 1 червня 2010 року вартість проїзду в тролейбусах Івано-Франківська складала 1 гривню. Це підвищення ціни було здійснено у зв'язку з зростанням вартості запчастин, автошин, витрат на заробітну плату та ріст інших витрат на експлуатацію міського електротранспорту. Окрім цього, з 1 червня 2010 року граничний тариф на проїзд пасажирів в мікроавтобусах ДКП «Електроавтотранс» на міських маршрутах становить 2,00 грн. Перевезення пенсіонерів в мікроавтобусах на міських маршрутах з 10-00 год. до 16-00 год. здійснюється без обмежень. Встановлення таких тарифів є значний крок до поліпшення фінансової ситуації.

У автобусах КП «Полтаваелектроавтотранс» вартість проїзду становить 1 грн, час безоплатного перевезення пільгових категорій громадян не обмежено, хоча це вигідно для людей, але для підприємства являється значним економічним тягарем. Тому можливо КП «Полтаваелектроавтотранс» повинно наслідувати приклад Івано-Франківська.

Дві гривні за проїзд у тролейбусі – саме за таких умов Кременчуцьке міське тролейбусне управління зможе потроху розрахуватися з вічними боргами та вийти «на нуль». Для прибутку і цієї суми за проїзд у найдешевшому на сьогодні міському транспорті замало. Поки проїзд у тролейбусі коштує 75 коп. Борг підприємства на початок 2010 року склав приблизно 900 тис. грн. В той же час державний бюджет заборгував 196 тис. грн і 138 тис. грн місцевий бюджет.

На даному етапі вартість проїзду в тролейбусах на Полтавщині найнижча по Україні, табл. 2.

Заходи з розвитку КП «Полтаваелектроавтотранс», що були здійснені:

– У травні 2008 з'явилася нова послуга, яка може зацікавити не тільки місцевих жителів, але і гостей міста. Комунальне підприємство «Полтаваелектроавтотранс» почало надавати тролейбуси в оренду для подорожей містом. Як відзначають на підприємстві, ціна послуги – договірна, але не дуже висока. Подібні послуги останнім часом користуються все більшим попитом, що породжує нові пропозиції.

– В 2010 р. на кошти міського бюджету було придбано 10 «Богданів» і передано у власність комунального підприємства. Автобуси здійснюють пільгові перевезення громадян. Розроблено і додаткові маршрути у рамках міської програми «Місто без околиць». Тепер на балансі підприємства 28 автобусів, що дозволить підприємству збільшити мережу соціально-значущих маршрутів і забезпечити більш вільне пересування пільгових категорій громадян.

Вартість проїзду у тролейбусах у різних містах України станом на початок 2011 року, грн.

Місто	Вартість
Полтава	0,75 (заплановане підвищення до 1,25)
Івано-Франківськ	1
Київ	1,50
Кременчук	0,75
Одеса	1 (заплановане підвищення до 1,50)
Севастополь	1
Суми	1
Тернопіль	1
Харків	1 (заплановане підвищення до 1,50)
Хмельницьк	1

Але це досить незначні дії для подолання збитковості. Держава має перелік проблем, що унеможливають належне фінансування підприємств.

Основні проблеми викликані недофінансуванням соціально необхідних комунальних підприємств:

- нестача коштів для оновлення застарілої техніки,
- мала частка державних закупівель,
- відсутність заохочення інвесторів,
- не виконання проектів розвитку підприємств.

Для покращення фінансового стану КП «Полтаваелектроавтотранс» необхідно зробити такі заходи:

- вчасно виплачувати державну субвенцію за пільгові перевезення,
- збільшити кількість реклами на/та в транспорті, що принесе дохід підприємству,
- влаштувати перевезення на замовлення в автобусах,
- встановити тариф, який відповідатиме реальній собівартості перевезень відомо з [4].

Висновки

Вирішення проблеми забезпечення фінансової стабілізації комунального господарства передбачає:

• ліквідацію заборгованості підприємств житлово-комунального господарства згідно чинного законодавства;

• подолання збитковості комунальних підприємств, забезпечення стабільного і достатнього поточного фінансування виробництва комунальних послуг, розвитку галузі за рахунок введення нового порядку формування тарифів та 100% їх оплатою споживачами.

Основними важелями, які створять достатній рівень фінансування комунальних підприємств є:

• забезпечення 100% оплати споживачами вартості послуг;

• удосконалення системи надання пільг та субсидій з оплати житла і комунальних послуг;

• забезпечення цільового використання складових тарифу (амортизаційних відрахувань, прибутку тощо) для модернізації і розвитку комунальних підприємств;

• формування фінансово-кредитної системи розвитку комунальних підприємств, механізму залучення та повернення короткострокових і довгострокових кредитів та інвестицій.

Література

1. Спіфанов А.О. Бюджет і фінансова політика України: [навч. посібник] / Спіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. – К. : Наукова думка, 1999. – 304 с.
2. Артус М.М. Бюджетна система України : [навч. посібник] / Артус М.М., Хижа Н.М. – К. : Європ. Ун-ту, 2007. – 220 с.
3. Про міський бюджет на 2010 рік [Електронний ресурс] : від 18 травня 2010 р. / Полтавська міська рада. – Полтава, 2010. – С. 5. – Режим доступу : http://www.rada-poltava.gov.ua/documents/byudzheta_mista/
4. Закон України Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : [станом на 2 грудня 2010 року] / Верховна Рада України. – К., 1997. – № 280/97-вр. – С. 5. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2493-14>

Надійшла 03.03.2011

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

В даній роботі розглянуто теоретичне обґрунтування і розробка науково-практичних рекомендацій з реалізації резервів підвищення ефективності використання МР (матеріальних ресурсів) підприємств міського електротранспорту на стадії виробничого циклу.

The theoretical foundation and the development of scientific and practical recommendations for the implementation of reserves efficiency of MR(material resources) of municipal electric companies under production cycle has been examined.

Ключові слова: управління проектами, підприємства міськелектротрансу, матеріальні ресурси.

Вступ. На сучасному етапі розвитку України зменшення дефіциту деяких видів ресурсів за рахунок суттєвого нарощування власного їх виробництва ускладнюється тим, що природні ресурси (і в першу чергу мінерально-сировинні) мають природну обмеженість. Забезпеченість країни природними ресурсами залежить не тільки від розміру наявного потенціалу ресурсів, але і від ефективності їх використання на всьому шляху їхнього руху в суспільному виробництві. Найбільше джерело економії природних ресурсів існує на мікрорівні – за рахунок раціонального споживання їх у промисловості. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства промисловості також вимушені шукати шляхи зниження витрат на виробництво продукції. Основним резервом при цьому є підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів (МР). [1,2]

Останні досягнення. Питання, пов'язані з раціональним використанням та управлінням ресурсами в виробничих системах, широко досліджені в працях вітчизняних та зарубіжних технічних науковців і економістів: Алімова О. М., Бондаря К. К., Біляєва Ю. А., Вечоріва В. Т., Вінерта Г., Волкова В. І., Гриньової В. М., Драгуна Л.М., Івануха Р., Зенда А., Куліша С. А., Одінцової Г. С., Поляка А. М., Хейне П., Савченко А. П., Смоленюка П. С., Смиричинського В. І., Смірнова К. А., Федоришевої О. М., Фондрана Р., Хохлова М. П., Чечети А. П., Шульгіна Ю. Г. та ін. Для умов перехідної економіки розроблені цими вченими положення потребують подальшого узагальнення та розвитку. [3]

Рівень раціонального ресурсовикористання у промисловості залежить від багатьох факторів. Створення та впровадження досконалого внутрішнього механізму управління ресурсовикористанням дозволяє виявити та мобілізувати фактори, які позитивно впливають на цей процес. В матеріаломістких виробництвах його раціоналізація залежить, в першу чергу, від підвищення ефективності використання МР. Найбільша питома вага витрат МР (60-70% від загального обсягу) витрачається безпосередньо у виробничому процесі, при цьому матеріальні ресурси трансформуються в матеріальні витрати, питома вага яких у собівартості складає в середньому 65-80 %. Таким чином, економія матеріальних витрат стає важливим засобом підвищення ефективності виробництва в цілому за рахунок зниження його витратомісткості.[4]

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування і розробка науково-практичних рекомендацій з реалізації резервів підвищення ефективності використання МР (матеріальних ресурсів) підприємств міського електротранспорту на стадії виробничого циклу.

Матеріал дослідження. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити наступні задачі:

- конкретизація сутності МР як економічної категорії, визначення економічного змісту джерел їх формування та ролі в підвищенні ефективності виробництва;
- оцінка рівня та досконалості здійснення управлінських функцій на промислових підприємствах в галузі ресурсовикористання;
- розрахунок ефективності використання матеріальних витрат на підприємствах промисловості та виявлення можливих напрямків їх зниження;
- визначення складу факторів та ступеню їх впливу на раціональне використання матеріальних витрат;
- розробка методичних підходів удосконалення елементів системи управління МР;
- розробка схеми аналізу економічної доцільності рівня матеріальних витрат для умов конкретного виробництва і обґрунтування вибору економіко-математичних засобів для його здійснення;
- визначення резервів у використанні МР і розробка шляхів їх реалізації.

Пер за все потрібно обґрунтувати необхідність та наведено проект створення системи раціонального ресурсовикористання (СРР).

Пропонується створення СРР та управління нею з використанням методів управління проектами: визначення цілей та моделювання системи; планування витрат на підставі нормативної бази та розрахованої потреби ресурсів; управління ризиком і управління змінами. Для поліпшення організації управління МР в роботі запропонована відповідна інформаційно-технологічна модель. [5]

Важелем управління МР пропонується їх вартісна норма. У роботі обґрунтовано її формування та розрахунок. На відміну від традиційної норми, яка розраховується на одиницю продукції або вид робіт, за рівень такої норми пропонується прийняти припустимі матеріальні витрати на 1 грн. товарної продукції. Доцільність застосування запропонованої норми обумовлюється можливістю її деталізації по різних напрямках використання матеріальних ресурсів: по видах матеріальних ресурсів, по групах матеріальних витрат, які виділяються в структурі собівартості, по стадіях виробництва або по структурних підрозділах. Методика розрахунку норми базується на створенні кореляційно-регресивної моделі (КРМ) залежності матеріаломісткості від конкретних умов виробництва. У моделі враховані також фактори ризику - зафіксовані прояви дій, які негативно впливають на показник матеріаломісткості. Це дозволяє визначити для кожного промислового підприємства, в залежності від рівня техніко-економічних умов внутрішнього та зовнішнього середовища, економічно доцільну величину показника матеріаломісткості та відповідну суму матеріальних витрат. Для визначення нормативної величини показника матеріаломісткості на досліджених підприємствах у роботі наведені відповідні КРМ. [3,5]

Виходячи з того, що матеріальні витрати відображаються у величині виробничих запасів, цю методику розрахунку рекомендується застосовувати і до їх нормування. При моделюванні норм виробничих запасів на 1 грн. товарної продукції слід враховувати такі фактори: одноденні витрати матеріалів, ціна матеріалів, рівень міжцехової кооперації (через напівфабрикати власного виробництва), тривалість виробничо-комерційного циклу, кількість постачальників та питома вага їх постачання, частота постачання, частота та тривалість затримок в одержанні матеріалів.

Роль, яка надається показнику матеріаломісткості продукції (M_e) дозволяє розглядати мінімізацію сумарної норми матеріальних витрат як один з важелів здійснення процесу управління. Реалізація всіх функцій управління зводиться до збору, обробки, аналізу даних для розрахунку цього критерію і причин відхилення фактично отриманої його величини від планово-нормативного (розрахункового) рівня та розробці і впровадженню управлінських дій по його підтримці (зниженню).

На всіх стадіях виробничого процесу відстежується небезпечність порушення запланованих обсягів матеріальних витрат в напрямку їх збільшення. Це виникає через можливість появи непередбачених ризикових подій, які негативно впливають на досягнення цілей СРР. Для запобігання ризику рекомендується відпрацювання відповідного механізму захисту, який в економіці має назву "управління ризиком". Для ідентифікації і оцінки впливу можливих ризиків на рівень M_e пропонується їх якісний та кількісний аналіз за допомогою методу сценаріїв. Використовуючи наведені вище кореляційно-регресивні моделі нормативної M_e , у роботі пропонується враховувати такі ризики: порушення технологічного процесу, внаслідок чого зростає обсяг бракованої продукції; нецільове використання палива або використання більш енергомістких технологій (обладнання); неекономічні витрати електроенергії (зростання її витрат на 1 грн товарної продукції); закупівля неякісної сировини, використання підвищених норм витрат матеріальних ресурсів; зростання закупівельних цін, зміна номенклатури продукції, яка випускається, тощо.[2,3]

Аналіз чутливості СРР до впливу факторів ризику, наприклад, для ХКП «Міськелектротрансу», показав, що найбільш суттєвий вплив на відхилення фактичної M_e виробництва від нормативної формують фактори, які обумовлюють зростання витрат матеріалів. Показниками, які фіксують прояв ризикових подій, в роботі враховані: x_1 – величина браку (т); x_2 – витрати палива (т); x_3 – витрати електроенергії (тис.кВт*год); x_4 – витрати матеріалів (т); x_5 – ціна матеріалів (грн.); x_6 – трудомісткість продукції (грн./грн.). Статистична обробка даних норми M_e для різних цехів підприємства, яка проведена за допомогою КРМ, дозволила встановити середні значення та межі невизначеності – амплітуду коливань фактичної M_e від нормативної – в результаті впливу факторів ризику. Як показує коливання середньозваженого значення відхилень, можливе перевищення M_e складає від 1 до 4 копійок на гривню ТП.

Отримана функція розподілу та ймовірність відхилення M_e від нормативного значення показують, що у випадку максимальної прояви вказаних факторів ризику (при найбільш негативному їх сполученні) середнє значення очікуваної фактичної величини M_e складає 1,1 грн./грн., що на 23% більше запланованої величини.

Для зниження ступеня ризику в роботі запропоновані заходи по його запобіганню. З низки існуючих засобів захисту від ризику у запропонованій системі використовується лімітування шляхом встановлення величини граничних сум матеріальних витрат. Це здійснюється перемноженням комплексної норми M_e товарної продукції та запланованого обсягу останньої.

Застосування комплексної норми дозволяє визначити вартісні ліміти матеріальних витрат для кожного виробничого підрозділу. Це служить додатковим стимулом для постійної уваги виробничих підрозділів до питань економії їхніх матеріальних витрат. Запропонована норма матеріальних витрат є базою до планування, аналізу, контролю та прогнозування системи ресурсовикористання промислових об'єктів з застосуванням методів управління проектами.

Технологічна модель прийняття управлінських рішень по підвищенню ефективності використання матеріальних витрат та її інформаційне забезпечення наведені у вигляді основного та допоміжного алгоритмів її блок-схеми (рис.2). Алгоритми спрямовані на пошук напрямків скорочення витрат, вироблення пропозицій з виправлення ситуації, прийняття відповідних управлінських рішень.

Для прогнозування поведінки системи шляхом аналізу чутливості ризику за допомогою методів сценарію доцільно навести поведінку Me при одночасних змінах одного чи кількох факторів [1, 4].

Наведені значення Du використовуються як коефіцієнти для розрахунку комплексної зміни Me або суми матеріальних витрат при зміні визначеного сполучення факторів. Так при підвищенні вартості матеріалів на 2,5% та збільшенні витрат електроенергії на 1,6%, Me нормативна коригується до величини $0,0003*1,6+0,002*2,5+0,94=0,95$, або порівняно з нормою попереднього періоду - до 0,94грн./грн.- тобто, стає більше на 1 копійку. Якщо новий скоригований рівень Me є для підприємства економічно доцільним, то він приймається за "нову" норму. Далі включається механізм дії інформаційно-технологічної моделі. Про наявність резервів у використанні МР свідчать дані факторного аналізу і результати вирішення конкретних економіко-математичних задач. Можливість застосування запропонованих методів вирішення задач проілюстровано їх прорахунком по даних конкретних підприємств. Для цього взяті, для прикладу, показники діяльності ХКП "Міськелектротранс" м. Харків, що відноситься до виробничо-експлуатаційних підприємств.

Формування та реалізація управлінських дій в підсистемі управління МР рекомендовано покласти на "керуючий орган". Для цього функції по управлінню пропонується сконцентрувати в одному із відділів на посаді економіста-аналітика або менеджера з матеріальних ресурсів з передачею йому усіх повноважень. У його розпорядженні повинні знаходитися відповідні технічні засоби, куди оперативно буде надходити інформація з усіх зайнятих в процесі виробництва підрозділів. Кількість потрібних працівників цього профілю обумовлюється нормативами трудомісткості управлінської праці. Повна автоматизація системи обліку та послідовність формування вихідної інформації дозволяє в максимально короткі терміни аналізувати та коригувати ситуацію з використанням матеріальних витрат.

Ефективне функціонування системи управління МР можливо за наявності систем управління іншими ресурсами в рамках загальної "системи національного ресурсовикористання".

Висновки

1. У статті розглянуто теоретичне узагальнення і нове вирішення задачі підвищення ефективності процесу використання МР підприємств промисловості, що виявляється в розробці системи раціонального ресурсовикористання та її методичного та організаційного забезпечення. Впровадження системи на підприємствах промисловості дозволить знизити рівень матеріальних витрат на виробництво продукції.

2. Ефективність функціонування системи раціонального ресурсовикористання ускладнюється дією негативних факторів (ризикових дій), які обумовлені несталим розвитком української економіки в період її трансформації. Саме тому запропонована підтримка процесу ресурсовикористання методами управління проектами (управління ризиками, управління змінами, моделювання), яка забезпечить своєчасне реагування системи на негативний вплив економічного середовища.

3. В системі раціонального ресурсовикористання запропоновано нормування матеріальних витрат у вартісному виразі розглядати як інструмент управління ефективністю ресурсовикористання. Підґрунтям для цього є запропонована комплексна вартісна норма Me виробництва, мінімізація якої може бути дієвим критерієм ефективності використання матеріальних витрат. Перевагами такої норми є її гнучкість та можливість диференціації по структурних підрозділах або видах ресурсів.

4. Як свідчить аналіз системи ресурсовикористання, на досліджених підприємствах існують недоліки в складових елементах цього процесу. Удосконалити процеси нормування, планування та прогнозування МР можливо за рахунок внесення змін в методику їх розгляду. В дисертаційному дослідженні для цього запропоноване оперативне коригування цих процесів з використанням аналітичних даних відповідності фактичної Me її нормативній величині.

5. Класифікація та вибір факторів, які впливають на матеріаломісткість виробництва, дозволили створити відповідні економіко-математичні моделі, які сприяють підвищенню якості розрахунків. Це дозволяє підвищити ефективність процесу ресурсовикористання, оскільки розроблені моделі забезпечують більш оперативне та гнучке його управління.

Література

1. Куперштейн В. С. Microsoft Project 2010 в управлении проектами [Текст] : [основы управления проектами, интерфейс MS Project 2010, предварительное и детальное планирование проектов, отслеживание выполнения проектов, дополнительные возможности MS Project 2010, практические советы, шаблоны типовых документов] : [+ CD] / Владимир Куперштейн Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2011. – 416 с..
2. Матвеева Л. Г. Управление проектами : [учебник] / Матвеева Л. Г. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 422 с.
3. Полковников А. В. Управление проектами / Полковников А. В. – М. : Эксмо, 2011. – 525 с.
4. Дроботова М.В. Система рационального ресурсопользования – фактор повышения эффективности хозяйственной деятельности / М.В. Дроботова // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Вып. 24. – К. : Техніка, 2000. – С. 52–54.
5. Федько С.А. Разработка механизма регионального анализа как экономического способ совершенствования управления комплексным развитием / С.А. Федько, М.В. Дроботова // Регіоналізація

економіки і здійснення адміністративної реформи в Україні: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, частина 2. – Дніпродзержинськ, 2000. – С.20–22.

Надійшла 03.03.2011

УДК 338.43:633.854.78(477.44)

Б. Є. ГРАБОВЕЦЬКИЙ
Вінницький національний технічний університет
О. В. ПТИК
Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського

ЕКСПЕРТНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЗМІНУ РІВНЯ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

На підставі методу колективної експертної оцінки «Дельфі» проводиться ранжування факторів у міру їх відносної важливості щодо очікуваної зміни обсягу виробництва насіння соняшнику на наступне п'ятиріччя.

On the basis of method of collective expert estimation of "Delfi" ranging of factors is conducted as far as their relative importance in relation to the expected change of production of seed of sunflower volume on a next fifth anniversary.

Ключові слова: експертні методи, соняшник.

Вступ. Неперервність змін, які нині відбуваються значно швидше, ніж у минулому, обумовило зростання ступеня невизначеності через відсутність необхідної інформації. Все це по суті ускладнило процес управління виробництвом.

З метою посилення передбачувальної складової системи управління, щоб знизити ризик прийняття невдалих управлінських рішень, необхідно підвищити ступінь інформованості керівників підприємства. Тому не випадково аналітико-прогностичне забезпечення управлінських рішень займає у наш час центральне місце в управлінні виробництвом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Надзвичайно високий рівень новизни обмежує можливість одержання достатньої ретроспективної інформації для обґрунтування управлінських рішень. Власне цим і пояснюється широке застосування методів експертних оцінок [1–5], яким нині в сукупності методів прогнозування належить приблизно 40–50% [4].

Експертні методи опираються на глибокі знання спеціалістів у певній галузі знань, їх уміння узагальнити свій та світовий досвід, наявність у експертів так званої «практичної мудрості», далекоглядності. Експертні методи універсальні за своїм змістом і можуть бути використані для різних об'єктів прогнозування.

Серед напрямів використання методу Дельфі найрозповсюджуваним є оцінки відносної важливості показників (факторів, параметрів), спрямованість розвитку.

Із розмаїття методів експертних оцінок слід виділити метод колективної експертної оцінки «Дельфі».

Мета поданої роботи: на підставі відібраних факторів проранжувати останні у міру їх відносної важливості щодо очікуваної зміни обсягу виробництва насіння соняшнику на наступне п'ятиріччя.

Основний результат дослідження. На початку дослідження всім експертам сформованої експертної групи надсилається анкета з перерахованими факторами з проханнями оцінити кожен фактор за стобальною системою. Найбільш важливому, на думку експерта, фактору присвоюється стобальна оцінка, а несуттєвому – 0 балів. Одну і ту ж оцінку в межах 0–100 балів експерт може присвоїти двом або більше факторам, якщо вони, на його думку, рівноцінні. Заповнені експертами опитувальні анкети надсилаються організаторам експертизи для подальшої статистичної обробки. Опитування проводиться анонімно, щоб виключити психологічний тиск на окремих експертів. Сукупність факторів, що визначають рівень виробництва насіння соняшнику, які надіслані експертам для оцінювання, наведені в табл. 1.

До того як подати методику обчислення статистичних показників, що характеризують результати експертного опитування, введено такі умовні позначення:

m – кількість експертів, які взяли участь в колективному експертному опитуванні;

1,2,3; ... i ..., m – можливі номери експертів;

n – кількість факторів (параметрів, напрямів розвитку), що досліджуються;

1,2,3; ... j ..., n – можливі номери факторів, що досліджуються;

m_j – кількість експертів, що оцінили j -й фактор, тобто будь-якому із факторів надана певна

кількість балів більше нуля;

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

C_{ij} – кількість балів, наданих i -м експертом j -му фактору.

Отримані від експертів бальні оцінки формуються в окрему таблицю (матрицю) балів. Наступний крок полягає у перетворенні таблиці (матриці) балів у таблицю (матрицю) рангів. Ранг – це порядковий

номер, що визначає місце кожного фактора у загальній сукупності досліджуваних факторів.

Таблиця 1

Фактори, що визначають рівень обсягу виробництва насіння соняшнику на найближчі 5 років

№ п/п	Показник (фактор)
1	Закупівельні ціни при експорті насіння соняшнику
2	Ставка експортного мита на насіння соняшнику
3	Природно-кліматичні умови
4	Закупівельні ціни переробних підприємств України
5	Вартість насіннєвого матеріалу, палива
6	Обсяги виробництва та інших країнах світу
7	Обсяги вирощування інших олійних культур (зокрема сої)
8	Обсяги імпорту інших видів олії (зокрема пальмової)
9	Зміни в законодавчій базі України
10	Обсяги споживання соняшникової олії населенням України
11	Обсяги споживання соняшникової олії населенням світу

Ранги зазвичай відповідають числам натурального ряду 1,2,3; ..., n , де n – кількість ранжованих факторів. Ранг, рівний оцінці, присвоюється найбільш важливому фактору; ранг з числом n – найменш важливому фактору. У випадку, коли експерт надає однакову кількість балів декільком факторам, то їм присвоюється стандартизований ранг, як частка від ділення суми місць, зайнятих факторами з однаковими рангами, на загальну кількість таких альтернатив. Звідси R_{ij} – це ранг, наданий i -м експертом j -му фактору.

На підставі абсолютних величин (бали, ранги), розраховується ряд статистичних характеристик, які дозволяють оцінити важливість кожного фактора (параметра, напрямку). Нижче наведені основні статистичні характеристики результатів анкетування.

Середня величина в балах, для кожного фактора (μ_j) обчислюється за формулою:

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

Середній ранг розраховується за формулою:

$$\bar{S} = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m} \quad (2)$$

Чим менше значення середнього рангу, тим важливіший фактор. Середня (нормована оцінка), яка є відносною величиною розраховується за формулою:

$$W_j = \frac{\sum_{i=1}^m W_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m W_{ij}}, \quad W_{ij} = \frac{C_{ij}}{\sum_{j=1}^n C_{ij}} \quad (3)$$

де W_{ij} – вага (нормована оцінка), надана i -м експертом j -му фактору;

W_j – загальна вага, надана експертами j -му фактору.

Для оцінки відносної важливості кожного фактора слід звернути увагу на показник, що характеризує частоту максимально можливих оцінок (100 балів), отриманих кожним фактором, що досліджується:

$$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{m_j} \quad (4)$$

Активність експертів по кожному фактору визначається за коефіцієнтом активності:

$$K_{aej} = \frac{m_j}{m} \quad (5)$$

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

m_j – кількість експертів, що оцінили j -й фактор;

m – загальна кількість експертів.

Для визначення розбіжностей в оцінках кожного фактору розраховується розмах варіації:

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

де L_j – розмах оцінок, в балах, наданих експертами j -му фактору;

$C_{j_{\max}}, C_{j_{\min}}$ – відповідно максимальна і мінімальна оцінка, поставлені експертами j -му фактору.

Аналізу наведених статистичних характеристик, які надають можливість зробити висновки за результатами експертного опитування, повинна передувати оцінка узгодженості думок експертів. Без певного рівня узгодженості думок експертів неприпустимо проведення подальших досліджень та оцінка їх результатів.

Ступінь узгодженості думок експертів визначається:

– для всієї групи експертів – за коефіцієнтом конкордації;

– для пари експертів – за коефіцієнтом парної рангової кореляції.

Коефіцієнт конкордації розраховується за формулою:

$$K_{\text{кон}} = \frac{12 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i}; \quad (7)$$

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}; \quad S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}; \quad T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l),$$

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

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

t_l – кількість зв'язаних рангів у кожній групі.

Коефіцієнт конкордації змінюється в межах 0 ± 1 . Якщо $K_{\text{кон}}=1$, то це означає повну узгодженість думок експертів; якщо $K_{\text{кон}}=0$ – то це свідчить про повну неузгодженість думок експертів. Ступінь узгодженості думок експертів вважається прийнятною, якщо $K_{\text{кон}} > 0,5$.

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

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

де X_p^2 – розрахункове значення критерію Пірсона.

X_p^2 зіставляється з табличним значенням X_T^2 для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($P=0,25$ або $P=0,99$). Коефіцієнт конкордації вважається істотним, якщо виконується умова $X_p^2 > X_T^2$.

Опитування експертів рекомендується проводити у декілька турів для досягнення прийнятого рівня узгодженості думок експертів. Однак, якщо досягнуті прийнятні результати узгодженості думок експертів, то дослідження можна призупинити і після першого туру.

Дослідження з ранжування факторів в мірі їх важливості щодо зміни обсягу виробництва насіння соняшнику проведені в три тури. Після кожного туру експертам надсилалися результати обробки анкет, що дозволило їм ознайомитись з думками колег і внести при бажанні корективи у свої відповіді.

Після першого туру коефіцієнт конкордації становив 0,560; після другого туру – 0,612; після третього туру – 0,742. Формально дослідження можна було призупинити вже після першого туру. Однак, триступеневе опитування експертів дозволило досягти високого рівня величин коефіцієнтів конкордації,

тобто високого ступеня узгодженості думок експертів.

Враховуючи, що $X_p^2 = 96,52$, а за ймовірності $P=0,99$ та ступеня свободи $n-1=11-1=10$, $X_T^2=23,21$, то можна стверджувати про статистичну істотність коефіцієнта, оскільки $X_p^2 > X_T^2$.

Щоб дослідити, у якій мірі кожен експерт вплинув на загальну узгодженість думок, слід послідовно виключити із експертної групи одного із членів експертизи, розрахувати коефіцієнт конкордації і порівняти останній зі загальним коефіцієнтом. Результати розрахунків наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти конкордації розраховані шляхом послідовного виключення із групи експертів одного із експертів

Виключається експерт	Значення коефіцієнта конкордації ($K_{\text{кон}}$)	Суттєвість коефіцієнта конкордації (X_p^2)
0	0,742	96,52
1	0,736	88,34
2	0,754	90,42
3	0,739	88,63
4	0,742	88,92
5	0,741	88,93
6	0,741	88,87
7	0,763	91,56
8	0,742	89,08
9	0,746	89,47
10	0,739	88,73
11	0,742	88,99
12	0,758	90,94
13	0,733	88,02

Порівняння значень коефіцієнтів конкордації в таблиці дозволяє виявити який з експертів «позитивно» або «негативно» вплинув на загальну узгодженість думок. Так, виключення експерта за номером 7 дозволило підвищити ступінь узгодженості думок групи до 0,763, і, навпаки, виключення експерта за номером 13 призвело до зниження коефіцієнта конкордації до 0,733. Таким чином, виключення експерта за номером 7 позитивно вплинуло на рівень узгодженості думок, а виключення експерта за номером 13 негативно вплинуло на значення коефіцієнта конкордації. Водночас слід наголосити, що значних перепадів ступеня узгодженості думок експертів в результаті послідовного виключення одного із експертів не спостерігається.

Високий рівень узгодженості думок експертів дозволяє проводити подальші дослідження з вирішення поставленої мети – виявлення відносної важливості кожного з факторів.

Статистичні характеристики для кожного фактора, отримані на основі формул 1–6 наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Оцінка порівняльної важливості показників, які визначають рівень обсягу виробництва насіння соняшнику

№	Показники (фактори)	Статистичні показники (коефіцієнти)					
		Середній ранг	Середнє значення балів	Частота максимально можливих оцінок	Коефіцієнт активності експертів	Середня вага (нормована оцінка)	Розмах оцінок, балів
1	Закупівельні ціни при експорті насіння соняшнику	1,538	86,538	0,308	1,000	0,162	50,0
2	Ставка експортного мита на насіння соняшнику	4,115	60,385	0,077	1,000	0,112	55,0
3	Природно-кліматичні умови	4,423	56,538	0,000	1,000	0,108	40,0
4	Закупівельні ціни переробних підприємств України	3,000	66,154	0,077	1,000	0,126	50,0
5	Вартість насіннєвого матеріалу, палива	9,423	25,385	0,000	1,000	0,043	25,0
6	Обсяги виробництва і інших країнах світу	5,115	54,231	0,000	1,000	0,103	40,0
7	Обсяги вирощування інших олійних культур (зокрема сої)	9,115	27,692	0,000	1,000	0,052	30,0
8	Обсяги імпорту інших видів олій (зокрема пальмової)	9,615	23,846	0,000	1,000	0,045	25,0

№	Показники (фактори)	Статистичні показники (коефіцієнти)					
		Середній ранг	Середнє значення балів	Частота максимально можливих оцінок	Коефіцієнт активності експертів	Середня вага (нормована оцінка)	Розмах оцінок, балів
9	Зміни в законодавчій базі України	5,038	53,077	0,000	1,000	0,103	30,0
10	Обсяги споживання соняшникової олії населенням України	8,615	30,000	0,000	1,000	0,057	40,0
11	Обсяги споживання соняшникової олії населенням світу	6,000	45,769	0,000	1,000	0,089	40,0

Найкращим вважається фактор, якому експерти надали максимальні значення середнього балу і середньої ваги (нормовану оцінку), яким відповідає мінімальне значення середнього рангу. Таким вимогам відповідає фактор «закупівельні ціни при експорті насіння соняшнику». Другим за важливістю є фактор «закупівельні ціни переробних підприємств», третім – «ставка експортного мита». Для зручності аналізу в табл. 4 наведені результати ранжування факторів в міру зниження відносної важливості, оціненої за середнім рангом.

Таблиця 4

Ранжування показників за їх відносною важливістю

Місце показника за їх відносною важливістю	Місце показника згідно первинного розташування (табл.1)	Назва показників (факторів)	Середнє значення рангу
1	1	Закупівельні ціни при експорті насіння соняшнику	1,538
2	4	Ставка експортного мита на насіння соняшнику	3,000
3	2	Природно-кліматичні умови	4,115
4	3	Закупівельні ціни переробних підприємств України	4,423
5	9	Вартість насіннєвого матеріалу, палива	5,038
6	6	Обсяги виробництва і інших країнах світу	5,115
7	11	Обсяги вирощування інших олійних культур (зокрема сої)	6,000
8	10	Обсяги імпорту інших видів олії (зокрема пальмової)	8,615
9	7	Зміни в законодавчій базі України	9,115
10	5	Обсяги споживання соняшникової олії населенням України	9,423
11	8	Обсяги споживання соняшникової олії населенням світу	9,615

Перша за важливістю трійка факторів свідчить про те, що експерти розглядають насіння соняшнику як експортоорієнтовану сировину. Зазначені фактори органічно пов'язані між собою. Так, зростання закупівельної ціни на соняшникове насіння у переробних підприємств може призвести до скорочення експорту продукції і навпаки.

Значку увагу експерти приділили природо-кліматичним умовам, які багато у чому обумовлюють валовий збір соняшникового насіння, і змінам у законодавчій базі України, які можуть впливати на рівень закупівельних цін, співвідношення експорту і переробки на вітчизняних підприємствах, примусового дотримання сівозмін тощо.

Відносно низьке по важливості місце надали експерти факторам, що характеризують споживання населенням соняшникової олії в Україні і світі. Це може свідчити про недостатнє насичення всіх ринків олійною продукцією, а також попиту на насіння соняшнику з метою використання його не в продовольчих цілях. Що ж стосується в певній мірі заміників сировини (зокрема, сої) та готової продукції (зокрема, пальмової олії), то експерти не приділяють їм значної уваги.

Висновки. На підставі методу колективної експертної оцінки «Дельфі» проведено ранжування факторів у міру їх відносної важливості щодо очікуваної зміни обсягу виробництва насіння соняшнику на наступне п'ятиріччя.

Література

1. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев., Ф. Г. Гурвич. – М. : Статистика, 1980. – 263 с.
2. Гнатієнко Г. М. Експертні технології прийняття рішень / Г. М. Гнатієнко, В. Є. Снитюк. – К. : ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.
3. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання : [монографія] / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
4. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / [В. М. Геєць, Т. С.

Клебанова, О. І. Чернек та ін.] – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.

5. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино. – М. : Прогресс, 1977. – 591 с.

Надійшла 17.02.2011

УДК 332.12

В. В. РЕТУНСЬКИХ

Чернігівський державний інститут економіки і управління

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК НАСЛІДКІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ З ФОРМУВАННЯМ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу взаємозв'язку тіньових економічних процесів з державним регулюванням економіки. Автор аналізує основні наукові підходи до вивчення тіньової економіки. Наголошено на проблемах пов'язаних з кризою управлінського інституту та з існуванням зарегульованості економіки, що призводить до переведення господарської діяльності у тіньовий сектор економіки.

The article is devoted to the relation shadow of economic processes and state regulation of economy. The author defines the basic scientific approaches to studying the shadow economy. Emphasized the problems associated with the crisis of management institute and the existence regulation economy, can be leading to the transfer of economic activities in the informal sector.

Ключові слова: тіньова економіка, регулювання економіки, національна економіка, ліквідаторський підхід, конструктивістський підхід.

Вступ

Забезпечення ефективного функціонування моделі розвитку національної економіки вимагає проведення та удосконалення жорсткого регулювання економічних процесів, причиною цього є наявність негативних ефектів у показниках господарської діяльності нашої країни. Але на практиці прийняте державою науково-обгрунтоване регулювання не в змозі забезпечити істотно-необхідну прибуткову структуру, у формі покращення економічних показників розвитку країни, для благополуччя українського суспільства, тим самим, таке становище країни показує на існування тіньових процесів. На сьогодні варто констатувати, що актуальним є вивчення нагальної проблеми оцінки взаємозв'язку між наслідками проведення регулювання економікою та розвитком тіньових відносин всередині країни, для того, щоб уряд країни, приймаючи відповідні важелі впливу на економічну систему, удосконалив відповідні тактичні й стратегічні рішення, для обмеження тінізації економіки.

Постановка проблеми

При розв'язанні питання пов'язаного з виявленням кореляції між регулюванням економіки та тіньовою економікою варто звернути увагу на те, чи позитивно впливає зарегульованість господарських процесів на ефективність боротьби з тіньовою економікою, також науково обгрунтувати істотні засади розвитку кризи державного управління та встановити взаємозв'язок між ними та еволюцією тінізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам, пов'язаних з існуванням тіньових господарських процесів присвячено чимало робіт як зарубіжних, так і українських науковців. Зокрема, слід відмітити наукові здобутки у вивченні доволі складного питання тіньової економіки наступних зарубіжних науковців: Д. Кауфманна, А. Каліберди, Е. де Сото, С. Фейгу, М. Ласко, Т. Тарасової. Неоцінений внесок у подальший розвиток тіньового вчення з точки зору правових аспектів зробив В. Попович, у систематизацію теоретично вчення – І. Мазур, погляди державного управління тіньової економіки висвітлюються у працях російських науковців Ю. Латова та Н. Морозової, методичні рекомендації розробляються у працях Ю. Прилипко, з боку системності та структуризації даного явища проводиться активна наукова робота В. Мандибурою, В. Предборський, О. Турчиновим.

Постановка завдання

Метою даної публікації є висвітлення сутності двох основних наукових положень стосовно тіньової економіки, обгрунтування взаємозалежності між державним регулюванням та розвитком тіньових процесів, як цілісної системи загрози економічній безпеці українського суспільства, що ґрунтується на установленому організаційно-правовому механізмі нашої країни.

Основна частина

Епоха управління національним господарством почала розвиватися з першої половини ХХ ст.. Науковці втручаються в природних хід економічних процесів, прагнучі максимізувати досягнення поставлених цілей, шляхом проведення активної економічної політики. Планування стає невід'ємною частиною економічної системи, а облік національного господарства перетворюється на ефективних детермінант управління, що забезпечує оптимальний контроль і аналіз, з метою прийняття тактичних і стратегічних рішень для ефективного функціонування національної господарської системи. Історичних хід

економічних процесів призводить в останній роки ХХ ст. до кризи державного управління. Одним з суттєвих наслідків цієї кризи державного управління є розвиток протистояння периферійних ланок систем управління економічною діяльністю, консолідація цього протистояння у систему антидержавного економічного управління – в онтологічному та гносеологічному аспектах помітне соціально-економічне явище, яке ми розрізняємо як тіньову економіку [10, с.20]. Як зазначає відомий український науковець В. А. Предборський, дисфункції державної системи управління, насамперед, пов'язані з тим що:

1) громадянське суспільство, втрапивши довіру до держави, як до ефективного інституту управління, стає головним опонентом національної системи;

2) останніми роками все швидшими темпами збільшується кількість недержавних інституційних угруповань, які активно впливають на будь-які економічні процеси, як зовнішні так і внутрішні, це, зокрема, наступні організації: Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародна організація праці, Світова організація торгівлі та інші;

3) відбувається перелив капіталу, як засобу виробництва, що має більш високу мобільність, у офшорні зони, що максимізує прибутки, нехтуючи, тим самим, національним та міжнародним контролем і управлінням, що, в свою чергу, дає змогу вкладати кошти у операції з більш високим ризиком;

4) соціо-економічні фактори, такі як етнізація, криміналізація, зменшують ефективність управління державою економіко-політичних відносин.

Нездатність держави забезпечити ефективне проведення дієвої політики регулювання управлінням економічними відносинами призводить до того, що таке негативне явище, як тіньова економіка, стало істотною загрозою національній безпеці країни, що збільшує актуальність наукового вивчення проблем, пов'язаних з тіннізацією національної системи. Тобто тіньова економіка – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вона є формою кризи державного управління економікою та виявляється у розвитку його дисфункціональності [10, с. 21]. Але найчастіше увага науковців приділяється суспільно-необхідним явищам і процесам, що приносять велику користь і прибутки. При цьому мало звертається уваги на ті недоліки у життєдіяльності суспільства, що тією чи іншою мірою гальмують, а іноді й просто перешкоджають його нормальному розвитку [6, с. 80].

Зокрема, В. Попович наголошує на тому, що доходи злочинного походження втратили свій споживчий характер, а стали засобом скоєння нових, нерідко більш небезпечних злочинів, тобто надспоживчі лишки незаконно отриманих доходів трансформувалися в базу відтворення нових незаконних капіталів і криміногенного потенціалу в усіх сферах суспільно-економічних відносин [9, с. 75]. Оцінивши основні недоліки у державному регулюванні, що призводять до розвитку тіньової економічної діяльності, слід звернути увагу на основні підходи, що існують у сучасній науці, до вивчення тіннізації національної системи.

Варто зазначити, що В. Рутгайзер розрізняє два наукових підходи до вивчення тіньової господарської діяльності, а саме: ліквідаторський, конструктивістський. Перший підхід виникає як реакція соціального негативу на проведення відповідної державної доктрини, основна виконавча роль покладена на органи внутрішніх справ, через наділення них низькою функцій та повноважень. Сутність ліквідаторського (репресивного) підходу проявляється в тому, що до тіньової економіки відносять лише кримінальні прояви, підкреслюється принципова неможливість будь-яких стосунків з її суб'єктами, необхідність застосування більш широкої і дієвої системи інструментарію кримінально-правового обмеження [5, с. 78]. Конструктивістський (радикально-ліберальний) підхід починає розвиватися з початку 90 рр. ХХ ст., дане економіко-політичне явище зумовлене тим, що командно-адміністративна система не змогла забезпечити ефективне функціонування структурних підрозділів національної економіки, економічне зростання потурбувало швидкої ліквідації установленого устрою для забезпечення руйнації тіньової економіки, і, як наслідок, інтеграції тіньової з легальною часткою економічної діяльності. Сумні підсумки втілення даного підходу в наявності: критичні масштаби вітчизняної тіньової економіки і утворення потужних фінансово-промислових кланів, проникаючих у вищі ешелони влади, в результаті, наслідки: придушення розвитку планового становлення у країні підприємницької діяльності і перш за все малого бізнесу [4, с. 64].

Слід зазначити, що робота державних інституцій активно впливає на взаємозв'язок рівнів бідності, демократії, корупції та тіньової економіки, що, в свою чергу, не лише підкреслює мультиколінеарність вищенаведених величин, але й вказує на вектор проведення ефективної політики у боротьби з таким негативним явищем, як тіньова економіка (табл. 1). Тобто нестабільність політичної системи, корумпованість органів державної влади, недовершеність законодавчої системи, рівень соціальної незахищеності населення становлять першочергову систему напрямків у створенні відповідного інституту, головним завданням якого є створення науково-практичного підходу та реалізація ефективного механізму транспарентності тіньових відносин України.

На сучасному етапі науковці погоджуються в одному, що зарегульованість економічність процесів, особливо в умовах ринкової економіки, може негативно вплинути на перспективність позитивного розвитку офіційної економіки, через збільшення рівні тіньового сектору економіки (рис. 1). Як ми бачимо, світова економічна криза спричинила похвалення у тіньовому секторі економіці, завдяки переведенню грошового потоку у позабанківський сектор. Слід зазначити, що учасники тіньового ринку зазвичай дотримуються

більшості прийнятий правил і норм здійснення господарської діяльності, порушуючи лише окремі положення, але існування правових колізій, лише забезпечує ефективне здійснення операцій на тіньовому ринку. Зокрема, неформал відмовляється брати участь у фінансуванні виробництва суспільних благ (платити податки) і споживати деякі з них (закони і правила), а корумпований чиновник перетворює суспільне благо в приватне (вимагає приватну оплату, хабарі, за виконання службових обов'язків) [7, с. 67].

Таблиця 1

Взаємозв'язок бідності, розвитку демократичних інститутів та тіньової економіки в окремих країнах СНД станом на 2003 рік [2, с. 14]*

Держава	Рівень бідності	Рівень демократії	Рівень корупції	Рівень тіньової економіки
Азербайджан	8,4	6,9	8,9	8,5
Казахстан	5,3	6,4	5,2	6,6
Киргизія	8,2	5,7	6,0	7,1
Росія	5,3	7,1	6,4	5,7
Таджикистан	9,1	5,5	7,9	8,7
Туркменістан	8,2	1,6	7,9	8,3
Узбекистан	8,0	3,3	7,6	7,1
Україна	5,9	6,8	7,3	7,0

*експертні дані: 0–найнижчий рівень, 10–найвищий рівень.

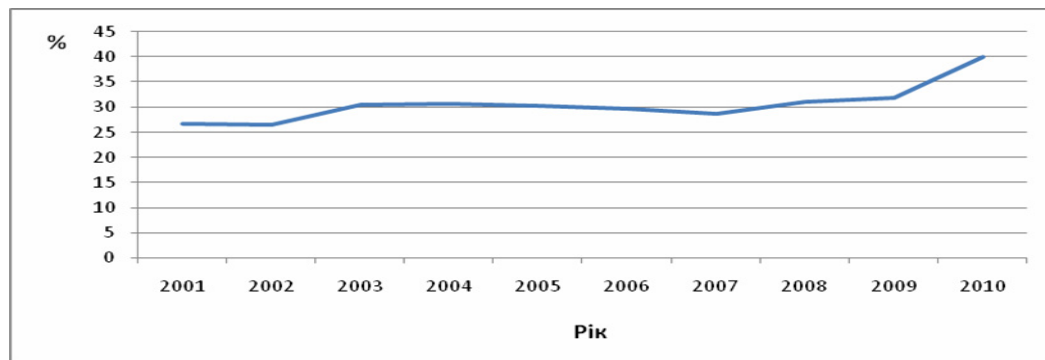


Рис. 1. Динаміка рівня обсягу тіньової економіки стосовно ВВП [1; 3; 11, с. 164]

Російський науковець Морозова Н. О., спираючись на Ф. Шнайдера та Д. Єнста, доводить те, що для країн з високим ступенем розвитку існує прямо пропорційна залежність між рівнем регулювання економіки та тіньовою економікою, що особливо помітно у регулювання ринку праці. Строгі обмеження є вагомим стимулом для пошуку альтернатив, які істотно можуть знизити свободу дії. Наприклад, Ю.В. Латов, доказує ріст тіньового ринку (трансатлантичної работоргівлі з Африки) у результаті введення регулювання з ініціативи Англії у формі здійснення міжнародного патрулювання африканського узбережжя [7, с. 59]. Слід зазначити, що будь-яке регулювання економіки є наслідком того, що національна економіка неспроможна забезпечити ефективне функціонування деяких секторів господарської діяльності.

Висновки

Таким чином, нездатність держави забезпечити ефективне проведення дієвої регуляторної політики у сфері управління економічними відносинами, призводить до того, що виникає загроза національній безпеці у вигляді тіньових економічних процесів, а будь-яке регулювання економіки є наслідком того, що національна економіка неспроможна забезпечити функціонування деяких секторів господарської діяльності, не приймаючи до уваги те, що учасники тіньового ринку зазвичай дотримуються більшості прийнятих правил і норм здійснення господарської діяльності, порушуючи лише окремі положення, але існування правових колізій, лише забезпечує ефективне здійснення тіньових господарських операцій. Оскільки в сучасній науці існує лише два основних наукових підходи до вивчення тінізації національної системи, а саме: ліквідаторський, конструктивістський, потрібно сформулювати новий науково-практичний підхід, у підґрунтя якого буде покладено ліквідація нестабільності політичної системи, корумпованості органів державної влади, недовершеності законодавчої системи, покращення рівня соціального захисту населення, що й становить основу ефективного механізму ліквідації тіньових відносин в економіці України.

Література

1. Данилишин Б: Рівень тінізації української економіки в 2009 р. виріс до 32% [Електронний ресурс] // РБК-України інформаційне агенство. – Режим доступу : http://www.rbc.ua/ukr/top/show/b_danilishin_uroven_tinizatsii_ukrainskoy_ekonomiki_v_2009_g_vyros_do_32_080720091/
2. Баланда А. Л. Тіньова економічна діяльність у контексті захищеності національних інтересів

- Україні // А. Л. Баланда / Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8. – С. 12–16.
3. Влада оцінила рівень тінізації української економіки у 40% // Ділова Україна [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://ukrinform.biz/news/24936/>
4. Дегтяр І. М. Шляхи подолання тіньової економіки – забезпечення економічної безпеки країни / І. М. Дегтяр // Формування ринкових відносин. – 2010. – № 4. – С. 64–67.
5. Засанська О. В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О. В. Засанська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76–84.
6. Зеленецький В. Тіньова наука: гіпотези, факти, коментарі / В. Зеленецький // Персонал. – 2005. – № 6. – С. 80–87.
7. Латов Ю. В. Функции теневой экономики как институциональной подсистемы / Ю. В. Латов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 61–83.
8. Морозова Н. О. Метод измерения размера теневой экономики, образованной в результате введения налогов и субсидий: применение концепции излишков / Н. О. Морозова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Т. 7, № 1. – С. 59–66.
9. Попович В. Поняття, структура та методи оцінки обсягів тіньової економіки в наукових розробках вітчизняних та західних вчених / В. Попович // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 3. – С. 75–77.
10. Предборський В. А. До питання генезу теорії тіньової економіки / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 3. – С. 17–21.
11. Приварникова І. Ю. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зменшення / І. Ю. Приварникова, К. В. Степанюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 163–167.
12. Рутгайзер В. Теневая экономика в СССР: Обзор литературы и исследований / В. Рутгайзер // Свободная экономическая мысль. – 1991. – № 17. – С. 119–125.

Надійшла 17.02.2011

УДК 330.341 (477)

О. В. БРЕЖНЄВА-ЄРМОЛЕНКО

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

СУПЕРЕЧНОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ФОРМИ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні аспекти виникнення і розвитку суперечностей становлення нової економіки в Україні. Виявлено форми їх прояву – структурні, соціальні і технологічні. Визначено, що розв'язання даних суперечностей можливе лише з боку державної ініціативи, яка повинна бути спрямована на створення умов для здійснення інтелектуально-технологічної революції в масштабах країни.

The theoretical aspects of origin and development contradictions of becoming a new economy in Ukraine are investigated in the article. The forms of their display are found - structural, social and technological. Certainly, that decision of these contradictions is only possibly from the side of state initiative. State initiative must be directed on conditioning for realization of intellectually technological revolution in the scales of country.

Ключові слова: нова економіка, структурні суперечності, соціальні суперечності, технологічні суперечності.

Вступ

В даний час очевидний перехід економіки до нового етапу свого розвитку, в основі якого (як демонструє реальність) знаходяться інтелектуальний капітал і інноваційна праця, нематеріальна сфера перетворюється на пріоритетний фактор, робиться ставка на людський потенціал і організаційно-управлінські технології. Сучасні суспільства взяли курс на формування своїх економік і соціальної сфери з орієнтацією на знання, і парадигма «суспільства і економіки знань», як очевидно, набуває універсального характеру.

У зв'язку з цим в Україні виникає необхідність розробки власних стратегічних концепцій, які допоможуть закласти основи подальшого розвитку і виходу країни із кризи. Представляє також інтерес для України досвід розвинених країн, а також напрацювання зарубіжних учених про особливості та інструменти формування нової економіки. При цьому необхідне комплексне осмислення й розуміння різних форм прояву суперечностей формування нової економіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемам нової економіки приділяють увагу такі західні науковці, як Ф.Махлуп, П.Друкер, М.Порат, Х.Клодт [1]. В їх роботах розкриті такі питання, як виділення ознак і характерних рис суспільства нового типу, визначення самого терміну «нова економіка», вивчення базових категорій: «інформація», «знання», «технологія» і закономірностей їх розвитку, відбувається усвідомлення збільшення ролі науки і безпрецедентних технологічних зрушень.

Інші учені, перш за все, Д.Белл [2], Дж.Гелбрейт, К.Томіаґи, розглядають нову економіку, що формується, переважно як постіндустріальну, що пов'язано з усвідомленням обмеженості розвитку індустріального сектора економіки, скороченням запасів природних ресурсів, зростанням частки зайнятих в секторах послуг, прискоренням темпів розвитку науки і техніки, появою нових інформаційних технологій.

Незначна кількість робіт, до яких можна віднести статті В.Геєця [3], В.Білоцерківця [4], Л.Федулової [5], Н.Гончарової [6], спрямована на пошук шляхів розвитку основ нової економіки в Україні.

На сучасному етапі розвитку нова економіка розглядається як одна з найважливіших потенційних умов успішного розвитку вітчизняних підприємств і підвищення їх ефективності. Але проблемам суперечностей, що виникають в процесі формування нової економіки, до цього часу не приділяється належна увага.

Постановка завдання

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів виникнення і розвитку форм прояву суперечностей, що виникають в процесі становлення нової економіки.

Основні результати дослідження

Сучасний етап формування нового економічного середовища у світі і в Україні зокрема можна охарактеризувати як період становлення нової економіки. Для цього своєрідного періоду розвитку характерне поєднання максимальної невизначеності майбутніх станів, з одного боку, і високої динаміки розвитку, з іншого. Іншою характерною рисою етапу становлення є поєднання тенденцій до оновлення або знищення старих структур (інститутів, відносин, агентів) і одночасного формування нових.

Для розвинених країн нова економіка стала засобом подолання системної кризи індустріальної економічної моделі [7], яка привела до скорочення первинного сектора економіки і створення передумов для розвитку четвертинного, такого, що включає галузі, засновані на виробництві і споживанні знань. Для України ж нова економіка є метою, яку прагнуть досягти, і в цьому є велика різниця.

Структура економіки, що історично склалася в нашій країні і структура нової економіки є протилежними по суті, що приводить до виникнення групи структурних суперечностей. Хотілося б відзначити, що через подолання структурних суперечностей відбувалося формування нової економіки у всіх розвинених країнах.

Багато сучасних проблем української економіки йдуть корінням в радянське минуле. На рубежі 70-80 років Україна мала ті ж самі стартові умови що і більшість країн: потужну індустріальну економіку, з ухилом у бік крупних промислових підприємств, екстенсивний характер економічного зростання, високу частку сировини і енергоносіїв в структурі витрат. Але, на жаль, через свою закритість і самодостатність, індустріальна економіка Союзу не була залучена в світову сировинну кризу 70-80-х років, яка стала свого роду каталізатором, що допоміг новій економіці, яка почала зароджуватися, стати пріоритетною в розвитку. В результаті подолання даної системної кризи, західні країни досягли декількох найважливіших результатів: істотно змінили як структуру виробництва, так і структуру споживання своєї економіки (в основу нової економіки лягли ресурсо- і енергозберігаючі технології, галузі виробництва знань, значно скоротився первинний сектор, підвищилася потреба в товарах, що володіють унікальними споживчими властивостями); подолали залежність від країн периферії (розвиток глобальних фінансових, товарних і технологічних ринків, скороченні імпорту з країн «третього світу»); зберегли і підсилили своє лідерство в традиційних індустріальних галузях економіки, а також одержали сильні переваги в розвитку нової економіки.

Таким чином, механізм дії світової сировинної кризи виявився для України абсолютно протилежним: вона стала найбільшим експортером на світовому ринку виробів металургійної продукції та зернових культур, а традиційні галузі багато в чому залишилися інерційними і для них зараз важко знайти стимули для підвищення ефективності роботи. Пік виробництва продукції чорної металургії на території колишнього СРСР прийшовся на 1988-1989 роки, і саме в 1989 році українськими підприємствами було вироблено 57 млн. т сталі [8].

У СРСР не склалися ті початкові передумови, що спровокували системну кризу на Заході. Навпаки, пріоритетним напрямом розвитку було вибрано посилення індустріального масового сектора економіки, зосередження наукових розробок в області воєнно-промислового комплексу. Об'єктивні передумови і можливості розвитку в СРСР інтелектуального суспільства залишилися на рубежі 70-х років, але цими можливостями країна не скористалася. Основи відставання України за ступенем розвитку постіндустріальної економіки були закладені в 1970-х роках, зараз відставання нашої країни складає мінімум 20-30 років і, на жаль, цей часовий розрив не скорочується.

Структурні суперечності полягають в неможливості для України розвитку системної кризи індустріального виробництва в поточних умовах, а тому вважається за неможливе і становлення інтелектуального суспільства через подолання системної кризи першого типу.

Друга форма прояву суперечностей становлення нової економіки в Україні – це соціальні суперечності між економічними і існуючими соціальними структурами. Ці суперечності пов'язані з впливом людського чинника на розвиток економічних процесів і зворотною дією серйозних змін в економічній системі на соціальні процеси, які у своїй основі містять суперечність між об'єктивною необхідністю створення умов для всебічного розвитку всіх членів суспільства і можливістю реального здійснення цього в

кожен момент часу.

Основою виникнення соціальних суперечностей в умовах нової економіки є посилення ролі фактору інтелектуальний капітал. Висока динаміка розвитку нематеріальних факторів, їх нерівномірність, стрибкоподібний розвиток йде врозріз з розвитком людського чинника. Для інтелектуальних продуктів є цілком природним те, що вони швидко застарівають і замінюються новими, людина не може так швидко змінюватися. У періоди ж рівномірного, прогнозованого розвитку людина пристосовується до нових умов і починає використовувати їх переваги. Тому тут можна говорити, що нові технології націлені на зміну ролі людини, якості її життя, можливостей, здоров'я і добробуту. Період вирівнювання ступеня розвитку соціальних, технологічних і економічних структур може зайняти тривалий час, і цей період адаптації є найбільш складним для людини, оскільки саме швидкість розвитку соціальних структур зазвичай не встигає за технологічними перетвореннями. Проте технологічні цикли, пов'язані з появою і розвитком принципово нових інтелектуальних продуктів, мають тенденцію до скорочення свого періоду. Це приводить до того, що все більша кількість людей живе в період зміни однієї технологічної хвилі іншою, тобто в період руйнування старої системи і появи нових цінностей. Більш того, якщо раніше технологічні революції могли відбуватися тисячоліттями, то в останньому сторіччі ми спостерігаємо найбільше прискорення технічного прогресу, а значить, що сучасні люди вимушені кілька разів за своє життя пристосовуватися до нових умов.

Для більшої частини людей, які не володіють винятковими навиками, існує вельми неоднозначна перспектива в плані роботи в новій економіці: їм доводиться працювати в менш сприятливих умовах, вони при необхідності можуть бути звільнені, в першу чергу. Необхідність якісного розвитку своїх навиків – розвитку виняткових здібностей, які особливо цінні в новій економіці, примушує людину вчитися і працювати вузько спеціалізовано, що ще більш скорочує можливості в легкій і швидкій зміні місця роботи і своєї професії [9].

Все це приводить зрештою до виникнення соціальних суперечностей, що виражаються в самих різних формах: стрімкому застаріванні професійних навиків і необхідності постійного навчання або зміни професії, скороченні оплати праці і появи техноеліт, скороченні рівня захищеності і підвищенні конкуренції між працівниками, зникненні меж між робочим і неробочим часом. В центрі сучасної економіки людина замінюється інтелектуальним фактором і зберігає свою підлеглість капіталу, інтелектуальний фактор виявляється більш пристосованим до сучасних умов. Інтелектуальні продукти стають основою соціальної поляризації, загострення проблеми бідності виглядає закономірним наслідком становлення нового суспільства і відображає розшарування суспільства на «інтелектуальну еліту» і нижчий клас, який не має можливості брати участь в сучасному наукоємкому виробництві.

Складність соціальних суперечностей в тому, що людина здатна пристосуватися до будь-яких умов, хоча завжди бажає отримати більш кращі, вона досягає не абсолютного максимуму задоволення своїх потреб, а відносного, відповідного поточному горизонту потреб. Це означає, що соціальні суперечності традиційної економіки можуть достатньо ефективно вирішуватися в рамках існуючої економіки, тобто в системі рівноваги, що склалася. Але як тільки в цій рівноважній системі з'являються нові змінні (причому як внутрішні, так і зовнішні), що здійснюють серйозний вплив на економічну систему, то стала збалансована і відлагоджена система може почати швидко змінюватися. У сучасному розумінні таким дестабілізуючим чинником виступає розвиток нової економіки в світі.

Нарешті, третю форму суперечностей утворюють технологічні суперечності. З одного боку, необхідною умовою становлення нової економіки є подолання технологічного відставання, наслідком якого є попередня історія розвитку країни і розвиток сучасних технологій. З іншого боку, технологічне відставання може бути подолане тільки в результаті розвитку нової економіки, побудованої на абсолютно інших пріоритетах. Необхідною умовою розвитку нової економіки в Україні є подолання технологічної багатокладності і технологічного відставання нашої економіки, необхідність опори на розвинені виробничі сили.

Відмітною особливістю України є співіснування декількох технологічних укладів (ТУ). Зараз Україна представляє собою країну з пануючим третім і четвертим ТУ. Випуск продукції важкого машинобудування та хімії в Україні, що складають основу 4-го ТУ, з 2000 р. був нижчим за рівень 1995 р., причому важких машин випускалося менше 50% базового рівня [10]. Така ситуація має кілька негативних наслідків. По-перше, всередині технологічних сукупностей машинобудування в переважній більшості країн зародилися ядра 5-го ТУ, тобто можна говорити, що в Україні внаслідок спаду виробництва машинобудування знизився загальний рівень інноваційного потенціалу економіки. По-друге, знову ж таки в країнах, що перейшли на інноваційний тип розвитку, галузі машинобудування за період свого домінування дозволили накопичити значні фінансові ресурси для здійснення подальших технологічних зрушень, чого не відбулося в Україні.

За даними Державної митної служби України, в Україну в 2000 р. було імпортовано техніки на 141,8 млн дол. США, в 2001 р. – 216 млн дол. США, 2002 р. – 297,4 млн дол. США, 2003 р. – 365,2 млн дол. США, 2004 р. – 459,9 млн дол. США, 2005 р. – 597,6 млн дол. США, 2006 р. – 860 млн дол. США, 2007 р. – 1 млрд 285 млн дол. США, в 2008 р. – на 2,5 млрд дол. США. Таким чином, імпорт техніки в 2008 році порівняно з 2000 р. збільшився в 17,6 рази [11].

Становлення п'ятого ТУ в СРСР почалося практично одночасно з іншими країнами – на рубежі 70-х років, проте розвиток складових його виробництв відбувався при розширеному відтворенні четвертого і третього ТУ, і був орієнтований в основному на потреби військово-промислового комплексу. Зміна одного ТУ іншим повинна викликати серйозні структурні зміни в економіці країни, перерозподіл ресурсів з відтворювальних контурів старого ТУ в розширення нового, проте в директивно керованій економіці Союзу подібного не відбувалося, велика частина ресурсів виявлялася зв'язаною в контурах третього і четвертого технологічних устроїв, що розширюються і стримують розвиток п'ятого ТУ. Таким чином, в даний час наша економіка демонструє такі ж показники технологічної оснащеності як на рубежі 70–80-х років, а темпи зростання виробництва української продукції набагато нижчі за ті, які повинно мати виробництво високотехнологічних інноваційних товарів.

Питома вага підприємств, що займаються інноваціями в загальній кількості промислових підприємств стрімко скорочується: з 18 % у 2000 році до 12,8 % у 2009 році [11]. Падіння інноваційної активності в Україні спричинено, з одного боку, браком у підприємств (організацій) власних коштів, з іншого – великою вартістю кредитних ресурсів. Хронічний дефіцит фінансування як на рівні суб'єктів господарювання, так і на рівні держави призвів до ланцюгової реакції скорочення чисельності винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, кількості новостворених технологій, падіння технічного розвитку рівня економіки в цілому.

Природно держава повинна і працює за принципом виключення – все, що не потрапляє поки в зону інтересів бізнесу, повинно знаходитися в зоні відповідальності держави. При появі зацікавленості у підприємств в певній технології, роль держави в підтримці цих напрямів скорочується. Це характерно для нової економіки, саме її розвиток приводить до домінування фактору інтелектуальний капітал в економічній системі, використання і відтворення знань стає економічно вигідним, все більша кількість підприємств переходить до постіндустріальної моделі розвитку. У цій ситуації допомога і підтримка держави потрібна вже іншим підприємствам, що працюють «на один крок позаду» і «на крок попереду». Важливим моментом в цій стратегії розвитку є вибір ТУ, на який в даний момент часу робиться ставка, вибір того, що є пріоритетнішим. Одночасний розвиток і підтримка декілька ТУ неможлива за цілком об'єктивними причинами – на це не вистачить грошей, часу і заряду енергії (підприємницької, управлінської, ентузіазму працівників).

Доводиться констатувати, що в даний час Україна знаходиться в петлі технологічних суперечностей. З одного боку, необхідною умовою становлення нової економіки є подолання технологічного відставання, наслідком якого є попередня історія розвитку країни. З іншого боку, технологічне відставання може бути подолане тільки в результаті розвитку нової економіки, побудованої на абсолютно інших пріоритетах. Розвивати п'ятий ТУ, а саме з розвитком п'ятого ТУ в економіці і заміщенням ним четвертого ТУ пов'язують становлення нової постіндустріальної економіки, зараз неможливо. Для розвитку в економіці п'ятого ТУ необхідна, перш за все, опора на розвинені виробничі сили попереднього ТУ. Якщо цього немає, то перерозподіл засобів із старих галузей у форсування розвитку нових може обернутися тільки ще більшими втратами і підірве економіку країни.

Подібний технологічний стрибок вдавалося зробити дуже малій кількості країн, але багато хто з них заплатив вельми дорого – економіка цих країн перетворилася на велику високотехнологічну фабрику для мега ТНК. Більшість країн виявилися технологічними лідерами, але втратили економічну самостійність, виявилися підпорядкованими «світовий суперекономічній експлуатації» [12].

Основною загрозою в даний час для національної безпеки є загроза втрати виробничого потенціалу із-за високого зносу основних фондів, загроза незалежності України на стратегічно важливих напрямках НТП, низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів і виробників. Ігнорування технологічних погроз відставання України не тільки робить неможливим розвиток нової економіки в Україні в майбутньому, але і є причиною зниження національної економічної безпеки вже зараз. Дестабілізуючий вплив науково-інформаційних чинників на економічну безпеку тільки зростатиме, в цій ситуації перехід економіки на інноваційний шлях розвитку, що вимагає нового підходу до оцінки ролі і місця науки в суспільному прогресі, є єдино можливим.

Ще більш посилює ситуацію тенденція розвитку в США і інших країнах світу умов для переходу до шостого ТУ, основу якого складатимуть біотехнології (генна інженерія, сучасна медицина), космічні технології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі і інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Подальший розвиток отримають гнучка автоматизація виробництва, виробництво конструкційних матеріалів із задалегідь заданими властивостями, ядерна енергетика; зростання споживання природного газу буде доповнено розширенням сфери використання водню як екологічно чистого енергоносія. Одним словом цей період можна назвати часом нових мікро і макро технологій. Історичним періодом початку широкого розповсюдження шостого ТУ очікується 2020 рік, проте, враховуючи тенденції розвитку науки і технологій, що прискорюється, в світі, можна чекати, що при появі принципово нових технологій цей період може наступити і швидше.

Виходить, що економіка України в цілому орієнтована на розвиток двох принципово різних економічних систем: перша з яких, що існує, а друга нова, що тільки формується, причому їх розвиток

відбувається за рахунок одних і тих же обмежених ресурсів. У співіснуванні цих двох сторін простежується сутність структурних, соціальних і технологічних суперечностей формування нової економіки в Україні.

Головна роль у створенні основи для вирішення існуючих і знов виникаючих суперечностей повинна належати державі. Держава володіє необхідними політичними інструментами вирішення вказаних суперечностей і достатнім запасом економічних ресурсів. Домінантним напрямом стратегічного курсу розвитку нашої держави має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження нової економіки, утвердження України як високотехнологічної держави.

Виступаючи основою у розв'язанні суперечностей, державна ініціатива повинна бути направлена на створення умов для здійснення інтелектуально-технологічної революції в масштабах країни. В основу революційних змін потрібно покласти здійснення грандіозного високотехнологічного проекту на національному рівні, що підтримується і розвивається державою.

Основні кроки державної політики в області розвитку нової економіки повинні бути зосереджені на створенні основи перерозподілу ресурсів між традиційною і новою економікою на основі інтелектуальної платформи, що стане інструментом для здійснення спільних зусиль держави, бізнесу і науки у напрямі визначення напрямів формування нової економіки в Україні.

Висновок

Протилежність структури економіки, що історично склалася в нашій країні і структури нової економіки, що формується, приводить до виникнення групи структурних суперечностей. Структурні суперечності полягають в неможливості для України розвитку системного індустріального виробництва в поточних умовах, а тому вважається за неможливе і становлення нової економіки через подолання системної кризи першого типу. Соціальні суперечності пов'язані з впливом людського чинника на розвиток економічних процесів і зворотній дії змін в економічній системі на соціальні процеси. В своїй основі вони містять суперечність між об'єктивною необхідністю створення умов для всебічного розвитку всіх членів суспільства і можливістю реального здійснення цього в кожен момент часу. Суть технологічних суперечностей для України полягає в тому, що, з одного боку, необхідною умовою становлення нової економіки є подолання технологічного відставання, наслідком якого є попередня історія розвитку країни. З іншого боку, технологічне відставання може бути вирішене лише в результаті розвитку нової економіки, побудованої на абсолютно іншій основі. Необхідною умовою розвитку нової економіки є подолання технологічної багатокладності і технологічного відставання української економіки, що можливо досягти завдяки перерозподілу ресурсів між традиційною і новою економікою з ініціативи держави на основі створення нею інтелектуальної платформи.

Шляхи розв'язання означених суперечностей можуть носити як конструктивний характер (прогресивний розвиток), так і деструктивний (регресивний розвиток), що і визначає подальше поле досліджень.

Література

1. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки / [Хенінг Клодт, Клаудія М. Бух, Бйорн Хрістенсен та ін.] – К. : Таксон, 2006. – 304 с.
2. Bell D. The coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. – N.Y., 1973.
3. Гець В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Гець // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.
4. Білоцерківець В. В. Економіка і нова економіка: критерії розмежування / В. В. Білоцерківець // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 17–24.
5. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
6. Гончарова Н. П. Инновационная парадигма формирования «новой экономики» / Н. П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 4–12.
7. Иноземцев В. Л. К истории становления постиндустриальной хозяйственной системы (1973–2000). Статья первая / В. Л. Иноземцев // Свободная мысль. – 1999. – № 7. – С. 2–27.
8. Адно Ю. Л. Черная металлургия на рубеже столетий / Ю. Л. Адно // Новости черной металлургии за рубежом. – 1995. – № 3. – С. 134–140.
9. Доклад ООН о человеческом развитии за 1999 год. Human Development Report. 1999 [Электронные данные]. – New York, Oxford : Oxford University Press, 1999. – Режим доступа : <http://hdr.undp.org/reports/global/1999/en/>
10. Савченко К. В. Аналіз технологічної структури економіки України в контексті забезпечення економічної безпеки держави / К. В. Савченко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 171–178.
11. Статистична інформація. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
12. Осипов Ю. М. Переворот в экономике и науке / Ю. М. Осипов // Экономическая терия на пороге

Надійшла 17.02.2011

УДК 338:48 : 725.515 : 711.455

Ю. Ю. МИГАЛИНА
Мукачівський державний університет

САНАТОРНО-КУРОРТНЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ СЕГМЕНТ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

У роботі відмічено, що віднесення санаторно-курортної галузі до однієї з профілюючих в Закарпатській області створює передумови для розвитку лікувального туризму. Аналіз основних країн-постачальників туристів, які відвідали регіон з метою оздоровлення, дозволив визначити основні заходи, які сприятимуть покращенню функціонування місцевих санаторно-курортних закладів та збільшенню обсягів залучених іноземних споживачів до лікувального туризму.

The article noted that the health resort industry is one of the profile in the Transcarpathian region. This creates prerequisites for development now popular medical abroad. The main suppliers of the country tourists visiting the region to recovery. The main measures to improve the functioning of local spa facilities and attracting foreign consumers to medical tourism.

Ключові слова: санаторно-курортна галузь, лікувальний туризм, ринковий сегмент іноземних споживачів.

Постановка проблеми. Лікувальний (санаторно-курортний) туризм є надзвичайно прибутковою складовою туристичної галузі. В окремих туристично розвинених країнах рекреаційна діяльність навіть розглядається як окрема галузь економіки. Саме тому на світовому ринку туристичних послуг відбувається зростання кількості санаторно-курортних закладів з високим рівнем обслуговування та широким спектром послуг, а також спостерігаємо підвищений інтерес до його розвитку як з боку владних структур, так і приватних підприємців, що працюють в даному сегменті туристичного ринку. Як наслідок, значною є частка лікувального туризму в формуванні зовнішніх та внутрішніх туристичних потоків, а також у структурі грошових надходжень регіону.

Закарпатська область надзвичайно сприятлива для розвитку практично всіх видів туризму. Проте забезпечення регіону природно-рекреаційними ресурсами при належному підході та державній підтримці може перетворити область на потужний та відомий курорт не тільки в межах країни, а й далеко за її межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практика функціонування вітчизняних підприємств у сфері лікувального туризму показала, що проблемам розвитку санаторно-курортної сфери країни в цілому та Закарпатської області зокрема не приділено достатньої уваги. Дослідження щодо вивчення та аналізу природно-рекреаційного потенціалу Закарпаття були здійснені Ємцем Г.С., Євдокименком В.К., Мацолою В.І., Мироненко М.М. та ін. Проте, на нашу думку, в працях відмічених науковців недостатньо уваги приділено виявленню складових ефективності функціонування санаторно-курортних закладів, а також оцінці впливу їх діяльності на розвиток лікувального туризму з позиції перспектив розвитку галузі в умовах формування ринку міжнародних туристичних послуг.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей функціонування санаторно-курортної галузі Закарпатської області та розробці рекомендацій щодо її подальшого успішного функціонування шляхом залучення іноземних споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка лікувального туризму полягає в тому, що в цій сфері серед усіх інших видів туристичного обслуговування переважає попит на медичні послуги. Надання медичних послуг базується на використанні природних ресурсів (рекреаційних, бальнеологічних, кліматичних та ін.). Тому традиційно розрізняють: оздоровчо-пізнавальний туризм (поєднання цілей оздоровлення і пізнання) та курортно-лікувальний (включає пересування людей, зумовлене потребою поліпшити стан здоров'я).

Для успішного розвитку лікувального туризму необхідна наявність як природних ресурсів, так і відповідної сучасної матеріально-технічної бази (закладів оздоровлення, відпочинку, санаторіїв, курортних закладів), а також потужна рекламна кампанія як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Курортно-лікувальний туризм вважають одним із найстаріших видів туризму, який розвинутий у країнах з найвигіднішим географічним розташуванням та сприятливими кліматичними умовами, що мають бальнеологічні та кліматичні літні й зимові курорти (в Україні, Росії, Італії, Франції, ФРН, Чехії, Словаччині, Австрії, Швейцарії, Болгарії, Угорщині, Румунії тощо) [1, с. 52]. Розвиток курортно-лікувального туризму зумовлює появу великих і малих туристичних центрів і навіть цілих туристичних комплексів.

Лікувальний туризм має ряд своїх особливостей, які впливають на його успішне функціонування:

– багатофункціональність сучасних курортів сприяє зростанню їх популярності;

– тривалий курс лікування (в середньому 5-7 днів). Передбачається, що відпочиваючий (або група відпочиваючих) потребуватиме ряд додаткових послуг: розважальних, екскурсійних, харчування та ін. Це дозволить збільшити об'єми надходжень від їх надання;

- платоспроможність більшості відпочиваючих та бажання гарно провести час;
- популярність курортного лікування;
- збільшення кількості людей літнього віку (особливо за кордоном), що є основними споживачами даного виду послуг;
- порівняно невеликий термін окупності від вкладень в матеріально-технічну базу закладу, освоєння нових рекреаційних територій та надання нових видів лікувально-профілактичних послуг;
- при належному рівні обслуговування значна ймовірність повторного приїзду відпочиваючих та поширення ними сприятливої для закладу інформації. Даний чинник сприятиме в подальшому збільшення кількості числа приїжджих.

Для організації курортно-лікувального туризму важливим є цілющий клімат, наявність лікувальних джерел і грязей, мальовничих природних й садово-паркових ландшафтів.

Закарпатська область – найвідоміша здравниця України, що має надзвичайно вигідне економіко-географічне розташування, багату та різноманітну природно-ресурсну базу, найбільші на Україні запаси мінеральних вод усіх відомих типів, а також гідромінеральні та бальнеологічні поклади, які є основою для розвитку санаторно-курортної справи.

Регіон розміщений у сприятливому кліматичному поясі, практично всю його територію займають мальовничі природні ландшафти, збереглася по своєму унікальна та багата історико-культурна спадщина. Це все, а також традиційна гостинність місцевого населення та схильність до підприємництва сприяють створенню сучасної туристичної індустрії для всієї Європи та СНД, що буде надзвичайно економічно вигідно для регіону, та сприятиме покращенню добробуту місцевого населення.

Враховуючи наявний в регіоні природно-рекреаційний, соціально-економічний, трудовий потенціал, одним з стратегічних напрямів розвитку території повинно стати освоєння рекреаційного потенціалу, а також приведення наявних санаторно-курортних та оздоровчих закладів регіону до європейських стандартів.

Згідно зі шкалою оцінки клімату рекреаційних районів територія області дістала оцінку «найкраща» за сумарною тривалістю сприятливих для відпочинку періодів.

У мережу санаторно-курортних та оздоровчих закладів області станом на 1 жовтня 2009 року [2] увійшли 20 санаторіїв, 7 санаторіїв-профілакторіїв, 28 баз відпочинку, по одному пансіонату з лікування та відпочинку, одна курортна поліклініка та один дитячий оздоровчо-санаторний позаміський заклад цілорічної дії. Шосту частину перерахованих об'єктів зосереджено у Свалявському районі, 15% – у Мукачівському та по 11,7% – у Виноградівському та Хустському районах.

На сьогоднішній день в Закарпатті діє багатофункціональна система санаторно-курортного обслуговування. Санаторно-курортне лікування на основі кліматичних і бальнеологічних природних ресурсів здійснюють санаторії, санаторії-профілакторії, лікувальні бази, пансіонат з лікуванням. Проте порівняльний аналіз лікувальних ресурсів і можливостей місцевих курортів та їх головних східноєвропейських конкурентів – Карлових Вар, відомих бальнеокурортів Угорщини та ін. показує значне відставання вітчизняних курортів як по рівню розвитку курортно-туристичної інфраструктури, сервісу, так і по наявності культурно-розважальних програм відпочиваючих.

Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів області наведена на рис. 1 [2].

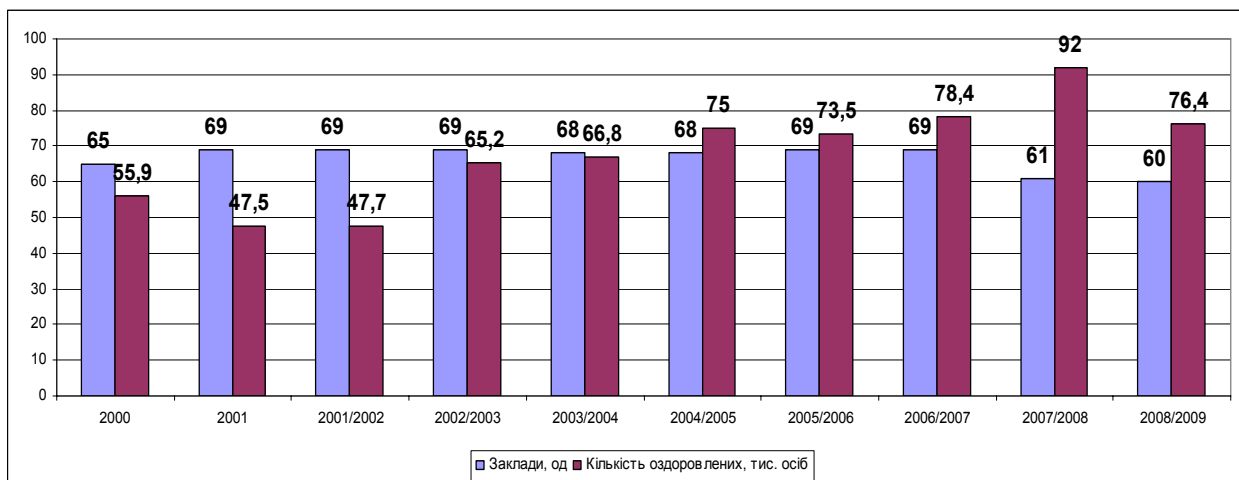


Рис. 1. Динаміка кількості санаторно-курортних й оздоровчих закладів та оздоровлених ними осіб у Закарпатській області у 2000-2009 роках

У табл. 1 проаналізовано в розрізі країн кількість оздоровлених іноземних громадян у санаторно-курортних та оздоровчих закладах області.

**Розподіл за країнами іноземних громадян, оздоровлених протягом 2007/2008 років
у санаторно-курортних та оздоровчих закладах Закарпатської області [2]**

Країна	Кількість оздоровлених іноземців, осіб	Кількість фактично проведених ліжко-днів (людино-діб)	
		усього	у середньому на 1 особу
Російська Федерація	1665	23956	14,4
Республіка Молдова	121	1146	9,5
Німеччина	112	761	6,8
Білорусь	107	1373	12,8
США	101	1096	10,9
Азербайджан	32	393	12,3
Словаччина	28	45	1,6
Польща	27	82	3,0
Угорщина	22	368	16,7
Австрія	11	49	4,5
Усього	2313	30217	13,1

Переважними країнами, з яких приїжджали оздоровлюватися туристи, є країни СНД. Це значною мірою пов'язано з тим, що Закарпаття здавна було відоме як всесоюзна здравниця. Отже, область має давні традиції розвитку санаторно-курортних послуг. Проте на сьогоднішній день матеріально-технічна база галузі є застарілою, а низька пропускна спроможність, застаріле обладнання та часто завищені ціни роблять галузь неконкурентоспроможною навіть при порівняно високій кваліфікації персоналу. Тому на сьогоднішній день існує об'єктивна необхідність у зміні пріоритетів управління та приведення галузі до європейських стандартів.

На даний час найбільш доцільно орієнтуватися на споживачів з Росії, Молдови, Білорусі, тобто найближчих країн СНД, оскільки саме з цих країн найбільша кількість приїжджих з метою оздоровлення.

Щодо іноземних туристів, то тут необхідно відмітити, що значний рівень конкуренції становлять європейські країни. Європа є основним туристичним регіоном у світі, а також є лідером серед регіонів світу за розвитком санаторно-курортного туризму. Проте це не означає, що про іноземного споживача можна забути.

Іноземних туристів найбільше відштовхує негативна репутація України в плані комфортабельного перебування й сервісного обслуговування. Якщо на території Закарпаття функціонують сучасні готельно-ресторанні комплекси, урізноманітнюються послуги, які вони пропонують, покращується матеріально-технічна база наявних тур-баз, то в галузі санаторно-курортного лікування ситуація виглядає не так оптимістично. Значною мірою це пов'язано з тим, що наявні заклади галузі відносяться до різних відомчих управлінь, проте останнім часом відкриваються сучасні багатoproфільні курорти (здебільшого приватної форми власності), наприклад, термальний багатoproфільний курорт «Теплиця» (м. Виноградово), де основним природо-лікувальним фактором якого є термальні і мінеральні води. Схожа модель розроблена на базі природних ресурсів смт Солотвино та прилеглої курортної зони і базується на комплексному використанні ропи та грязей Соляних озер, родовищ мінеральних вод. Можливості для створення подібних багатoproфільних курортів є на курортах «Карпати» (Мукачівський р-н), «Шаян» (Хустський р-н), в Ужгородській курортній зоні та ін.

Отже, потенціал для створення й успішного функціонування лікувального туризму на Закарпатті достатній. В подальшому доцільно:

- модернізувати матеріально-технічну базу наявних санаторно-курортних комплексів;
- забезпечити сучасне медичне обладнання;
- створювати багатoproфільні курорти на основі використання природних бальнеологічних ресурсів, якими багата область;
- забезпечити комфортабельність перебування й високий рівень сервісу;
- потужна рекламна кампанія.

Реалізація даних заходів дозволить популяризувати лікувальний туризм регіону як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Висновки. Як показує досвід, самі кліматичні ресурси, природно-рекреаційний комплекс ще не гарантує безумовного успіху розвитку лікувального туризму. В кінцевому підсумку визначальними чинниками є вмiла організація курортної справи, забезпечення комфортабельного перебування туристів, вивчення ринку й уподобань споживачів, пропозиція нових та якісних послуг, рекламні заходи та ін.

Іноземні туристи є найбільш бажаним сегментом для вітчизняних санаторно-курортних закладів з багатьох причин. Зокрема, як показує досвід, іноземці більше витрачають кошти на оздоровчі процедури й розважальні програми (порівняно з вітчизняними відпочиваючими), а також поширюють сприятливу інформацію про регіон та його рекреаційні можливості в своїх краях, що дозволить в подальшому очікувати на приток нових туристів.

Література

1. Бондар В. І. Розвиток туризму в Карпатському регіоні : [монографія] / В. І. Бондар. – К. : Либідь, 2006. – 260 с.
2. Головне управління статистики в Закарпатській області. Туризм та санаторії в Закарпатській області : статистичний збірник. – Ужгород, 2009. – 95 с.

Надійшла 17.03.2011

Підп. до друку 31.03.2011. Ум. друк. арк. 20,52. Обл.-вид. арк. 12,83
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 417

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

ТОВ "Поліграфіст"
29025, Україна, м. Хмельницький, вул. Курчатова, 8, тел.-факс (0382) 72-00-50
