

Науковий журнал **2.2010**

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

Том 3

Хмельницький 2010

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

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

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2010, № 2, Т. 3 (150)

**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. Григоруک 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., к. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., д. е. н. Федулова Л. І., к. е. н. Хмелєвська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

Відповідальні за випуск: к. е. н. Тюріна Н. М., Косіюк О. М.

Технічний редактор к. т. н. Романюк В. В.

Редактор-коректор Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 9 від 28.04.2010**

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

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

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

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ

Г. Ф. БОДНАР ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗОВАНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ	7
Ю. А. БУРЕНКО ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ	10
Л. М. РЯБІНІНА, Ю. І. ЖУРАВЛЬОВА ВПЛИВ ВИМОГ ЛІКВІДНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ	13
С. Я. КІСЬ, С. О. АФОНЬКІН КОМП'ЮТЕРИЗОВАНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ	16
А. В. ПЕТЕНКО, В. С. КРАВЧЕНКО О НАПРАВЛЕНИЯХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	20
И. В. ПЕТЕНКО, С. С. МАЙДУКОВА ТЭК В РАМКАХ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	22
О. Ю. СЛАБОСПИЦЬКА ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ РОСТУ	27
О. М. ТАРАНУХА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ НА АВТОТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	31
ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	
Л. В. ДЕРГУН О. І. РЯБА, Т. В. ДИВУЛЬСЬКА, Н. В. ШЕВЧУК	36
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ Й ПРАКТИКИ	
О. І. РЯБА, Т. В. ДИВУЛЬСЬКА, Н. В. ШЕВЧУК ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	40
О. І. РЯБА, Н. М. ШУМИЛО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	44
Л. С. ТИХОЛІЗ НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В ЕКОНОМІКУ	48
Е. Н. ЧЕРНОИВАНОВА, А. Н. ЛАУШКИН ПРОЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»	50
Т. С. ЧУНІХІНА ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	54
К. И. ХАРЛАМОВ, М. В. ФОМИНА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ОЛИГОПОЛИИ	58
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	
В. В. ВИСОЦЬКИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	62

С. А. ПАНКОВ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	65
Н. А. ЛУНЯКОВА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ДЕПОЗИТОВ ПО ТРЕБОВАНИЮ	69
В. В. АРТЕМ'ЄВ, Ю. П. МАКОВЕЙ, М. Ю. ПЕТРИНА МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПЕРЕВАЛКИ НАФТОПРОДУКТІВ	73
Є. І. ІВЧЕНКО СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	76
Т. П. ЗАВГОРОДНЯ, Г. В. ГАВРИЛЮК ЕКСПЕРТНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРО ПЕРЕРЕЗПОДІЛ ВИДІВ РОБІТ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЇХ ОПТИМАЛЬНОЇ ТРУДОМІСКОСТІ	80
Е. П. КАРПЕЦЬ, Г. Ф. КІКОТЬ, С. В. ПАНАСЕНКО ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ ПРОГНОЗУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ	86
О. А. КОЛОМЬЙЦЕВ ВЫБОР ФИНАНСОВОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ПАКЕТА ДЛЯ УКРАИНСКОГО ФЬЮЧЕРСНОГО РЫНКА	89
О. П. ПЕЛЕСИШИН, І. В. ФОРКУН СТРАТЕГІЇ ВИКОРИСТАННЯ ОНЛАЙН-СПІЛЬНОТ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	93
Ш. К. КУТАЕВ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	97
І. І. ЯРОВА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМІВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	100
О. І. КАРІНЦЕВА, С. А. ПЕТРОВСЬКА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛЮВАННЯ	104
О. В. ЦУКАНОВ, К. А. ЧЕРНОМОРЧЕНКО ІДЕНТИФІКАЦІЯ ХАРАКТЕРНИХ ТОЧОК НА КРИВІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ СПЛАЙН-АПРОКСИМАЦІЮ	108
УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УМОВАХ КРИЗИ	
О. А. ДОРОНІНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ У ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ	113
Л. В. ГАНІЧ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД	117
О. В. САРДАК СПЕЦИФІКА КАДРОВИХ ЗАХОДІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КРИЗОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	121
К. В. СИЧОВА ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УМОВАХ КРИЗИ	125

Н. А. БАЛТАЧЕСЬВА ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РІВЕНЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	129
О. Л. АНДРОНІК ВПЛИВ КРИЗИ НА СОЦІАЛЬНУ СПРАВЕДЛИВІСТЬ СУСПІЛЬСТВА ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ	134
Т. В. ЗАРЕВЧАЦКАЯ РОЛЬ ІННОВАЦІОННОГО МАЛОГО ПРІДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	138
Н. Є. МУРОМЕЦЬ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ ПОТОКАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ В ПЕРІОД КРИЗИ	142
В. М. РИБАЛКО ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОФОРІЄНТАЦІЙНОЇ РОБОТИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ	146
Т. С. ТОМАЛЯ КОМПЕТЕНТІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕФЕКТИВНОГО КРИЗОВОГО МЕНЕДЖЕРА	150
О. С. ТРЕГУБОВ КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕКОНЦЕНТРАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РЕГІОНІ	154
В. В. ТРЕТЯК, К. Ю. ІЛЬІНА, С. А. САЙЯН ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	158
І. А. ЦВІГУН СМЕРТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ	160
О. С. ШИЛЕЦЬ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ	165
Я. І. ОЛІЙНИК РОЗРОБКА ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ	169
Г. В. ЖАВОРОНКОВА, Т. М. САЛІЙ СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ	173
Т. В. РИЖА ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ	176
Г. В. ЖАВОРОНКОВА, Н. М. ЧИГАСОВА СТАНОВЛЕННЯ СУЧАСНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	182
С. Б. СВИЦКА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	186
К. Л. МАРКЕВИЧ, А. В. СТАВИЦЬКА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	190
І. В. ФОРКУН, К. П. ХИТРА ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	195

В. М. НИЖНИК, І. В. ПАСІЧНИК ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК	199
Л. С. СТАСЮК ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ НАДАННЯ ПОСЛУГ	203
С. А. МАТЮХ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	206
С. О. КУЗНЕЦОВА УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	209

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ

УДК 330.00

Г. Ф. БОДНАР
ВАТ «Івано-Франківськгаз»ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗОВАНОЇ СИСТЕМИ
МЕНЕДЖМЕНТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНИХ ПАРТНЕРСТВ

Розглянуто основні можливості та принципи створення інтелектуалізованих систем управління державно-приватними партнерствами та залежність ефективності їх роботи від використання комплексу інтелектоінтегруючих та інтелектомотивуючих технологій.

The main features and principles creating of intellectualized management systems for public-private partnership was considered and dependence of their efficiency from use of complex management technologies that integrates and motivates of the intellect.

Ключові слова: модель, система, державно-приватне партнерство, інтегральний інтелект, мотиви, результат, ефективність.

Вступ. Державно-приватні партнерства знайшли масштабне використання в країнах еволюційно розвинутої ринкової економіки. Бізнес-активність цих підприємств, відомих в різних країнах як публічно-приватні підприємства (public-private partnership, PPP, ЗР або РЗ), розповсюджена на ті сфери ділової і функціональної активності суспільства, в яких державні служби самостійно не можуть забезпечити високоефективне функціонування необхідних суспільству служб, підприємств і галузей інфраструктурного характеру [1, 2].

В Україні практика створення і функціонування державно-приватних партнерств (ДПП) також отримала певне розповсюдження. Сьогодні можна говорити про створення і функціонування партнерств такого типу в самих різних сферах національного господарства, серед яких: авіатранспорт [3, 4], залізничний транспорт [5], автотранспорт і автомобільні дороги [6], порти [7], зв'язок [8], гірничо-металургійний комплекс [9], будівництво [10], теплоенергетика [11], житлово-комунальне господарство [12] тощо.

Визнаючи важливу для держави роль і потенціал ДПП [13], провідні українські вчені наголошують одночасно на існуванні всім відомих недоліків, які обмежують діяльність і ефективність ДПП в Україні, серед яких: відсутність і нерозвинутість законодавчої бази; недовіра влади до бізнесу, а бізнесу до влади; відсутність досвіду і культури співробітництва бізнесових і державних структур; корумпованість державних інститутів і процедур створення партнерств; відсутність концепції управління державною власністю; відсутність спеціально навчених висококваліфікованих управлінських кадрів; непрозорість податкової системи, необгрунтованість податкових ставок і тарифів для ДПП, тощо [14,15].

В роботі [16] автором була зроблена спроба аналізу та ідентифікації ключових, однак протилежно орієнтованих інтересів учасників ДПП з метою погодження останніх на основі досягнення певних компромісів. Однак, існуючі традиції і принципи управління ДПП як звичайними організаційними утвореннями, унеможливають досягнення таких компромісів в зв'язку з дихотомічною природою цілей їх створення та діяльності і відношенням до цих цілей представників засновників ДПП, його керівництва, людських ресурсів і споживачів товарів і/або послуг.

Метою цієї розвідки є обгрунтування типової структурної схеми системи управління діяльністю ДПП, позбавленої дихотомічної природи роздвоєності цілей і завдань на основі концентрації інтелектуально-ресурсного потенціалу органу управління ДПП на максимально ефективному досягненні спільно запланованих результатів з формулюванням умов взаємодії учасників партнерства на засадах гармонізації інтересів.

Основний розділ. За основу гіпотезичного припущення про можливість ефективного управління діяльністю ДПП на основі інтеграції інтелектуально-ресурсного потенціалу її учасників може служити модель залежності результатів діяльності системи від інтелекту її керівника, відома під назвою «модель Фідлера-Лейстера» [17]. Основною ідеєю, закладеною авторами в цю модель, є встановлення впливу на результат діяльності системи під управління керівника «проміжних чинників» у вигляді мотивації-демотивації, позитивних-негативних стосунків з керівництвом вищих рівнів управлінської ієрархії, з персоналом керованого колективу і т. п.

Якщо прийняти за вихідне припущення наступну функціональну залежність $RMS = \Phi(IM)$, де RMS – результат діяльності системи ДПП, а IM – інтелект її керівника (менеджера), то цілком очевидним виглядатиме її продовження у вигляді $RMS = \Phi(\Sigma DM_i)$, тобто – результат діяльності є функцією N_i прийнятих менеджером (M) вірних і обгрунтованих управлінських рішень DM_i щодо ефективного і цільового використання ресурсів системи, які є нічим іншим як інтелектуальними продуктами діяльності менеджера або органу управління (де $i = 0 \div N$). При цьому, досягнення системою ДПП її цільової функції і мети існування $G(t)$ – виконання «місії» ДПП – обумовлюється так званим рівнянням результату управління [18] у вигляді наступної логічної залежності

$$G(t) = HmR(t) * Ni(t) * [FinR(t) * FisR(t) * NatR(t)], \quad (1)$$

згідно з якою, для успішного досягнення запланованої на період t позитивної цілі $G(t) = 1$ наявними людськими ресурсами $HmR(t) = 1$ ДПП необхідно виробити, прийняти і виконати $N(t) = 1$ якісних управлінських рішень DiM про використання наявних в його розпорядженні фінансових $FinR(t) = 1$ (власні кошти, зовнішні інвестиції, кредити тощо), фізичних $FisR(t) = 1$ (будівлі, обладнання, інфраструктура тощо) і природних $NatR(t) = 1$ (землі, ліси, води, корисні копалини тощо) ресурсів. При цьому, якщо хоча б одна складова залежності (1) рівна логічному «0», то $G(t)$ автоматично перетворюється в 0, тобто запланований результат не буде досягнуто.

Якщо $HmR(t)$ - людські ресурси ДПП представити як логічну суму (логічна операція «І»)

$$HmR(t) = M(t) * F(t) * ПД(t) * ПВ(t) * ПС(t), \quad (2)$$

де $M(t)$ та $F(t)$ відповідно їх управлінська та виконавча складові персоналу ДПП, ПД – вище керівництво – уповноважені представники і органи держави, ПВ – вище керівництво – приватний власник або його уповноважені представники, ПС – представництво споживачів послуг і/або товарів ДПП, то

$$G(t) = M(t) * F(t) * ПД(t) * ПВ(t) * СП(t) * Ni(t) * [FinR(t) * FisR(t) * NatR(t)], \quad (3)$$

а результат функціонування стає залежним не тільки від інтелекту IM (а отже вірності і якості рішень) одного керівника партнерства щодо використання ресурсів. Цей результат стає функцією множинного інтелекту, який в [18] названо інтегральним, а так як носіями інтелекту виступають тільки люди, можна стверджувати, що результат діяльності є логічним добутком інтелекту всіх зацікавлених учасників процесу

$$G(t) = \Phi(IM * IF * IPД * IPВ * ICП). \quad (4)$$

В такому випадку, враховуючи позицію авторів моделі Фідлера-Лейстера щодо послідовного впливу на результат чинників мотивації і досвіду учасників [17], стає зрозумілою доцільність організаційного використання інтелектуального ресурсу всіх можливих учасників (налагодження взаємостосунків) через шляхом їх врахування через логічну операцію «АБО», коли

$$G(t) = RMS = \Phi(\Sigma DMi) = \Phi\{\Sigma[(IM * MotM * ExM) * (IF * MotF * ExF) * (IPД * MotПД * ExПД) * (IPВ * MotПВ * ExПВ) * (ICП * MotСП * ExСП)]\}, \quad (5)$$

тобто результат управління ДПП стає логічною функцією «АБО» інтелекту (I), мотивації (Mot) і досвіду (Ex) не одного керівника чи керівного органу ДПП, а і всіх інших можливих учасників процесу управління партнерством. При цьому, особливою умовою слід вважати ту обставину, що саме результат управління RMS , буде через систему зворотних зв'язків виступати одним із найвпливовіших чинників формування таких складових залежності як Mot і Ex – мотивації і досвіду відповідних учасників формування і реалізації управлінських рішень.

Таким чином, присутність будь-якої частки інтегрального інтелекту системи управління ДПП буде вносили позитивний вклад у вироблення і реалізацію управлінських рішень

З врахуванням цих рекомендацій модель Фідлера-Лейстера з необхідністю трансформується в структурну схему управління державно-приватним партнерством на основі впровадження комплексу впливових зворотних зв'язків на основі досягнутих результатів: $RegПД = F(RMs)$ – регулюючо-мотивуючих впливів на органи управління партнерством уповноважених представників держави, $RegСП = F(RMs)$ – регулюючо-мотивуючих впливів представників споживачів товарів і послуг, $Reg[M(t) \& F(t)] = F(RMs)$ – регулюючо-мотивуючих впливів персоналу партнерства, $RegПВ = F(RMs)$ – регулюючо-мотивуючих впливів уповноважених представників власника (рис. 1).

Тоді, в кращому випадку $RMS = G(t)$, тобто результат діяльності буде повністю адекватним запланованим показникам, а при погіршенні інтелектуальних, мотиваційних і кваліфікаційних характеристик учасників будь-якої із складових рівняння результату, $RMS < G(t)$, що буде спричиняється такими «проміжними чинниками» як демотивація, відсутність необхідного досвіду, погані стосунки із зовнішніми регуляторами тощо.

Висновки. Таким чином, основною умовою ефективного управління ДПП слід вважати максимальну організаційну концентрацію і мотивацію інтелектуального потенціалу всіх можливих учасників партнерства для вироблення прийнятних для всіх комплексних і компромісних управлінських рішень щодо такої трансформації наявних в розпорядженні партнерства ресурсів в товари та послуги і такої його поведінки на відповідному ринку, які б принесли максимально можливе задоволення інтересів кожному із учасників, коли $RMS = G(t)$.

Така організація процесу управління діяльністю ДПП (Рис. 1) забезпечує для ДПП можливість досягти в результаті активної діяльності певного економічного успіху $Gi(t) = 1$ через врахування наявності в їх розпорядженні природно-сировинних [$NatR(t) = 1$], фінансових [$FinR(t) = 1$] і матеріальних [$FisR(t) = 1$] ресурсів, і здатності суб'єкта управління [$M(t) = 1$] (вірно, з можливо меншими затратами ресурсів) приймати необхідну кількість [$Ni(t) = 1$] якісних і компетентних (вірних, простих, з якомога меншими затратами ресурсів) управлінських рішень (в т.ч. нових, раніше невідомих) про оптимальне використання всіх названих вище ресурсів та організувати реалізацію цих рішень кваліфікованим персоналом [$F(t) = 1$], здатним до оптимального (вірного, з можливо меншими затратами ресурсів) перетворення ресурсів у готову продукцію чи послуги ДПП.

В зв'язку з цим, очевидний науково-теоретичний і методологічно-практичний інтерес становитиме

ідентифікація та дослідження можливостей і шляхів управління державно-приватними партнерствами на засадах гармонізації інтересів сторін-учасників, коли складові загального результату управління RMs, розділені між всіма учасниками партнерства у вигляді часток $RMs[M(t) \& F(t)]$, $RMs_{ПД}$ і $RMs_{ПВ}$ будуть задовольняти інтереси і цілі кожного з них.

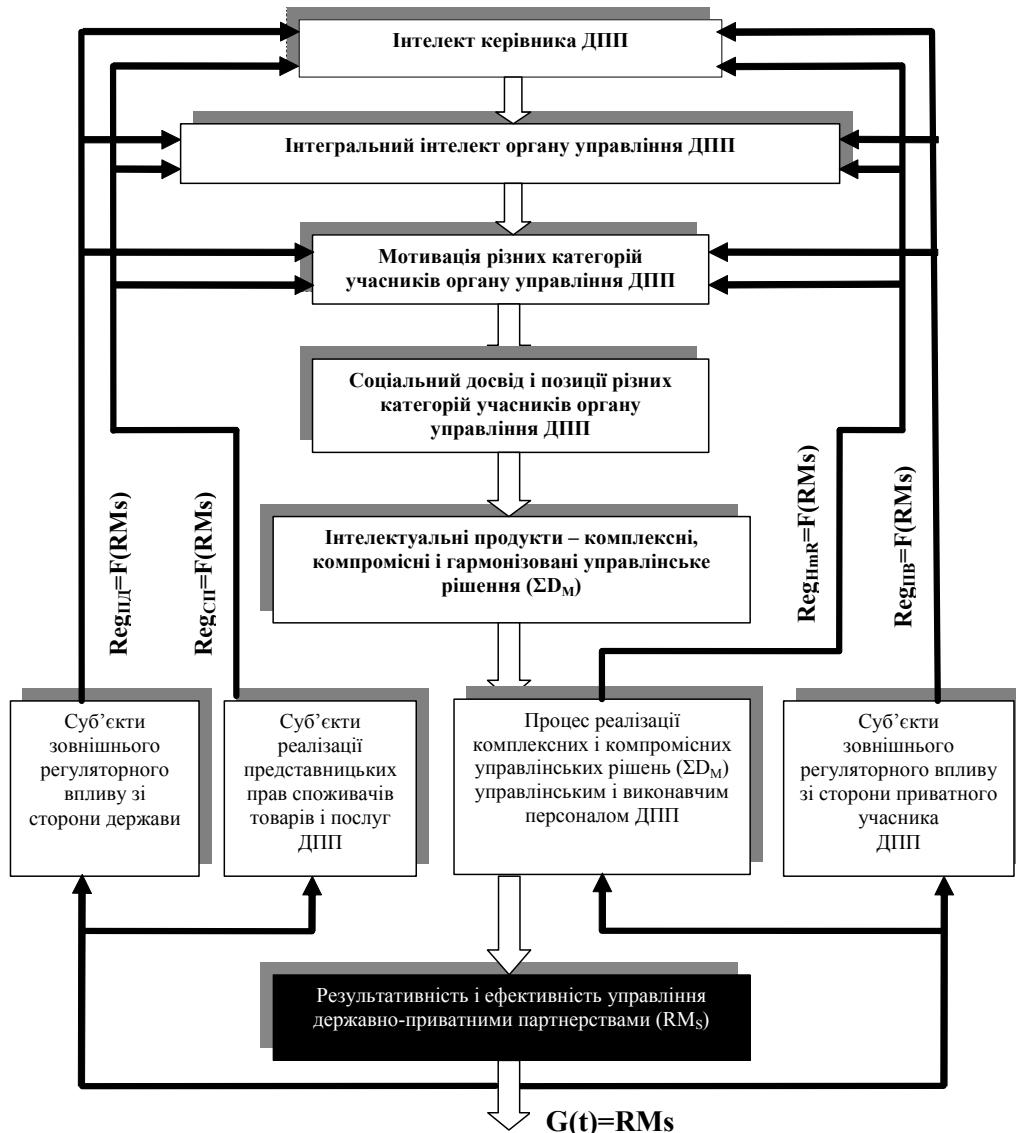


Рис. 1. Структурна схема організації процесу управління державно-приватним партнерством на основі моделі зв'язку інтегрального інтелекту органу управління з ефективністю і результативністю діяльності партнерства (удосконалена модель Фідлера-Лейстера)

В цьому випадку можна говорити про ефективну реалізацію потенціалу державно-приватних партнерств в умовах України.

Література

1. An Introduction to Public Private Partnerships / [Електронний ресурс] PARTNERSHIPS BRITISH COLUMBIA, June, 2003. – P.7 – Режим доступу: www.partnershipsbc.ca
2. Keys to Collaboration: Building Effective Public-Private Partnerships. – NASCIO, May 2006. – P. 11.
3. Кулик В. А. Розвиток державно-приватного партнерства (на прикладі авіатранспортної сфери) / В. А. Кулик, О. Й. Косарев, Н. О.Полянська // Вчені записки НАУ. Економічна теорія. – 2009. – С. 38-43.
4. Косарев А. Й. Партнерство держави і приватного бізнесу в розвитку повітряного транспорту України / А. Й. Косарев, О. М. Рибак // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємство. – 2007. – № 3. – С. 118–125.
5. Маркова І. В. Необхідність застосування державно-приватного партнерства на залізничному транспорті / [Електронний ресурс] / І. В. Маркова // Проблеми економіки и управления на железнодорожном транспорте, 2009. – Режим доступу до журн. <http://ekuzt2009.detut.edu.ua/sekcziya-1/25->

neobxdnst-zastosuvannya-derzhavno-privatnogo-partnerstva-na-zalznichnomu-transport.html

6. Державно-приватне партнерство у секторі автомобільних доріг в Україні / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні / [Електронний ресурс] / Берлін-Київ, 2008. / Режим доступу журн. <http://www.ier.kiev.ua>

7. Єгорова О. Державно-приватне партнерство в портовому сегменті економіки України. Радикальний крок чи необхідність / [Електронний ресурс] / Юрбізнес, №20(155), 20 травня 2008. – Режим доступу до журн. <http://www.yur-gazeta.com/article/1570/>

8. Державно-Приватне Партнерство як Альтернатива Приватизації. На прикладі ВАТ «Укртелеком» / [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні / Київ, 2003. – Режим доступу до журн. <http://www.ier.kiev.ua>

9. Денисов К. В. Інвестиції як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств ГМК України / [Електронний ресурс] / К. В. Денисов // Запорізький національний університет. – Режим доступу до журн. http://www.confcontact.com/2009_03_05/5_denisov.htm

10. Пантелеєнко В. М. Крупні інфраструктурні проекти 2009-2010 років на основі державно-приватного партнерства – як основа подолання кризи в будівельній галузі / [Електронний ресурс] / Матеріали Всеукраїнського форуму «Державно-приватне підприємство в Україні у подоланні економічної кризи в будівництві» 29.10.2009. – Режим доступу <http://www.avbmv.com.ua/content/view/638/1/>

11. Вдовенко Ю. Теплоенергетика Чернігова працює на засадах державно-приватного партнерства / Ю. Вдовенко // Інформаційний бюлетень проекту тренінгової програми «Публічно-приватні партнерства». - №2. – 2009. – С. 2.

12. Клевцевич В. А. Форми залучення приватного сектору та можливості їх застосування в ЖКГ України / В. А. Клевцевич / [Електронний ресурс] / Матеріали Шостої Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Сучасна наука в мережі інтернет». – Режим доступу: <http://intkonf.org/klevtsevich-na-formi-zaluchennya-privatnogo-sektoru-ta-mozhливosti-yih-zastosuvannya-v-zhkg-ukrayini/>

13. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / [Електронний ресурс] / Б. Данилишин // Юридичні новини Online. – Режим доступу до журн. <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2/>

14. Федулова Л. І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненкова // Наукові праці. Том. 109. Вип. 96 – С. 57-60

15. Міщук О. В. Роль партнерства держави і приватного капіталу у інноваційній економіці / [Електронний ресурс] / О. В. Міщук // Інститут економічного розвитку КНЕУ, Україна. – Режим доступу до журн. <http://www.confcontact.com/2009ip/mishuk.htm>

16. Боднар Г.Ф. До ідентифікації і погодження ключових інтересів учасників державно-приватних партнерств / Г. Ф. Боднар // Моделювання регіональної економіки. Зб. наук. праць. – Івано-Франківськ: Івано-Франківський національний технічний університет ім. В. Стефаніка, 2009. – С. 171-178.

17. Fiedler F. E. A Theory of Leadership Effectiveness. – New York, New York: McGraw-Hill, 1967 - .

18. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління. Монографія / В. П. Петренко – Івано-Франківськ: ПП, Курилюк, 2009. – 196 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 339.13:658.8

Ю. А. БУРЕНКО

Херсонский национальный технический университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

Предложен организационно-экономический механизм стратегического управления функционированием предприятий в условиях динамических изменений внешней среды, в структуре компонентов которого впервые включены определение и анализ характеристик информационных ситуаций, направленность их разрешения, построение иерархии подчинений и информационной архитектуры, что позволяет исключить субъективизм в принятии управленческих решений и оптимизировать весь процесс управления конкурентоспособностью.

The organizationally-economic mechanism of strategic management functioning of enterprises is offered in the conditions of dynamic changes of external environment, determination and analysis of descriptions of informative situations, orientation of their permission, construction of hierarchy of submissions and informative architecture, is first included in the structure of components of which, that allows to eliminate subjectivism in acceptance of administrative decisions and optimize all of process of management a competitiveness.

Ключевые слова: управление ,ресурсы, информация, структура.

Вступление. Усложнение заданий развития промышленных комплексов, возникновение новых целей, приоритетов, ресурсных ограничений и угроз развития, усиление глобальной конкуренции, высокие

темпы научно-технического процесса, задания вхождения Украины общеевропейское и мировое экономическое пространство ставят в современных условиях исследования теоретических и практических проблем управления развитием предприятий в разряд современных и актуальных.

Аналоги публикаций и последних достижений показывает, что исследованию проблем организации производства в условиях стратегических изменений уделяли внимание И. Ансофф, П. Друкер, Ф. Вебстер, Б. Санто, Р. Фатхутдинов[1,5]. Однако, их работы в основном содержат предложения о стратегическом и техническом управлении в условиях стабильно функционирующей экономики. Вместе с тем, наблюдающиеся спады производства и приближение кризисных ситуаций требуют корректировки этих положений с учетом особенностей современного развития производства.

Для ускоренного обновления производственного потенциала предприятий и усиления их позиций на обслуживающих сегментах, необходим интенсивный и безотлагательный поиск инструментария, адекватного требованиям времени, который включает в себя новые принципы, организационно-экономические механизмы и технологии управления.

Основной раздел. Концепция стратегического управления отражает четкое позиционирование предприятия, представленное в системе принципов и целей функционирования, механизмов взаимодействия субъектов и объектов управления, характер взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры, форм адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

В развитии системного анализа структуры управления предприятиями предложены основные компоненты и этапы формирования механизма стратегического управления развитием перерабатывающих предприятий, условия, функционирования которых характеризуются неоднозначностью и неопределенностью информационной составляющей управления и непредсказуемостью поведения внешней среды (рис.1).

Первый организационный этап механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства начинается с процесса планирования подготовительных работ, который предусматривает в го начальной стадии оценку внутренних возможностей и резервов предприятия посредством определения путей интенсификации использования имеющихся ресурсов и направлений их концентрации, с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

Планирование призвано обеспечить рациональное использование параметров капитализации: производственных фондов, трудовых и финансовых ресурсов для выполнения стратегических задач устойчиво экономического развития.

Не меньшую важность в структуре организационного этапа механизма стратегического управления перерабатывающего производства имеет разработка иерархии подчинений. Предлагается построение иерархической структуры управления конкурентоспособностью производства производим путём оптимизации ресурсообеспечения, представляющей собой совокупность уровней управления с вертикальными и горизонтальными связями, следующих друг за другом в порядке определённого приоритета. Собранные вместе иерархические уровни образуют свою подсистему, со своими связями, структурами и целями которая, накладываясь на основную систему организации производства, обеспечивает её трансформацию в единую систему ресурсного обеспечения производства. Руководство организации управления перерабатывающими управлениями в условиях кризиса и спадов производства рекомендуется осуществлять на основе использования многоуровневой иерархической структуры с использованием делегирования полномочий в иерархическом дереве подчинённости.

Использование в практической деятельности продуктов интеллектуальной собственности уменьшает объемы производственных затрат, повышает производительность продукции, снижает её себестоимость, что в свою очередь повышает уровень рентабельности производства и его конкурентоспособность. Поэтому в состав организационного этапа механизма стратегического управления развитием перерабатывающего производства в качестве значимой компоненты включена разработка информационной архитектуры.

Информационная архитектура организации служит основой управления производством. Современные информационные системы обеспечивают оперативную связь подразделений организации, как между собой, так и с вышестоящим руководством, контроль производственных процессов, учет засов на складах, мониторинг продаж, процессов поставок и расходования средств. При построении структурно-логической схемы модели информационной архитектуры необходимо учесть и основные функции предприятия, которым придается особое приоритетное значение: производство, кадры и финансы.

Для руководителей производств, ориентированных на результаты и ликвидность, на передний план выходит блок показателей организационно – управленческого и финансового учёта, среди которых особое внимание уделяется ресурсам и контролю над результатами работы. Это обуславливает необходимость включения в состав организационно-экономического механизма контроль над использованием ресурсов, и на основе этого, реконструкцию принципов оперативного управленческого учёта, которые требуют создания соответствующей иерархической инфраструктуры производства.

Управление ресурсами – это информационная система, предназначенная для идентификации и планирования продаж, производства, закупок и учёта при исполнении заказов клиентов в сферах

производства, дистрибуции и оказания услуг. Это обуславливает необходимость научно-обоснованного системного управления ими на стадиях формирования и трансформации с учётом современных тенденций развития производственных структур и изменяющихся условий их функционирования. Несмотря на многогранность ресурсной компоненты производственной деятельности, каждое из отдельных направлений её развития допускает достижение высоких финансовых результатов не только в оптимальном их использовании, но и в управлении ими.

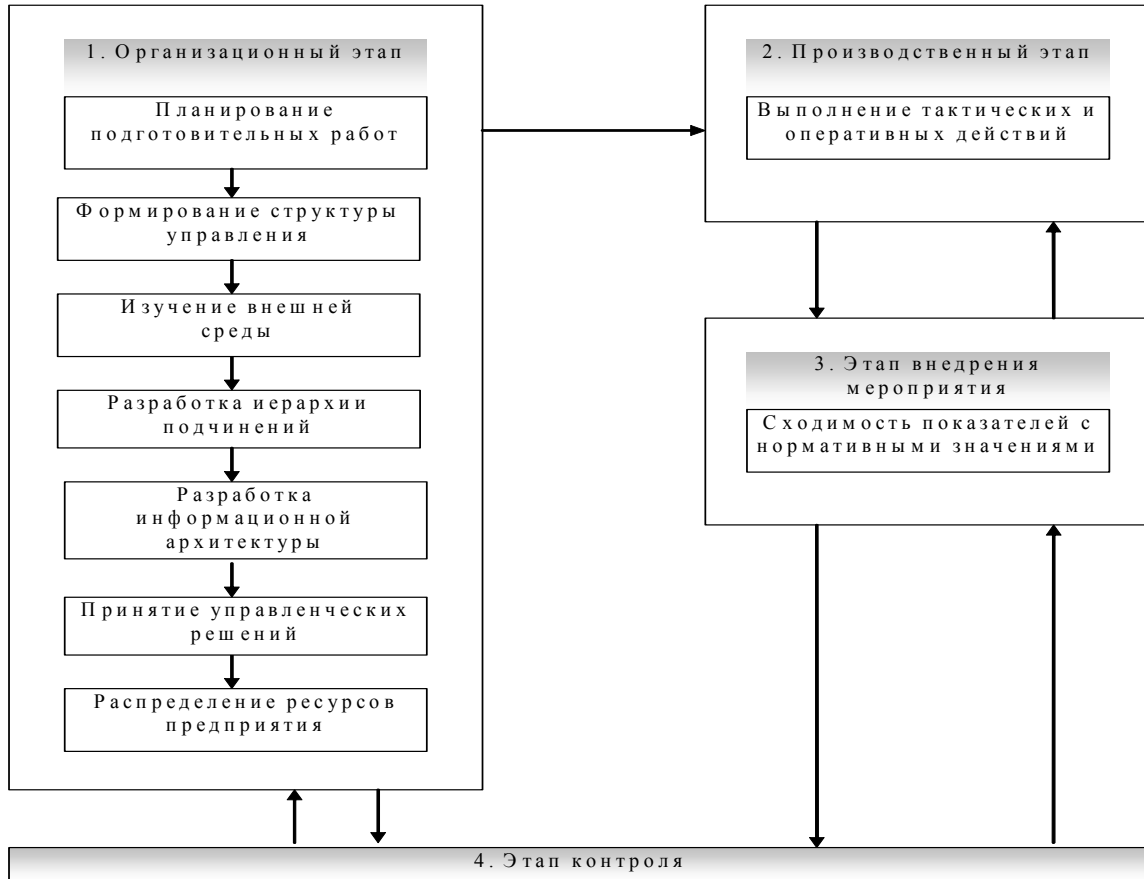


Рис. 1. Основные компоненты и этапы формирования механизма стратегического управления развитием предприятиями в условиях кризисных ситуаций

На основе обобщения информации о состояниях производства и возможных применениях внешней среды хозяйствования принимаются объективные обоснованные решения.

Выводы. Многогранность предпринимательской деятельности как социально - экономического явления требует постоянного совершенствования и развития её научно-технических и методологических основ, т.е. более глубокого понимания системно-образующего представления и практической материализации результатов производственной деятельности, адекватного современным условиям функционирования предприятий в трансформационной среде.

Использование при формировании организационно-экономического механизма стратегического управления предприятиями современных информационных технологий позволяет учесть всё многообразие взаимодействий производственных факторов с колебаниями внешней среды и тем самым исключить субъективизм в принятии управленческих решений.

Литература

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Друкер П. Эффективное управление. – М.: Издательство торговый дом «Град», 1998. – 288 с.
3. Webster F.E. The changing role of marketing in corporation. – Journal of Marketing. – 1992. – P. 1-17.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
5. Фатхудинов Р. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика – 2003. - №1. – С. 31 - 43

Надійшла 14.03.2010

**ВПЛИВ ВИМОГ ЛІКВІДНОСТІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ**

В статті розглядається питання впливу вимог ліквідності на конкурентоспроможність вітчизняних банків. Виконано аналіз стану ефективності управління банками своїми активами та власним капіталом.

The article considers the issue of liquidity requirements impact the competitiveness of domestic banks. The analysis of the effectiveness of bank management of their assets and bank's capital.

Ключові слова: ліквідність, прибутковість, конкурентоспроможність банків, управління активами, пасивами та власним капіталом банків.

Проблема конкурентоспроможності банків України в умовах економічної кризи та глобалізації і лібералізації руху капіталу є дуже актуальною не тільки для вітчизняних банків. Діяльність банку завжди базується на вирішенні питання впливу вимог ліквідності на конкурентоспроможність та прибутковість, оскільки кожний банк прагне в своїй діяльності бути одночасно і ліквідним, і прибутковим, підтримуючи та підвищуючи свою конкурентоспроможність на ринку банківських послуг. Прагнення збільшити свою прибутковість завжди зменшує ліквідність банку і, навпаки (збільшення ліквідності зменшує прибутковість банку), що, як наслідок, зменшує й конкурентоспроможність банку. Зрозуміло, що підвищення своєї конкурентоспроможності кожний банк здійснює за рахунок підвищення якості управління активами, пасивами та власним капіталом, тобто за рахунок підвищення їх прибутковості. Відповідно аналіз стану конкурентоспроможності вітчизняних банків в умовах економічної кризи потребує свого дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років показав, що у сфері дослідження проблем конкурентоспроможності банків існує чимало робіт, серед яких, перш за все, слід зазначити роботи з конкурентоспроможності компаній закордонних та вітчизняних авторів, таких, як роботи М. Портера, П. Друкера, Ф. Котлера, Г.Л. Азоева, Г. Азаренкової, В. Козюка, І. Лютого, В. Міщенко та інших економістів. Разом з тим, ще й сьогодні залишається низка не вирішених питань конкурентоспроможності банків України, й, перш за все, з питань вирішення банками питання впливу вимог ліквідності на прибутковість та конкурентоспроможність банків. Вирішення дилеми ліквідність-прибутковість виступає фактором та резервом підвищення банками своєї конкурентоспроможності. Це зумовлено тим, що дотримання банком оптимального значення своєї ліквідності при одночасному прагненні до збільшення прибутковості, потребує від нього дуже зваженого підходу до управління своїми активами, пасивами та капіталом.

Метою статті виступає аналіз конкурентоспроможності банків України з позицій вирішення ними дилеми ліквідність-прибутковість.

Конкурентоспроможність банку в умовах економічної кризи тісно пов'язана із збалансованим підходом до вирішення питання ліквідність-прибутковість.

Аналіз співвідношення чистого прибутку та ліквідності банків показав, що, як правило, між ліквідністю банку та його чистим прибутком існує обернена залежність, тобто чим вищий прибуток, тим нижча ліквідність банку, і навпаки (табл.1).

Як видно, з даних табл. 1, по банківській системі країни обсяги позичок зросли за досліджуваний період більше ніж втричі (з 245,5 до 741,8 млрд. грн.), в той час, як обсяги вкладів збільшились за той самий період лише трохи більше ніж вдвічі (з 203,9 до 438,0 млрд. грн.). з цього випливає, що за період 2007-2009 роки (3 роки) всі українські банки надавали в позички не тільки усі залучені ними на вклади кошти, а навіть й більше, ніж залучено на вклади, тобто банки залучали кошти для надання позичок ззовні чи за рахунок власного капіталу. За таких обставин їх діяльність слід розцінювати як агресивну та іноді й непродуману через спрямованість на збільшення прибутків за будь-яких обставин, нехтуючи зростанням ризику втрати своєї ліквідності. До того ж, якщо банки надають в позички коштів більше, ніж залучено ними на вклади, що притаманно більшості комерційних банків України по всіх групах банків у 2007-2009 рр., то показник ліквідності «позички/вклади» зростає, що свідчить про зниження ліквідності банків, що власне й відбувається (табл. 1).

Використання співвідношення позички/вклади як показника ліквідності виходить із допущення, що позички є найменш ліквідними з активів, які приносять дохід. Зрозуміло, що чим більша частка залучених на вклади коштів розміщена у позички, тим нижче ліквідність банку й банківської системи у цілому. Доречно відзначити, що верхня межа цього показника ніколи не виражається точною цифрою. Однак, коли показник позички/вклади зростає, то банки стають обережнішими й починають посилювати свою кредитну політику, обмежуючи розміри наданих позичок й підвищуючи процентні ставки в міру погіршення ліквідності [2, с.140]. зрозуміло, що наявність тенденцій безперервного зростання цього показнику у віх

банках означає й зростання по всій банківській системі, що є свідченням зниження банківської ліквідності, як банків, так й всієї банківської системи країни. Незважаючи на наявні недоліки показника позички/вклади, він дає можливість кожному банку оцінювати тенденції в рівні ліквідності всієї банківської системи країни, та, відповідно, вживати попереджувальних заходів до регулювання ліквідності.

Таблиця 1

Чистий прибуток, ліквідність та прибутковість банківської системи України загалом та по групах банків у 2007-2009 рр. за станом на початок року [1]

Рік дослідження/ кількість банків в даному році	Позички, млрд. грн.	Вклади, млрд. грн.	Ліквідність (позички/вклади)	Чистий прибуток, млрд. грн.	Прибутковість	
					активів	капіталу
1 група банків						
2007/15	160,9	126,5	1,27	2,8	0,013	0,120
2008/17	291,8	204,7	1,42	4,8	0,012	0,120
2009/18	522,0	292,8	1,78	4,9	0,008	0,065
2 група банків						
2007/19	42,0	39,2	1,07	0,7	0,011	0,100
2008/17	66,0	52,1	1,27	0,8	0,008	0,070
2009/22	116,0	69,9	1,66	1,6	0,010	0,080
3 група банків						
2007/25	20,5	17,6	1,16	0,3	0,011	0,070
2008/34	41,9	35,3	1,19	0,5	0,009	0,060
2009/24	49,3	33,1	1,49	0,4	0,005	0,030
4 група банків						
2007/110	22,0	20,5	1,20	0,3	0,001	0,004
2008/105	30,5	28,0	1,34	0,4	0,001	0,004
2009/120	54,5	44,3	1,69	0,5	0,007	0,040
Всього по банківській системі						
2007/169	245,5	203,9	1,20	4,1	0,012	0,100
2008/173	430,0	319,7	1,34	6,6	0,011	0,100
2009/184	741,8	438,0	1,69	7,3	0,008	0,060

Доречно відзначити, що міжнародна рейтингова агенція Standart&Poors саме за цим показником оцінює тенденції в рівнях ліквідності банківських систем ряду країн.

Слід відмітити, що вітчизняні економісти також використовують дані про співвідношення наданих банківською системою позичок і залучених нею вкладів [3, с.38], але у вигляді показника – «вклади/позички». Однак, показник «вклади/позички» не має чіткої наочності того, що сума низько ліквідних активів, якими є позички, перевищує суму залучених банком коштів. Наприклад, якщо на початок 2009 року ліквідність банків за показником «позички/вклади» складала 1,69, то за показником «вклади/позички» лише 0,59. Це означає, що показник «вклади/позички» не дає банку наочного уявлення про перевищення обсягів наданих ним позичок над обсягами залучених вкладів, тобто не застерігає його.

Як видно з даних табл. 1, перевищення обсягів позичок над залученими вкладами у кожному з періодів дослідження поступово зростає по всіх групах банків та по всій банківській системі, особливо, у 2008 році, у зв'язку із чим на початок 2009 року по всіх групах банків та, відповідно, по всій банківській системі різко збільшився показник банківської ліквідності, що свідчить, з одного боку, про прагнення банків збільшити свій прибуток, а з іншого, про нехтування ними своєю ліквідністю. З даних табл. 1, прибуток банків в цілому по банківській системі збільшився на початок 2009 року незначно (з 6,6 до 7,3 млрд. грн.). Стосовно банків 3 групи, в якій на початок 2008 року було 34 банки, то на початок 2009 року кількість банків скоротилася на десять банків. Однак, разом із зменшенням кількості банків (з 34 до 24 банків тільки за один рік) в групі знизилась й ліквідність, й прибутковість банків у порівнянні з початком 2008 року, що дозволяє зробити висновок про те, що більше ніж третина банків третьої групи характеризувалась низьким рівнем управління своїми активами і капіталом, прагнучи, при цьому до збільшення свого прибутку. Все це й виявило не конкурентоспроможність 10 банків третьої групи, через що вони припинили свою діяльність як юридичної особи, тобто були поглинуті іншими банками, чи взагалі збанкрутували. Доречно, що у 2008 році через нехтування більшістю банками своєю ліквідністю конкурентоспроможність банків суттєво погіршилась.

Про погіршення конкурентоспроможності всіх банків України в 2008 році свідчить також й різке падіння прибутковості активів та капіталу майже вдвічі і, перш за все, це стосується як найбільш великих банків країни – банків першої групи, так й всієї банківської системи України. Зокрема, з даних табл. 1 в цілому по банківській системі прибутковість активів зменшилась з 0,012 до 0,008, а прибутковість капіталу з 0,1 до 0,06. Це означає, що, коли на початок 2007 року банки отримали 1,2 копійки чистого прибутку на кожен гривню активів та 10 копійок чистого прибутку на одну гривню власного капіталу, то на початок 2009 року (тобто за один 2008 рік) на одну гривню активів банки України не отримали вже й однієї копійки

чистого прибутку на кожну гривню активів (отримавши тільки 0,8 копійок) та лише 6 копійок чистого прибутку на кожну гривню власного капіталу. З цього слідує, що конкурентоспроможність банків України зменшилась через падіння ефективності управління ними як активами, так й пасивами в півтора та більше разів.

Доречно відмітити, що в Україні після скасування Положення «Про кредитування» (від 29.09.1995р.), яке забороняло банку видавати позички понад наявних у них залучених ресурсів, обсяги наданих банками України позичок значно перевищують обсяги залучених ними коштів. З цього слідує, що вітчизняні банки, так само, як й банки більшості країн світу, вже давно не дотримуються вимог щодо кредитування в межах наявних ресурсів і, перш за все, в межах залучених коштів. До того ж, згідно з капіталотворчою теорією кредиту [4, с.386], банки можуть надавати позички понад наявних ресурсів, обліковуючи їх на позичкових рахунках й далі спрямовуючи їх на поточні рахунки клієнтів, створюючи тим самим, так звані «мнимі вклади», саме які і виступають підводним каменем у підтримці банком своєї ліквідності. Це зумовлено тим, що мнимі вклади, створені за рахунок наданих понад наявних ресурсів коштів, можуть бути затребувані до видачі реальною готівкою, якої за таких умов у банку становиться недостатньо для видачі по реальних вкладах. Саме тому, використовуючи капіталотворчу теорію кредиту, банкам необхідно з особливою увагою управляти своїми активами та пасивами з метою підтримки не тільки своєї ліквідності та прибутковості, але й підтримки своєї конкурентоспроможності. На наш погляд, доцільно як тимчасову міру запровадити обмеження щодо надання вітчизняними банками позичок в межах існуючих в них ресурсів, встановивши банкам показник позички/вклади на рівні не більше ніж одиниці, хоча така міра призведе до зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків в порівнянні з банками зі 100% іноземним капіталом, які зважено застосовують ідеї капіталотворчої теорії кредиту.

Слід відзначити, що в банківській системі України саме банки першої групи дотримуються агресивної кредитної політики, серед яких перше місце (з точки зору показника позички/вклади) посів ВТБ банк, надавши позичок майже в 5 разів більше, ніж отримав вкладів, у зв'язку з чим, рівень його ліквідності склав 4,88. однак, разом з тим, у ВТБ банку низька рентабельність як активів, так й капіталу (0,2 копійки на одну гривню активів та 2 копійки на одну гривню власного капіталу), що свідчить про неефективне управління своїми активами та капіталом, що характеризує це банк як практично неконкурентоспроможний (табл. 2).

Як видно за даними табл. 2, за ВТБ банком за ризикованістю в кредитуванні слідкують Укрсоцбанк, Сведбанк та УкрСиббанк, які надали позичок втричі більше, ніж залучили вкладів. Відповідно, якщо в УкрСиббанку на одну гривню активів приходиться 0,7 копійки прибутку та 8 копійок прибутку на кожну гривню власного капіталу, то в Сведбанку ще нижче – 0,25 копійки на одну гривню активів та 2 копійки прибутку на гривню власного капіталу, що свідчить про низький рівень управління своїми активами та капіталом цих банків та, відповідно, низький рівень конкурентоспроможності. Разом з тим, Укрсоцбанк при тому ж рівні своєї ліквідності (значення показника близько трьох) управляє активами та капіталом значно ефективніше, оскільки за практично вдвічі менших розмірах активів та власного капіталу, у порівнянні з Приватбанком, який отримав найбільший прибуток на рівні 1,3 млрд. грн. серед банків першої групи, Укрсоцбанк має практично ту ж саму прибутковість своїх активів та власного капіталу на рівні з Приватбанком – 0,16 копійок на одну гривню активів та 15 копійок на одну гривню власного капіталу.

Таблиця 2

Чистий прибуток, ліквідність та прибутковість комерційних банків першої групи банків у банківській системі України за станом на 01.01.09 р. [1]

Банки групи	Позички, млрд. грн.	Вклади, млрд. грн.	Ліквідність (позички/вклади)	Чистий прибуток, млрд. грн.	Прибутковість	
					активів	капіталу
Приватбанк	72,8	57,0	1,28	1,3	0,016	0,160
Райффайзенбанк Аваль	54,7	27,2	2,01	0,5	0,008	0,070
Ощадбанк	3,9	17,2	2,03	0,3	0,005	0,020
Укрсоцбанк	43,7	14,3	3,06	0,8	0,016	0,150
УкрСиббанк	50,4	16,9	2,98	0,4	0,007	0,080
Укрексімбанк	38,3	24,9	1,54	0,6	0,012	0,130
ОТП Банк	31,2	28,4	1,10	0,08	0,002	0,030
Альфа-банк	28,0	19,1	1,47	0,16	0,005	0,05
Надра	24,4	14,7	1,66	0,02	0,001	0,010
ВТБ Банк	24,9	5,1	4,88	0,06	0,002	0,020
Промінвестбанк	24,1	24,3	0,99	0,1	0,004	0,030
Форум	16,9	7,9	2,14	0,01	0,0005	0,005
ПУМБ	15,4	7,5	2,05	0,01	0,0005	0,003
Фінанси і кредит	15,7	10,3	1,52	0,14	0,008	0,060
Укрпромбанк	12,5	10,2	1,22	0,018	0,001	0,009
Сведбанк	14,0	4,6	3,04	0,04	0,0025	0,020
Укргазбанк	9,3	7,9	1,18	0,2	0,0135	0,130
Брокбізнесбанк	10,7	8,5	1,26	0,07	0,005	0,030
Всього по групі	522,0	292,8	1,78	4,9	0,008	0,060

Більшість банків першої групи характеризується прибутковістю активів менше однієї копійки на кожну гривню, а деякі банки цієї групи (Форум, ПУМБ, Укрпромбанк) – прибутковістю власного капіталу на рівні нижче однієї копійки. Такі банки, як Надра, Фінанси та кредит, Укрпромбанк, та низка інших банків цієї групи через нехтування своєю ліквідністю (з метою збільшення чистого прибутку) у 2008 році стали неспроможними повертати свої вкладникам депозити у готівковій формі за першою вимогою, що підтверджує не конкурентоспроможність цих банків та невирішеність існуючої в діяльності більшості банків питання ліквідність-прибутковість, не конкурентоспроможність банків з низьким рівнем ефективності управління активами, кредитними ресурсами та власним капіталом.

Все вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що сьогодні значна більшість вітчизняних банків нехтує своєю ліквідністю заради збільшення чистого прибутку, однак, як показав аналіз, ефективність управління своїми активами та власним капіталом більшості банків і, перш за все, великих банків (банків першої групи) дуже низька та складає (за виключенням Приватбанку та Укрсоцбанку) переважно менше однієї копійки на одну гривню активів. До того ж погіршилась ефективність управління банками своїми активами на початку 2009 року, у зв'язку з чим прибутковість активів банків всієї банківської системи країни зменшилась з однієї копійки на кожну гривню активів до 0,8, а ефективність управління власним капіталом – з 10 копійок до 6 копійок на кожну гривню власного капіталу, що свідчить про погіршення конкурентоспроможності вітчизняних банків на банківському ринку та потребує свого покращення. З цього випливає, що подальші розробки цього досить важливого для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків питання актуальні й тому потребують свого подальшого дослідження.

Література

1. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу та фінансові результати діяльності банків України на 01.01.2007-2009 рр. // Вісник НБУ. - 2007, №3; 2008, №3 та 2009, №3.
2. Рид Э. и др. Коммерческие банки. – М.: Прогресс, 1983. – 501 с.
3. Міщенко В., Сомик А. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура та методологічний підхід до аналізу. Стаття 3. // Вісник НБУ. – 2009. - №1. – С. 34-41.
4. Рябинина Л.Н. Деньги и кредит, учебное пособие, второе издание переработанное и дополненное. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 602 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330. 111

С. Я. КІСЬ, С. О. АФОНЬКІН

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

КОМП'ЮТЕРИЗОВАНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЯКОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ

В статті представлено результати розробки програмного інструменту для визначення і оцінки стану якості функціонування підприємства на основі виконання експертних оцінок та інтерпретації у вигляді оригінальної просторової графоаналітичної моделі комплексного менеджменту якості.

In the article the results of development of programmatic instrument are presented for determination and estimation of the state of quality of functioning of enterprise on the basis of implementation of expert estimations and interpretation as an original spatial grafoanalitichnoy model of complex management of quality.

Ключові слова: якість менеджменту, трикомпонентна модель, підпростір якості.

Вдосконалення систем менеджменту вітчизняними підприємствами набуває значної актуальності в контексті не тільки подолання наслідків економічної кризи, а й пошуку конкурентних переваг для виживання в умовах мінливого та агресивного ринкового оточення.

Оцінка якості управління є важливою передумовою розробки релевантних та дієвих заходів із вдосконалення цього процесу. Суттєвим фактором ефективності діагностики керівної підсистеми організації є використання комплексного підходу в дослідженні. Ефективність менеджменту не можна ототожнювати виключно з фінансовими результатами діяльності певного суб'єкту господарювання, адже звичайний аналіз рентабельності і фінансової стійкості вказує виключно на уже отримані наслідки діяльності керівництва і організації в цілому, не розкриваючи при цьому всієї сукупності причин появи тих чи інших результатів. В зв'язку з цим, цілком очевидно, що оцінка якості управління підприємством потребує розробки такої моделі, яка б давала можливість не тільки відображати якісні аспекти діяльності організації, а й уможливила кількісну та порівняльну оцінку цього процесу.

Очевидно, що в більшості випадків низька ефективність і конкурентоспроможність організації є відображенням нераціонального керівництва. Виходячи з цього в роботах [1, 2] було запропоновано рівень менеджменту суб'єктів господарювання оцінювати через призму якості трьох компонентів, які

характеризують функціонування організації в цілому:

- якість управлінського персоналу;
- якість виконавчого персоналу;
- якість процесів, технологій і обладнання.

В даній моделі, в основу якої покладено відомі 14 постулатів якості Е. Демінга [3], якість управлінського персоналу вказує на ефективно задіяний потенціал суб'єкту управління, а два наступні показники вказують, по суті, на задіяний потенціал об'єкту управління, формування і розкриття якого відбувається внаслідок управлінського впливу. Трикомпонентна модель оцінки функціонування організації дозволяє комплексно підійти до показника якості системи менеджменту, адже охоплює суб'єкт і об'єкт управління.

Основною складовою частиною будь-якої організації є її операційна система. Зв'язок класичних елементів операційної системи та компонентів моделі оцінки функціонування організації наведемо у таблиці 1.

Таблиця 1

Зв'язок елементів операційної системи та моделі оцінки функціонування організації	
Компоненти моделі	Елементи операційної системи
Якість виконавчого персоналу	Праця
Якість процесів, технологій і обладнання	Засоби праці
	Предмети праці
	Технологія

Приведена у таблиці 1 відповідність підтверджує релевантність обраної моделі для оцінки рівня менеджменту організації, при чому негативні прояви в елементах операційної системи автоматично сигналізують про неефективне управління аналізованими елементами. Розгляд запропонованої моделі також дозволяє виявити проблеми взаємодії між суб'єктом та об'єктами управління в організації.

Використання трикомпонентної моделі оцінки функціонування організації з метою визначення рівня менеджменту досліджуваного суб'єкту господарювання пов'язане із введенням, поряд із оцінками компонентів, певного результуючого показника функціонування організаційного утворення, а, отже, і якості менеджменту.

Найбільшою наочністю та гнучкістю для роботи з трикомпонентними моделями володіє просторова графічна форма представлення на основі Декартової трьохосової системи координат із використанням векторів та виділенням просторових областей. Підготовка запропонованої моделі до просторового відображення передбачає введення трьох векторів якості, що відкладаються по відповідним координатним осям і вказують на рівень компонентів моделі, та результуючого вектору якості, координатами якого виступають довжини компонентних векторів:

- вектор якості управлінського персоналу (\bar{Q}_m);
- вектор якості виконавчого персоналу (\bar{Q}_p);
- вектор якості процесів, технологій і обладнання (\bar{Q}_t);
- результуючий вектор якості (\bar{Q}_r).

З метою деталізації і підвищення об'єктивності оцінок, для кожного компоненту моделі якості пропонується використати 15 оціночних характеристик, які можуть обиратися відповідно до специфіки об'єкту дослідження, що забезпечить водночас гнучкість та детальність моделі. Оцінка кожної з 15 характеристик проводиться довільною кількістю експертів за 5-ти бальною шкалою: "дуже низька"(1), "низька"(2), "середня"(3), "висока"(4), "дуже висока"(5). Результуючого бал (q) кожної оціночної характеристики є середнім арифметичним оцінок експертів. Унаочненням формування компонентних векторів якості управління (\bar{Q}_m), виконання (\bar{Q}_p) та технологій (\bar{Q}_t) є векторний ланцюг (рис. 1).



Рис. 1. Формування компонентних векторів моделі

Практична цінність моделі збільшується при поділі простору, в якому знаходиться результуючий вектор ефективності функціонування організації, на просторові зони. Найменший допустимий поділ передбачає виділення по кожній з осей, довжина який відповідає максимально-можливій довжині компонентного вектора -75 балів, двох однакових зон, внаслідок чого формується 8 підпросторів якості (рис.2). Знаходження кінця результуючого вектора в одному із підпросторів дозволяє судити про певний рівень функціонування організації та якості менеджменту в ній.

Оперативне використання моделі уможливується завдяки використанню сучасних інформаційних технологій. Розрахунок середніх балів для оціночних характеристик доцільно проводити на основі табличного процесора, адже пакети офісних програм широко розповсюджені, а збір і опрацювання експертних оцінок стає більш гнучким, не прив'язаним до конкретного місця, комп'ютера чи програмного забезпечення.

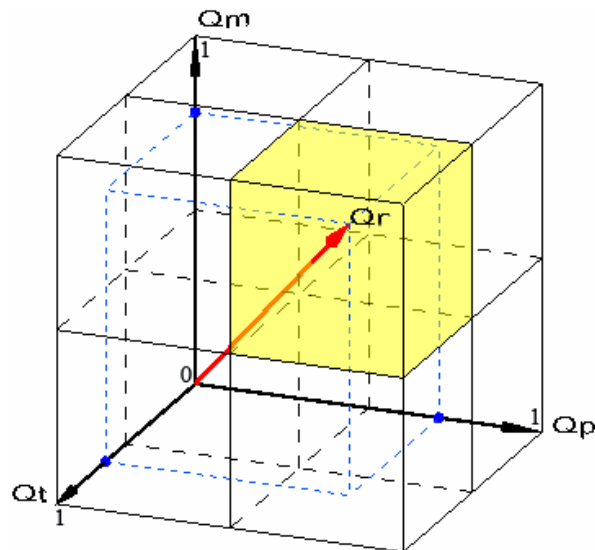


Рис. 2. Просторова модель оцінки функціонування організації та якості менеджменту

Подальше робота з просторовими моделями в офісних пакетах програм в значній мірі обмежена, а отримані 3 масиви з 15-ма оцінками для кожного компонентного вектора є оптимальними вихідними даними для введення у спеціальне програмне забезпечення, на виході якого отримуємо:

- просторове зображення результуючого вектору та його координат, із можливістю обертання і зміщення для оптимізації графічного представлення, та виділену просторову зону, в яку потрапляє результуючий вектор якості;
- ілюстрацію формування компонентних векторів;
- коефіцієнти якості за кожним із компонентних векторів;
- розраховану довжину результуючого вектора якості управління;
- опис кубічної області, в яку потрапляє кінець результуючого вектору, з базовими порадами щодо вдосконалення менеджменту та функціонування організації в цілому.

Аналіз оціночного простору дозволяє виділити наступні характерні зони:

- зона, наближена до точки з координатами 0-0-0 є максимально можливим негативним результатом якості, який гарантує провал організації і характеризує її глибокий кризовий стан, така організація характеризується загалом слабким менеджментом і потребує антикризового вдосконалення, зокрема застосування ре інжинірингу та підвищення кваліфікації управлінського персоналу;

- зони біля точок з координатами 0-0-1, 0-1-0 і 1-0-0 є неприйнятними, так як відображають однобічні варіанти "успіху", при яких наявні значні диспропорції розвитку організації та проявляються внутрішні суперечності її компонентів, поряд із цим, крайні положення результуючого вектору у даних просторових зонах можуть бути індикатором необ'єктивності експертів чи тиску на них;

- зони поблизу точок з координатами 1-1-0, 1-0-1 і 0-1-1 є аналогічними варіантам двокритеріальної моделі оцінювання, згідно з якими організація може досягнути, для прикладу, запланованого результату, не забезпечивши при цьому якості технології, процесів та обладнання (1-1-0), належного управління (0-1-1) або належного виконання (1-0-1), що, у свою чергу, відображає слабкі сторони організації і визначає потенційні проблемні моменти збереження та розширення конкурентних позицій організації на ринку;

- зона успіху, що знаходиться у просторовій зоні 1-1-1 вказує на збалансованість організації та потенційно високу конкурентоспроможність на ринку, що входить до стратегій будь-якої організації.

Довжина компонентних векторів формується як алгебраїчна сума 15 експертних оцінок. При побудові компонентного вектору фізична довжина кожного сегменту розраховується наступним чином:

$$Lq_i = S \frac{q_i}{75}, \quad (1)$$

де Lq_i – фізична довжина i -го сегменту, що відповідає експертному балу оціночного показника;

q_i – експертний бал i -го оціночного показника;

S – стала масштабу: довжина максимально-можливого компонентного вектору в фізичних одиницях.

Абсолютна величина довжини компонентного вектору в балах незручна для застосування. В цілях аналізу раціонально використовувати відносні показники – коефіцієнти якості, які розраховуються, виходячи з максимально можливої абсолютної довжини компонентного вектору – 75 балів, за формулою:

$$Q_{m(p,t)} = \frac{\sum_{i=1}^{15} q_{m(p,t)i}}{75} \in [0;1], \quad (2)$$

де $Q_{m(p,t)}$ – коефіцієнт якості управлінського персоналу (виконавчого персоналу, технологій);

$q_{m(p,t)i}$ – експертний бал i -го оціночного показника відповідного компонентного вектору.

Одержані коефіцієнти також використовуються при відкладанні розрахунку фізичних координат результуючого вектору для просторової побудови:

$$\bar{Q}_r (Q_m * S; Q_p * S; Q_t * S), \quad (3)$$

де \bar{Q}_r – результуючий вектор ефективності функціонування організації;

$Q_{m(p,t)}$ – коефіцієнт якості управлінського персоналу (виконавчого персоналу, технологій);

S – стала масштабу: довжина максимально-можливого компонентного вектору в фізичних одиницях.

Реалізація просторової побудови для забезпечення гнучкості управління відображенням можлива на основі програмної бібліотеки об'ємної графіки OpenGLTM або аналогів.

Комплексний показник ефективності функціонування організації, який відображає якість менеджменту і в графічній інтерпретації моделі представлений результуючим вектором, можна виразити у бальній оцінці, як довжину результуючого вектору:

$$P_m = |\bar{Q}_r| = \sqrt{\left(\sum_{i=1}^{15} q_{mi}\right)^2 + \left(\sum_{i=1}^{15} q_{pi}\right)^2 + \left(\sum_{i=1}^{15} q_{ti}\right)^2}, \quad (4)$$

де $q_{m(p,t)i}$ – експертний бал i -го оціночного показника відповідного компонентного вектору.

\bar{Q}_r – результуючий вектор ефективності функціонування організації;

P_m – бальна оцінка якості менеджменту (ефективності функціонування організації).

Розрахована за формулою 4 бальна оцінка якості менеджменту для зручності використання може бути представлена як відносна величина, а саме коефіцієнт якості менеджменту:

$$Q_r = \sqrt{\frac{Q_m^2 + Q_p^2 + Q_t^2}{3}} \in [0;1], \quad (5)$$

де $Q_{m(p,t)}$ – коефіцієнт якості управлінського персоналу (виконавчого персоналу, технологій);

Q_r – коефіцієнт якості менеджменту (ефективності функціонування організації).

Чим вища якість менеджменту, тим більше значення коефіцієнту Q_r наблизатиметься до 1.

Таким чином, запропонована модель дослідження якості менеджменту через ефективність діяльності організації відповідає вимогам комплексності, гнучкості, детальності та практичності. Одержані коефіцієнти за компонентними векторами якості управлінського, виконавчого персоналу та використовуваних технологій, поряд із посегментним розглядом їх формування, дозволяють оцінити відповідні напрямки, провести порівняння показників у динаміці та більш глибоко проаналізувати кожну складову оціночних факторів. Коефіцієнт якості менеджменту дає комплексну оцінку організації, а положення відповідного йому вектора дозволяє розробити базові рекомендації щодо вдосконалення функціонування системи менеджменту та характеру її впливу на об'єкт управління. Модель оцінювання ефективності функціонування організації та якості менеджменту, з огляду на трьохкомпонентну структуру, впроваджується із застосуванням інформаційних технологій, а саме: поєднання використання стандартних офісних пакетів програм на етапі збору та узгодження оцінок експертів та спеціального програмного забезпечення для розрахунку коефіцієнтів, графічної інтерпретації моделі на площині та у просторі з

розробкою базових рекомендацій. Використання обчислювальних та графічних можливостей комп'ютерної техніки створює передумови широкого застосування моделі та використання вихідної графічної, текстової та числової інформації при розробці рекомендацій, проектів вдосконалення управління та реінжинірингу, бізнес-планів та їх подальшої презентації замовникам.

Використання представленої моделі в практиці управління підприємствами і організаціями дозволить в оперативному режимі здійснювати оцінку стану якості діяльності підприємства та отримувати певні рекомендації з формування управлінських рішень і заходів, спрямованих на його покращання.

Література

1. Кісь С. Я. Графоаналітична модель якості людських ресурсів соціально-економічних систем мезо- і мікроекономічного рівня / С. Я. Кісь, В. П. Петренко // Вісник Прикарпатського університету ім. В. Стефаника. Економіка. 2009. Вип. VII. – Івано-Франківськ: Плай, 2009. – С. 95-99.
2. Кісь С. Просторова графоаналітична модель комплексного менеджменту якістю функціонування організаційних утворень / С. Кісь, В. Петренко // Міжнародний бізнес та менеджмент: проблеми та перспективи в умовах глобалізації: міжнар. наук.-практ. конф. 22-24 жовт., 2008 р.: тези доповід. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ, 2008. – С. 254-256.
3. Deming W.E. "Improvement of Quality and Productivity Through Action by Management", National Productivity Review, #1 (Winter 1981-82): P. 12 – 22.

Надійшла 14.03.2010

УДК 305.651

А. В. ПЕТЕНКО, В. С. КРАВЧЕНКО
Донецький державний університет управління

О НАПРАВЛЕНИЯХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статті наведено аналіз процесу ліквідації вугільних шахт. Запропоновано напрями підвищення якості навколишнього середовища

В статье приведен анализ процесса ликвидации угольных шахт. Предложены направления, способствующие улучшению охраны окружающей среды

Ключевые слова: ликвидация шахты, природоохранные мероприятия, баланс затрат, технико-экономическое обоснование.

Вступление. Порядок ликвидации угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий определен постановлением Кабинета Министров Украины (КМУ) от 27.08.1997г. №939 с последующими изменениями, утвержденными постановлением КМУ от 6.07.02г. №938.

Выполненное технико-экономическое обоснование [1], а также проект ликвидации каждой конкретной шахты, содержащий объемы и финансирование предполагаемых работ [2], определяют программу выполнения мероприятий по физической ликвидации шахты, решению социальных вопросов и природоохранным мероприятиям на территории горного отвода угольного предприятия. Учитывая значительные объемы работ по обеспечению экологической безопасности процесса ликвидации (строительство новых или реконструкция действующих водоотливных установок на соседних шахтах, ликвидация последствий подтопления территорий, понижение и переформирование породных отвалов, рекультивация нарушенных земель) этот этап имеет длительный характер и, в большинстве случаев, не завершается в срок, предусмотренный утвержденным проектом.

Основные результаты. По этой причине, в частности, шахта «Красный Октябрь» (г.Енакиево), физическая ликвидация которой завершена около 10 лет назад, до настоящего времени находится в перечне предприятий Минуглепрома Украины. Из общего объема затрат на ликвидацию этой шахты – 89 796 тыс.грн. (здесь и далее проектные объемы приведены в ценах 1997г.), на 1.04.07г. освоено 80 036 тыс.грн. (остаточный объем 9 760 тыс.грн., из них 8 386 тыс.грн. на работы по природоохранным мероприятиям). То же по шахте «Харьцызская» (г.Харьцызск), физическая ликвидация которой, выполнена в 1998г. При объеме затрат на все работы – 53 768 тыс.грн., остаточный объем составляет 18 189 тыс.грн., из которых 17 619 тыс.грн. составляют работы на выполнение природоохранных мероприятий. Всего 11% объема природоохранных работ (374 тыс.грн. из 3 415 тыс.грн.) выполнено на 1.04.07г. на шахте №12 «Наклонная» (г.Донецк). Кроме перечисленных, в 1998г. Полностью выполнена физическая ликвидация шахт «Крымская», «Мушкетовская», «Ремовская», «Замковская», «Никанор», в 1999г. шахт «Заперевальная», «Селидовская», «Горняк», «Луганская Правда», «Центральная Антрацит», № 3-4 «Миусинская», «Ленинка», «Центральная-Ирмино», «Брянковская», им.Ильича, «Луганская», «Максимовская», «Бежановская», в 2000г. шахт им. газеты Правда, «Панфиловская», «Кировская», № 10-БИС, «Фоминская» №14, «Запорожская»,

«Елизаветовская», № 1-2 «Дарьевская», №54, «Радуга», «Кременная».

На 57 шахтах, входящих в ГП «Донуглереструктуризация», из 381 402 тыс.грн., предусмотренных на выполнение природоохранных мероприятий на 01.04.07г. (табл. 1) освоено всего 52 208 тыс.грн. (13,7 %). В значительной степени средства предусматриваются на выполнение наиболее трудоёмких работ на породных отвалах (табл. 1).

Необходимо отметить, что в сводном расчёте стоимости работ по ликвидации шахты (раздел «Обеспечение экологической безопасности») входят затраты только на приведение породного хозяйства в соответствие с требованиями нормативных документов, а также на рекультивацию нарушенных земель, расположенных на территории горных отвалов шахт.

Кроме того, в соответствии с требованиями нормативного документа «Состав и содержание материалов оценки воздействий на окружающую среду (ОВОС) при проектировании и строительстве зданий и сооружений...»[3] в сметную стоимость проекта входят затраты на охрану недр, осуществление мероприятий по предотвращению прорывов воды и газа в соседние шахты, а также проседанию и деформациям земной поверхности.

Таблица 1

Проектные затраты по работам на породных отвалах ликвидируемых шахт

область	Проектные затраты, тыс.грн./%			
	Тушение и переформирование	рекультивация	озеленение	всего
Донецкая	161658/72,7	13215/5,9	47606/21,4	222479
Луганская	157203/74,9	44482/21,2	8070/3,8	209755
Львовская и Волынская	621/3,5	16860/95,6	155/0,9	17636
Всего по Украине	319482/71,0	74557/16,6	55831/12,4	449870

Примечание. В знаменателе указано процентное отношение к общим затратам.

Эти затраты, а также затраты по стабилизации гидрогеологического режима шахтных вод (строительство водоотливных установок), бесперебойной работы водоочистных сооружений, ремонт прудов-отстойников шахтных вод относится к производственным затратам по физическому закрытию шахты.

Все указанные выше работы природоохранного характера должны исключить полностью или свести до минимума вредные воздействия на отдельные компоненты окружающей природной среды.

В заключительный этап процесса ликвидации шахт, так же как и в момент начала работ в соответствии с природоохранным законодательством производится химический и биологический анализ сбрасываемых шахтных вод, бытовых стоков и производится их очистка, осуществляется контроль над объёмом и составом выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников загрязнения и температурой породных отвалов, выполняется экологический контроль за состоянием природной среды (табл. 3). Кроме того, всеми шахтами ежемесячно осуществляются обязательные экологические платежи за сброс и выброс загрязняющих веществ в окружающую природную среду, а также платежи за размещение отходов (строительный лом от разрушаемых зданий и сооружений) (табл. 4). Несмотря на то, что до настоящего времени нет эффективной технологии, способа, нет установок очистки подземных вод, шахты вынуждены ежегодно платить значительные суммы платежей, в т.ч. сверхлимитных. В частности Селидовская дирекция ликвидации шахт (4 шахты) в 2001г. заплатила за сброс 107 633 грн. (сверх лимита – 91 758 грн.), в 2002г. – 96 705 грн. (сверх лимита – 79 911 грн.).

Всё же главной причиной, которая не позволяет выполнить в срок, определённый утверждённым проектом, ликвидацию шахт в полном объёме является недостаточное ежегодное финансирование работ из государственного бюджета Украины. Выделяемые Минуглепромом средства направляются в первую очередь на работы по физической ликвидации, по упорядочению гидрогеологической ситуации и, конечно, на смягчение социальной напряжённости шахтёрских регионов. В 2007г. на все шахты ГП «Донуглереструктуризация» предусматривалось направить 440 391 тыс.грн., из них на физическое закрытие 307 564 тыс.грн., на смягчение социально-экономических последствий ликвидации 111 768 тыс.грн., а на обеспечение экологической безопасности всего 3 000 тыс.грн. (0,68% от общей суммы).

Выводы

1. Нормативными документами определён состав и объём обязательных природоохранных работ, которые обязательны к выполнению при ликвидации угольных предприятий.
2. Большинство шахт, находящихся в процессе ликвидации превысили проектные сроки закрытия по причине невыполнения всего комплекса природоохранных работ.

3. Основной причиной отставания по срокам является крайне недостаточное финансирование работ по приведению в порядок породного хозяйства, рекультивации нарушенных земель, ликвидацию последствий подтопления территорий.

4. В общем балансе затрат на выполнение природоохранных работ наибольший объем приходится на тушение, понижение и переформирование породных отвалов, их рекультивацию и озеленение.

5. Превысив проектные сроки закрытия, шахты в соответствии с требованиями природоохранного законодательства вынуждены тратить деньги из государственного бюджета на выполнение требований природоохранного законодательства, контроль за состоянием природной среды и оплату обязательных экологических платежей за загрязнение водного и воздушного бассейна.

Литература

1. Порядок ликвидации убыточных угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий // Официальный вестник Украины. – 2000. - № 49. – Ст. 2128.
2. КД 12.12.001 – 98 «Проект ликвидации угольных шахт. Эталон». – Донецк: Донгипрошахт, 1998. – 179 с.
3. ДБН А.2.2 – 1 – 95. Состав и содержание материалов оценки воздействий на окружающую среду (ОВОС) при проектировании и строительстве зданий и сооружений. Основные положения проектирования. – К.Укрархстройинформ, 1996. – 14 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 621:658.589(477.62)

И. В. ПЕТЕНКО

Донецкий государственный университет управления

С. С. МАЙДУКОВА

Донецкий научно-исследовательский угольный институт

ТЭК В РАМКАХ КИОТСКОГО ПРОТОКОЛА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Рассмотрены различия в позициях стран мирового сообщества по отношению к предложенному механизму снижения техногенной нагрузки на окружающую природную среду.

Розглянуто різні точки зору держав світової співдружності щодо відношення до механізмів зниження техногенного навантаження на навколишнє природне середовище.

Ключевые слова: Киотский протокол, регулирование выбросов, техногенная нагрузка, структурная перестройка.

Вступ. Глобализация мировой экономики вследствие тотального распространения транспортно-коммуникационных систем, кооперации производства, мирового разделения рынка труда, общности атмосферного и водного пространства и других факторов планетарного масштаба, в конечном счете, привела к глобализации природной среды и к изменению мировоззрения человечества на природу как среду собственного обитания, ранее ограниченную местом проживания или, скажем, государственными границами. В этих условиях кризис 2008 года вынуждает землян оценивать альтернативы возможного развития процессов планетарного масштаба с максимальной осторожностью.

Цель статьи – исследовать перспективы развития ТЭК в условиях Киотского протокола.

Основной раздел. ООН на протяжении многих лет прилагает усилия для гармонизации взаимодействия человека и природы, для стандартизации и универсализации механизмов защиты среды обитания от деградации. В результате, большинством стран мира был выработан ряд основополагающих международных соглашений, в том числе касающихся защиты окружающей природной среды – Повестка дня на XXI век (1992г.) и Киотский протокол. Оба эти документа восприняты странами мира неоднозначно. Ратификация Рамочного соглашения к Киотскому протоколу (1997г.) до настоящего времени так и не завершилась. На первом этапе ратификации были подвергнуты критике как сам финансовый механизм регулирования количества выбросов в атмосферу парниковых газов (ПГ) [1-6], так и положенный в основу принятого Киотского протокола (КП) источник глобального потепления климата и угрозы озоновому слою земной атмосферы – антропогенная деятельность [7-9].

Кроме того, до сих пор остается открытым вопрос о степени воздействия выбросов продуктов сгорания природного органического топлива на атмосферу и их роли в потеплении земного климата. Поэтому в какой-то мере и это обстоятельство тормозит темпы развития «чистых технологий». В настоящее время сформировалось три основных версии возможного механизма потепления земного климата.

1-я версия. Глобальное потепление вызвано последствиями антропогенной деятельности человека, и повышение среднегодовой температуры на планете – прямой результат накопления в атмосфере ПГ. Потепление – результат роста масштабов производства, потребляющего углеводородное топливо и спровоцировавшего парниковый эффект. Поскольку одновременно наблюдается и массовая вырубка

лесов (основных поглотителей CO₂), то к концу XXI века средняя температура на Земле увеличится на 8°C.

2-я версия. Глобальное потепление не связано с последствиями хозяйственной деятельности человека, поскольку она недостаточна по силе воздействия на климат в планетарном масштабе. Эта версия допускает, что в мегаполисах, при большой концентрации автотранспорта и промышленных предприятий, могут возникнуть локальные антропогенные изменения местного климата. В ее основу положены явления космогенного характера и данные анализа ископаемых остатков в мезозойскую эру (100 млн. лет назад), когда на Земле было на 10-15°C теплее, чем сейчас.

3-я версия. При глобальном потеплении имеет место наложение как техногенных, так и космогенных причин. Сторонники данной версии склонны к тому, что потепление носит кратковременный характер и впереди на Земле возможно даже похолодание. По их прогнозам, климат стабилизируется уже к 2010-2015 гг., когда глобальная температура повысится всего на 1,5-2,0°C.

Отметим, что приверженцы всех трех версий не отрицают самого факта потепления климата, пусть и кратковременного. Однако пока не опровергнуто влияние Солнца на земной климат, аргументы, положенные в основу КП, считают недоказанными. Обращаясь к двадцатилетней истории КП, нельзя оставить без внимания различия в позициях стран мирового сообщества по отношению к предложенному механизму для снижения техногенной нагрузки на окружающую природную среду. Например, США собственную программу сокращения выбросов в атмосферу базируют на внедрении новых технологий «чистого сжигания» за счет предварительной подготовки топлив (гранулирование, тонкий помол, сжигание в кислородной среде) и использования новых технологий сжигания и поэтому отказались от ратификации Рамочного соглашения к КП. Страны ЕС намерены решить проблему путем снижения выбросов как путем внедрения «чистых технологий» сжигания топлива, так и за счет изменения структуры производства собственных национальных экономик либо инноваций в топливно-энергетический комплекс стран, которые располагают запасом квот на выбросы парниковых газов. Однако ни тот, ни другой путь сокращения выбросов парниковых газов за прошедшие годы динамического развития не получил, как свидетельствуют литературные источники и собственный анализ доступных статистических данных.

В научной литературе и периодических изданиях проблемам, связанным с реализацией основных положений КП посвящено большое число публикаций.

Так, например, Л. Метлова и М. Тарасова [10], рассмотрев сценарии возможного развития экономики Украины в перспективе и рассчитав по каждому из них возможные объемы эмиссий - эквивалента на период до 2020 года, пришли к выводам:

- нет оснований надеяться на существенное уменьшение карбооемкости ВВП в ближайшем будущем, и на получение в результате этого значительных денежных поступлений в экономику Украины от продажи резервного фонда ПГ;

- сопоставление производственных расходов вырабатываемой электроэнергии на 1 кВт·ч в США, Швейцарии, Франции и в других развитых странах показало, что на ТЭС, потребляющих газ и мазут, они в 2,2-2,4 раза выше, чем на ТЭС, потребляющих уголь. Поэтому по мере исчерпания природного газа следует ожидать, что ситуация на углеродном рынке в ряде стран (Великобритания, США, Канада, Норвегия) может измениться в пользу более дешевого угля, а также за счет приобретения этими странами квот на выбросы ПГ;

- серьезные проблемы для развития экономики страны могут создать низкие темпы структурной перестройки экономики Украины, отсутствие в государственном бюджете средств на обновление производственных фондов и на инновации в технологии энергоемких отраслей промышленности и коммунального хозяйства, что может привести в ближайшем будущем к исчерпанию фонда квот, предоставленного Украине на выбросы ПГ.

А. Жарова [11, с. 87], изучив современные подходы к природопользованию и проанализировав механизмы КП, попыталась оценить способность украинской инфраструктуры использовать их эффективно. Автор отмечая, что Украина имеет большой потенциал на внедрение квот через проекты совместного осуществления (ПСО) (утилизация шахтного метана (ШМ), снижение энергоемкости производства, централизованное теплоснабжение и т.д.), считает, что механизм по торговле квотами, установленный КП, для Украины будет действовать менее эффективно, чем торговля квотами на выбросы. По ее мнению, это обусловлено тем, что игроками на этом рынке выступают не государства, а посредники, брокеры, банки, консультанты, представляющие интересы крупных объединений, не располагающие собственными квотами и поэтому не способные реально воздействовать на уровень выбросов ПГ через реформирование производства или изменение структуры экономики. Разделяя эту точку зрения Л.Метлова и М.Тарасова, полагают, что «...рыночный закон «спроса и предложения» скорее будет стимулировать перераспределение загрязнений, нежели их сокращение в абсолютном виде» [10, с. 90]. Такой рынок, по их мнению, политизирован и подвержен воздействию на него отдельных стран и крупного капитала. Другие авторы еще более категоричны в своих суждениях и считают КП типичным примером ложных научных взглядов, финансовой игрой, тормозом для развития страны и т.д. [1-6].

Осторожность, проявляемая участниками рынка углеродных единиц парниковых газов в этих,

казалось бы, благоприятных экономических условиях, вполне объяснима и вызвана отсутствием в системе таких ключевых условий как апробированный механизм международных расчетов, четко очерченная юридическая ответственность и гарантии сторон за нерациональное расходование полученных средств от продажи квот, отсутствие гарантированных цен, а также из-за возникшего в 2009 г. на рынке квот десятикратного превышения предложения над спросом. Не исключена опасность скупки предоставленных Рамочным соглашением к КП резервных квот с целью ограничения либо препятствия экономическому развитию конкурента в лице государства, монополизации рынка энергетических ресурсов и т.д. Существует также вероятность возникновения в этой сфере теневой экономики и коррупционных схем. Подписанный Украиной в рамках Зеленых Инвестиций договор с Японией на квоты в размере 30 млн. единиц установленного количества (ЕУК), который будет реализован двумя траншами 2009-2010гг, предусматривает контроль и строгую ответственность реципиента за выполнение конкретных материализованных показателей в результате реализации проектов по сокращению выбросов ПГ и, по-видимому, не ограничен недостатками общей системы. Поэтому отбор объектов инвестирования наряду с другими условиями, требует высокого профессионализма и опыта, которого нет у владельцев квот на выбросы парниковых газов, а также финансовых, а возможно, и политических гарантий на уровне государств.

Развивающиеся же страны, страны с переходной экономикой противостоят условиям КП, полагая, что его требования препятствуют либо ограничивают как их потребности, так и возможности самостоятельного экономического развития на базе имеющегося природного энергетического потенциала. Нужно отметить, что противников ратификации КП было достаточно много не только в Украине и предостережения, высказанные ими, заслуживают внимания.

Все эти опасения потенциально не лишены оснований. В конечном счете, любое государство, хотя и учитывает свое место в межгосударственном разделении труда на мировых рынках, собственную энергетическую независимость, как показывает практика ликвидации последствий кризиса 2008 г., строит исходя из множества индивидуальных особенностей, и, прежде всего исходит из уровня социально-экономического развития общества. Поэтому совершенно естественно, что для большинства государств проблемы, не ощущаемые «рецепторно» населением собственной страны были и будут, по всей вероятности, более острыми и актуальными, нежели общемировые. Именно из-за этого, по-видимому, пока не достигнуто радикальное сокращение выбросов ПГ в атмосферу. Если обратиться к широко известным фактам, то динамика массы выбросов в атмосферу ПГ в отдельных регионах и странах не исключает такой возможности, как показывает анализ данных, приведенных в табл.1.

Таблица 1

Динамика выбросов парниковых газов, Гг

Страны и регионы	1990	2005	Изменения, ±
Западная Европа	5161050	6543539	+1382489
Восточная Европа и СССР	5597259	3658705	-1938554
С Ш А	6229041	7241482	+1012441
Япония	1242043	1359914	+117871
Австралия	418275	525408	+107133
Новая Зеландия	61900	77159	+15259
В с е г о	18709568	19406207	+696639

Приведенные результаты анализа выборки данных (36 стран мира) об изменении массы выбросов за период с 1990 по 2005 г. показывают, что 22 западноевропейских государства за 15 лет не сократили, а, наоборот, увеличили выбросы на 20%, США на 16,2%, Япония на 9,5%, Австралия на 25,6%. Всего по выборке рост составил 3,7%. И это произошло из-за того, что 14 восточноевропейских стран в результате экономического спада и переориентации в этот период отраслей производства сократили выбросы ПГ на 34,6%. Таким образом, это подтверждает ранее высказанное нами предположение о проблематичности сокращения общемировых выбросов на 5,4 % к концу 2012 года.

Общий вклад диоксида углерода в парниковый эффект составляет 55%, из которых - 15% приходится на промышленные (управляемые) источники. Однако неуправляемыми источниками его образования остаются вне условий КП природные явления (пожары, вулканическая деятельность, гнилостные процессы), сельскохозяйственное производство и др. При этом суммарная масса утечек, которая происходит при добыче и транспортировке природного газа, нефти и выбросов ШМ, превысила 50 млн. тонн в год. Рисовые чеки за год выбрасывают 110 млн. тонн метана [3]. Таким образом, вклад жвачных

животных, термитов, болот, лиманов, свалок, т.е. нерегулируемых источников, намного превышает долю выбросов метана угольных предприятий и нефтегазовых промыслов.

Среднегодовые темпы мирового потребления топливно-энергетических ресурсов остаются высокими. По прогнозам к 2030 году мировое потребление первичных энергоресурсов увеличится на 60%. Однако в них по-прежнему будут превалировать нефть, газ и уголь. По прогнозам доля этих ресурсов составит 79,3% условного топлива (в 2003 г. – 83,4%) [4], но увеличится масса. И, наконец, следует обратить внимание на наличие тесных ($R=0,89$) линейных корреляционных связей между среднегодовыми темпами мирового прироста потребления топливно-энергетического сырья и среднегодовыми темпами мирового прироста промышленного производства ($y_1=1,16x-1,36$). Такая же связь среднегодовых темпов мирового прироста потребления топливно-энергетического сырья ($R=0,98$) существует со среднегодовыми темпами мирового прироста ВВП ($y_2=1,4+0,6x$). За период с 1950 по 2000 г. прирост темпов мирового потребления топливно-энергетического сырья на один процент эквивалентен увеличению темпов прироста мирового производства на 0,68%, а ВВП – на 0,60%. Следовательно, опережающие темпы роста потребления массы органического природного топлива вполне вероятны и в дальнейшем. Проведенный под эгидой ООН Глобальный Раунд сопоставления размеров ВВП 150 стран мира [5] (табл.2), рассчитанных по паритету покупательной способности (ППС), свидетельствует о крайне неравномерном распределении ВВП как между континентами, так и между развитыми странами, что является важным стимулом для его наращивания в развивающихся странах, особенно, располагающих значительными природными ресурсами. Данные табл. 2 указывают на крайне неравномерное распределение среднего ВВП, приходящегося на душу населения, и на низкую покупательную способность валют стран мира по отношению к доллару США. Оба эти показателя в странах Африки, например, в 12 раз ниже, чем в высокоразвитых странах.

Таблица 2

ВВП по отдельным территориям и группам стран

Страны и территории	Число стран	В В П		Покупательная способность валют к доллару, %	Сопоставимый уровень цен, %
		суммарный, млрд. долл.	на душу населения, долл.		
С Н Г	10	2269,2	9202	22,1	43
Азия	24	12020,7	3592	8,6	41
Западная Азия	11	1455,0	7716	18,5	51
Южная Америка	10	30871,9	8245	20,2	52
Африка	48	1835,7	2223	5,3	46
ОЭСГ-Евростат	47	36469,0	26469,0	63,4	99
В целом	150	5498,3	8972	21,5	81

В мировой практике наряду с размерами ППС энергоёмкость производства государств принято оценивать по удельной массе израсходованных первичных энергоносителей q_0 , пересчитанной на условное топливо (7000 ккал/кг) и отнесенной к объему ВВП в долларах США, а экологичность I_0 оценивается по суммарной массе выбросов в атмосферу вредных веществ, эквивалентных диоксиду углерода CO_2 , и отнесенной к ВВП [4]. Проанализированная ранжированная выборка данных по 26 странам, преимущественно (85%) входящих в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), по своим показателям может быть подразделена на три группы.

В первую группу входит 13 стран, у которых размер q_0 и I_0 ниже средних значений в генеральной совокупности (210 г у.т./1 долл. США и 61 кг CO_2 /1 долл. США ВВП, соответственно), во вторую – следующие за ними 10 стран, у которых эти показатели не превышают более чем на 20 процентов средних показателей всей анализируемой выборки. Третья группа – 4 страны постсоветского пространства, оба показателя которых примерно в 2,5 раза выше, нежели в I группе. Исходя из этого, совершенно очевидно, что условия КП далеко не всегда корреспондируются с экономическими интересами и возможностями ряда развитых государств мира использовать «чистые технологии» преобразования топлива в энергию. И вряд ли в условиях разразившегося в 2008 г. глобального финансового кризиса можно до 2012 г. радикально изменить ситуацию, не добившись коренных преобразований в мировой энергетике.

В результате всех перечисленных обстоятельств в условиях экономического кризиса позиционирование многих стран мира по отношению к Киотскому протоколу стала меняться.

19 декабря 2009 года в Копенгагене было достигнуто глобальное соглашение по борьбе с вызванными деятельностью человека изменениями климата. Сделка была заключена после встречи

президента США Барака Обамы с китайским премьером Венем Жибао, премьер-министром Индии Манмоханом Сингхом и президентом ЮАР Джейкобом Зумой. Достигнутое соглашение не является юридически обязывающим и по оценкам специалистов «недостаточно для предотвращения угрозы климатических изменений, являясь лишь важным первым шагом». Первоначально предполагалось, что на 15-й конференции 190 стран-участниц конвенции ООН по изменению климата рассмотрят и примут новое соглашение, которое сменит Киотский протокол, срок действия которого истекает в 2012 году. Однако еще до саммита стало ясно, что такой документ просто не будет подготовлен к встрече. Поэтому в качестве приемлемого исхода конференции экологи и эксперты стали рассматривать возможность подписания политического соглашения, которое бы четко определило ключевые параметры и сроки принятия посткиотского документа. Уже в ходе встречи стало ясно, что и такой исход может не состояться - в полной мере проявились глубокие противоречия между развивающимися и развитыми странами. Развивающиеся страны считали необходимым "прямолинейное" продление Киотского протокола, который не предусматривает обязательств по сокращению выбросов для них, в том числе для таких крупнейших мировых эмитентов парниковых газов, как Китай и Индия. Страны "третьего мира" требовали от развитых стран признания исторической ответственности за рост концентрации парниковых газов и считали, что именно они должны сокращать выбросы, а также оказывать финансовую и технологическую помощь странам "третьего мира" в борьбе с последствиями потепления. Развитые страны считали, что сокращение выбросов с их стороны обесмысливается, если такие обязательства не возьмут на себя и развивающиеся страны, как Индия и Китай, где выбросы парниковых газов очень быстро увеличиваются. Целью участников соглашения в документе названо предотвращение подъема средней температуры выше, чем на два градуса - значение, выше которого, по данным ученых, изменения климата станут катастрофическими и необратимыми. Однако этот документ не подлежит ратификации, а значит, не является юридически обязательным. Все конкретные цифры - сокращения выбросов и действий развивающихся стран будут указаны в двух приложениях, которые нужно составить к 1 февраля 2010 году. Делегаты из Венесуэлы, Боливии, Кубы и Никарагуа резко и в гневных тонах осудили "Копенгагенское соглашение", подчеркнув, что оно было нечестным образом разработано во время форума за закрытыми дверями и не направлено на борьбу с глобальным потеплением климата. Для того чтобы итоговый документ конференции стал полноправным пактом ООН, требуется единогласное решение всех 193 участников климатического саммита. Если некоторые страны выступают против, то соглашение принимается только его сторонниками - в настоящее время это группа ведущих государств, на долю которых приходится более половины мировых выбросов парниковых газов. На борьбу с глобальным потеплением в развивающихся странах, которые сами не способны уменьшить выбросы углекислого газа в атмосферу, государства-участники саммита в ближайшие три года, как передает Associated Press, намерены выделить около 30 миллиардов долларов. Из них около 3,6 миллиардов будут выделены из бюджета США, 11 миллиардов даст Япония и 10,6 миллиарда - Евросоюз. Документ содержит также упоминание о помощи развивающимся странам на борьбу с вредными эмиссиями в размере 30 млрд. долларов в течение трех предстоящих лет и 100 млн долларов ежегодно к 2020 году. Следующая конференция по изменению климата состоится в Бонне через полгода, а итоговая встреча пройдет в столице Мексики в конце 2010 года.

Выводы. Независимо от состояния договорных отношений между странами, следует однозначно признать невосполнимый вред, наносимый здоровью и среде обитания человечества. Именно поэтому в условиях глобализации практически всех элементов мировой архитектуры следует быть чрезвычайно осторожным и постоянно помнить, что повышение температуры планеты на один только градус повышает интенсивность выделения метана в микробиологических процессах (болота, рисовые чеки, свалки) примерно на 10%. Потенциально опасный источник метана - это его гидраты, растворенные в Мировом океане. Рост температуры угрожает их распадом, что может стать планетарной катастрофой.

Литература

1. Лупальцев И. Декларируя экологические цели, Киотский протокол является одним из самых совершенных инструментов для геополитического перераспределения финансовых ресурсов// «Металл». - 2005. - №5(65). - с. 32-37
2. Крейнин Е.В. Еще раз о парниковых газах, Киотском протоколе и реалиях экологически чистой угольной энергетике //«Уголь». - 2005. - №2. - с. 37-40
3. Щадов М.И., Ткаченко Н.Ф. Киотский протокол и отечественный ТЭК (размышление о климате и энергетике) //«Уголь». - 2004. - №5. - с.41-47
4. Порфирьев Б. Экономические коллизии ратификации Киотского протокола// «Российский экономический журнал». - 2004. - №8. - с.33-45
5. Башмаков И. Сколько стоит смягчение антропогенного воздействия на изменение климата?// «Вопросы экономики». - 2003. - №1. - с. 104-116
6. Федорів Ю.М. Економічні аспекти глобального потепління// «Актуальні проблеми економіки». - 2003. - №3 - с.2-11

7. Абдусаматов Х. Солнце определяет климат // «Наука и жизнь». – 2009. - №1. – с. 34-42
8. Макарьева А. Чтоб не обрушить мирозданье// «Наука и жизнь». – 2009. - №8. – с. 2-8
9. Пабат А. Мировая энергетика и глобальные изменения климата// «Энергетическая политика Украины». – 2004. - №9. – с.16-21
10. Терез Э.И. Глобальное потепление – миф или реальность?// «2000». – 27 мая 2005 г. – С. – с.2
11. Метлова Л., Тарасова М. Оценка потребления энергоресурсов и выбросов парниковых газов в промышленности Украины// «Экономика Украины». – 2006. - №6. – с. 67-73
12. Жарова Л. Экономические механизмы Киотского протокола: возможности и угрозы для Украины// «Экономика Украины». – 2009. - №4. – с.86-92

Надійшла 14.03.2010

УДК 339.94

О. Ю. СЛАБОСПИЦЬКА

Сумський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ РОСТУ

Розглянуто напрямки формування ефективної зовнішньоекономічної стратегії вітчизняних підприємств на основних ринках експорту. Проаналізовано концентрацію українського експорту за допомогою індексу Херфіндаля-Хіршмана та визначено порівняльні переваги українських товарів на ринках СНД, Європи та Азії.

Directions of formation of effective external economic strategy of the domestic enterprises in the basic markets of export are considered. Concentration of the Ukrainian export by means of an index of Herfindahl-Hirshman is analysed and comparative advantages of the Ukrainian goods in the markets of the CIS, Europe and Asia are revealed.

Ключові слова: стратегія, експорт, зовнішньоторгівельний оборот, планування, регулювання.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується низьким рівнем платоспроможності на внутрішньому ринку, тому експорт товарів та послуг стає визначальним чинником розвитку українських підприємств, особливо, у видобувних і обробних галузях промисловості, а також в агропромисловому і енергетичному комплексах країни. Однак використовується він, на жаль, не на достатньому рівні і малоефективне.

Значні експортні можливості України підтверджуються тим фактом, що в 2009 році Україна здійснювала зовнішньоторгівельні операції з партнерами з 213 країн світу, а обсяги зовнішньої торгівлі в 2009 році склали більше 67 млрд. дол. США, хоча спостерігалось негативне сальдо у зовнішній торгівлі товарами – близько 6 млрд. дол. США [1].

Відмітимо, що до середини 2008 року в зовнішньоекономічному секторі України продовжувались тенденції минулих років, а саме: високі темпи зростання вартісних обсягів експорту внаслідок підвищення цін на світових товарних ринках. Однак з вересня 2008 року ефект розгортання світової фінансової кризи зумовив негативний вплив на експортні надходження країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним питанням формування ефективної зовнішньоекономічної стратегії вітчизняних підприємств і вирішення проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків присвячені праці Л.В. Батченко, В.В. Дергачова, Ю.В. Макогона, А.І. Мокія, Г.Г. Савіної, М.А. Янковського, В.П. Яновського. Ставлячись з повагою до безперечних досягнень вітчизняної та зарубіжної економічної думки у вивченні питань формування зовнішньоекономічної стратегії вітчизняних підприємств, варто зазначити, що недостатньо розробленими залишилися проблеми українського експорту з урахуванням його концентрації та порівняльних переваг українських товарів на різних ринках збуту.

Таким чином, метою дослідження є виявлення тенденцій українського експорту за останній період та виявлення порівняльних переваг України на ринках СНД, Європи та Азії при експорті своєї продукції.

Виклад основного матеріалу. Проблеми розвитку українського експорту набувають останнім часом все більше актуальності та значимості. Так, в 2009 році зовнішньоторгівельний оборот України зменшився майже в 2 рази в порівнянні з 2008 роком. Зменшення обсягів експорту товарів в 2009 році, в першу чергу, пов'язано із зменшенням експорту продукції металургійного комплексу, продукції машинобудування, мінеральних продуктів, продукції хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості. Саме цим галузям належить найбільша питома вага в українському експорті:

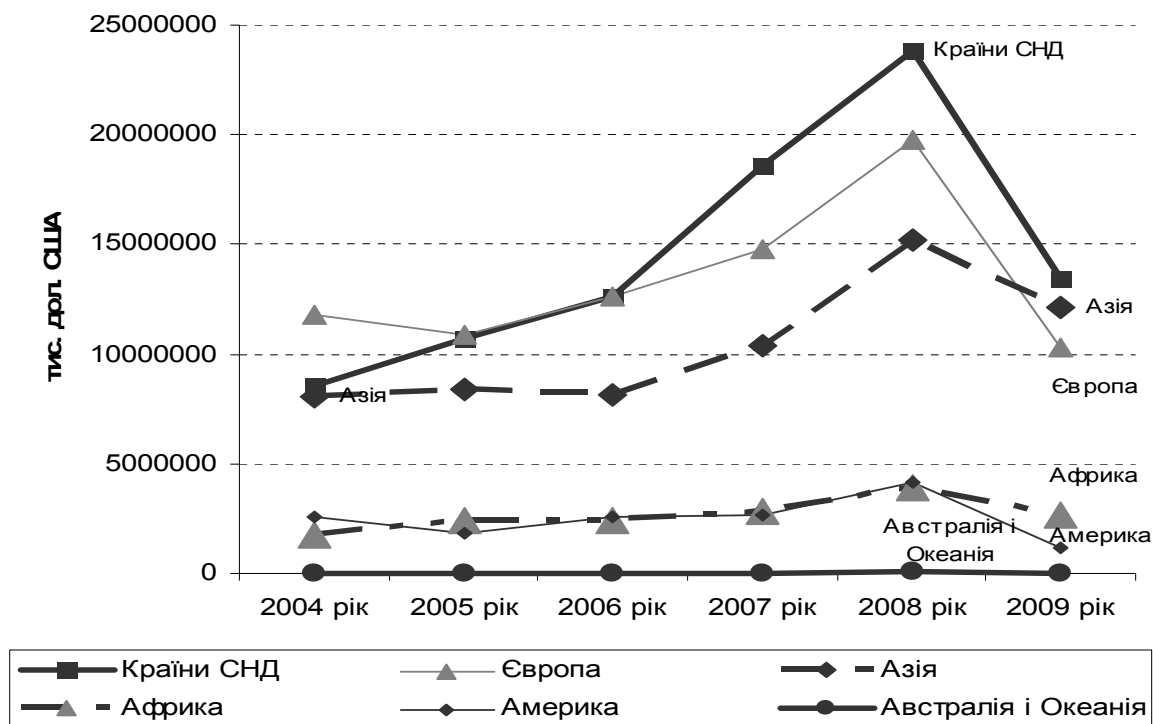
- продукції металургійного комплексу - 32,3%,
- продукції АПК та харчової промисловості - 24,0%,
- продукції машинобудування – 17,3%,
- мінеральним продуктам – 9,8%,
- продукції хімічної промисловості - 7,7%.

Зменшення обсягів експорту товару в 2009 році в порівнянні з 2008 роком було обумовлено

зниженням обсягу експорту продукції металургійного комплексу – більше ніж в 2 рази (на 13 млрд. 949 млн. дол. США), продукції машинобудування в 1,6 рази або на 4 млрд. 17 млн. дол., мінеральних продуктів – в 1,6 рази (на 2 млрд. 361 млн. дол. США), продукції хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості – в 2,1 рази (на 3 млрд. 570 млн. дол. США), продукції легкої промисловості – в 2,4 рази (на 938,7 млн. дол. США) [2]. Це було зумовлено як падінням цін на чорні метали (майже на 40%), так і зменшенням фізичних обсягів поставок чорних металів (на 27,8%) внаслідок обвального падіння зовнішнього попиту. Обсяги експорту машинобудівної продукції, сягнувши своєї максимальної позначки в III кварталі 2008 року (3,3 млрд. дол. США), у IV кварталі повернулися на рівень I кварталу (2,4 млрд. дол. США) [3].

Поряд з цим, відбулося збільшення експорту продукції агропромислового комплексу. Це, з одного боку, було зумовлено зростанням цін на сільськогосподарську продукцію, з іншого – суттєвим зростанням поставок зернових.

В звітному році зменшення експорту українських товарів відбулося за всіма географічними напрямками (рис. 1).



Джерело: Побудовано автором з використанням матеріалів Державного комітету статистики України

Рис. 1. Динаміка українського експорту за географічними напрямками в 2004-2009 рр.

Результати 2009 року підтвердили прогноз ДП «Держзовнішінформ» про від'ємний торговий баланс України та про коефіцієнт покриття експортом імпорту на рівні 0,87 [4]. Як свідчать дані, зберігся загальний рівень активності імпорту при мінімальному експорті. Основною причиною такого розвитку було деяке погіршення кон'юнктури ринків за рахунок зниження цін на фоні збільшеної пропозиції.

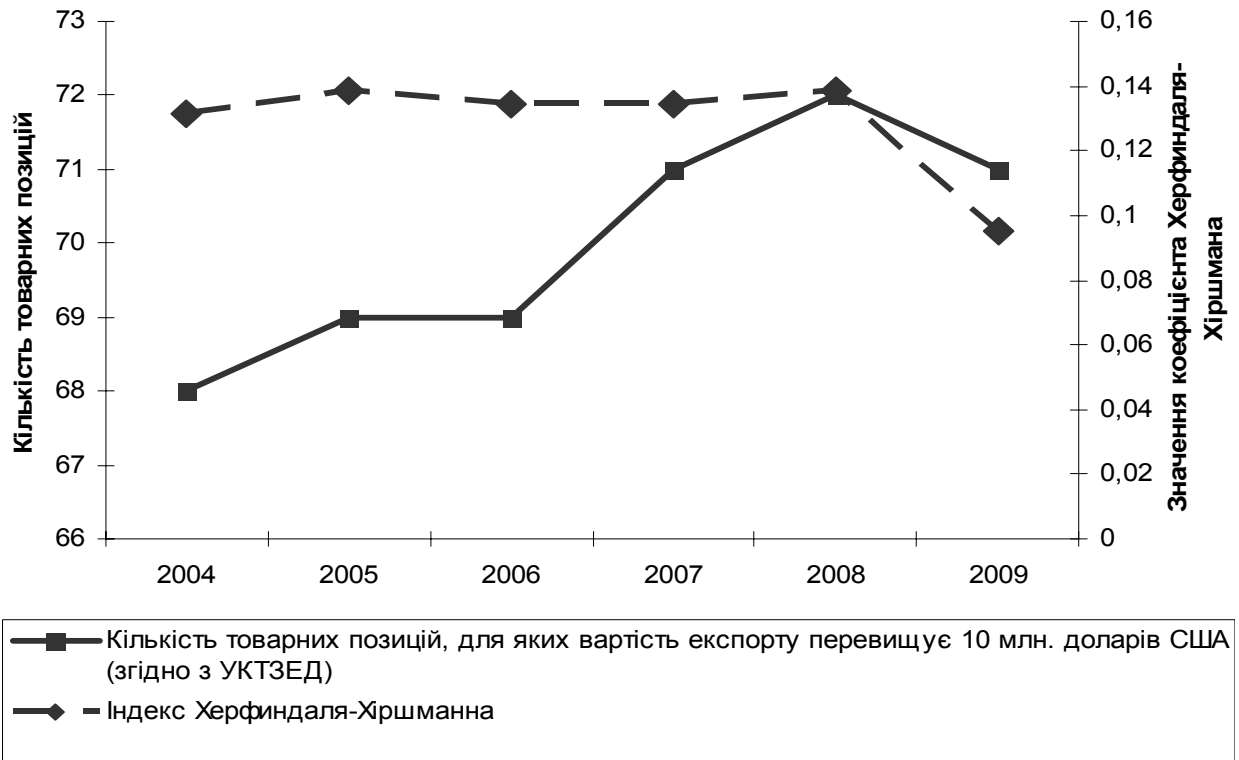
За прогнозами Світового банку, найближчим часом кількість протекціоністських заходів в світі буде збільшуватись, а це, в свою чергу, може призвести до скорочення зовнішньої торгівлі, що є небезпечним для України, яка в основному експортує металургійну продукцію та сільськогосподарські товари.

Несприятливі тенденції, які спостерігаються в зовнішній торгівлі України в 2009 році підтверджують необхідність та важливість активізації зовнішньоторговельної діяльності країни, насамперед, за рахунок підвищення ефективності використання експортного потенціалу на рівні країни та на рівні підприємства.

Важливим показником для визначення експортного потенціалу країни і подальшої диверсифікації виробництва на рівні підприємства виступає концентрація експорту, яка суттєво впливає на очікуваний експортний прибуток. Концентрацію експорту вітчизняних товарів визначимо за допомогою індексу Херфиндаля-Хіршмана [5] та дослідження динаміки кількості товарних позицій (згідно з УКТЗЕД), для яких вартість експорту перевищує 10 млн. дол. США (рис. 2).

Як показано на рисунку 2 концентрація українського експорту була досить стабільною впродовж досліджуваного періоду до 2009 року. В 2009 році індекс Херфиндаля-Хіршманна суттєво зменшився, що

свідчить про зниження концентрації українського експорту та про послаблення позицій вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку. На наш погляд, це пояснюється тим, що економічна криза та спад виробництва в останні роки суттєво вплинули на стан підприємств-експортерів, які на фоні світової кризи виявились менш стійкими.



Джерело: Розраховано автором з використанням матеріалів Державного комітету статистики України

Рис. 2. Концентрація українського експорту 2004-2009 рр.

За допомогою індексу Баласса [6] визначимо порівняльні переваги українських експортерів на трьох основних найбільших ринках (табл. 1), де здійснюють свою зовнішньоекономічну діяльність вітчизняні підприємства, – СНД (34% від загального експорту), Азії (30% від загального експорту) та Європи (26% від загального експорту), – оскільки на цих ринках реалізується близько 90% всього українського експорту [1].

Відмітимо, що країна має порівняльну перевагу в тому випадку, коли індекс Баласса (Revealed Comparative Advantage index, RCA) більше одиниці. Якщо ж RCA менше одиниці, то країна має «виявлену неперевагу» в визначеній групі товарів.

Як видно з таблиці 1, Україна має порівняльні переваги при експорті продовольчих товарів, напоїв та тютюну, неїстівних сировинних матеріалів, напівфабрикатів, за виключенням енергетичних матеріалів, товарів промислового виробництва на всіх основних ринках реалізації без виключення. Також, вітчизняні підприємства мають порівняльні переваги при експорті хімічної продукції та споріднених товарів, машин та транспортного обладнання, різноманітних промислових товарів на ринок країн СНД.

Індекси виявлених порівняльних переваг для України відрізняються за основними ринками реалізації українського експорту: для країн СНД, Європи та Азії. Виявляється, що вітчизняні підприємства не мають виявлених порівняльних переваг у торгівлі машинами, транспортним обладнанням, хімічною продукцією та різноманітними промисловими товарами на ринках країн Європи та Азії. Взагалі Україна має більше виявлених порівняльних переваг у торгівлі з країнами СНД, аніж з країнами Європи та Азії. Тому важливим для країни є збереження позицій українських виробників на традиційному для них зовнішньому ринку збуту, що вимагає більш тісного співробітництва України з державами СНД.

Висновки та пропозиції. «Виявлені непереваги» українських експортерів при виробництві високотехнологічних товарів для ринку Європи та Азії свідчать про відсутність сприятливих умов розвитку промислового виробництва в даному напрямку. З врахуванням специфічних переваг українських експортерів інноваційних вектор розвитку промислового виробництва в країні повинен базуватися на поступовому підвищенні частки високотехнологічних товарів в загальному обсязі світового експорту (яка збільшиться майже в три рази до 2050 року) (табл. 2), суттєвому збільшенню питомої ваги машин та обладнання та продукції обробної промисловості.

**Індекс виявлених порівняльних переваг України для країн СНД,
Європи та Азії в період 2005-2008 рр.**

Роки	Індекс Баласса (виявлених порівняльних переваг) для відповідних країн $RCA = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt})$, де X – експорт, і – досліджувана країна, j – товар (або галузь промисловості), t – група товарів, n- група країн		
	Країни СНД	Країни Європи	Країни Азії
Продовольчі товари, напої та тютюн			
2005	3,878037	1,762117	3,014207
2006	4,291842	1,786631	3,107377
2007	3,616178	1,809326	3,283366
2008	5,090947	2,230561	4,086795
Неїстівні сировинні матеріали, напівфабрикати, за виключенням енергетичних матеріалів			
2005	1,657564	3,618347	2,088331
2006	1,890129	3,478057	1,894381
2007	1,755922	3,38761	1,784871
2008	1,971446	3,231915	1,485519
Енергетичні матеріали, мастильні матеріали і таке інше			
2005	0,177515	1,479309	2,20884
2006	0,118055	0,930609	1,469037
2007	0,098878	0,852384	1,119384
2008	0,101753	0,820951	0,8569
Хімічна продукція та споріднені товари			
2005	1,8143	0,566114	1,072747
2006	1,957077	0,58224	1,090285
2007	1,702379	0,540518	0,989752
2008	1,481255	0,492231	0,941174
Товари промислового виробництва			
2005	2,27551	2,712249	3,742879
2006	2,341755	2,769202	3,769829
2007	2,241178	2,683947	3,637317
2008	2,741105	2,715296	3,747239
Машини та транспортне обладнання			
2005	2,426932	0,34751	0,248227
2006	2,703202	0,374072	0,270724
2007	2,933818	0,457367	0,325364
2008	3,20076	0,443083	0,318596
Різноманітні промислові товари			
2005	2,546693	0,320592	0,458333
2006	2,618383	0,311334	0,469149
2007	2,277635	0,28613	0,462148
2008	2,226959	0,230546	0,381595
Товари, що не класифікуються у категорії			
2005	0,143263	0,30798	0,167113
2006	0,16533	0,35044	0,166163
2007	0,165155	0,218767	0,155032
2008	0,153969	0,182795	0,136415

Джерело: Розраховано автором з використанням даних COMTRADE та Державного комітету статистики України

Структура світового експорту товарів в 2006-2050 рр. (%)

Показник	Роки				
	2006	2020	2030	2040	2050
Продовольчі товари	6	5	5	4	3
Паливо мінеральне	15	11	8	6	5
Продукція обробної промисловості	70	74	77	80	83
в тому числі					
машини та обладнання	37	42	46	50	54
високотехнологічні товари	17	24	31	40	52

Джерело: Барковский А.Н. Внешнеэкономическая стратегия России: сценарии до 2030 года (доклад на Ученом совете Института экономики РАН), — Институт экономики РАН, 2008. с. 61.

Вітчизняним суб'єктам ЗЕД при плануванні і подальшому регулюванні своєї зовнішньоекономічної стратегії необхідно враховувати тенденції в зміні світової економіки в найближчий час. Так, за світовими прогнозами з 2030 року передбачається суттєве збільшення поновлюваних джерел енергії, суттєво скоротиться потреба в чорних та деяких кольорових металах, в деревині, переробка яких пов'язана з і значним збитком для навколишнього середовища, очікується технологічний переворот в транспортній галузі.

Література

1. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Зовнішньоторговельний баланс України [Електронний ресурс] / Державна підтримка українського експорту. Міністерство економіки України. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>
3. Платіжний баланс і зовнішній борг України, 2009 [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Товарний монитор Україна. Торговий баланс.6.11.2009 [Електронний ресурс] / ДП «Держзовнішінформ». – Режим доступу: <http://www.ukrdzi.com/>
5. Авдашева С.Б. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие для вузов. / С.Б. Авдашева, В.А. Аронин, И.К. Ахполов и др.; Под ред. А.Г. Цыганова. М.: Логос, 1999. 368 с.
6. Balassa, Bela (1965) "Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage", The Manchester School of Economic and Social Studies, 33: 99-123.
7. World exports by provenance and destination [Електронний ресурс] / United Nations Commodity Trade Statistics Database – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/>
8. Барковский А.Н. Внешнеэкономическая стратегия России: сценарии до 2030 года (доклад на Ученом совете Института экономики РАН),. — Институт экономики РАН, 2008. с. 61.

Надійшла 14.03.2010

УДК 338.242

О. М. ТАРАНУХА

Національний транспортний університет, м. Київ

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ НА АВТОТРАНСПОРТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто основні принципи процесу управління ризиками, які ґрунтуються на своєчасному передбаченні, завчасному виявленні невизначеності і її наслідків, узагальнено підходи до формування механізму управління ризиком, як поетапного процесу зі зворотним зв'язком, запропоновані основні положення ухвалення управлінських рішень на автотранспортному підприємстві, які дозволяють знизити рівень невизначеності і ризику.

Basic principles are considered of process management risks, which are based on a timely prediction, done early exposure of vagueness and its consequences, generalized approaches to forming of mechanism of management a risk, as a stage-by-stage process ticker-coil, the substantive provisions of acceptance of administrative decisions on a motor transport enterprise, which allow to reduce the level of vagueness and risk, are offered.

Ключові слова: управління, ризик, управлінське рішення, методи, принципи, положення.

Вступ. Оскільки невизначеність та ризик є об'єктивними факторами управління, які існують завжди і повністю виключити їх з процесу прийняття рішення неможливо, то наукові дослідження в сфері менеджменту повинні сконцентруватися на керованих факторах управління - аналізу і оцінці ризику та його мінімізації. Особливу значущість така управлінська робота отримує на підприємствах автомобільного транспорту, оскільки сама транспортна галузь є техногенна насиченою, важливу роль в цій сфері відіграє людський фактор, ця галузь економіки існує в тісному зв'язку із іншими галузями економіки, політична складова також впливає на роботу автомобільного транспорту - всі ці елементи соціально – економічної системи привносять в автомобільну галузь свої специфічні ризики, роблячи дану сферу однією з найбільш ризикованих ланок економіки. Саме цьому найважливішому аспекту сучасного менеджменту – підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень на підприємствах автомобільного транспорту в умовах невизначеності та ризику потрібно приділяти особливу увагу. Даний аспект сучасної управлінської парадигми розглядали в розрізі ефективного прийняття управлінських рішень Василенко В.А., Ващекин Н.П. Гольдштейн Г.Я. Доусон Р. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Мильнер Г.З., Сацков Н.Я., Райзберг Б.А., Якокка Л. та ін. Проблему безпосередньо управління ризиком досліджували Алгін А.П., Балабанов І.Т., Воропаєв Ю.Н., Временко Л.В., Карась Л.В., Клименко С.М., Лапуста М.Г., Лобанов А.І, Чугунов А.С., Маккримон К.Р., Вехрунг Д.А. та ін. Разом із тим, аналіз сучасної літератури з питань управління ризиком в процесі прийняття управлінських рішень засвідчив, що на сьогодні відсутні комплексні дослідження, які

стосуються проблеми підвищення якості управлінських рішень на основі мінімізації ризику в автотранспортних підприємствах. Отже, виникає протиріччя між необхідністю підвищення якості управління підприємствами автомобільного транспорту, зниження ризикованості управлінських рішень і відсутністю наукових досліджень по даній проблемі, що не дає змоги керівникам автотранспортних підприємств системно і комплексно підходити до проблеми оцінки ризику в процесі прийняття того чи іншого управлінського рішення. Тому метою роботи є розгляд основних принципів процесу управління ризиками, які ґрунтуються на своєчасному передбаченні, завчасному виявленні невизначеності і її наслідків, формування механізму управління ризиком, як поетапного процесу зі зворотним зв'язком, узагальнення основних положень по підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень в умовах нестабільного економічного середовища.

Основний розділ. Імовірнісне економічне середовище визначає необхідність урахування факторів випадковості і невизначеності при прийнятті рішень у господарській діяльності організації (менеджменту організації) і, як слідство, виникає необхідність вивчення управлінського аспекту ризику. Ефективність управлінської діяльності суб'єкта управління у значній мірі визначається ефективністю прийнятих їм ділових рішень, що характеризується ступенем досягнення цілей діяльності і затрачених при цьому ресурсів. Практична господарська діяльність автотранспортних підприємств пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності істотно зростає за умови, якщо в процесі прийняття управлінських рішень менеджери не прагнуть нейтралізувати виниклі ризики, знизити рівень їхнього впливу на якість прийнятого рішення. Ризики, що супроводжують прийняття управлінських рішень у сфері управління автотранспортними підприємствами в остаточному підсумку завжди впливають на результати фінансово - економічної діяльності, тому їх варто розглядати з погляду економічних, а точніше фінансових наслідків, які несуть у собі господарські, правові, економічні та інші ризики.

Зростання ступеня впливу ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язане зі швидкою мінливістю економічної ситуації в країні і кон'юнктури ринку автомобільних перевезень, розширенням їхньої географії, зростаючою аварійністю і рядом інших факторів.

У системі методів управління ризиками підприємства основна роль належить зовнішнім і внутрішнім механізмам нейтралізації ризиків.

Система внутрішніх і зовнішніх механізмів мінімізації ризиків передбачає використання наступних основних методів: запобігання ризику, лімітування концентрації ризику, диверсифікація, хеджування, розподіл (трансферт), самострахування, страхування та інші. Конкретний метод в організації вибирається залежно від виду і рівня ризику. Менеджер по ризику вибирає для зниження ризику методи, які найбільш ефективно здатні впливати на загальний потенціал автотранспортного підприємства, найкращою оцінкою якого служить сума чистого прибутку або вартість його капіталу. Він повинен вирішити - чи вигідніше звернутися до традиційного загального страхування або використати який-небудь інший метод управління ризиками, щоб найбільш надійно забезпечити покриття можливих збитків і в найменшому ступені поступитися фінансовими та іншими інтересами підприємства.

Таким чином, у розпорядженні особи, що приймає управлінське рішення в сфері автомобільних перевезень, є достатня кількість інструментів, що знижують ризики. При цьому необхідно враховувати і той факт, що комплексне застосування зазначених вище методів, здатне в значній мірі підвищити ефективність прийнятого рішення, знизити, а часом і повністю нейтралізувати той або інший вид ризику.

Одне з головних правил управлінської діяльності говорить: не уникати ризику, а передбачати його, прагнучи знизити до можливо більш низького рівня. Це вимагає грамотного управління ризиками, тобто своєчасного передбачення, завчасного виявлення невизначеностей і їхніх наслідків на діяльність організації для розробки й реалізації управлінського рішення по їхньому зменшенню.

Відповідно до даного визначення поняття управління ризиками, можна виділити кілька основних принципів цього процесу:

1) принцип масштабності — суть полягає в тому, що господарюючий суб'єкт повинен прагнути до найбільш повного охоплення можливих сфер виникнення ризиків. Таким чином, цей принцип обумовлює зменшення ступеня невизначеності до мінімуму. Це означає, що невизначеність у виникненні ризику буде продовжувати існувати (тобто ризик може реалізуватися чи не реалізуватися), але невизначеність у тому, що він може реалізуватися, зникає;

2) принцип мінімізації — означає, що підприємства прагнуть мінімізувати, по-перше, спектр можливих ризиків, а, по-друге, ступінь їх впливу на свою діяльність. Мінімізація ризику може бути реалізована по декількох напрямках, які включають лімітування ризиків, їх хеджування і страхування;

3) принцип адекватності реакції — суть зводиться до того, що господарюючий суб'єкт має відповідно і швидко реагувати на внутрішні і зовнішні зміни, що виражаються в реалізації ризику, тобто в тих ситуаціях, коли він стає реальністю. Даний принцип може бути реалізований як за допомогою постійного і безперервного маркетингу, так і за допомогою ефективної організації робіт з розробки стратегії розвитку підприємства;

4) принцип розумного прийняття — означає, що тільки в тому випадку, коли ризик обґрунтований, підприємство може прийняти його. Складові цього принципу наступні:

- підприємство має знати до початку своєї діяльності про те, що можливі результати будуть перевищувати витрати, необхідні для їх одержання;
- приймати ризик необхідно тільки в розмірах власних коштів;
- необхідно заздалегідь прогнозувати можливі наслідки у випадку реалізації ризику.

Методологія управління ризиком дає визначення загальних підходів: виявлення причин виникнення ризиків в економіці взагалі і специфічних причин виникнення ризиків зокрема; опис видів ризиків, їх класифікацію; дослідження співвідношення невизначеності і ризику; оцінка ступеня ризику й ін.

Система управління ризиком також допускає здійснення низки процесів і дій, які реалізують цілеспрямований вплив на ризик. До них можна віднести: визначення цілей ризикових вкладень капіталу, збір і обробку даних по аспектах ризику, визначення імовірності настання ризикових подій, виявлення ступеня і величини ризику, вибір прийомів управління ризиком і способів його зниження.

Весь процес управління ризиками можна відобразити наступним чином:

Етап постановки цілей управління ризиками характеризується використанням методів аналізу і прогнозування економічної кон'юнктури, виявлення можливостей і потреб підприємства в рамках стратегії і поточних планів його розвитку.

На етапі аналізу ризику використовуються методи якісного і кількісного аналізу: методи збору наявної і нової інформації, моделювання діяльності підприємства, статистичні і імовірнісні методи та ін.

На третьому етапі проводиться зіставлення ефективності різних методів впливу на ризик: запобігання ризику, зниження ризику, прийняття ризику на себе, передачі частини або всього ризику третім особам, що завершується виробленням рішення про вибір їхнього оптимального набору.

На завершальному етапі управління ризиками проводиться аналіз ефективності обраних методів впливу на ризик. Результатом даного етапу повинно стати нове знання про ризик, що дозволяє, при необхідності, відкоригувати раніше поставлені цілі управління ризиком.

Таким чином, на кожному з етапів використовуються свої методи управління ризиками. Результати кожного етапу стають вихідними даними для наступних етапів, утворюючи систему прийняття рішень зі зворотним зв'язком. Така система забезпечує максимально ефективне досягнення цілей, оскільки знання, одержувані на кожному з етапів, дозволяють коректувати не тільки методи впливу на ризик, але і самі цілі управління ризиками. На рисунку (рис. 1) представлена схема, яку корисно використовувати для планування управління несприятливими ситуаціями.

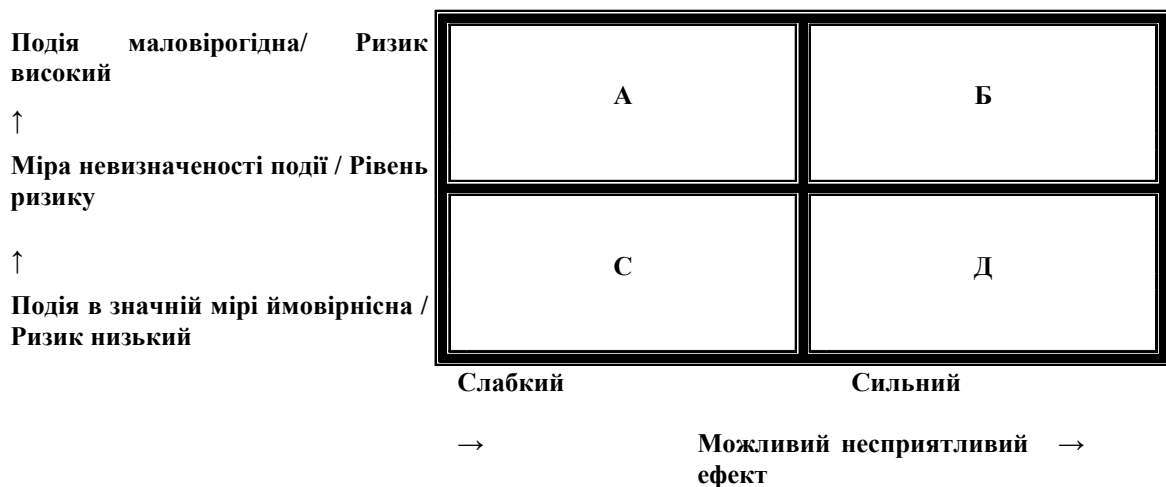


Рис. 1. Схема прийняття управлінського рішення в умовах ризику

У цій моделі - три контрольних параметри, що характеризують розроблювальний план (прийняте рішення): невизначеність реалізації допущень, покладених в основу рішення, ступінь ризику, пов'язана із цією невизначеністю, і можливий несприятливий результат. Квадрат умовно розділений на чотири області і являє собою область всіх можливих рішень.

Область А - область рішень, прийняття яких базувалося на допущеннях, імовірність здійснення яких низька, тобто високий ступінь невизначеності або ризику. Ці рішення також такі, що при несприятливому результаті подій (тобто не реалізації прийнятих допущень) негативний ефект буде незначним.

Область В - область рішень, прийняття яких базувалося на допущеннях, імовірність здійснення яких низька і при несприятливому результаті подій негативний ефект буде значним.

Область С - область рішень, прийняття яких базувалося на допущеннях з високим ступенем визначеності. При цьому негативний ефект при несприятливому результаті подій буде незначним.

Область Д - область рішень, прийняття яких базувалося на допущеннях, імовірність здійснення яких велика, але при цьому і імовірність негативного ефекту при несприятливому результаті подій також висока.

Часто ризик прийнятого рішення описується як значення ймовірності, помножену на можливий несприятливий ефект, тобто як функція крапки, розташованої на перетинанні вертикальної і горизонтальної осей.

Залежно від визначеності/невизначеності реалізації припущень і можливого несприятливого ефекту розроблювальним планам будуть відповідати крапки областей описаної моделі.

Крапки, що відповідають планам на тривалий період з виділенням значних ресурсів, заснованим на довгостроковому прогнозі турбулентного середовища (високий ступінь невизначеності реалізації допущень), будуть розташовуватися в правому верхньому куті моделі. Крапки, що відповідають щоденним операційним рішенням будуть розташовуються в лівому нижньому куті. Для таких проблемних сфер може бути застосований звичайний повсякденний механізм контролю.

Для рішень, яким відповідають крапки моделі, розташовані у верхньому лівому куті, плани управління несприятливими ситуаціями можуть також не розроблятися і подолання таких ситуацій може бути передано в сферу персональної відповідальності менеджерів. У цьому випадку, якщо події набирають несприятливий оборот, з ними можна впоратися в міру їхнього виникнення.

Тих рішень, яким відповідають крапки, розташовані в нижньому правому куті, краще уникати, незважаючи на визначеність реалізації припущень, покладених у їхню основу. Для таких рішень, якщо припущення не реалізуються, наслідки можуть бути катастрофічними. Якщо ж рішення все-таки приймається, воно повинне супроводжуватися відповідним ретельним плануванням заходів, які будуть здійснюватися при несприятливому результаті подій.

Рішення, яким відповідають крапки, розташовані в правому верхньому куті, повинні прийматися тільки в тому випадку, якщо особа, що приймає рішення, не має іншого виходу. Знову ж, таке рішення вимагає відповідних ретельно спланованих заходів для управління несприятливим ходом подій.

Стратегії управління несприятливими ситуаціями в автотранспортних підприємствах націлені на те, щоб знизити витрати, які можуть виникнути у випадку, якщо події розвертаються не по запланованому сценарію. Однак стратегія управління ризиками повинна брати до уваги вартість розробки стратегії. Наприклад, додатковий складський запас палива або використання альтернативних джерел ресурсів - все це вимагає додаткових витрат. Покупка невеликих партій паливо-мастильних матеріалів, запасних частин означає, що вартість одиниці буде вище й, природно, прибуток буде менше. Вибір менш ризикованої альтернативи припускає більш низький дохід на вкладені інвестиції. Іноді має сенс піти на ризик потенційного несприятливого результату, якщо ефективна стратегія управління ризиками коштує дорожче, ніж можливі втрати від несприятливої ситуації.

Важливим етапом формування механізму управління ризиком на великому автотранспортному підприємстві є створення служби ризик-менеджменту. При цьому важливо визначити місце служби в організаційній структурі підприємства, визначити права і обов'язки її персоналу і проінформувати працівників підприємства про функції служби і характер її діяльності.

У цілому, у сучасних економічних умовах ухвалення управлінського рішення в умовах нестабільного економічного середовища повинне ґрунтуватися на наступних основних положеннях:

1) Автотранспортне підприємство необхідно розглядати як систему, що функціонує в умовах нестабільного економічного середовища, систему мало здатну до саморегулювання і адаптації.

2) З метою управління ризиками, підвищенні якості управлінських рішень на автотранспортному підприємстві необхідні створення і використання системи безперервного (адаптивного) прогнозування стану зовнішнього середовища і показників діяльності підприємства;

3) У процесі прийняття управлінських рішень необхідне використання для оцінки ризиків комбінованих моделей, що дозволяють синтезувати рішення, одержувані за допомогою кількісних і якісних методів оцінки ризику.

4) У процесі моделювання управлінського рішення в умовах ризику і невизначеності, необхідно використати моделі, що мають практичну спрямованість, моделі здатні адаптуватися до умов діяльності реальних автотранспортних підприємств і що описують реальні господарсько-економічні ситуації,

5) При розробці даних моделей необхідно виходити з реальних можливостей осіб, що приймають рішення використати дані моделі на практиці, ці моделі повинні враховувати рівень аналітичної підготовки керівників автотранспортних підприємств, можливості залучення експертів і зовнішніх аналітиків.

Висновки. Основні принципи процесу управління ризиками, висвітлені в статті ґрунтуються на своєчасному передбаченні, завчасному виявленні невизначеності і її наслідків. Процес управління ризиками пропонується розглядати поетапно, де на кожному етапі використовуються свої методи управління ризиками. Результати кожного етапу стають вихідними даними для наступних етапів, утворюючи систему прийняття рішень зі зворотним зв'язком. Така система забезпечує максимально ефективне досягнення цілей, оскільки знання, одержувані на кожному з етапів, дозволяють коректувати не тільки методи впливу на ризик, але і самі цілі управління ризиками. Запропоновані основні положення ухвалення управлінських рішень, ґрунтуючись на яких, керівники можуть використовувати той або інший метод оцінки ризику, пристосовавши його до умов діяльності конкретного автотранспортного підприємства і в остаточному підсумку знизити рівень невизначеності і ризику в процесі ухвалення управлінського рішення.

Література

1. Александров Л.А., Козлов Р.К. Организация управления на автомобильном транспорте. – М.: Транспорт, 2005. – 265с.
2. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. - К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Клименко С.М. Дуброва О.С. Обгрунтування господарських рішень та оцінка ризиків / Навч. Пос. –К.: КНЕУ -2005–252с
4. Малашихина Н. Н. Риск-менеджмент [Текст]: учебн. пособие / Н.Н. Малашихина, О.С. Белокрылова.- Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 317с.
5. Мандрица В.М. Совершенствование управления, анализа и планирования автотранспортных предприятий. – М.: ФОРА, 2004. – 312с.
6. Методика прогнозирования экономической эффективности функционирования транспортных систем, с учетом факторов хозяйственного риска / В.В. Малахова // Культура народов Причерноморья. — 2006. — №81. — С. 40-45
7. Романов В. С.. Бутуханов А. В. Риски предприятия как составная часть рисков // Моделирование и Анализ Безопасности, Риска и Качества в Сложных Системах: Труды Международной Научной Школы МА БРК — 2008, СПб. — НПО «Омега», 2008г. — с. 218—221

Надійшла 14.03.2010

ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

УДК 658.15(476)

Л. В. ДЕРГУН

УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вследствие первостепенного значения основного капитала в производственном процессе первоочередной остается задача управления им. В статье предложено осуществлять реализацию управленческие решений в случае максимизации прироста обобщающих показателей качества основного капитала и финансовой устойчивости.

Because of the paramount importance of fixed capital in the production process remains the primary task of managing them. The article requested to implement managerial decisions in the case of maximizing the growth of general indicators of quality of capital and financial sustainability.

Ключевые слова: основной капитал, стратегия, финансовые аспекты управления, параметры.

Постановка проблемы. Основным капитал является важным элементом национального богатства страны и базой экономического потенциала хозяйствующего субъекта, определяет материально-техническое состояние предприятий и организаций, создает предпосылки для увеличения объемов производства, а, в конечном счете, влияет и на финансовую устойчивость. От качества основного капитала зависят многие показатели хозяйственной деятельности организации: объемы производства, прибыль, себестоимость и т.д. Вследствие первостепенного значения основного капитала в производственном процессе первоочередной остается задача управления им.

Анализ источников и публикаций. Вопросы управления основным капиталом предприятий получили достаточную разработку в экономической литературе. Общее понятие и методологические основы управления рассматриваются в работах ученых: Абрамова С.И., Бланка И.А., Крупиной Н.Н., Ромашовой Н.Б., Скорохода М.А., Смагина В.А., Снитко Л.Т. и др. Вместе с тем, в научной литературе вопросы управления основным капиталом изучены не в полной мере. На наш взгляд, требуют более детального и пристального внимания финансовые аспекты управления. Кроме того, не изучена взаимосвязь основного капитала и финансовой устойчивости, а следовательно не рассматривается воздействие результатов управления основным капиталом на устойчивость финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Изложение основного материала. Очевидно, что основным капитал оказывает значительное влияние на финансовую устойчивость предприятия поскольку:

1) изменение величины основного капитала приводит к изменению практически всех ее индикаторов: показателей текущей платежеспособности, маневренности, обеспеченности оборотных активов и их элементов собственным оборотным капиталом и т.д.;

2) структура основного капитала, уровень использования, эффективность и интенсивность функционирования, состав, структура и состояние основных средств, тенденции их воспроизводства определяют стоимостную характеристику основного капитала и являются факторами следующего порядка, влияющими на финансовую устойчивость.

Поэтому управление основным капиталом, повышение его качества на наш взгляд является важной задачей финансового менеджмента, в том числе и в вопросах обеспечения финансовой безопасности организации.

Стратегия управления основным капиталом представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в финансовом обеспечении своевременного его обновления и высокой эффективности и интенсивности использования. Разработка стратегии управления основным капиталом является необходимым условием успешного развития предприятия в долгосрочной перспективе. Поэтому определение стратегии должно осуществляться с учетом особенностей функционирования и развития основного капитала предприятия, условий внешней среды, а также целей и направлений деятельности.

На наш взгляд, целями управления основным капиталом предприятий в современных условиях должны являться:

- повышение качества основного капитала;
- обеспечение финансовой устойчивости и безопасности предприятий в стратегическом периоде.

Следовательно, стратегия управления основным капиталом предприятия должна быть ориентирована на улучшение основных показателей формирования и функционирования внеоборотных активов, содействовать укреплению финансовой устойчивости предприятия, поэтому для оптимизации целесообразно использовать подход, при котором максимизируется прирост контрольных параметров. Согласно ему, к реализации следуют управленческие решения, по которым обеспечивается положительный прирост контрольных параметров.

Здесь возникает вопрос о выборе критерия для обоснования целесообразности того или иного управленческого решения. В ходе проведенного исследования мы предположили, что качество основного

капитала - это комплексная характеристика, отражающая основные аспекты его состояния и функционирования. Финансовые показатели, характеризующие достигнутый уровень качества основного капитала могут быть объединены в следующие группы:

- показатели, отражающие структурные особенности внеоборотных активов – структурный аспект: доля внеоборотных активов в имуществе, доля основных средств в основном капитале, доля активной части основных производственных фондов, доля нематериальных активов, доля незавершенного строительства;
- показатели, характеризующие источники финансирования основного капитала: коэффициент покрытия основного капитала собственными и постоянными средствами;
- коэффициенты состояния основных средств: степень годности, тенденции обновления;
- показатели эффективности и интенсивности использования внеоборотных активов в целом, и их структурных элементов в частности: фондоотдача, фондоёмкость, фондорентабельность [1, с. 31].

Использование всей системы коэффициентов для оценки обоснованности управленческого воздействия является некорректным.

В такой ситуации облегчить аналитическую работу по оценке качества основного капитала поможет применение комплексных оценок, при помощи которых можно дать числовое выражение движения системы, сделать выводы о его направленности (улучшение или ухудшение).

Мы предлагаем рассчитать интегральный показатель качества основного капитала (I_K). В результате проведенного анализа корреляционной зависимости между коэффициентами, характеризующими различные аспекты качества основного капитала, нами было выделено четыре коэффициента в наименьшей степени взаимосвязанные между собой: коэффициент покрытия основного капитала собственными средствами, коэффициент годности, доля активной части основных производственных фондов, рентабельность основного капитала. Обозначим показатели соответственно $K_{\text{покрытия}}^{OK}$, $K_{\text{годности}}$, $D_{\text{актив}}$, R_{OK} . При комплексной оценке качества основного капитала мы рекомендуем использовать стандартизированные показатели. Стандартизация показателей должна проводиться относительно лучшего уровня коэффициента из минимально допустимых и лучшего значения показателя, достигнутого на исследуемом предприятии. Расчет интегрального показателя качества рекомендуется осуществлять на основе средней геометрической величины. Преимущество средней геометрической заключается в возможности ее использования в тех случаях, когда трудно отдать предпочтение весам, с которыми в индекс должны входить частные показатели. Расчет показателя проводится следующим образом (формула 1):

$$I_K = \sqrt[4]{X_1 * \dots * X_n}, \quad (1)$$

где X_i - стандартизированное значение i -го показателя.

Мы считаем, что общепризнанные критерии оптимизации стратегии управления основным капиталом должны быть дополнены показателем финансовой устойчивости. Нами рассмотрено классическое условие достижения предприятием абсолютной финансовой устойчивости: внеоборотные активы, запасы и затраты должны быть в полном объеме профинансированы собственным капиталом [2, 3].

Таким образом, очевидно, что в структуре актива существует ограничение для уровней коэффициентов независимости. Так для отнесения предприятия к абсолютно финансово устойчивому, необходимо, чтобы уровень коэффициента автономии максимально приближался к доли немобильных активов в имуществе (обозначим K_A). Как показано в формулах 2-3.

$$K_{авт} = K_{авт}''', \quad (2)$$

$$K_{авт}''' = (BA + Z) / BB, \quad (3)$$

где $K_{авт}''$ – фактическое значение коэффициента автономии;
 $K_{авт}'''$ – значение коэффициента автономии, достаточное для достижения абсолютной финансовой устойчивости при определенной структуре актива;

BA – внеоборотные активы;

Z – запасы и затраты;

BB – валюта баланса.

Для контроля за достижением необходимого уровня финансовой устойчивости мы предлагаем установить индекс соответствия коэффициента автономии достаточному значению, определенному исходя из особенностей структуры актива предприятия, который можно рассчитать следующим образом (формула 4):

$$I_a = K_{авт} / K_{авт}''' \quad (4)$$

Исходя из этого, предлагается следующий алгоритм принятия управленческого решения, представленный на рисунке 1. Согласно предложенному алгоритму реализация решения по поводу управления основным капиталом включает в себя следующие этапы.

Первый этап. Определение необходимости и направлений управленческого воздействия – отправной точкой разработки управленческого решения является анализ достигнутых уровней показателей в рамках предложенных ранее аспектов качества основного капитала предприятия. Анализ качества основного капитала должен лежать в основе управления им, поскольку позволяет выявить проблемы и

определить направленность управленческого воздействия. Здесь целесообразно выбрать один или несколько коэффициентов, исполняющих роль целевого ориентира для определения размера и направлений необходимых усилий (например, коэффициент годности, доля активной части основных производственных фондов и др.). Выявление главных факторов, влияющих на качество основного капитала, позволяет увязать частные показатели качества с каким-либо показателем, характеризующим прочие аспекты деятельности предприятия.

Второй этап. Обоснование и выбор инструмента управления качеством основного капитала. Решение задач управления основным капиталом предприятия возможно посредством применения различных инструментов. Выбор инструментов управления основным капиталом на конкретно взятом предприятии обусловлен проблемами функционирования и использования основного капитала.

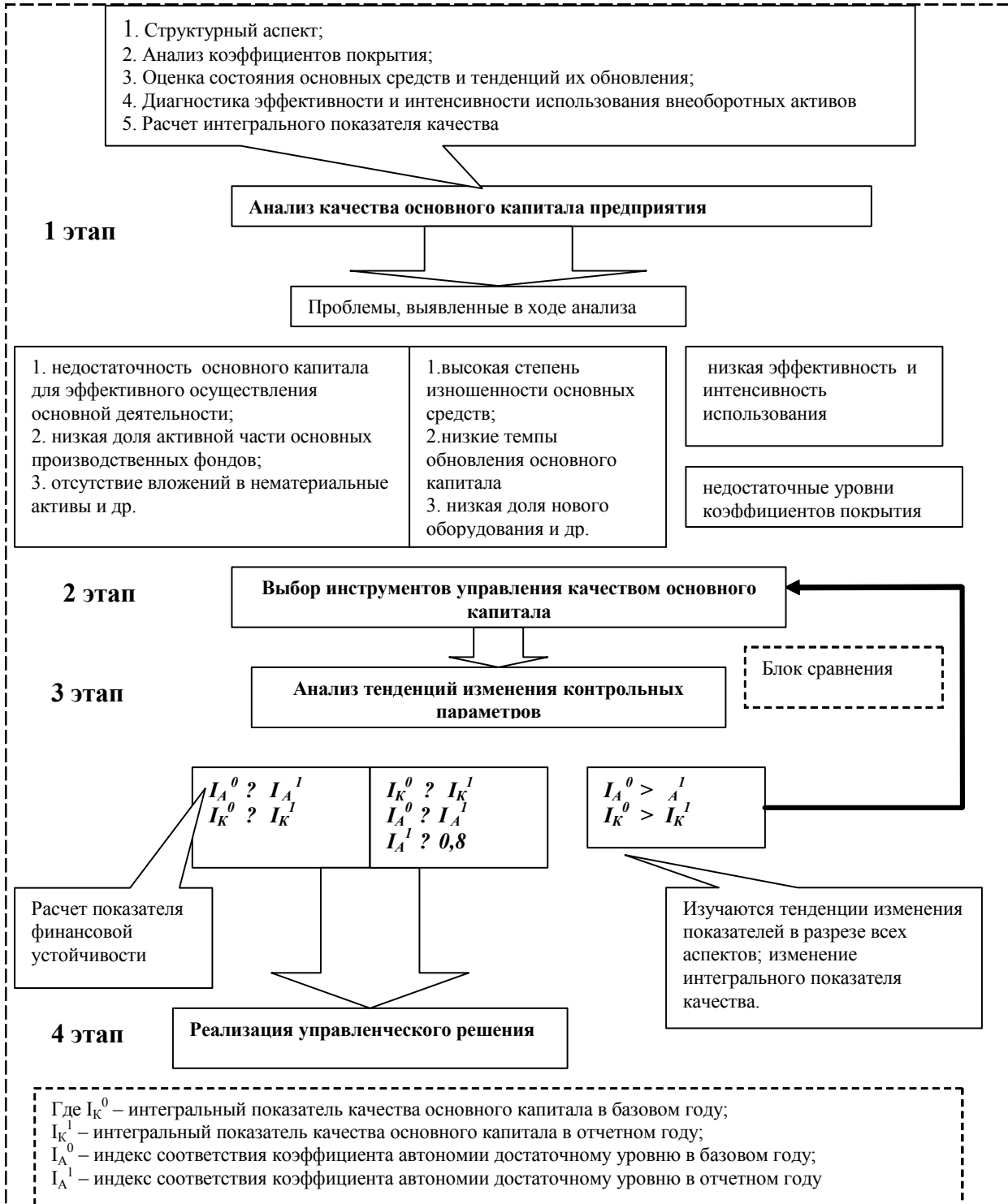


Рис. 1. Алгоритм управления основным капиталом

Для повышения эффективности процесса управления основным капиталом целесообразно выделять две группы инструментов: внешние и внутренние.

Внешние инструменты совокупность определенных рычагов на макроуровне, которые влияют на процессы формирования и использования основного капитала на микроуровне: амортизационная политика на макроуровне; государственное регулирование инвестиционной деятельности, в том числе государственная поддержка инвестиционных проектов; условия долгосрочного кредитования; условия предоставления оборудования в лизинг; государственное регулирование рынка ценных бумаг в вопросах эмиссии корпоративных ценных бумаг; налогообложение и др.

Внутренние инструменты управления основным капиталом направлены на повышение качества основного капитала за счет оптимизации влияния внутренних факторов развития предприятия, выявления скрытых возможностей и резервов. Комплекс внутренних инструментов целесообразно применять исходя из проблем, выявленных в ходе анализа качества основного капитала в разрезе всех его аспектов. К основным инструментам относятся: система классификации, система показателей качества основного капитала, амортизационная политика (выбор способа начисления амортизации, обоснование сроков полезного использования, метод переоценки, уточнение амортизируемой стоимости объектов), методика выбора оптимального источника финансирования, контроль воздействия принимаемых управленческих решений на финансовую устойчивость и др.

Третий этап. Анализ возможных тенденций изменения качества основного капитала и обобщающего показателя финансовой устойчивости в случае реализации того или иного решения.

Как показывает рисунок, прежде чем принять решение по поводу управления основным капиталом следует оценить возможные тенденции изменения качества основного капитала предприятия и финансовой устойчивости, на основе расчета прироста (снижения) интегрального показателя качества основного капитала предприятия и индекса соответствия коэффициента автономии достаточному уровню. В тех случаях, когда $I_K^0 \leq I_K^1$ и $I_A^0 \leq I_A^1$, мероприятия по управлению основным капиталом являются результативным, поскольку в этом случае качества основного капитала приближается к оптимальному варианту развития и укрепляется финансовая устойчивость предприятия. В случае равенства реализации управленческого решения не приведет к улучшению исследуемых параметров, поэтому решение целесообразно принимать исходя из стратегических целей и задач деятельности. Во втором случае рассматривается аналитическая ситуация, когда $I_K^0 \leq I_K^1$; $I_A^0 \geq I_A^1$; $I_A^1 \geq 0,8$. Здесь рекомендуется принять решение, поскольку очевидна излишняя первоначальная финансовая устойчивость предприятия, поэтому даже при снижении индекса соответствия предприятие будет находиться в зоне относительной финансовой устойчивости, что является приемлемым. Если $I_K^0 > I_K^1$ и $I_A^0 > I_A^1$, то реализация управленческого решения не привело к улучшению интегрального показателя качества основного капитала и показателя финансовой устойчивости.

Четвертый этап. Реализация управленческого решения при условии прироста контрольных параметров. При реализации разработанного алгоритма сбор данных и оценку качества основного капитала целесообразно производить на основе разработанной нами системы показателей, поскольку в ней учтены все аспекты исследуемых параметров, что позволит повысить объективность оценки и обоснованность принимаемых управленческих решений.

Вывод. Таким образом, предлагаемый подход к формированию стратегии управления основным капиталом предприятия можно использовать в качестве критерия эффективности управленческих решений. Кроме того, данный алгоритм может быть использован для сравнительного анализа альтернативных решений, а также в качестве базовой системы при проведении мониторинга реализации инвестиционной стратегии организации. Предложенный алгоритм наиболее полно отражает финансовые особенности управления основным капиталом предприятия.

Литература

1. Дергун Л. В. Качество основного капитала и подходы к его оценке // Финансы, учет, аудит. – 2009. – № 9 (188). – С. 30 – 32.
2. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997. – 223 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 256 с.

Надійшла 14.03.2010

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ Й ПРАКТИКИ

УДК 330.01:339.9:504

О. І. РЯБА, Т. В. ДИВУЛЬСЬКА, Н. В. ШЕВЧУК

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті розглядається виникнення економічної глобалізації та її вплив на навколишнє природне середовище. Досліджено позитивні і негативні сторони глобалізації та запропоновано шляхи вирішення глобальних екологічних проблем.

In the article deals with the appearance of economic globalization and its influence on nature area. The positiveness and negativiness of globalization are researched and ways of global ecological problems solving are offered.

Ключові слова: економічна глобалізація, екологічна глобалізація, екологічна економіка, екологічний неокolonіалізм, екологічний протекціонізм, екологічна криза.

Постановка проблеми. Значного поширення термін «глобалізація» набув у 80-і роки минулого століття. Від початку 1990-х років кількість монографій і статей присвячених глобалізації стрімко зростає. Та попри величезний обсяг літератури, й досі відсутнє єдине розуміння сутності цього феномену й стале визначення його. «Глобалізація» стала модним словом, яке означає різні речі для різних людей. Сьогодні термін «глобалізація» отримав виражене емоційне забарвлення. Світ поділився на «глобалістів» та «антиглобалістів». Це пов'язано з тим, що термін «глобалізація» є узагальненням багатьох економічних, соціологічних, культурних, релігійних, політичних, історичних та інших аспектів. До того ж, стрімка глобалізація, яка охопила майже всі сфери розвитку сучасного суспільства, нині доповнюється збільшенням світової диспропорції у промисловому виробництві та використанні природних ресурсів. Все це призводить до загострення старих і виникнення нових осередків напруги та нестабільності між окремими державами, а також групами країн, в основу яких покладені фактори природного характеру та розподілу ресурсного потенціалу. Сьогодні екологічний фактор все більш серйозно і суперечливо впливає на трансформацію сучасної системи міжнародних відносин. Вивчення питання взаємного впливу економічної глобалізації і навколишнього середовища викликає неоднозначну оцінку і є безперечно актуальним в наш час.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми економічної глобалізації та її екологічного аспекту знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Ю. Туниця, П. Кравчук, Т. Гардашук, А. Карнаухова, С. Харічков, К. Зіммерман, Дж. Мьорфі та ін.

Метою даної статті є дослідження екологічних наслідків економічної глобалізації та визначення заходів щодо зменшення негативного впливу економічної глобалізації на екологію світу.

Виклад матеріалу. Ми в своєму дослідженні виходили з того, що глобалізація – це всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему формаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей.

Домінуючою складовою глобалізації є економічна глобалізація.

Економічна глобалізація – це загальнопланетарний масштаб інтернаціоналізації світової економіки, логічний результат взаємодії національних економік, яка постійно розширювалася і набула вигляду їх взаємного проникнення і переплетіння. Економічна глобалізація – це універсальна економічного життя, яка під впливом обміну знаннями, людьми, товарами, культурними цінностями і таким подібним усе більше тяжіє до єдиних стандартів, принципів і цінностей.

Таким чином, економічна глобалізація – не що інше, як об'єктивний, стрімкий, незворотний рух вперед, який означає поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних із ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та ін.

Дуже важливо визначити шляхи, що відкривають усім країнам можливість користуватися вигодами процесу глобалізації, однак при цьому потрібно зберігати тверезість в оцінці його потенціалу і ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Світова практика доводить, що глобалізація справляє різноспрямований і суперечливий вплив на розвиток різних країн і регіонів. Економічна глобалізація – це не лише вигоди від зростання участі країни у світових економічних процесах, а й висока ймовірність утрат, зростання ризиків.

Так, з економічною глобалізацією пов'язують виникнення екологічної кризи.

Екологічна криза – незворотні антропогенні зміни екосистеми, глобальне порушення природної рівноваги й деградація природного середовища, яке втрачає здатність до відтворення, асиміляції та саморегулювання.

Саме в останній чверті ХХ ст. в процесі науково-технічної революції через інтенсивну індустріалізацію та урбанізацію господарські навантаження на планеті різко стали перевищувати здатність екологічних систем до самоочищення та відновлення. Основними джерелами антропогенного забруднення

середовища є виробники енергії, усі промислові об'єкти, екстенсивне сільськогосподарське виробництво, військова промисловість і військові об'єкти, всі види транспорту. Вони забруднюють довкілля сотнями токсичних речовин, шкідливими фізичними полями, шумами, вібраціями, надмірним теплом.

Проявом екологічної кризи є: кількісне та якісне виснаження природних ресурсів, зменшення площі лісів та сільськогосподарських угідь, запасів прісної води, забруднення океанів, розширення зони пустель; інтенсифікація природних катаклізмів, стихійних лих та катастроф; глобальна зміна клімату, хімічне та радіаційне забруднення атмосфери, руйнування озонового шару, виникнення парникового ефекту; незворотні втрати у генофонді планети у зв'язку із зникненням багатьох видів тварин і рослин тощо; зростання генетичних загроз людській популяції у результаті збільшення кількості радіоактивних відходів, формування збудників нових хвороб.

Можна стверджувати, що екологічні проблеми породжені неузгодженістю економічної, демографічної та природно-ресурсної сторін процесу економічного розвитку, які формуються на національному рівні з наступним розвитком цих тенденцій у глобальному масштабі та утворенням синергічних ефектів.

Ставлення ж до екології, як засвідчує практика, далеко не однакове у світі. Це пов'язано з таким негативним наслідком економічної глобалізації, як поглиблення економічної нерівності країн світу.

На даному етапі розвитку чітко виділяється три групи країн: перша – розвинені країни з постіндустріальною економікою, що виступає в ролі «центру» світової економіки і представляє так званий «золотий мільярд». Друга група, з населенням чотири мільярди осіб, формує «периферію» глобалізованої економіки. Тут межують країни з індустріальною економікою і ті, які щойно стали на шлях індустріального розвитку. Нарешті, третя група країн, із населенням майже 1 млрд., через украй низький рівень розвитку економіки ще не вписалася в міжнародний поділ праці. Сам факт різноякісності рівнів розвитку країн є постійним джерелом суперечностей між ними.

За сценарієм сучасної моделі глобалізації, країни, що становлять «периферію», і країни третьої групи, які незабаром посядуть місце в ній, повинні забезпечити процвітання «золотого мільярда». З кінця 90-х рр. дослідники відзначають, що глобалізація утверджує на планеті «суспільство 20:80». Ця назва акцентує увагу на диспропорції в розподілі матеріальних цінностей на планеті: багаті країни з 20 відсотками населення світу мають 80 відсотків світового валового внутрішнього продукту (ВВП), і навпаки, бідні країни з населенням 80 % від світового володіють лише 20 відсотками світового ВВП.

В одній із доповідей колишнього Генерального секретаря ООН Кофі Аннана (2000 р.) йшлося про те, що майже половина населення світу змушена жити менш ніж на 2 дол. на добу, приблизно 1,2 млрд осіб існує менш ніж на 1 дол. на день... [1]. Зрозуміло, що такий жебрацький рівень доходів неминуче означає дуже низьку якість життя людей, і це охоплює всі її компоненти, не лише суто матеріальні, але й культурно-духовні. Екологічні проблеми здаються незрозумілими і далекими, коли мова йде про щоденне виживання, про пошук хліба насущного. Це одне з пояснень, чому в країнах «третього світу», багатьох перехідних економіках національні виробництва демонструють хижацьке ставлення до власної природи. А ще слід згадати високий рівень корупованості, відсутність економічних стимулів, нерідко просту неощадливість до доступних і дешевих ресурсів.

В сучасних умовах занепокоєння викликає той факт, що у конкурентній боротьбі між промислово розвиненими країнами та країнами, які розвиваються, важко зберігати підвищені соціальні та екологічні стандарти. Сьогодні соціальні та екологічні стандарти в країнах, які розвиваються, нижчі, ніж у розвинутих країнах. Це дозволяє їм виробляти товари з меншими витратами і отримувати перевагу в конкурентній боротьбі на світових ринках, оскільки в цінах на їх товари не містяться «правильні» витрати на соціальну сферу і охорону навколишнього середовища. Таку поведінку називають соціальним і екологічним демпінгом. У глобальній економіці подібне явище призводить до того, що робочі місця переносяться з країн з високими соціальними і екологічними стандартами до країн з низькими рівнями цих стандартів. В подальшому подібний розвиток явищ може обернутися тим, що всі країни вимушені будуть знизити свої стандарти, щоб зберегти конкурентоспроможність у глобальному змаганні.

Не є однотипним і використання природних ресурсів у розвинених і відсталих державах. Перші для забезпечення свого економічного зростання ще на початку ХХ століття повністю змінили довкілля, пристосували його для забезпечення потреб свого розвитку. В Європі, наприклад, збереглося лише 4 відсотки площ, незайнятих господарською діяльністю. Наразі діяльність транснаціональних корпорацій перемістилася у площину використання природних ресурсів третіх країн, що призводить до повної деградації довкілля всього світу. Зараз провідні держави споживають природничі системи інших територій, використовуючи їхні ресурси та переносючи забруднюючі виробництва й відходи. Така поведінка може мати лише одну назву – екологічний неокolonіалізм.

В економічній літературі екологічний неокolonіалізм визначається, як екологічна експансія розвинених країн, їх спроби розв'язати власні екологічні проблеми за рахунок переміщення небезпечних для природи виробництв, токсичних та радіоактивних відходів у менш розвинуті країни, інтенсивного використання світових природних багатств при консервації власних природних ресурсів, нарощування збуту за межами країни екологічно шкідливих товарів тощо [2, с.12].

З метою протидії хижацькій поведінці розвинутих країн та ТНК у економічно відсталих країнах звертаються до політики протекціонізму. Нині з'явився навіть термін «екологічний протекціонізм» [3, с. 615]. Під екологічним («зеленим») протекціонізмом розуміють політику держави, спрямовану на заборону та обмеження виробництва, продажу і використання екологічно небезпечної продукції та ввезення в країну технологій і товарів, які завдають шкоди навколишньому середовищу і становлять загрозу здоров'ю населення.

Звертаючись до екологічної площини розвитку світової спільноти, потрібно відзначити, що вирішити національні екологічні проблеми не можна лише силами однієї країни, або (що просто недопустимо) за рахунок інших країн. Природне довілля не визнає державних кордонів, екологічні прорахунки та недоопрацювання в певному місці (здавалося б, лише локального характеру) насправді завдають шкоди іншим державам і негативно впливають на глобальну економіку. Довготривалий розвиток національного і світового господарства в сучасних умовах можливий лише за умови, що світове господарство і природа Землі (яка є джерелом його функціонування і розвитку) будуть розглядатись як єдина глобальна еколого-економічна система (ГЕЕС) [4].

Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун, спираючись на висновки вчених, нагадав у грудні 2007 року про те, що нинішній цивілізації потрібен якісний прорив, зокрема, перетворення глобальної економіки в екологічно безпечну. Пан Гі Мун висловив сподівання, що людство стоїть на порозі нових великих змін, які називатимуться епохою екологічної економіки [5].

Екологічна економіка означає запровадження нового підходу, за якого всі країни прагнули б такого типу розвитку, який би об'єднував інтереси виробництва з інтересами збереження й підвищення значення еколого-ресурсної бази і забезпечував високий життєвий рівень для всього людства.

Такий підхід повинен включати здійснення цілого ряду заходів.

Перш за все, потрібне управління раціональним природокористуванням, яким є реалізація законодавства, контроль за додержанням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, досягнення погодженості дій державних і громадських органів у галузі навколишнього природного середовища.

Також виникає необхідність правильного поєднання інтересів багатьох міністерств, відомств і місцевих територіальних органів, які повинні доповнювати одне одного, утворюючи єдину систему управління. Наприклад, при відведенні земель під промислове, транспортне чи житлове будівництво слід виходити не лише з локальних інтересів відомчого характеру, а й враховувати, що відчуження земель, особливо орних, призводить до скорочення площі сільськогосподарських угідь, знижує родючість ґрунту, зменшує валову продукцію сільського господарства та ін.

Нерідко у виробничій сфері очевидним фактом стає переважання особистих корпоративних інтересів з метою отримання прибутку над гуманними екологічними принципами. Це явище тісно пов'язане із зростанням технократичної влади. Саме держава, як механізм захисту суспільних інтересів, зобов'язана розробляти й упроваджувати численні інструменти впливу і заборони в сфері охорони навколишнього середовища (штрафи, податки, пільги тощо).

Одним із заходів покращення стану навколишнього природного середовища є раціональне природокористування та зберігаючі технології. Часи, коли надлишок наявних виробничих ресурсів зумовлював економічне зростання та добробут окремих підприємств чи цілих країн, давно минули. Незважаючи на те, що кількість розвіданих родовищ копалин у світі збільшується як загалом, так і в розрахунку на душу населення, існує загроза їх виснаження ще перед тим, як буде здійснений перехід на використання нових джерел енергії. В зв'язку з цим раціональне використання і відтворення природних ресурсів відіграє важливу роль у житті людей.

Ще одним заходом покращення стану навколишнього середовища є енергозбереження як фактор інтенсивного розвитку економіки. Сьогодні енергетичні ресурси набувають найважливішого значення для розвитку всіх галузей національного господарства. В той же час їхня вичерпність та зміна рівня цін на ці ресурси зумовлюють ряд необхідних керованих державних впливів, а також впровадження енергозбереження в багатьох сферах нашого життя. На сьогодні у всіх промислово розвинутих країнах є національні енергетичні стратегії.

В усьому світі вчені і практики працюють над розробкою альтернативних до традиційних джерел енергії. До нетрадиційних і поновлювальних джерел енергії відноситься біоенергетика, сонячна енергетика, гідроенергетика, геотермальна енергетика, вітроенергетика, енергія довілля.

Важливим заходом у досягненні екологічної рівноваги є перехід суб'єктів господарювання до економічно ефективного й екологічно безпечного інноваційного розвитку. Інноваційний розвиток передбачає використання нано- та інших новітніх технологій. Нанотехнології дають нові можливості переробки сміття, очищення води, виявлення ртуті тощо. До нанотехнологій відносяться ті виробничі процеси, які мають дві властивості: є цілком нешкідливими для біосфери і ґрунтуються на квантових законах природи. Однією з головних та фундаментальних переваг нано- і ще вищих технологій над усіма іншими є ефект «самовпливу» всіх стадій виробничого використання цих технологій. Потрібні людям

речовини і виробу з них у не такому й далекому майбутньому формуватимуться «самі собою» з мінімальними витратами енергії, але для втілення цих планів у життя спершу потрібно вкласти чималі ресурси у розвиток нанонаук, зокрема, розпочати з підготовки молодих науковців.

Важливе значення у досягненні екологічної рівноваги має екологія регіонів. Іноді великомасштабні державні екологічні програми не можуть врахувати всіх особливостей і проблем регіонів. У зв'язку з цим важлива роль повинна надаватися екології регіонів, яка має вирішувати екологічні проблеми в певних територіальних межах, що характеризуються своїми унікальними кліматичними особливостями, техногенними умовами та ін. Даний напрям діяльності визначатиме ініціативи на місцях, створюючи чіткіші контури в локальних масштабах.

Ще одним заходом покращення стану навколишнього середовища є вдосконалення екологічної освіти. Саме вона є ефективним інструментом виховання суспільної екологічної свідомості, що веде до розуміння екологічних проблем, необхідності їх вирішення і знаходження з цією метою можливих перспективних шляхів. Вдосконалення екологічної освіти – це основа розвитку екологічної культури.

Таким чином, усі наведені заходи – це конкретні напрями зменшення негативного впливу екологічної глобалізації, які цілком відповідають стратегічним, життєво важливим інтересам людства. Однак, для того, щоб ці заходи були втілені у реальність, необхідне створення сучасного механізму захисту від екологічних загроз.

На нашу думку, можна виділити три рівні механізму регулювання екологічних загроз: рівень міжнародного співробітництва, регіональний рівень, національний рівень.

Загострення екологічних проблем, екологізація суспільної свідомості і практики викликали появу в багатьох країнах спеціального екологічного законодавства та відповідних організаційних структур. Насамперед, це стосується високорозвинених країн, але не тільки їх. У законах цієї категорії кодифіковано загальні принципи природокористування, а також, наскільки це можливо, конкретні соціоекологічні вимоги до різних видів діяльності в суспільстві, відповідні критерії, характеристики, обмеження тощо. Таке законодавство має переважно національний характер.

Час показав, що екологічного законодавства на національному рівні для ефективної природоохоронної політики на планеті вже недостатньо. Численні дискусії світової спільноти призвели до усвідомлення необхідності вироблення спільної стратегії у подоланні ризиків глобальної екологічної безпеки.

Перші кроки у створенні механізмів захисту від екологічних загроз на рівні міжнародного співробітництва вже зроблено. Так, під егідою ООН в Ріо-де-Жанейро в 1992 році була затверджена декларація «Порядок денний на XXI століття»; у Кіото в 1997 році прийнято Кіотський протокол; в Йоганнесбурзі у 2002 році затверджена «Декларація зі сталого розвитку»; в грудні 2007 року на Балі з проблеми зміни клімату було прийнято рішення про початок роботи над угодою, яка має прийти на зміну Кіотському протоколу після завершення терміну його дії у 2012 році. Був прийнятий програмний документ – Балійська дорожня карта. Також в рамках ООН діє спеціалізована програма з екологічних проблем ЮНЕП [6]. Існує слушна, на наше переконання, думка, що з метою підвищення ефективності ЮНЕП, її варто реформувати у Раду Екологічної Безпеки і надати їй статусу спеціалізованої міжнародної організації із широкою компетенцією в царині охорони навколишнього середовища.

Незважаючи на, здавалося б, активну роботу екологічна ситуація в світі погіршується. Проблема полягає в тому, що між існуючими національними екологічними законодавствами немає узгодженості, що значно ускладнює процедуру ухвалення та впровадження рішень. Колишній заступник Генерального Секретаря ООН та Виконавчий Директор ЮНЕП К. Тепфер зазначає: « ситуація ускладнюється через те, що поки ми намагаємося подолати традиційні екологічні проблеми, постійно виникають дедалі нові, а наявні результати вирішення проблем деградації довкілля є незначними і часто вже неактуальними» [7]. Ще однією причиною загострення екологічних проблем є те, що виконання вимог документів ООН ні для кого не є обов'язковим, оскільки навіть ухвали Генеральної Асамблеї ООН мають лише рекомендаційний, а не обов'язковий характер. Отже назріла потреба підготовки і схвалення загальнообов'язкового документа найвищого, всесвітнього рівня.

У квітні 1992 року вперше було оприлюднено ідею створення Екологічної Конституції Землі (ЕКЗ), але вона й до сьогодні ще не знайшла офіційного визнання. Передбачається, що ЕКЗ повинна мати статус Основного закону виживання людства і його сталого розвитку, не створюючи загрози суверенітету жодної країни, її політичним інституціям, а також сфері інтересів громадян чи національних інтересів. Конституція повинна забезпечити екологічні та економічні гарантії кожній країні світу й світовій громадськості в цілому, таким чином створивши нормальні природні умови для нинішнього і майбутніх поколінь [2].

Ми вважаємо, що також необхідно створити органи контролю за дотриманням екологічних норм економічної діяльності національних і міжнародних виробничих структур. Такими органами могли б стати: Рада екологічної безпеки; Світова екологічна організація; Міжнародна рада з екологічного моніторингу та примусового впровадження; Міжнародний екологічний суд; Міжнародний екологічний банк або Глобальний екологічний фонд, а також інші взаємопов'язані в єдину систему та підпорядковані єдиній меті інституції. Запропоновані органи можуть базуватися на таких чинних органах, як: Рада Безпеки ООН, Програма ООН з

охорони довкілля (ІЖЕР), Міжнародний суд і Світовий Банк.

Висновок. Таким чином, породжені економічною глобалізацією екологічні проблеми можна вирішити лише спільними зусиллями. Активно підключившись до формування природоохоронного співробітництва міжнародної спільноти країни отримують можливість впливати на процес побудови глобальної екологічної економіки та забезпечувати захист своїх національних інтересів.

Література

1. Мунтян М., Урсул А. Глобализация и устойчивое развитие. – М.: Ступени, 2003. – 430 с.
2. Туниця Ю., Семенюк Е., Туниця Т. Діалектика глобалізації в контексті екологічного імперативу. // Вісник НАН України. – 2008. – № 2. – С. 8-24.
3. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. – 6-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 645 с.
4. Туниця Т.Ю. Збалансоване природокористування: національний і міжнародний контекст. – К.: Знання, 2006. – 82 с.
5. <http://www.org.un>.
6. <http://www.niss.gov.ua>.
7. Global Environmental Outlook – 2000 [Text]. – London: Earthscan, 1999. – 398 p.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.01:339.9

О. І. РЯБА, Н. М. ШУМИЛО

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

В статті аналізується стан конкурентоспроможності України за різними міжнародними рейтингами. Розглянуто основні шляхи підвищення конкурентної позиції України.

In the article the competitiveness position of Ukraine in different international rating is analyzed. The main ways of increasing of competitive position of country in present circumstances is overviewed.

Ключові слова: конкурентоспроможність економіки, рейтинг конкурентоспроможності, конкурентні позиції.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження національної конкурентоспроможності в умовах глобалізації очевидна для України. Останнім часом, по суті, вичерпався потенціал зростання національної економіки на ресурсній основі. Потрібні кардинальні зміни у виборі пріоритетів національного економічного розвитку в глобальній конкуренції, а для цього важливим є усвідомлення змісту і структури такої фундаментальної економічної категорії, як конкурентоспроможність країни.

Конкурентоспроможність економіки, методи її визначення та зв'язок із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності сучасним економічним реаліям суттєво позначаються на ґрунтовності стратегічних рішень держави на всіх рівнях економіки.

Аналіз останніх досліджень. Значний вклад у дослідженні конкурентоспроможності зробили зарубіжні економісти: П. Кругман, С. Ліндер, М. Портер, Д. Сакс, Л. Саммерс та ін. Серед вчених пострадянського простору слід відзначити науковий внесок вітчизняних та російських економістів таких, як Я. Базилук, М. Делягін, Я. Жаліло, В. Іноземцев, Д. Лук'яненко, С. Меншиков, І. Спиридонов, Р. Фатхутдінов, Т. Циганкова та ін. Незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці дослідження конкурентоспроможності країни, на нашу думку, потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади феномена конкурентоспроможності країни в глобальному середовищі.

Метою даної статті є дослідження конкурентоспроможності України, на основі порівняльного аналізу існуючих рейтингів конкурентоспроможності країн світу, а також визначення основних заходів для підвищення конкурентних позицій української економіки на світовому ринку в умовах глобалізації.

Виклад матеріалу. Конкурентоспроможність національної економіки як одна з базових економічних категорій є предметом численних фахових та публічних дискусій [1–4]. Узагальнюючі існуючі підходи стосовно визначення конкурентоспроможності національної економіки, можна стверджувати, що це економічна категорія, яка характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів. Образно кажучи, конкурентоспроможність країни – це здатність виживати та розвиватися в «агресивному середовищі» світової економіки.

В зв'язку з тим, що в сучасних умовах конкурентоспроможність країни — це потужний аналітичний

і політичний інструмент, у світі приділяється велика увага визначенню рейтингу національної конкурентоспроможності.

На сьогоднішній день сформувались дві основні школи рейтингування конкурентоспроможності країн: лозанська (IMD) та гарвардсько-давоська (WEF).

Міжнародний інститут розвитку менеджменту - International Institute for Management Development (IMD-Lausanne) – здійснює свою діяльність більш, ніж у 60 країнах (регіонах) світу. IMD оцінює кожну країну на основі аналізу близько 330 критеріїв по чотирьох основних напрямках: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища і стан інфраструктури. Кожен з них включає п'ять чинників. Таким чином, загальний рейтинг конкурентоспроможності заснований на 20 різних індикаторах з чотирьох ключових аспектів економічного життя країни.

Показово, що при розрахунку рейтингу використовуються матеріали міжнародних організацій, серед яких ООН, СОТ, ОБСР, Світовий банк та інші, а також більше 50 партнерських інститутів з усього світу. Бізнес-клімат в охоплених дослідженням країнах оцінюється на основі думки аналітиків, опитувань керівників крупних корпорацій і фахівців. Таким чином рейтингування IMD здійснюється на основі наступного співвідношення: дві третини – статистичні дані і одна третина – експертні оцінки [5].

Міжнародний інститут розвитку менеджменту, починаючи з 1989 року, щорічно публікує результати чергового глобального дослідження конкурентоспроможності країн світу – The World Competitiveness Yearbook.

У минулому, 2009 році, досліджувалось 57 країн. Згідно з результатами нового дослідження, світовим лідером по конкурентоспроможності ось вже 16 років залишаються Сполучені Штати. Далі йдуть Гонконг і Сінгапур — на другому і третьому місцях відповідно.

У першій десятці самих конкурентоспроможних країн: Швейцарія – 4 місце, Данія – 5, Швеція – 6, Австралія – 7, Канада – 8, Фінляндія – 9, Нідерланди – 10 [5].

Що стосується України, то вона вперше увійшла до рейтингу у 2007 році і посіла 46-у сходинку з 55 країн, у 2008 році – 54-у з 55 країн, а у 2009 році вона 56-а з 57 країн. Якщо проаналізувати результати останнього дослідження за основними напрямками, то наша країна за станом економіки знаходиться на останній позиції серед усіх представлених країн (57 місце), за критерієм ефективності уряду - на 55 позиції, за станом ділового середовища (бізнесу) – на 42 позиції, а за станом інфраструктури – на 51 позиції в рейтингу серед 57 країн світу.

Україна також стабільно посідає низькі позиції і в підгрупах показників «Державні фінанси» (результат – 48-е місце 2009 року), «Податкова політика» (38-е місце 2009 року), «Наукова інфраструктура» (43-є місце 2009 року), «Інституційні рамки» (55-е місце 2009 року) та «Бізнес-законодавство» (53-є місце 2009 року).

За групою показників «Фінанси», у рамках якої бізнесмени оцінюють доступність кредитних коштів та венчурного капіталу, ефективність банківських та фінансових інститутів, адекватність регулювання банківської сфери, розвиненість фондового ринку тощо, Україна посідає найнижчі позиції – 54-е, 53-є та 57-е місця у 2007, 2008 та 2009 рр. відповідно [5].

Щорічно з 1971 року складаються рейтинги конкурентоспроможності країн, які оприлюднюються у «Світовій доповіді про конкурентоспроможність» (Global Competitiveness Report) на Всесвітньому економічному форумі (World Economic Forum, WEF) у швейцарському місті Давосі. Конкурентоспроможність за версією WEF визначається за двома індексами: Індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) та Індексом конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI).

Відповідно до методики WEF, країна отримує оцінку, яка базується на розрахунку за 12 основними критеріями: державні установи, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта і навчання, ринок товарів, ринок праці, фінансовий ринок, рівень розвитку і використання технологій, обсяг внутрішнього ринку, розвиток бізнесу та інновацій [5].

Потрібно відмітити, що підходи WEF щодо визначення рейтингу конкурентоспроможності схожі з підходами IMD, оскільки базуються не лише на загальнодоступних статистичних даних, але й враховують результати опитування керівників компаній по всьому світу. Однак, на нашу думку, безперечною перевагою WEF, у порівнянні з рейтингом IMD, є масштабність проведення відповідних досліджень, адже дослідження охоплено 133 країни.

Найбільш конкурентоспроможною, за версією WEF, у 2009 році була визнана Швейцарія, що потіснила на друге місце США. До топ-5 увійшли Сінгапур, Швеція і Данія. У першій десятці, як і раніше, переважають такі європейські країни, як Фінляндія (6), Німеччина (7) і Нідерланди (10).

Конкурентоспроможність України Всесвітній економічний форум оцінює з 1997 року. Згідно із останнім звітом, конкурентоспроможність нашої країни у 2009 році значно погіршилась, а її рейтинг знизився з 72 місця у 2008 році до 82 з 133 країн світу. За станом інституційного середовища ми посіли 120 місце, за розвитком фінансових ринків – 106-е, за рівнем розвитку товарних ринків – 109-е місце [6].

Як бачимо, за різними версіями досліджень конкурентоспроможності, Україна посідає досить низькі позиції в порівнянні з іншими країнами. Протягом останніх років прослідковується чітка тенденція до

зниження конкурентоспроможності України серед інших країн світу, її рейтинг падає.

Сьогодні істотне падіння рейтингу нашої країни пов'язують із світовою кризою. Таке пояснення є прийнятним для України з огляду на експортно орієнтовану структуру її економіки.

Припинення кредитування будівництва у світі призвело до обвалу попиту на металопродукцію. Відповідно, українські експортери металу втратили ринки збуту і обсяги виробництва за кілька місяців скоротилися майже вдвічі. Металургійні комбінати почали зупинятися.

Світова фінансова криза зменшила прибуток численних представників фінансових установ, інвестиційних і будівельних компаній в Україні. Обмеження кредитування населення призвело до зниження попиту на автомобілі та житло. В різних секторах економіки почалися масові скорочення працівників, без роботи залишилося близько мільйона людей. ВВП у 2009 р. зменшився порівняно з 2008 р. на 15 %.

Україна, дійсно, зустрілась з важкими викликами за короткий час. Однак не лише нинішня криза вплинула на конкурентоспроможність України, адже падіння рейтингу спостерігалось і у попередні роки. Україна – єдина з країн СНД, котра не повернулася в цілому на до кризовий рівень 1990 року. Досягнувши в 2008 р. за об'ємом ВВП межі 80,3% до 1991 р., нині вона знову скотилася до рівня 64,0%, як у 2004 р. (66,9%) [7. с.15]. Все це свідчить про наявність хронічних проблем в українській економіці, та більше внутрішні, ніж зовнішні причини економічних негараздів.

Відставання вітчизняної економіки в значній мірі, на це одностайно вказують національні та міжнародні експерти, пов'язано з політичною нестабільністю в країні. Ігри в «найдемократичніших демократів» та «найпатріотичніших патріотів» відволікають від вирішення економічних проблем, стримують економічний розвиток, відлякують іноземних партнерів. Цьому врешті-решт потрібно покласти край і перейти від лозунгів до діла.

Почати ж потрібно з посилення впливу держави на всі сфери економічного життя країни. Досвід останніх десятиліть свідчить, що рушійною силою процесу підвищення конкурентоспроможності економіки країн світу стала саме активізація державної політики. В першу чергу, конкурентоспроможність економіки в стратегічній перспективі забезпечується ефективною інноваційною політикою.

Аналіз рейтингів окремих країн за індексом глобальної конкурентоспроможності свідчить, що найвищу позицію в них займають країни з економікою, яка базується на високих технологіях та інноваціях. Сучасна ж Україна майже втратила позиції технологічного лідера, яким була у ряді галузей в 70-80-роки минулого століття. Для того щоб не перетворитися на світову периферію, що виготовляє дешеву сировинну продукцію, Україна повинна через 15-20 років забезпечити перехід до 6-го технологічного укладу. Сьогодні більшість наших виробництв відносяться до 3-го і 4-го технологічних укладів. Наприклад, основа нинішнього промислового і експортного потенціалу – металургія і хімія – представляють 3-й технологічний устрій.

Розвиток шостого технологічного укладу несе за собою наноелектроніку, молекулярну і нанофотоніку, наногетерогенні системи, нанобіотехнології, наносистемну техніку. Тому дуже важливо розвивати нові наукоємні виробництва, такі як біотехнології, програмне забезпечення та ін. Ряд наукоємних галузей в яких наша країна має значні досягнення та потенціал необхідно зробити пріоритетними, для того щоб в майбутньому вони стали основою нової структури вітчизняної економіки. Україна посідає четверте місце у світі в ракетно-космічній сфері, надає 9 % загальносвітових послуг у цій сфері; шосте місце – серед виробників авіаційної техніки; четверте-п'яте – серед виробників авіаційних двигунів і газотурбінних установок, дев'яте-десяте – надчистих матеріалів для напівпровідників; шосте – серед експортерів озброєнь. Практично всі види монокристалів, які є основою інформаційних технологій, можуть вироблятися в Україні.

Незаперечним є факт, що основою конкурентоспроможності країни є конкурентоспроможні національні підприємства.

Тому у справі розвитку конкурентоспроможності підприємств промислова політика держави має бути спрямована на розв'язання наступних завдань:

- вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища;
- розвиток вимогливого попиту на продукцію і послуги шляхом введення прогресивних стандартів якості;
- стимулювання підприємств до проведення глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності та розширення експорту;
- постійний розвиток і вдосконалення інфраструктури;
- проведення узгодженої структурної політики з іншими країнами щодо розвитку конкурентоспроможності підприємств і забезпечення рівних умов конкуренції.

На шляху побудови конкурентної економіки експертами відзначається складність і суперечливість національного законодавства. Отже ключовим питанням є узгодження інноваційного, корпоративного, інвестиційного, податкового та соціального законодавства, а також прийняття відповідних підзаконних актів, які б забезпечили практичне введення в дію прогресивних норм цих законів.

А взагалі, забезпечення конкурентоспроможності економіки України потребує затвердження на законодавчому рівні Державної програми спеціальних заходів, серед яких:

- регулювання цін та витрат монополістів;

- запобігання диспаритетності між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари і послуги;
- здійснення контролю за якістю, відповідністю та безпекою продукції;
- розбудова інститутів довгострокового кредитування;
- запровадження стимулів ресурсозаощадження, насамперед енергозаощадження в податковій та амортизаційній політиці;
- розбудова національної інноваційної системи та впровадження заходів підтримки інноваційної діяльності;
- сприяння інвестиційному спрямуванню доходів населення;
- активізація механізмів державних закупівель;
- формування та впровадження комплексу податкових стимулів, які заохочували б інвестиційні та інноваційні процеси, реалізацію соціальних завдань, розширення робочих місць;
- формування сучасних інструментів стимулювання розвитку депресивних територій;
- збільшення обсягів бюджетного інвестування та підвищення його ефективності;
- реформування ринку праці з метою підвищення його гнучкості;
- впровадження сучасного інструментарію захисту внутрішнього ринку та відстоювання інтересів національних виробників.

Цілком очевидно, що реалізація означеного комплексу завдань не може відбутись одночасно. З огляду на це варто виділити послідовні етапи реалізації відповідної державної політики.

На першому етапі необхідно спрямовувати зусилля на наближення продуктивності праці до рівня високорозвинених країн світу. Основним завданням для національних компаній мають стати збереження наявного потенціалу конкурентоспроможності та розширення виробництва за рахунок впровадження сучасних технологій і нових продуктів, насамперед, в секторах, в яких це принесе найбільшу видачу.

Другий етап – це етап який повинен буде сформувати стабільне конкурентне середовище на основі міжнародних норм і стандартів, яке спонукає до продуктивної конкуренції на глобальному рівні та надає можливості для ефективної конкурентної поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання.

Третій етап полягає у інноваційному зростанні. Він має на меті перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів за інноваційними напрямками економічного розвитку, на формування основних засад інформаційного суспільства

Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності української економіки потребує насамперед активізації економічної діяльності. Тільки на цьому шляху Україна зможе на гідних засадах інтегруватися у світове співтовариство, забезпечити необхідний рівень економічної безпеки та добробуту населення.

Література

1. Базиліук Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення: Моногр. – К.: НІСД, 2002. – 132 с.
2. Губський Б. В. Конкурентоспроможність української економіки: орієнтири макрополітики в кризових умовах // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 4-15.
3. Жаліло Я. А., Базиліук Я. Б., Белінська Я. В. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: Моногр. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – С. 813-818.
5. <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results>.
6. <http://www.weforum.org>.
7. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України. – 2009. – № 2 – С. 5-23.

Надійшла 14.03.2010

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В ЕКОНОМІКУ

Розглянуто та проаналізовано мінливу роль держави в контексті становлення економіки країни. Держава, будучи специфічним суб'єктом ринку, систематично обмінює наявні в її розпорядженні ресурси на соціальну користь благ з метою збільшення інтелектуального капіталу суспільства і розвитку його інноваційного потенціалу.

The state role in the context of establishment of economics knowledge was considered and analyzed there. State as a specific market subject changes systematically the resources at its disposal into social use with the aim of increasing intellectual capital of society and the progress of its potential.

Ключові слова: держава, ринковий механізм, капітал, ціна, ціноутворення, економічне зростання/

Вступ. Становлення економіки знань, як і всіляке масштабне зрушення в самій основі економічного буття, дає значний імпульс розвитку економічної теорії, яка намагається з'ясувати причини й суть цього зрушення. Щоб зрозуміти, чи спроможна економічна теорія пояснити це зрушення, необхідно уточнити найважливіші її напрями.

Теоретичні й практичні аспекти ролі держави в економіці країни розглядаються в наукових працях А. Сміта, Й. Шумпетера, У. Баумоля, М. Петрикова, П. Друкера, А. Бергсона, П. Самуельсона, Д. Харсаньї, Р. Масгрейва, Х. Марголіса.

Реалізація напрямів державної активності, спрямованої на формування інформаційного суспільства й економіки знань, вимагає здійснення досить радикальної реформи доходів. До пріоритетних завдань такої реформи мають бути включені розробка практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення дохідності інтелектуальної праці, і створення умов для перерозподілу суспільного багатства на користь працівників, зайнятих у виробництві знань.

Основний розділ. З певною мірою умовності можна твердити, що сучасна економічна наука має три версії ринкової економіки. Перша версія – смітсінська економіка. У даній версії механізм конкуренції забезпечує рівновагу, в умовах якої попит дорівнює пропозиції, ціна – граничним витратам, а дохід від продажу товарів і послуг повністю відшкодовує витрати виробництва. Якщо держава чинить раціонально, заохочуючи індивідуумів до реалізації власної користі, то, згідно з ідеями А.Сміта, ринок забезпечує нормальне економічне зростання. Власне, більшість економічних благ виробляється в умовах саме смітсінської економіки.

Друга версія – шумпетеріанська економіка, що поширюється на особливу групу економічних благ (інформацію, знання, продукти науки, культури й освіти). Їхня специфіка полягає в тому, що вироблені у формі звичайних (подільних) продуктів, вони перетворюються зрештою в інтелектуальний потенціал суспільства, який проявляє властивості суспільного товару – кожен додатковий його «користувач» не збільшує витрати створення цього потенціалу. Саме така економіка, що дістала назву на честь американського економіста австрійського походження Й.Шумпетера і базується на соціодинамічному мультиплікаторі економічного зростання. Перехід частини продуктів із смітсінської до шумпетеріанської економіки, тобто зрушення виробництва в бік сфери знань, - цивілізаційний тренд постіндустріального суспільства.

Третя версія – баумолівська економіка. Вона дістала свою назву на честь У.Баумоля і характеризує виробництво та споживання благ, що потерпають від «хвороби цін». Суть цієї недуги полягає у тому, що витрати виробництва багатьох продуктів науки, освіти й культури об'єктивно перевищують доходи від їх реалізації на ринку. Тому виробництво таких продуктів у суспільно необхідній кількості вимагає систематичної підтримки з боку держави. При цьому слід усвідомлювати, що без продуктів, вироблюваних у баумолівській економіці, не можуть виникнути і багато які продукти шумпетеріанської економіки, що забезпечують стабільне зростання добробуту і формування інформаційного суспільства.

Разом з тим діяльність держави та її втручання в економіку поряд із зловживаннями владою (інтереси окремих груп, корупція) має наслідком неефективне використання ресурсів. Зіткнувшись з недосконалою конкуренцією (монополія), інформаційною асиметрією, наслідками для третіх осіб (екстерналії), ринковий механізм почав давати перебої. Опинившись у складному становищі через неспроможність правильно оцінювати проекти з досить віддаленими наслідками і корпоративні стратегії індивідуумів, він «розгубився» при виявленні суспільних благ. Усвідомлення об'єктивності феномену «помилки ринку» привело економічну науку до парадигми змішаної економіки, яка допускає владне втручання держави в особливих випадках, коли сам ринок через неможливість виконання його жорстких. А іноді просто нереальних умов породжує неефективну алокацію ресурсів.

До середини ХХ ст. існувала індустріальна економіка, основу якої становив нагромаджений виробничий капітал. Індустріальна економіка запропонувала людству більш ефективні способи використання природних ресурсів. З кінця ХХ ст. індустріальна економіка поступається місцем економіці, яка базується на знаннях. В економіці знань «працює» інтелект людини, її здатність відтворювати нові

продукти, що змінюють як обличчя економіки, так і усталені стереотипи мислення щодо можливостей пізнання людиною довкілля, зміни традиційних джерел енергії новими, раніше невідомими господарській практиці.

Еволюційний перехід до економіки знань супроводжувався постійно зростаючою часткою людського капіталу в загальному його обсязі. Якщо у XVII-XVIII ст. питома вага людського капіталу в загальній його масі не перевищувала 10%, то вже на початку XIX ст. вона збільшилася до 33%. Починаючи приблизно з другої половини XX ст., швидкість приросту частки людського капіталу стає найбільш інтенсивною. Для країн Заходу ця частка в період з 1913 по 1973 р. зросла з 31 до 57%, а вже через чверть століття досягла майже 70%.

Таблиця 1

Динаміка розміру капіталу

Капітал	1800 р.	1860 р.	1913 р.	1950 р.	1973 р.	1998 р.
Фізичний	78-80	77-79	67-69	52-53	43-44	31-33
Людський	20-22	21-23	31-33	47-48	56-57	67-69

Зростаюча роль людського капіталу під час переходу до економіки знань змінює не тільки економіку, а й саме суспільство. Знання в сучасному постіндустріальному суспільстві, як підкреслював визначний американський учений П. Друкер, перетворюються на головну продуктивну силу. Знання дедалі більшою мірою відсувають на другий план традиційні фактори виробництва – капітал, працю і землю. На думку П. Друкера, саме через це знання та інформація виступають як нові, нетрадиційні фактори економічного зростання, дедалі більше витискуючи з процесу створення доданої вартості визначені вище традиційні фактори виробництва. Саме знання і нагромаджена інформація стають головними джерелами національного багатства.

Ключовим механізмом економіки знань, яка забезпечує принципово нові можливості підвищення добробуту людей, є соціодинамічний мультиплікатор економічного зростання. Соціодинамічний мультиплікатор стосовно до знань – це, по суті, механізм примноження національного багатства, у виробництві якого нагромаджений науково-технічний потенціал (ноу-хау, програмне забезпечення) використовується як «нерозтрачений» ресурс. Найвиразніше особливості даного мультиплікатора проявляються в шumpетеріанській, де превалюють людський капітал і результати інтелектуальної діяльності людей – знання. Саме в таких умовах спостерігається мультиплікативне зростання споживчого ефекту, бо будь-яке нове використання запасу знань не вимагає витрат на виробництво цього інформаційного ресурсу. Зазначений висновок впливає із самої природи знання, яке належить до тієї групи продуктів, що мають специфічні властивості суспільних благ: додаткові витрати від збільшення кількості їх споживачів дорівнюють нулю.

Перш ніж результати наукової діяльності перетворюються на знання і стають ресурсом для розвитку, вони проходять початкову стадію свого існування – фазу функціонування в умовах старої, індустріальної економіки. Витрати виробництва багатьох продуктів фундаментальної та прикладної науки можуть перевищувати доходи від їх реалізації. Виробництво таких продуктів потребує підтримки з боку держави, витрати якої в цьому секторі економіки повністю компенсуються майбутніми вигодами від запуску соціодинамічного мультиплікатора.

Економіка, що ґрунтується на знаннях, вимагає переосмислення всієї аксіоматики, властивої смітсіанській економіці.

По-перше, сумнівним стає постулат нормативного індивідуалізму, згідно з яким будь-які потреби соціуму зводяться до переваг окремих індивідуумів. Інтересу суспільства як такого не існує. По-друге, виявляється уразливість згаданого вище постулату обмеженості ресурсів, що розглядає будь-які блага виключно крізь призму конкурентної боротьби і можливостей їх альтернативного використання в умовах дії закону спадної граничної корисності. По-третє, виникають «запитання» до постулату редуції праці, що визначає працю тільки як фактор виробництва і не враховує її еволюційні можливості придбання нових властивостей людського капіталу.

Відмова від принципу все загальності нормативного індивідуалізму й заміна цього жорсткого базового постулату на більш м'яку умову взаємоповноваженості індивідуальної та соціальної корисності спричиняють трансформацію даної умови в комплементарність індивідуальних суб'єктів ринку і держави, визначаючи тим самим і новий склад учасників ринку. Це приводить до радикальної зміни уявлень про державу, до її позиціонування як автономного ринкового гравця, що максимізує соціальну корисність.

Політика ціноутворення є складовою економічної і соціальної політики держави. Абсолютно нерегламентованого ціноутворення не було ніколи, навіть за класичної ринкової економіки. Однак за різних економічних систем вплив держави на ціноутворення має свої особливості.

Держави, реалізуючи притаманну їм економічну функцію, завжди активно втручалися в цінові процеси. Через регулювання цін вони стимулювали розвиток обробної промисловості, технологій і технологічних виробництв, без чого багато з них, навіть провідних на сьогодні, надовго затримались би у

своєму розвитку. Прикладом непрямого владного тиску на цінову ситуацію в Англії на межі XVIII-XIX ст. є «хлібні закони», за якими запроваджували ввізне мито на зерно, що спричиняло його подорожчання на внутрішньому ринку. Загалом держава взяла під свій контроль тарифи на залізничні перевезення, ціни на комунально-побутові послуги, квартирну плату, підакцизні товари, послуги зв'язку та ін.

У першій половині XX ст. неокласичні моделі економіки, що заперечували втручання держави у приватне господарювання, замінили кейнсіанство як теорія і практика активізації ролі держави у регулятивних процесах.

Дії держави щодо регулювання цін будувалися на коротко і довгостроковій основі та здійснювалися різними методами, основними серед яких і сьогодні є:

- визначення переліку продукції, в тому числі монопольної, і послуг, які підлягають державному регулюванню;
- встановлення граничних рівнів цін, тарифів, торговельних надбавок (знижок);
- нормування рентабельності;
- заморожування цін.

Наприкінці XIX - на початку XX ст. прихильники неокласичної теорії допускали втручання держави в ціноутворення на внутрішньому ринку за допомогою зовнішньоторговельної політики (ввізного мита, тарифних бар'єрів та ін.). На сучасному етапі більшість країн здійснює непряме регулювання загального рівня і динаміки цін, застосовуючи переважно монетарні інструменти, впливаючи на темпи зростання цін емісією грошей, зміною норм обов'язкових резервів комерційних банків.

Висновки. В Україні, проте, системна трансформація адміністративно-командної системи розпочалася не зі створення конкурентного середовища шляхом поступового і доцільного роздержавлення і приватизації державної власності та інших стабілізуючих чинників, а безпосередньо з реформи одержавлення цін, яка була зведена до їх лібералізації разом із лібералізацією внутрішньої та зовнішньої торгівлі. Це спричинило тотальне зростання цін, насамперед, на предмети особистого споживання.

Одночасне штучне стримування державою ціни робочої сили (заробітної плати) різко знизило платоспроможний попит населення, що унеможливило збільшення виробництва товарів національними товаровиробниками. Наслідком гіперінфляції стало небувале руйнування економіки країни та зубожіння більшості населення, а також концентрація у незначній за чисельністю верстви населення великих багатств, які були використані для приватизації найприбутковіших державних підприємств.

Література

1. Грінберг Р. Держава в економіці знань // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 28-39.
2. Тропіна В. Соціальна функція держави та фіскальний механізм її реалізації: теоретико-практичні аспекти дослідження // Економіка України. – 2006. – № 11. – С. 54.
3. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М.: Економічна теорія-політекономічний контекст: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008. – С. 389-432.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.356

Е. Н. ЧЕРНОИВАНОВА, А. Н. ЛАУШКИН
Донецкий национальный университет

ПРОЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

В центре внимания авторов статьи – современная экономика, основанная на информационно-коммуникационных технологиях, которые оказывают проциклическое влияние на динамику деловой активности. Анализ эмпирических данных на примере американской экономики свидетельствует о том, что глобальная экономическая система XXI в. продолжает подвергаться риску циклических флуктуаций. В статье рассмотрено практическое развитие теории сетевой и информационной экономики.

In the center of authors' interest is the modern economy based on information technologies which foster cyclical fluctuations in business activity. The analysis of empirical data for American economy proves the fact that the global economic system of the XXI century remains to be under the risk of cyclical fluctuations. In the article authors also gave practical application for the theories of network and information economy.

Ключевые слова: информационное общество, «новая экономика», циклические колебания, экономический рост.

Современный этап развития человеческой цивилизации может быть назван эпохой глобального информационного общества, в котором экономическая деятельность осуществляется в общемировом рыночном пространстве, сформированном под влиянием информационной революции и процесса глобализации, наиболее ярко проявившегося именно в экономической сфере. «Новая экономика» глобального информационного общества – это информационная экономика, в которой велика роль информации как ресурса, и сектор коммуникационных технологий является одним из самых

быстрорастущих. Современная научная дискуссия среди ученых посвящена вкладу информационно-коммуникационных технологий в «богатство народов». Она получила особую актуальность в связи с распространением в начале 2000-х гг. концепции «новой экономики», согласно которой, благодаря прогрессу информационно-коммуникационных технологий в сочетании с эффективной макроэкономической политикой, возможен стабильный экономический рост и повышение темпов изменения производительности труда при одновременно низкой безработице и умеренной инфляции.

Проблемам развития «новой экономики» посвящены труды известных экономистов, в числе которых Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф, Х. Вэриан, Ж. Йеллен, П. Нельсон, М. Ротшильд, Р. Гордон и др. Украинские ученые А. А. Чухно [1], С. В. Мочерный, О. Ю. Чебукова [2], В. М. Геец [3] и другие также внесли вклад в разработку теории «новой экономики».

Целью данного научного исследования является выявление природы и закономерностей циклических колебаний деловой активности в условиях становления новой экономической парадигмы.

Термин «новая экономика» появился в 1980-х гг. и стал встречаться на страницах деловых и академических публикаций в двух основных значениях – узком и широком. В узком смысле, «новая экономика» – это сфера производства и распространения информационных технологий. К этой сфере, согласно Североамериканской системе классификации отраслей, принятой Бюро статистики труда США, относятся две большие группы быстро растущих высокотехнологичных отраслей, роль которых в современной экономике особенно велика [4]:

- 1) производство компьютеров и электроники - производство компьютеров и компьютерной периферии, коммуникационного оборудования, полупроводников, электроники, навигационных и измерительных систем, электромедицинских и контролирующих инструментов, магнитных и оптических средств;
- 2) информация, в том числе публикации, кинофильмы, видео- и звуковые записи, радио- и телевидение, кабельные и малоформатные каналы;
- 3) телекоммуникации (передача голоса, данных, текстов, звука и видео) и связанные с ними услуги (телефонная связь, подключение к Интернету, кабельному и спутниковому телевидению и другие розничные телекоммуникационные услуги);
- 4) передача данных, хостинг и связанные с ними услуги;
- 5) другие информационные услуги.

Понятие «новой экономики» в широком смысле сформировалось во второй половине 1990-х гг., когда им активно стали оперировать в своих аналитических обзорах крупнейшие международные организации. В частности, в одном из аналитических исследований, выполненных под эгидой ОЭСР в 2000 г., были выделены три главные характеристики «новой экономики» [5].

Во-первых, повышающийся тренд роста: благодаря росту эффективности функционирования бизнеса на базе информационно-коммуникационных технологий, «новой экономике» становится присущ повышающийся тренд изменения многофакторной производительности и экономического роста в целом.

Во-вторых, влияние на цикл деловой активности: информационно-коммуникационные технологии в сочетании с глобализацией изменяют краткосрочную взаимосвязь инфляции и безработицы и снижают неускоряющий инфляцию уровень безработицы. В результате экономика может расширяться без появления инфляционного давления, что исключает возможность возникновения циклических колебаний деловой активности.

В-третьих, новые источники роста: в отдельных областях «новой экономики» наблюдается возрастающая отдача от масштаба, а также сетевые экстерналии, когда полезный эффект от использования коммуникационных сетей и Интернета возрастает по мере того, как к ним подключается большее количество пользователей. В свою очередь, эти явления вызывают эффект перелива: стимулируя развитие других отраслей экономики, они приводят к росту многофакторной производительности и дальнейшему повышению долгосрочного тренда ВВП.

Таким образом, «новая экономика» определялась как экономика, которой присущ неинфляционный устойчивый рост с высокой долей инвестиций в информационно-коммуникационные технологии.

Окончательно понятие «новой экономики» в широком смысле утвердилось в январе 2001 г. с выходом экономического доклада президента У. Клинтона, направленного Конгрессу США. В этом докладе было дано претендующее на «хрестоматийное» определение этого термина: «"Новая экономика" характеризуется необычайными изменениями и приростом в экономических показателях, включая быстрый рост производительности труда, повышение доходов, низкий уровень безработицы и умеренную инфляцию, которые являются следствием комбинации взаимно усиливающих друг друга достижений научно-технического прогресса, методов ведения бизнеса и совершенствования экономической политики» [6].

Акцент в этом определении был сделан на том, что «новая экономика» не является лишь результатом научно-технического прогресса, а возникла также благодаря экономической политике, направленной на достижение высоких и устойчивых макроэкономических показателей.

Серьезными испытаниями для «новой экономики» в ее широком определении стала рецессия 2001 г., последовавшие за ней циклические колебания экономической конъюнктуры и финансовый кризис 2008-

2009 г.

Стремительный взрыв спекулятивного «пузыря дот-ком» (dotcom bubble) на рынке информационно-коммуникационных технологий в 2000-2002 гг., когда индекс NASDAQ, возросший в 1996-2000 гг. с 1000 до более 5000 пунктов, упал в конце 2002 г. до 1300 пунктов, а в начале 2003 г. колебался вокруг значения 1100 пунктов (вернувшись почти к тому же уровню, который имел до середины 1990-х гг.), стал жестоким ударом по отраслям высокотехнологичной продукции, телекоммуникаций, Интернет-услуг. В течение очень короткого промежутка времени стоимость акционерного капитала в этих отраслях упала до незначительной доли от того уровня, которого она достигала в марте 2000 г., когда индекс NASDAQ находился на пике своих значений. Из венчурных компаний и корпораций, возникших во второй половине 1990-х гг. в сфере информационных технологий, выжило не более 50% [7].

Если в 1996-2000 гг. ВВП США в среднем увеличился на 4,1% в год, то в 2001 г. процентное изменение американского ВВП составило лишь 0,8%. В дальнейшем, как показано в табл. 1, в 2002-2004 гг. наблюдался рост этого показателя (в 2004 г. американский ВВП вырос на рекордные для этого периода 3,6%), а в 2005-2008 гг. – снижение (до 1,3% в 2008 г.). Экономика США подтвердила тот факт, что в ней продолжают действовать циклические колебания. Более того, после рецессии 2001 г. в ней вновь стала прослеживаться заданная краткосрочной кривой Филлипса обратная связь между безработицей и инфляцией: если в 2000 г. безработица составляла 4%, и это был самый низкий уровень за предшествовавшие 30 лет, к 2003 г. этот показатель возрос до 6%, а в 2006 и 2007 гг. – упал до 4,6%. В те же годы динамика индекса потребительских цен (ИПЦ) была обратной: в 2000 г. цены выросли на 3,4%, в 2003 г. – на 1,9%, в 2006 г. – на 2,5%, а в 2007 г. – на 4,1%. В 2008 г. среднегодовой уровень безработицы вырос до 5,8%, а ИПЦ составил 0,1, что является явным индикатором начала кризиса 2008-2009 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика ВВП, безработицы, индекса потребительских цен (ИПЦ) и конечных продаж компьютерной индустрии в США [8]

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, среднегодовое процентное изменение, в том числе:	4,5	4,2	4,5	3,7	0,8	1,6	2,5	3,6	2,9	2,8	2,0	1,3
Конечные продажи компьютеров, программного обеспечения и коммуникационного оборудования, процентные пункты	1,05	0,88	0,99	0,82	0,13	0,25	0,23	0,32	0,29	0,39	0,44	0,03
Конечные продажи компьютеров, среднегодовое процентное изменение	53,1	43,1	43,9	31,2	13,8	2,9	20,8	5,4	23,4	25,0	21,3	18,9
Среднегодовой уровень безработицы, %	4,9	4,5	4,2	4,0	4,7	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8
Индекс потребительских цен (ИПЦ)	1,7	1,6	2,7	3,4	1,6	2,4	1,9	3,3	3,4	2,5	4,1	0,1

Следовательно, первый вывод, характеризующий «новую экономику», состоит в том, что ей по-прежнему присущ циклический характер развития. По нашему мнению, не следует считать, что экономика претерпела такие изменения, что в ней уже не действуют базовые экономические законы. Современная экономика обладает потенциалом большего экономического роста, но спрос не может опережать предложения без опасности повышения темпов инфляции. Таким образом, деловая активность по-прежнему остается подверженной риску циклических флуктуаций.

При анализе динамики конечных продаж компьютеров, программного обеспечения и коммуникационного оборудования обращает на себя внимание ее довольно четко выраженный проциклический характер (табл. 1). Данная тенденция подтверждает второй вывод, характеризующий «новую экономику» как продукт инвестиционного бума в сфере информационных технологий – экономику, как никогда ранее зависящую от работы финансовых рынков, отличающихся высокой степенью неустойчивости. Если в 1970-1990-х гг. в американской экономике рыночная стоимость корпораций определялась стоимостью их материальных активов, то впоследствии завышенная отдача от использования информационных технологий вследствие недооценки сопутствующих им «невидимых форм капитала» привела к тому, что в течение 1990-1999 гг. соотношение между рыночной капитализацией корпораций и стоимостью замены их материального капитала выросло до 3:1. Это и предопределило на рубеже веков формирование в американской экономике «финансового пузыря» (особенно на рынке ценных бумаг наукоемких и высокотехнологичных корпораций), лопнувшего весной 2000 г. Аналогичный эффект наблюдался и в 2008 г, который многие эксперты называли в качестве первопричины финансового кризиса 2008-2009 гг.

Третий вывод состоит в том, что повышение темпов роста производительности труда в «новой

економике)» (наиболее ярко проявившееся в течение последних пяти лет прошлого века) достигается сравнительно в большей степени за счет обновления основного капитала, причем вложенного именно в информационные технологии, а не повышения качества рабочей силы. Как свидетельствуют расчеты на основе экспертных оценок, обобщенных в таблице 2, за счет вклада вложенного в информационные технологии капитала в 1995-2000 гг. в США было достигнуто от 42 до 51% прироста выпуска продукции в час рабочего времени. Роль же повышения качества рабочей силы оказалась слишком незначительной, по оценкам С.Олинера, Д.Сайкеля и экспертов Экономического совета при президенте США, и даже отрицательной, по мнению Д.Йоргенсона, М.Хо, К.Стироха (табл. 2).

Таблица 2

Статистика повышения производительности труда в США: разница между среднегодовыми темпами роста в период 1995 – 2000 гг. и в период 1975 – 1995 гг. [9]

	С.Олинер, Д.Сайкель	Экономический совет при президенте США	Д.Йоргенсон, М.Хо, К.Стирох
Выпуск продукции в час рабочего времени, в том числе:	1,15	1,39	0,92
- капитал:	0,34	0,44	0,52
капитал, вложенный в информационные технологии	0,59	0,59	0,44
прочие виды капитала	-0,25	-0,15	0,08
- качество рабочей силы	0,04	0,04	-0,11
- многофакторная производительность:	0,77	0,91	0,51
в компьютерном секторе	0,47	0,18	0,27
в других секторах экономики	0,30	0,72	0,24

Четвертый вывод касается производительности труда в «новой экономике»: как показывают данные официальной американской статистики, несмотря на то, что тренд производительности труда в частнопредпринимательском несельскохозяйственном секторе экономики остается повышательным, детализированные по годам данные свидетельствуют о начавшемся в 2003 г. новом снижении среднегодовых показателей процентного роста производительности труда.

Снижение среднегодового изменения производительности труда в частнопредпринимательском несельскохозяйственном секторе экономики США в кризисном 2001 г. до 2,5% (против 2,8% в 2000 г.) не было неожиданным по причине наблюдавшейся рецессии. Достигнутый в 2002 г. рекордный показатель, составивший 4,1%, для многих экспертов стал признаком устойчивости растущей динамики производительности труда, возникшей под влиянием увеличивающейся отдачи от информационных технологий в 1995-2000 гг. Однако в последующие годы данная тенденция не продолжилась. С 2003 г. среднегодовое процентное изменение производительности труда начало снижаться, опустившись в 2006 г. до 0,9%. В 2007 г. зафиксирован рост этого показателя до 1,4%. В 2008 г., по обновленным данным Бюро статистики труда, среднегодовое процентное изменение производительности труда в частнопредпринимательском несельскохозяйственном секторе экономики США составило 2,8%. Данная тенденция свидетельствует о том, что достигнутое в 2002 г. рекордное за последние 20 лет процентное изменение производительности труда в США связано, в первую очередь, с циклическими процессами, происходящими в экономике. То есть, в первый год (или два года) после экономического спада показатель роста производительности труда достигает своего максимума по отношению ко всему предыдущему периоду экономического подъема, а в последующий период происходит его плавное снижение до «трендовых уровней».

Таким образом, современная «новая экономика» в широком смысле может быть определена как сохраняющая цикличность рыночная экономика, которая обладает потенциалом повышения тренда экономического роста и производительности труда благодаря тому, что на базе информационно-коммуникационных технологий имеет преимущество, во-первых, в снижении издержек производства, обработки и передачи информации, во-вторых, в получении выгод от сетевых эффектов и, в-третьих, в научно-технических достижениях и инновациях во всех областях. Как следствие, современная «новая экономика» может рассматриваться не как явление, присущее отдельной стране, а как явление глобального масштаба.

«Новая экономика», сталкиваясь с вызовами экономических спадов и нестабильности, неопределенности глобальной ситуации, доказывает свою жизнеспособность. Благодаря новым информационно-коммуникационным технологиям, Украина сможет преобразовать промышленность и привлечь иностранных инвесторов в инновационные отрасли. В более традиционных отраслях металлургии, машиностроения и сельского хозяйства, за счет внедрения прогрессивных методов управления производством, контроля финансовых и материальных потоков, ожидается увеличение эффективности труда более чем на 80%. Следовательно, принятие отечественной экономикой «новой экономической парадигмы»

будет гарантировать стабильный рост благосостояния населения, что и является главной целью экономического развития Украины.

Литература

1. Геєць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань / В.М. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 4-14.
2. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно // Економіка України. – 2001. – № 11. – С. 42-49.
3. Чубукова О.Ю. Інформаційна економіка / О.Ю. Чубукова // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 11. – С. 14-16.
4. Официальный сайт Бюро статистики труда США [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bls.gov/>.
5. A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth // OECD. – 2000. – P. 17.
6. Васильев В.С. «Новая американская экономика»: шаг вперед, три шага назад / В.С. Васильев // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2005. – № 9. – С. 5.
7. Васильев В.С. Грядущая финансовая турбулентность / В.С. Васильев, Е.А. Роговский // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2008. – № 3. – С. 5.
8. Официальный сайт Бюро экономического анализа США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bea.gov/>.
9. Baily M. Distinguished Lecture on Economics in Government: The New Economy: Post Mortem of Second Wind? // The Journal of Economic Perspectives. – Spring, 2002. – Vol. 16. – №2. – P. 5.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.34

Т. С. ЧУНІХІНА

Донбаська державна машинобудівна академія

ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Необхідність дослідження домогосподарств на різних історичних етапах зумовлена практичними потребами; в сучасних умовах нові завдання економічного розвитку потребують дослідження домогосподарств в новому аспекті, який мало досліджувався раніше - з точки зору економічної сутності. Дослідження в такому аспекті дозволяє визначити економічні закономірності та умови розвитку домогосподарств, що необхідно для здійснення ефективних соціально-економічних перетворень.

The necessity of investigation of the process of house-keeping the different historical periods becomes very important due the modern demands and necessary to investigate this problem, as tasks have been set up due to the new conditions, from the point of view of their economical importance - the aspect which was rarely investigated earlier. Investigations due to this aspect lest us to study economical principles and conditions for the development of house-keeping which is necessary for realization on of effective socio-economical changes.

Ключові слова: домогосподарство, сектор домогосподарств, економіка знань, людський капітал, суспільне відтворення, економічні закономірності.

Вступ. В умовах формування ринкової економіки в Україні гостро постають питання про головні орієнтири соціально-економічних перетворень, їх зміст і спрямованість. Досвід розвинених країн світу свідчить, що таким орієнтиром повинен стати пріоритетний розвиток людини та її свідомості в системі джерел саморозвитку суспільства. Найкращим орієнтиром розвитку української економіки є така суспільна система, яка забезпечує високу якість життя, здорове навколишнє середовище і створює умови для реалізації сутнісних сил людини, забезпечуючи відповідні мотиваційні механізми.

Це повинна бути така економічна система, у якій виробничі відносини й механізми господарювання забезпечують практичне підпорядкування відтворювальних процесів завданням розвитку особистості, подоланню відчуження людини від результатів праці, засобів виробництва, природи, культури, суспільства і яку, в такому розумінні, можна назвати соціально-орієнтованою економікою чи «економікою для людини». При цьому основою формування такої економіки та її метою є могутній і розвинений сектор домогосподарств, який у розвинених країнах світу виступає активним учасником економічних процесів, зосереджує в собі найбільш високоосвічену частину населення.

Інтерес до вивчення домогосподарств в Україні спостерігається лише в останні 10-15 років, але більшість досліджень має соціологічну спрямованість. В даному зв'язку значної уваги заслуговують праці вітчизняних економістів: Д.В. Ванькович, О.З. Атаманюк, М.Д. Алексієва, Л. Міргородської, Н.А. Навроцька, О. В. Батура, та особливий внесок зробили такі зарубіжні вчені, як О.Е. Кузіна, С. Єгорова, М.

Ларіна [1, 3, 4, 5].

Вивчення домогосподарств в радянській період проходило в межах критики "буржуазних" концепцій середнього класу. Застосування політико-економічного аналізу до вивчення домогосподарств більшою мірою обмежувалося вивченням дрібної буржуазії як соціально-економічної форми дрібнотоварного укладу економіки, що в сучасних умовах є недостатнім [1, 4, 8].

Незважаючи на те, що в світовій та вітчизняній науці накопичено певний матеріал з означеної проблеми, в цілому вона залишається недостатньо вивченою. Зокрема, більшість досліджень західних та вітчизняних вчених присвячена розгляду домогосподарств з точки зору нерівності у доходах чи професійної приналежності. Але для перехідних економік більш важливим є вивчення і обґрунтування сутнісних ознак домогосподарств як економічної категорії, що дозволяє виявити закономірності та умови його формування й розвитку. Актуальність зазначених проблем, необхідність їхнього подальшого розвитку й обумовили вибір теми дослідження, визначили його мету і завдання, логіку і структуру.

Мета і завдання дослідження. Метою написання статті є розкриття економічної сутності сектора домогосподарств, особливостей їх прояву й функціонування в сучасній економіці, закономірностей, факторів і умов, що визначають його становлення і розвиток.

Виходячи з поставленої мети, спробуємо провести науковий аналіз теорій і концепцій домогосподарств; дослідити роль і місце домогосподарств в сучасних відтворювальних процесах; визначити основні напрямки удосконалювання організаційно-економічних умов, що сприяють реалізації економічних суб'єктів домогосподарств; з'ясувати пріоритетні напрямки удосконалювання інституціональних умов для формування і розвитку середнього класу.

Таким чином, об'єктом дослідження виступає сукупність зовнішніх і внутрішніх економічних відносин, пов'язаних із формуванням і розвитком сектора домогосподарств, а також їх інституціональне середовище. Предметом дослідження є закономірності й особливості формування й розвитку домогосподарств в сучасній економіці [10].

Основний розділ. На основі історико-логічного аналізу основних теоретичних підходів у дослідженні просліджується еволюція наукового відображення домогосподарств в економічній літературі. Аналіз економічних відносин як основи економічного розвитку соціально-орієнтованої економіки передбачає їх дослідження в єдності з соціальними суспільними відносинами. Дослідження особливостей взаємозв'язку економічної та соціальної сфер дає можливість конкретизувати основні моменти цієї взаємодії, які дозволяють розглядати домогосподарств як економічну категорію. У результаті аналізу існуючих підходів, які використовуються для дослідження домогосподарств, найбільш придатним обрано марксистський підхід, згідно з яким відношення до засобів виробництва, власність, і, як наслідок, доход та багатство визначають класову структуру суспільства [1, 2, 3].

Огляд основних теоретичних концепцій тлумачення домогосподарств дозволяє зробити деякі висновки.

- Виникнення різних концепцій і підходів до дослідження домогосподарств пов'язане з багатогранністю досліджуваного явища. При цьому кожна з концепцій виходить з певних цілей та завдань дослідження, які визначають основні методологічні підходи та аспекти даної проблеми.

- Відсутність єдиного методологічного підходу до дослідження домогосподарств здебільшого пояснюється характером специфічних цілей та завдань, які формулюються в дослідженнях окремих авторів, а також специфікою направленості робіт, присвячених аналізу деяких аспектів проблеми.

- Наявність різних, нетотожних точок зору та дискусій з питань домогосподарств відображає інтенсивний процес дослідження цієї категорії, при цьому кожна концепція характеризується специфічністю підходів до вивчення домогосподарств, що в свою чергу пов'язано з відзначеними вище аспектами дослідження, а також з головними функціями домогосподарств в процесі суспільного відтворення.

- Категорія " домогосподарство " посідає важливе місце в соціально-економічних дослідженнях представників різноманітних шкіл та течій, хоча ними і не ставилося завдання всебічного вивчення цієї категорії. Слід відмітити, що сектор домогосподарства, який виник як економічне поняття, в сучасній науці розглядається здебільшого з точки зору соціологічних ознак чи розподільчих відносин, що не висвітлює його місця в виробничих процесах.

- Генезис наукових поглядів на домогосподарство та структуру його виробничих властивостей, їх роль в економіці й суспільстві характеризується різноманіттям здебільшого суперечливих та незавершених підходів і концепцій, які водночас представляють єдину чітку тенденцію, в межах якої можна помітити взаємообумовленість та спадкоємність ідей.

Дослідження практики застосування поняття сектор домогосподарства дозволяє виявити найбільш зручний підхід для з'ясування економічної сутності середнього класу, де сектор домогосподарства розуміється як соціально-економічна форма персоніфікації певних економічних суб'єктів.

Дослідження форм домогосподарств свідчать, що основною ознакою, яка конституювала економічну суб'єктність домогосподарств, було його специфічне становище як власника-робітника. Аналіз наукової літератури з цього питання свідчить, що методологічні засади такого розуміння домогосподарства, як середнього класу закладені в працях А. Сміта, К. Маркса, Ф. Енгельса.

Розгляд взаємозв'язку сутнісних політико-економічних рис домогосподарств з відносинами власності свідчить, що історично економічною основою формування домогосподарств виступало дрібнотоварне виробництво, яке засноване на трудовій приватній власності. Саме цей взаємозв'язок і визначав межі домогосподарств, відрізняв його представників від представників інших класів – власників засобів виробництва та найманих робітників, позбавлених їх [3, 6].

Розвиток продуктивних сил, який визначає загальні закономірності розвитку сектора домогосподарств, створює умови для формування принципово нових економічних суб'єктів середнього класу. Аналіз економічного розвитку провідних країн світу свідчить, що сучасний стан економіки представляє процес переходу від однієї стадії розвитку до іншої, що супроводжується змінами її структурних та функціональних характеристик. Економічний розвиток країн все більше визначається розвитком науки, спроможністю впроваджувати результати досліджень у виробництво і наявністю нової складової в економіці - економіки знань. Основою економіки знань є інтелектуальне виробництво, яке відіграє вирішальну роль в економічному зростанні в розвинутих країнах світу, починаючи з кінця ХХ сторіччя.

Формування сектору економіки знань, який є структуроутворюючим сектором нового господарського укладу, закладає засади для модернізації відносин власності та формування нового соціально-економічного типу власника-робітника. Згідно з результатами досліджень, економічною основою формування середнього класу в економіці знань виступає власність на людський капітал, який має часткові ознаки трудової приватної власності, але її відтворення носить не індивідуальний, а суспільний характер, що пов'язане з глобалізацією суспільного виробництва.

Аналіз взаємозв'язку нагромадження людського капіталу і реалізації монопольної власності на нього дозволяє стверджувати, що в процесі реалізації цієї власності відбувається одночасно його накопичення, безкоштовне привласнення й реалізація в специфічних економічних формах доходу певних розмірів. Монопольна власність на людський капітал – виключне право розпорядження цим ресурсом приносить її власнику дохід, що приймає форму інтелектуальної ренти [5, 9, 10]. Плата за просту працю – той мінімум, понад якого грошовий дохід уже має відношення до ренти, що розмежовує поняття «проста робоча сила» та «людський капітал». Висококваліфіковані фахівці отримують монопольну ренту з унікальних властивостей своєї робочої сили – особливої здатності добувати та переробляти інформацію й на цій підставі надавати продукт з унікальними властивостями. У цьому випадку заробітна плата перестає визначатися витратами утримання працівника (оплата простої праці), а починає зростати відповідно до зростання граничної продуктивності праці, що є продуктом людського (інтелектуального) капіталу. Загальний зароблений дохід економічного суб'єкта домогосподарств в економіці знань складається здебільшого з двох компонентів: оплати простої праці й суми доходів, отриманих від реалізації людського (інтелектуального) капіталу. У сучасній економіці дохід у вигляді інтелектуальної ренти виступає як частина загального грошового доходу працівника.

Аналіз особливостей формування домогосподарств в економіці знань, його економічних засад, форм доходу, характеру праці, специфіки реалізації монополії на знання і перетворення її в інші види монополії дозволяє визначити межі домогосподарств в економіці знань.

Розвиток домогосподарств як середнього класу визначається системою економічних закономірностей – сукупністю внутрішніх істотних зв'язків і залежностей, що представляють собою результат дії системи економічних законів (специфічні закономірності), і об'єктивно зумовлених процесів і тенденцій розвитку продуктивних сил (загальні закономірності) [6, 9].

Специфічні закономірності розвитку домогосподарств пов'язані з дією закону єдності праці й власності, що відображає в діалектичній єдності суперечливі сторони людини – людини-робітника та людини-власника, які є окремими елементами суспільного способу виробництва – виробничих сил та виробничих відносин. Цей закон відображає глибинну сутність домогосподарств як економічної категорії і є джерелом його розвитку.

Закони розвитку й функціонування відносин власності пов'язані з дією основного економічного закону, а також законів концентрації власності, централізації власності, розвитку окремих форм капіталу. Закони розподільних і трудових відносин впливають на розвиток організаційно-економічних форм, у яких реалізуються економічні суб'єкти домогосподарств, що сприяють відтворенню економічного суб'єкта домогосподарств як певного соціально-економічного типу власника-працівника.

Розвиток домогосподарств пов'язаний також із загальними закономірностями: розвитком продуктивних сил, галузевою реструктуризацією економіки, ростом сфери послуг, мініатюризацією засобів виробництва, ростом наукоємності виробництва, перетворенням науки у фактор виробництва, збільшенням масштабів виробництва і споживання знань, зміною характеру праці, удосконаленням людини в праці, тенденціями гуманізації економіки.

Підсумки проведеного дослідження сектора домогосподарств, як економічної категорії дозволяють зробити висновок, що він являє собою багатогранне генетичне поняття, яке включає взаємодію статико-просторових та динаміко-часових аспектів. Він має свій зміст (економічна суб'єктність), свою форму, яка адекватна типу відтворення, механізм руху (взаємодія факторів виробництва, робочої сили, ресурсів),

кількісні та якісні критерії цього руху, соціально-економічний результат (економічне благо), ціль (добробут) [1, 5].

Розгляд особливостей сучасних відтворювальних процесів, пов'язаних з формуванням економіки знань, у взаємозв'язку з еволюцією домогосподарств дозволяє виявити, що його роль і місце в сучасній економіці визначається наявністю економічних суб'єктів середнього класу, іманентних як індустріальному господарському укладу, які реалізуються, як правило, в організаційних формах малого підприємництва, так і постіндустріальному, де економічними суб'єктами домогосподарств виступають власники людського капіталу.

У цьому зв'язку можна виділити активних і пасивних економічних суб'єктів домогосподарств, які виділяються по їх відношенню до сучасних відтворювальних процесів. Пасивні економічні суб'єкти домогосподарств адекватні минаючим господарським укладам; активні - природі найбільш прогресивних господарських укладів і визначають напрямки його подальшого розвитку.

Зміна місця й ролі економічних суб'єктів сектору домогосподарств в системі суспільного відтворення висуває на перше місце питання відтворення персоніфікованого інтелектуального капіталу. Проведений аналіз сучасних відтворювальних процесів та особливостей відтворення людського капіталу в розвинених країнах та в Україні свідчить, що важливими і необхідними факторами для розширеного відтворення людського капіталу є наука та інформація.

Дослідження специфіки реалізації персоніфікованого людського капіталу економічними суб'єктами сектору домогосподарств в межах організаційної структури свідчить про виникнення протистояння між ним і власниками фізичного та грошового капіталів. Це протистояння є наслідком протиріччя між двома протилежними сторонами власника-робітника: людини-робітника та людини-власника. Частковий розв'язок цього протиріччя знаходить свій вираз в удосконаленні організаційно-економічних відносин в сфері інноваційної діяльності. Проведений аналіз показує, що таке вдосконалення повинне створювати такі організаційні умови інноваційного виробництва, при яких власник людського капіталу виступає не як найманий робітник, а як незалежний виробник – співвласник готового продукту, що відповідає закону єдності праці та власності.

В Україні, в основному, створені інститути, що сприяють формуванню і реалізації сектору домогосподарств як середнього класу. До них можна віднести, насамперед, інститут інтелектуальної власності, приватної власності, конкуренції, фінансові організації, податкову систему, систему відносин між суб'єктами інноваційного підприємництва і безпосередніми виробниками знань і інформації про них. Однак формування активних економічних суб'єктів сектору домогосподарств в економіці України утруднено через те, що багато існуючих інститутів розвинені недостатньо.

Використання досвіду регулювання розвитку інноваційної сфери в зарубіжних країнах у поєднанні з аналізом статистичних матеріалів щодо розвитку інноваційної сфери в Україні та її інституціональних засад дозволяє зробити певні пропозиції щодо удосконалення існуючого законодавства. Формування активних економічних суб'єктів сектору домогосподарств потребує реструктуризації вітчизняної наукової сфери з урахуванням перспектив академічного, вузівського та галузевого секторів, малого Наукового бізнесу, а також інтегруючих структур. Основні принципи та напрямки таких перетворень визначені в авторських пропозиціях [7, 10].

Створення умов для розвитку активних економічних суб'єктів сектору домогосподарств потребує змін у політиці підготовки фахівців, яка повинна носити інституційний характер.

Висновки. У сучасній економічній літературі існують різні точки зору до визначення й розуміння сектору домогосподарств.

1. У статті сектор домогосподарств розглядається як соціально-економічна форма персоніфікації певних економічних суб'єктів. Дослідження економічних засад формування сектору домогосподарств свідчить, що з появою економіки знань економічною основою формування сектору домогосподарств як середнього класу починає виступати не тільки трудова приватна власність, але й персоніфікований людський капітал.

2. Економічний зміст сектору домогосподарств полягає в тому, що він представляє собою особливий соціально-економічний тип власника-працівника, основою розвитку кого виступає економічний закон єдності праці й власності. Власність економічних суб'єктів сектору домогосподарств, що виступає в матеріально-речовинній, а з урахуванням постіндустріальних тенденцій і в неречовинній формах, незначна за своїми розмірами й вимагає особистої участі її власника в трудовому процесі. Доход економічного суб'єкта середнього класу складається з двох частин: заробітної плати і прибутку на свій капітал.

3. Розвиток сектору домогосподарств в сучасній економіці визначається економічними закономірностями, які являють собою результат дії системи економічних законів (специфічні закономірності), й об'єктивно зумовлених процесів і тенденцій розвитку продуктивних сил (загальні закономірності).

4. Сектор домогосподарств виступає самостійним джерелом економічного зростання та одним з провідних визначальних факторів розвитку економічної системи в цілому, оскільки він поєднує в собі реалізацію певної форми власності та економічних інтересів економічних суб'єктів. Сектор домогосподарств

впливає на якісну структуру ВВП, сприяє переходу до інноваційного типу економічного зростання.

5. В українській економіці формування та розвиток сектора домогосподарств необхідно пов'язувати як з розвитком сектору дрібного підприємництва, так і з розвитком інноваційної сфери. Відтворення активних економічних суб'єктів середнього класу в вітчизняній економіці та підвищення їх ролі в відтворювальних процесах можливе завдяки переорієнтуванню економіки на інноваційний шлях розвитку.

Література

1. Батура О. В., Навроцька Н.А. Середній клас: економічна природа та тенденції розвитку // Теорії мікро- макроекономіки: Зб. наук. праць: Вип. 15. – К.: Академія муніципального управління. – 2004. – С. 147-154.
2. Гладук О.М. Вибіркові обстеження домогосподарств в Україні: історичний аспект // Статистика України. – К., 2007. – № 3. – С. 4-11.
3. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 657 С.
4. История экономических учений: Учебник для вузов / Под ред. В.С. Адвадзе, А.С. Квасова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 480 с.
5. Навроцька Н.А. Середній клас у системі суспільного відтворення // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 187. – Том II. – С. 394-399.
6. Навроцька Н.А. Еволюція основного протиріччя малого підприємництва у сучасній українській економіці // Вісник академії митної служби України. - Дніпропетровськ: АМСУ, 2002. – № 2(14). – С. 92-99.
7. Ильина И.Ю. Домохозяйство – важнейшая потребительская единица на рынке товаров и услуг // Социально-гуманитарные знания. – М., 2008. – № 4. – С. 106-118.
8. Лазерна В.М. Соціально-економічні аспекти життєдіяльності домогосподарств // Финансовая консультация. – К., 2002. – № 1. – С. 101-105.
9. Мортіков В.В. Бюджетне обмеження домогосподарства: питання теорії та державної політики // Фінанси України. – К., 2007. – № 10. – С. 19-26.
10. Юрій С.І., Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності // Фінанси України. – К., 2008. – № 8. – С. 3-10.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330

К. И. ХАРЛАМОВ, М. В. ФОМИНА

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ОЛИГОПОЛИИ

Рассматриваются особенности ценообразования и ценовой политики в контексте олигополии. Новаторство в статье обусловлено анализом отдельных аспектов теории игр. Также анализируются олигополистические ценовые войны, реклама при олигополии, нестандартные конкурентные ситуации и др. Работа адресована специалистам экономического профиля.

It is described in short price problems in the conditions of oligopoly. Attention is drawn to the publicity aspect, price warriors, general theory of oligopoly, to the concepts conspiracy, cartel and so on. Conclusions are drawn to the microeconomic orientation. Recommendation are given operative pricing.

Ключевые слова: олигополия, ценообразование, картель, конкуренция, ценовая война, равновесие, предприятие, фирма, монополия, цена, стоимость, цикл и т.д.

Проблема ценообразования в условиях олигополии является весьма актуальной в связи со следующими положениями: 1) олигополия является достаточно распространённой, наиболее сложной и наименее предвидимой структурой; 2) особенностью олигополии является то, что каждый производитель должен принимать решение с учётом возможной соответствующей реакции со стороны конкурентов. Это связано, прежде всего, с тем, что в олигополии действует небольшое количество предприятий, которые ведут между собой конкурентную борьбу за рынок сбыта среди большого количества потребителей. При этом олигополистам приходится явно или неявно согласовывать свои действия и выступать как единая монополия, что ставит достаточно перспективный на сегодняшний день вопрос об экономическом сотрудничестве в той или иной корпорации, который активно исследуют в своих трудах многие нобелевские лауреаты; 3) проблема ценообразования в условиях олигополии наиболее привязана к практике, поскольку знания основных аспектов затронутой проблематики могут уберечь многие фирмы от финансового краха, т.к. известно, что вход на данный рынок требует значительных финансовых вложений, то в случае неудачи выход на другой рынок принесёт многочисленные потери и возможно даже банкротство. А это, очередной удар по экономике государства в целом (аристотелевская хрематистика гласит, что производство – основа богатства, а японский принцип Ямамото, что циклические колебания можно преодолеть лишь в единстве

хозяйственных структур).

Особенности ценообразования в рамках олигополии рассматривали в своих трудах многие учёные-экономисты, ведущими среди которых являются следующие: Кулишов В.В., Вечканов Г.С., А. Гош, А. Чухно, Л.О. Шкварчук и др.

Цель работы заключается в комплексном анализе основных парадигм олигополистического ценообразования, который имеет большое практическое значение. При выполнении поставленной цели возникают такие задачи: 1) раскрыть теоретическое содержание олигополии; 2) рассмотреть сознательное соперничество: олигополистические ценовые войны; 3) проанализировать ценообразование в условиях олигополии предложения, стратегию поведения при олигополии и теория игр; 4) уяснить понятия сговора и картели, ценообразование, ограничивающее вход в отрасль; 5) выявить проблемы рекламы при олигополии.

Олигополия — это рыночная структура, при которой в реализации какого-либо товара принимает участие очень немного продавцов, а появление новых продавцов затруднено или невозможно. Товар, реализуемый олигополистическими фирмами, может быть и дифференцированным и стандартизированным. Обычно на олигополистических рынках господствует от 2 до 10 фирм, на которые приходится половина и более общих продаж продукта [2].

На олигополистических рынках, по меньшей мере, некоторые фирмы могут влиять на цену благодаря их большим долям в общем, выпускаемом количестве товара. Продавцы на олигополистическом рынке знают, что изменение цены или выпускаемого объема продаж кем-либо из продавцов неизбежно скажется на прибылях всех фирм на рынке. Продавцы осознают свою взаимозависимость. Предполагается, что каждая фирма в отрасли признает, что изменение ее цены или выпуска вызовет реакцию со стороны других фирм. Реакция, которую какой-либо продавец ожидает от соперничающих фирм в ответ на изменения установленных им цены, объема выпуска или изменения деятельности в области маркетинга, является основным фактором, определяющим его решения. Реакция, которую отдельные продавцы ждут от своих соперников, влияет на равновесие на олигополистических рынках [1].

Во многих случаях олигополии защищены барьерами для входа на рынок, схожими с теми, которые существуют для монопольных фирм. Естественная олигополия существует, когда несколько фирм могут поставлять продукцию для всего рынка при более низких долгосрочных издержках, чем были бы у множества фирм.

Если предположить, что на местном рынке существует только горстка продавцов, реализующая стандартизированный товар, то можно рассмотреть модель “сознательного соперничества”. Каждая фирма на рынке стремится максимизировать прибыль, и, допустим, каждая предполагает, что ее конкуренты будут твердо придерживаться изначальной цены.

Ценовая война — цикл последовательных уменьшений цены соперничающими на олигополистическом рынке фирмами. Она является одним из многих возможных последствий олигополистического соперничества. Войны цен хороши для потребителей, но плохи для прибылей продавцов [4, с. 307].

Легко понять, как фирмы втягиваются в эту войну. Поскольку каждый продавец думает, что другой не будет реагировать на его понижение цены, то у каждого из них есть искушение увеличить продажи, сокращая цены. Снижая цену ниже цены своего конкурента, каждый продавец может захватить весь рынок — по крайней мере, он так думает — и может тем самым увеличить прибыль. Но и конкурент отвечает понижением цены. Война цен продолжается до тех пор, пока цена не падает до уровня средних издержек. В равновесии оба продавца назначают одну и ту же цену $P = AC = MC$. Общий рыночный выпуск такой же, какой имел бы место при совершенной конкуренции. Предполагая, что каждая фирма всегда поддерживает свою текущую цену, другая фирма всегда может увеличить прибыль, требуя на 1 гривну меньше, чем её соперница. Конечно, другая фирма также не сохранит прежнюю цену, осознавая, что может получить большую прибыль, требуя на 1 копейку меньше конкурента. Равновесие существует тогда, когда ни одна фирма больше не может получать выгоды от понижения цены.

К несчастью для потребителей, ценовые войны обычно недолговечны. Олигополистические фирмы испытывают искушение вступить между собой в сговор, чтобы устанавливать цены и делить рынки таким образом, чтобы избежать перспективы ценовых войн и их неприятного воздействия на прибыль.

Олигополия предложения возникает тогда, когда отраслевой спрос как совокупный спрос множества покупателей удовлетворяется небольшим числом производителей. Поскольку на долю олигополиста приходится значительная часть отраслевого предложения, позволяющая ему воздействовать на цену, то кривая спроса на продукцию олигополии, как и на монополизированном рынке, имеет отрицательный наклон. Специфическим фактором ценообразования на олигопольном рынке является то, что при выборе точки на своей кривой спроса олигополист наряду с эластичностью спроса и динамикой затрат производства принимает во внимание возможную реакцию своих конкурентов. Характер ответных действий одного из конкурентов на действия других зависит от многих объективных и субъективных обстоятельств.

Модели ценообразования на олигопольном рынке должны содержать определенный алгоритм взаимозависимости стратегий соперников. Этим объясняется существование большого числа теорий

ценообразования на рынке олигополии, различающихся концепциями формирования ожиданий олигополиста относительно поведения конкурентов. При моделировании поведения олигополистов широко используются инструменты теории игр [3].

Теория игр анализирует поведение лиц и организаций с противоположными интересами. Результаты решения управления фирм зависят не только от самих этих решений, но и от решений конкурентов. Теорию игр можно применить к ценовой стратегии олигополистических фирм. Следующий пример иллюстрирует возможности теории игр.

В предыдущей модели ценовой войны предполагается, что конкурент будет сохранять цену неизменной. Они высчитывают прибыль от своего решения о цене, допуская, что соперник не будет отвечать понижением цены. Предположим, что руководство более приближено к реальности. Они не придерживаются упрямо мнения, что конкурент сохранит свою цену неизменной, а осознают, что противник либо ответит понижением цены, либо сохранит ее на прежнем уровне. Т. е. прибыль, которую может получить фирма, зависит от реакции соперника. В данном случае менеджеры подсчитывают свои прибыли как для случая, в котором конкурент сохраняет цену неизменной, так и для случая изменения цены. Итогом этого является матрица результатов, которая показывает выгоду или убыток от каждой возможной стратегии для каждого возможного ответа соперника по игре. Сколько игрок может выиграть или проиграть зависит от стратегии соперника [3].

Картель — это группа фирм, действующих совместно и согласующих решения по поводу объемов выпуска продукции и цен так, как если бы они были единой монополией. В некоторых странах, например в США, картели запрещены законом. Фирмы, обвиняемые в сговорах для совместного установления цены и контроля над объемами выпускаемой продукции, подвергаются санкциям. Но картель — это группа фирм, следовательно, она сталкивается с трудностями при установлении монопольных цен, которых не существует у чистой монополии. Основной проблемой картелей является проблема согласования решений между фирмами — членами и установления системы ограничений (квот) для этих фирм [5].

Фирмы на олигополистических рынках могут устанавливать цены таким образом, что потенциальным новым производителям на рынке было невыгодно начать на нем торговлю. Для достижения этой цели фирмы на рынке могут устанавливать цены, которые не максимизируют их текущие прибыли. Вместо этого они устанавливают цены с таким расчетом, чтобы удержать новых производителей от входа на рынок и оказания понижающего воздействия на будущие прибыли.

Фирмы либо сговариваются, либо следуют примеру других фирм при установлении таких цен, которые могли бы предотвратить вступление на рынок “чужаков”. Для достижения этой цели они оценивают минимально возможные средние издержки любого нового потенциального производителя и предполагают, что любой новый производитель примет цену, установленную существующими фирмами, и будет ее придерживаться. Ценой, ограничивающей вход на рынок, является цена, достаточно низкая, чтобы предотвратить появление на рынке в качестве продавцов новых потенциальных производителей.

Ценообразование, ограничивающее вход на рынок, показывает, каким образом опасения перед появлением на рынке новых конкурентов могут подтолкнуть максимизирующие прибыли фирмы временно не использовать свою монопольную власть на рынке.

На олигополистических рынках отдельные фирмы учитывают возможную реакцию своих конкурентов до того, как начинают рекламу и предпринимают другие расходы по продвижению товара на рынок. Олигополистическая фирма может существенно увеличить свою долю рынка при помощи рекламы только в том случае, если соперничающие фирмы не нанесут ответного удара, начав свои собственные рекламные кампании.

Для того чтобы лучше понять проблемы, с которыми сталкивается олигополистическая фирма при выборе стратегии маркетинга, полезно подойти к ней с позиции теории игр. Т. е. фирмы должны выработать для себя стратегию и решить, выгодно им начинать рекламные кампании или нет. Если фирмы не начинают рекламные кампании, то их прибыли не изменяются. Однако если обе фирмы стремятся избежать наихудшего исхода, то они обе предпочитают рекламировать свой товар. Обе гонятся за прибылью и обе в итоге имеют потери. Это происходит потому, что каждая выбирает стратегию с наименьшими потерями. Если бы они договорились не рекламировать, то они получили бы большие прибыли.

Есть также доказательства того, что реклама на олигополистических рынках осуществляется в больших масштабах, чем это необходимо для максимизации прибыли. Часто реклама конкурирующих фирм ведет только к повышению издержек, не увеличивая при этом сбыт продукции, т. к. соперничающие фирмы сводят рекламные кампании друг друга на нет [5].

Другие исследования показали, что реклама способствует повышению прибыли. Результаты исследований указывают на то, что чем выше доля расходов на рекламу по отношению к объему продаж в отрасли, тем выше отраслевая норма прибыли. А так как более высокие нормы прибыли указывают на наличие монопольной власти, то это подразумевает, что реклама ведет к большему контролю над ценой [5]. Неясно, однако, обуславливают ли более высокие рекламные расходы более высокие прибыли или более высокие прибыли вызывают большие расходы на рекламу.

Итак, помимо факторов, определяющих рыночный спрос и рыночное предложение, уровень

равновесной цены зависит от характеристик рынка, на котором осуществляются торговые сделки. Характеристики рынка формируются как условиями его функционирования (открытый — закрытый, организованный — стихийный и пр.), так и объектами совершаемых на нем сделок (недвижимость, услуги, патенты, облигации и пр.). Совокупность нескольких характеристик рынка образует его структуру, или тип. Путем сочетания различных свойств рынка можно составить большое число рыночных структур, но наиболее распространенными из них на рынке благ являются олигополия, совершенная конкуренция, монополия и монополистическая конкуренция.

Таким образом, в условиях олигополии специфическим фактором ценообразования является многовариантный стратегический план реакции производителя на ожидаемые действия немногочисленных конкурентов. Из-за неоднозначности ответных реакций олигополистов не существует единой теории олигопольного ценообразования. Но в любом случае цена предложения на рынке олигополии при прочих равных условиях превышает цену, действующую на рынке совершенной или монополистической конкуренции, но ниже монополярной цены.

Литература

1. Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. — СПб, 2002. — 572 с.
2. Кулішов В.В. Мікро- та макроекономіка. Підручник. — Львів: Магнолія, 2008. — 488 с.
3. Линдсей Д. И., Долан Э. Д. Рынок: микроэкономическая модель. — СПб, 2000.
4. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс. — М., 1993.
5. Шкварчук Л.О. Ціноутворення у контексті олігополії та монополії. Матеріали V міжнародної інтернет-конференції «Розвиток України в XXI столітті». — Тернопіль: ТНЕУ, 30 жовтня 2009 р. - 299 с. — С. 177 – 198.

Надійшла 14.03.2010

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 004.5

В. В. ВИСОЦЬКИЙ
ВАТ "Ітер Ком"

АУТСОРСИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається передача управління інформаційними процесами та функціями на обслуговування іншому підприємству як спосіб зменшення ризиків, пов'язаних з різними видами загроз інформаційній безпеці, що викликані, зокрема, дефіцитом спеціалістів у сфері ІТ.

Transfer of information management processes and functions to the outsource of another organization as a way to reduce the risks associated with various types of information security threats caused by, inter alia, the lack of specialists in the IT Industry.

Ключові слова: аутсорсинг, інформаційна безпека, ризик.

Вступ. В даний момент Україна, як і більшість інших технічно розвинутих держав, зазнає дефіцит спеціалістів сфери інформаційних технологій. За даними дослідницької компанії IDC[7], число спеціалістів у сфері ІТ складає 14% зайнятого населення Північної Америки, при цьому потреба в ІТ-професіоналах продовжує зростати. За прогнозами компанії, дефіцит кадрів у цій області збережеться до 2012 року. Спеціалісти IDC відмічають найбільш гостру нестачу спеціалістів по бездротовому та голосовому зв'язку (потребу в таких спеціалістах зазначають, відповідно, 19% та 35% серед 500 опитуваних компаній). Більш того, в області мережевої безпеки до 2011 року вакантними залишаться 11% посад, а загальний дефіцит кадрів складає 35 тисяч чоловік. По даним аналітичної компанії IDC, у 2007 році нестача лише спеціалістів в області мережевих технологій у нашій країні складала більш ніж 23 тисяч чоловік. Згідно дослідженню, що проводила IDC за замовленням компанії Cisco[6], у 2008 році дефіцит кваліфікованих спеціалістів складав більш ніж 28 тисяч чоловік(33.5%). Виходячи з цього, велика ймовірність того, що рівень кваліфікації співробітників, що забезпечують інформаційну безпеку, буде недостатньо високим, а це може спричинити збільшення ймовірності втрати даних, несанкційованого їх використання та інше.

Види загроз безпеці інформації. За природою виникнення загрози можна поділити на два класи:

- 1) природні або об'єктивні;
- 2) штучні або суб'єктивні.

Природні загрози викликані стихійними природними явищами, які не залежать від людини (землетруси, повені, урагани та інше).

Штучні загрози викликані діяльністю людини. До них відносять:

– ненавмисні загрози, які викликані помилками в проектуванні, монтажі обладнання і його експлуатації;

– навмисні загрози, що пов'язані з певними прагненнями людей, такими як тероризм, страйки, розкрадання, крадіжки, підслуховування, несанкційований доступ до комп'ютерних мереж та інше

Загрози також можуть підрозділятися за положенням джерела загрози. Джерело загрози може бути розташоване:

- поза контрольованою зоною, наприклад, перехоплення даних, що передаються по каналам зв'язку;
- в межах контрольованої зони, наприклад, розкрадання інформації, її носіїв, знищення інформації;
- безпосередньо в системі, наприклад, некоректне використання ресурсів.

Навмисні загрози, в свою чергу, поділяються на активні й пасивні. Пасивні загрози направлені, в основному, на несанкційоване використання інформаційних ресурсів, при цьому не відбувається вплив на функціонування системи. Наприклад, несанкційований доступ до баз даних, прослуховування каналів зв'язку та інше.

Активні загрози мають на меті порушення нормального функціонування інформаційної системи шляхом цілеспрямованого впливу на її компоненти. До активних загроз відносять, наприклад, вивід з ладу комп'ютера чи його операційної системи, руйнування програмного забезпечення, порушення роботи ліній зв'язку і т.д. Джерелом активних загроз можуть бути дії зловмисників, шкідливі програми та інше.

До основних загроз безпеці інформації та нормального функціонування інформаційних систем відносять:

- витік конфіденційної інформації;
- компрометація інформації;
- несанкційоване використання інформаційних ресурсів;
- помилковий обмін інформацією між абонентами;
- відмова від інформації;
- порушення інформаційного обслуговування;

– незаконне використання привілей.

Враховуючи загальну недостачу спеціалістів, з чого випливає можливий високий рівень некомпетентності власних співробітників, можна сказати, що в цьому випадку підвищуються ризики, пов'язані зі всіма видами загроз безпеці. Для зменшення ймовірності виникнення цих різновидів ризиків має сенс передавати управління інформаційною безпекою на обслуговування іншому підприємству.

Причини передачі управління інформаційними ресурсами на аутсорсинг. В даний час в літературі виділяють три основні причини аутсорсингу [5]:

1. Відмова від непрофільних видів діяльності. Це означає припинення розвитку в підприємстві певних видів діяльності, які не являються ключовими для реалізації вибраних стратегій, а також для створення й утримання підприємством конкурентних переваг.

2. Необхідність підвищення якості обслуговування. Тут йде мова про те, що затрати на якість починають перевищувати додану кінцевим товарам й послугам цінність, за яку міг би заплатити споживач. При цьому відбувається пошук зовнішніх постачальників, що виконують аналогічну роботу за меншу вартість або за ту ж саму вартість, але більш високої якості (зазвичай основний акцент робиться саме на підвищення якості).

3. Фінансова. Ця причина виникає коли з'являється необхідність скоротити витрати, зокрема за рахунок скорочення співробітників, які займаються інформаційними технологіями.

Крім цього, можна додати ще одну причину — необхідність зменшення ймовірності виникнення загроз безпеці. В цьому випадку, побічно, може підвищуватися якість обслуговування, що стосується фінансової сторони, то витрати можуть як скоротитися, так і підвищитися, якщо це потребує підвищення безпеки, наприклад, для зменшення ризиків, пов'язаних з природними загрозами безпеці може з'явитися необхідність у географічному рознесенні сховищ даних та швидкісних ліній зв'язку між ними.

Форми ІТ-аутсорсингу. Існує три основні форми ІТ-аутсорсингу [2].

1. Ресурсний аутсорсинг (аутсорсинг персоналу). Застосовуючи цю форму аутсорсингу, компанія-замовник використовує аутсорсера, як компанію по підборі висококваліфікованого персоналу. При цьому замовник, використовуючи зовнішні ресурси, сам ними управляє і, відповідно, самостійно несе відповідальність за результат. Постачальник послуг, в свою чергу, повинен забезпечити замовника ресурсами потрібного рівня й своєчасно здійснити їх заміну, якщо це необхідно.

2. Функціональний аутсорсинг — аутсорсер повністю бере на себе всі функції, які замовник йому передає. Безумовно, критерії роботи аутсорсера, включаючи швидкість реакції на нештатну ситуацію, ступінь участі в нестандартних проблемах і т.д., заздалегідь обговорюються й закріплюються в спеціальній угоді. Завдяки функціональному аутсорсингу компанія може підвищити ефективність управління своїми витратами й значно підвищити якість ІТ-сервісів.

3. Стратегічний аутсорсинг має на увазі повну передачу управління ІТ-службами компанії аутсорсеру.

Виходячи з вищевикладених форм, можна сказати, що ресурсний аутсорсинг практично не впливає на зміни ризиків для інформаційної безпеки; вплив функціонального аутсорсингу залежить від того, які саме функції передаються на обслуговування у стороннє підприємство, чи мають ці функції вплив на безпеку. При цьому стратегічний аутсорсинг дозволяє повністю перекласти управління ризиками на стороннє підприємство, та при наявності в цьому підприємстві відповідних ресурсів (компетентних співробітників тощо) різко знизити ризики виникнення загроз інформаційній безпеці.

При цьому, треба помітити, що, не зважаючи на повну передачу управління ІТ-службами, необхідно тісне співробітництво між аутсорсером та керованою компанією, а також готовність зі сторони керівництва керованої компанії виконувати рекомендації аутсорсера.

Безпека аутсорсингу. Якщо замовник та виконавець працюють по міжнародним стандартам, то аутсорсингові процеси можуть бути й прозорими, й контрольованими, й економічно обґрунтованими. Якщо чітко розмежовувати зони відповідальності, визначивши задачі постачальника аутсорсингових послуг та закріпити це все в SLA (Service Layer Agreement), то можна суттєво мінімізувати виникнення загроз інформаційній безпеці. Єдиний аспект, непідвладний SLA та міжнародним стандартам, це "людський фактор".

Ризики від передачі контролю можна мінімізувати, наприклад, за рахунок розмежування доступу, зокрема, компанія-аутсорсер, в першу чергу, може взяти під свій контроль периметрові засоби захисту, при цьому клієнт сконцентрується вже безпосередньо на внутрішніх критичних ресурсах мережі. Такий підхід зменшує ризики від зовнішніх загроз, але при цьому практично не збільшує внутрішні ризики, наприклад, від витоків даних.

Також для мінімізації ризиків у угодах та договорах між замовником, який виводить ІТ-процеси на аутсорсинг, й виконавцем можуть регламентуватися наступні питання:

- згода про рівень сервісу (SLA);
- згода про нерозголошення інформації (NDA);
- регламент доступу до потужностей та каналів зв'язку, що оренднуються замовником;
- регламент інформування про спроби несанкційованого доступу ззовні;

- порядок контролю замовником виконання зобов'язань виконавцем та інше.

Ключові показники ефективності, по яких можна прослідкувати ефективність побудованої системи інформаційної безпеки, можуть бути інтегровані в систему управління ризиками та піддаватися регулярному моніторингу. Крім того, на цій стадії виконується моніторинг заздалегідь встановлених заходів, що націлені на зменшення об'єму збитку чи частоти появи ризиків. Результати даного процесу можуть використовуватися з метою аудиту для підготовки компанії до сертифікації по стандарту ISO/IEC 27001:2005 (Information technology – Security techniques – Information security management systems – Requirements)[4].

У випадку аутсорсингу регламентація питань інформаційної безпеки несе обов'язковий характер, оскільки зони повноважень та відповідальності повинні бути визначені заздалегідь, і у випадку інциденту треба чітко ідентифікувати відповідальних та визначити винних. В даний час найбільш часто використовують такий механізм, як згода про нерозголошення інформації, але його виконання не завжди можна проконтролювати, особливо якщо до конфіденційної інформації має доступ безліч осіб. Тому для забезпечення режиму інформаційної безпеки необхідні ефективні системи як у постачальника, так і у підрядника [9].

Підсумок. Таким чином можна припустити, що при необхідності підвищення якості обслуговування, при впровадженні аутсорсингу будуть зменшуватися ризики, що пов'язані з природними та штучними причинами, але при цьому може збільшуватися ймовірність загроз, джерела яких розташовані всередині контрольованої зони, за рахунок доступу до цієї зони підприємства, що здійснює аутсорсинг.

У випадку превалювання фінансової складової, зміна ступеня ризику залежить від досвіду й знань, якими володіли звільнені співробітники ІТ в порівнянні з досвідом та знаннями співробітників, які працюють у підприємстві, що надає аутсорсинг. При інших рівних умовах, ступінь ризику буде збільшуватися за рахунок внутрішніх загроз.

Аутсорсинг за рахунок відмови від непрофільних видів діяльності несе в собі ті ж самі ризики, що й аутсорсинг з фінансових причин, але, при цьому, фінансова складова не має такого пріоритету, що дозволяє направити більше ресурсів на аутсорсинг та за рахунок цього зменшити зовнішні ризики.

Висновок. Виходячи з вище викладеного, видно, що для зменшення ризиків від різних загроз інформаційній безпеці, можлива передача управління інформаційними процесами та функціями на обслуговування іншому підприємству, при цьому ризики від втрат даних, що пов'язані з природними загрозами, некомпетентністю власних робітників, нестачею обладнання, несанкціонованим втручанням, понижуються, залежно від форми аутсорсингу, хоча при цьому можуть виникати ризики, пов'язані з доступом до конфіденційних даних компанії зі сторони підприємства, що здійснює обслуговування.

Література

1. Sparrow E. Successful IT Outsourcing / Elizabeth Sparrow — Springer, 2003 — 288pp. - ISBN 1-85233-610-2
2. ІТ-аутсорсинг гайд [Електронний ресурс] : (портал Outsourcing). – 2010. – Режим доступу : <http://www.outsourcing.ru/content/rus/rubr58/rubr-583.asp>.
3. Embrechts P. Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques, and Tools / Alexander J. McNeil, Rüdiger Frey, Paul Embrechts - Princeton University Press — 2005 — 608pp.
4. Information technology - Security techniques - Information security management systems - Requirements: ISO 27001:2005 - [Чинний від 2008-10-15]: Міжнар. Стандарт. – 34р.
5. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ / Хейвуд Дж. Б. – Вильямс, 2002. – 176 с.
6. Дефицит специалистов по сетевым и телекоммуникационным технологиям к 2008 году может стать критическим [Електронний ресурс] : (Cisco Systems, Inc.). – 2005. – Режим доступу : <http://www.cisco.com/web/RU/news/releases/txt/0443.html>.
7. IDC Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idcukraine.com>
8. Quantifying the Business Impact Analysis: A New Model [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.miora.com/articles/gcc.htm>
9. Беркович В. Вопросы информационной безопасности при аутсорсинге IT-процессов компании / В. Беркович, А. Коптелов [Електронний ресурс]. – 15.05.2007. – Режим доступу : <http://citcity.ru/15815/>

Надійшла 14.03.2010

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены аналитические подходы, применяемые при оценке инвестиционной привлекательности предприятия. Даны рекомендации по совершенствованию аналитических методов, направленных на выявление преимущественных направлений, формирующих его инвестиционный образ. На примере крупного предприятия выполнен сравнительный анализ применения нескольких методик оценки инвестиционной привлекательности. Предложена оригинальная методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Analytical approaches, applied for the investment attractiveness estimation of an enterprise are considered. The recommendation on analytical methods' improvement directed on the exposure of primary directions, forming its investment performance is given. The comparative analysis of application of several investment attractiveness estimation methods is executed here. The original method of investment attractiveness estimation of an enterprise is offered.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, аналитическая оценка, интегральный показатель, сильные и слабые стороны развития предприятия.

Введение

Инвестиционная привлекательность предприятия – сложное, многоаспектное понятие оценочного характера. Её уровень формируется под воздействием множества внутренних и внешних факторов развития предприятия. Оценка этой стороны как взгляда на перспективу развития предприятия под влиянием инвестиционного процесса, является весьма актуальной в эпоху модернизации производства и внедрения инноваций. Однако, и в любой другой макроэкономической среде у действующего предприятия периодически возникает вопрос привлечения долгосрочных инвестиций, направляемых либо на поддержание текущего уровня хозяйственной деятельности, либо на дальнейшее развитие своего производственного потенциала. Исходя из этого, важно дать практические рекомендации по применению аналитического инструментария оценки относительного уровня инвестиционной привлекательности предприятия, а также проследить объективную связь этого образа с показателями его деятельности. В формировании уровня инвестиционной привлекательности предприятия принимают участие как объективные, так и субъективные оценки его развития. Эти оценки формируются под воздействием как прямых результатов деятельности предприятия, воспринимаемых непосредственно, так и в результате учётно-аналитических процессов с другой стороны. Цель данной работы обобщить имеющиеся в этой области подходы, проиллюстрировать их возможности и предложить более гибкий и понятный аналитикам инструментарий, в качестве одного из направлений его совершенствования.

Основной раздел

Определения инвестиционной привлекательности предприятия несколько варьируют, но имеют многие общие черты. Так, например Т.С. Колмыкова [2] определяет её как “... категорию, характеризующуюся: эффективностью использования имущества предприятия, его платёжеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью развития на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции”. Это, в целом правильное определение не даёт ту ёмкую и рациональную характеристику инвестиционной привлекательности предприятия, которую можно использовать на практике, т. к. отражает практически все стороны развития предприятия. Аналогичного подхода к её определению придерживаются большинство авторов комплексных методик оценки инвестиционной привлекательности [1, 4, 6].

Наиболее приемлемое на наш взгляд определение инвестиционной привлекательности дала Н. А. Левченко: «... это степень вероятности достижения выдвинутых целей инвестирования, выраженная в индивидуальных ожиданиях экономических агентов потенциальных субъектов инвестиционного процесса» [3].

Инвестиционная привлекательность предприятия, на наш взгляд, – это совокупность стратегических преимуществ, при выборе этого предприятия в качестве потенциального объекта долгосрочных вложений в активы. С аналитической точки зрения, по нашему мнению, уровень инвестиционной привлекательности характеризует система относительных показателей, представляющих предприятие как потенциальный объект для инвестирования. Для удобства восприятия величины и динамики этого уровня, необходимо использовать единый интегральный показатель, называемый индексом инвестиционной привлекательности.

Существующие аналитические подходы для оценки инвестиционной привлекательности можно разбить на три условных группы: во-первых, бальная оценка [2, 4], во-вторых, рейтинговая оценка [2, 5], и, в-третьих, разработка сводного относительного показателя на основе использования аналитических моделей [1, 6].

Недостатками бальной оценки инвестиционного потенциала предприятия являются: высокая степень её субъективности, порождённая использованием качественной оценки вклада показателей, а также

произвольное суммирование, принципиально не суммируемых показателей, например относительных. Достоинство у этого вида оценки, на наш взгляд, одно – простота применения. Исходя, из этого результаты бальной оценки представляют собой совокупное место, достигнутое предприятием, полученное путём смешения в нём нескольких качественных оценок, поэтому, бальная оценка имеет ограниченное применение.

Недостатками рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности, на наш взгляд, являются: нивелирование вклада каждого показателя в рейтинг; использование метода «расстояний» для относительных показателей. Результатами рейтинговой оценки является относительный уровень – рейтинг, стоящий в обратной зависимости от кратчайшего расстояния, между эталонным состоянием предприятия и фактическим. Расстояние рассчитывается как сумма квадратов отклонений фактических уровней нормированных показателей от их эталонных значений. Этот вид оценки инвестиционного потенциала, на наш взгляд заслуживает большего внимания, чем бальная оценка, поскольку её результаты могут быть проверены с помощью факторного анализа.

Основным недостатком третьего подхода, на наш взгляд, является потеря экономического смысла в сложном, многоуровневом комплексном показателе инвестиционной привлекательности. Третий подход, при условии достаточной обоснованности системы показателей и существенном её упрощении, на наш взгляд, позволяет получить более надёжные, а также адаптируемые под конкретные условия деятельности предприятия, оценки его инвестиционной привлекательности.

В настоящее время в научной литературе сформировался ряд достаточно близких между собой подходов, предлагаемых к практической реализации при оценке инвестиционного потенциала предприятия. В качестве базовых идей, положенных в основу выбора системы показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность предприятия, положено её определение как очень сложной комплексной характеристики, отражающей состояние и развитие инвестиционного потенциала предприятия. То есть изначально предполагается многоуровневость самого процесса, формирующего эту, преимущественно качественную, оценку инвестиционного образа предприятия как внутреннего, так и внешнего. Уровни, формирующие эту оценку: макроэкономические и правовые условия; наличие производственного потенциала; наличие уникальных технологий производства; наличие качественных производственных ресурсов (природных, человеческого потенциала, поставок необходимых сырья и материалов); фактические уровни реализации производственных и финансовых возможностей предприятия (в форме управленческой и финансовой информации); стратегия развития предприятия, включая планирование его инвестиционного развития; предпочтения инвесторов в отношении вложения средств в активы и выбора направления развития предприятия.

На каждом из этих уровней формируется своя аналитическая оценка, которая влияет на формирование аналитических оценок последующего уровня. Такое понимание иерархичности процесса анализа инвестиционной привлекательности предприятия, на наш взгляд, позволяет упростить выбор ключевых характеристик, способных наиболее ярко представить предприятие в глазах инвестора. Например, если инвестор и предприятие действуют в рамках одного региона, то внешние экономические факторы при оценке его привлекательности являются набором постоянных, заранее известных, автоматически подразумеваемых характеристик, которые в модельных целях необходимо опустить. Очевидно, что в противоположность этому, инвестора в наибольшей степени будут интересовать уникальные, преимущественные характеристики, выделяющие данное предприятие, по сравнению с другими. Естественно, что при рассмотрении потенциального инвестиционного проекта предусматриваются определённые хозяйственные и финансовые риски, модель формирования которых, имеет те же уровни, что и у инвестиционного потенциала.

Таким образом, мы логически приходим к выводу, что в упрощённом понимании инвестиционная привлекательность – это оценка, рождающаяся из сопоставления преимуществ (достоинств) и рисков (недостатков) предприятия в текущем и стратегическом периоде. Исходя из этого, в качестве основной модели в процессе формирования аналитической оценки инвестиционной привлекательности предприятия можно порекомендовать следующие этапы:

- проведение анализа сильных и слабых сторон предприятия с точки зрения процесса инвестирования;
- выбор показателей, характеризующих преимущества и недостатки инвестирования его деятельности;
- прогнозирование ключевых показателей с учётом предполагаемой стратегии развития предприятия;
- расчёт относительных уровней положительных и отрицательных показателей развития;
- определение вклада каждого показателя в формирование стратегии предприятия в форме весов;
- расчёт индекса инвестиционной привлекательности предприятия в текущем и прогнозном периодах;
- факторный анализ инвестиционной привлекательности предприятия.

Результаты исследования

В процессе анализа инвестиционной привлекательности промышленного предприятия ОАО «Концерн Энергомера» нами был разработан алгоритм расчёта индекса инвестиционной привлекательности, базирующийся на анализе внутренней стратегии его развития. Этот выбор связан с тем, что само предприятие является инвестором в развитие своего производства. Высший менеджмент предприятия оценил главные сильные стороны его развития: рост оборота, рост чистой прибыли и рост объёма инвестиций. Так же руководством ОАО «Концерн Энергомера» были отмечены слабые стороны его развития: рост себестоимости, рост финансовой зависимости и другие. Основываясь на принципе, что индекс инвестиционной привлекательности – относительная комплексная характеристика, к которой применимы только мультипликативные или кратные модели, а к его размерности подходит средняя геометрическая величина. Мы предлагаем рассчитывать отдельно средний взвешенный индекс сильных (положительных) сторон его развития, и средний взвешенный индекс слабых (отрицательных) сторон. Индекс инвестиционной привлекательности предприятия, по нашему мнению, следует рассчитывать как отношение индекса сильных сторон к индексу слабых сторон развития предприятия. В качестве исходных показателей необходимо использовать индивидуальные индексы только абсолютных показателей.

Экономический смысл предлагаемого нами показателя состоит в том, что он отражает средневзвешенное превышение положительных сторон развития предприятия над отрицательными сторонами, в сравниваемом периоде или по отношению к эталонным уровням ключевых показателей. Если значения показателя инвестиционной привлекательности выше 1, то сильные стороны развития превышают слабые. Основной сложностью при реализации предложенной методики является выбор весов показателей, которые должны приниматься исходя из стратегических приоритетов, с определённым уменьшением в направлении убывания этих приоритетов. Для анализируемого предприятия в качестве положительных показателей нами были выбраны: рост выручки, чистой прибыли и инвестиционных вложений. В качестве отрицательных показателей – рост себестоимости, долгосрочных обязательств, и суммы выплаченных акционерам дивидендов. Веса были выбраны исходя из принципа убывающих уровней, а также из того, что их сумма должна равняться количеству показателей. В нашем случае этим условиям удовлетворяет следующая последовательность: $K_i \in \{1,5; 1,0; 0,5\}$. При расчётах отмеченных выше показателей нами использовались следующие формулы:

$$ИП = \sqrt[3]{(Ивыр.^{1,5} * Ичп.^{1,0} * Иинв.^{0,5})}, \tag{1}$$

$$ИО = \sqrt[3]{(Исеб.^{1,5} * Идолг.^{1,0} * Идив.^{0,5})}, \tag{2}$$

$$ИПИ = \frac{ИП}{ИО}, \tag{3}$$

где Ивыр. – индекс выручки; Ичп. – индекс чистой прибыли; Иинв. – индекс инвестиций; ИП – индекс положительных сторон развития предприятия; Исеб. – индекс себестоимости; Идолг. – индекс долгосрочных обязательств; Идив. – индекс выплаченных дивидендов; ИО – индекс отрицательных сторон развития предприятия; ИПИ – индекс инвестиционной привлекательности предприятия.

В таблице 1 представлены результаты расчётов предлагаемого нами индекса инвестиционной привлекательности (внутренней), а также индексов инвестиционной привлекательности, на основе выполнения бальной оценки по десяти показателям [4] (отражающим финансовые результаты и финансовое состояние), и на основе рейтинговой оценки, по двадцати восьми показателям (комплексно характеризующим результаты деятельности и финансовое состояние предприятия) [2].

Таблица 1

Динамика индексов инвестиционной привлекательности ОАО «Концерн Энергомера»*

Показатель \ год	2004	2005	2006	2007	2008
Индекс выручки, Ивыр.	-	0,91	1,16	1,17	1,00
Индекс чистой прибыли, Ичп.	-	0,76	1,82	1,83	0,62
Индекс инвестиционных вложений, Иинв.	-	1,40	2,81	3,88	0,47
Индекс себестоимости, Исеб.	-	0,94	1,05	1,24	1,02
Индекс долгосрочных обязательств, Идолг.	-	1,24	1,70	1,93	1,46
Индекс выплаченных дивидендов, Идив.	-	0,63	2,62	1,76	0,73
Индексы ИП (положительных сторон развития)	-	0,923	1,564	1,654	0,750
Индексы ИО (отрицательных сторон развития)	-	0,964	1,438	1,522	1,091
Индексы инвестиционной привлекательности, ИПИ (внутренней)	-	0,958	1,088	1,087	0,688
ИПИ (ранговая оценка)	1,000	0,878	0,915	0,538	-
ИПИ (бальная оценка)	0,900	1,000	0,800	0,600	-

* Примечание: в качестве источника информации использованы данные бухгалтерской отчётности, опубликованные в печати, и размещённые на сайте: www.energomera.ru. Показатели были предварительно приведены в сопоставимый вид к уровню 01.01.09 года, путём корректировки на индексы цен

производителей промышленных товаров Ставропольского края, которые размещены на сайте: www.stavstat.ru.

Динамика индексов инвестиционной привлекательности, рассчитанных на основе применения трех различных методик: бальной, рейтинговой, и предложенной нами – аналитической, – представлена на рис. 1.

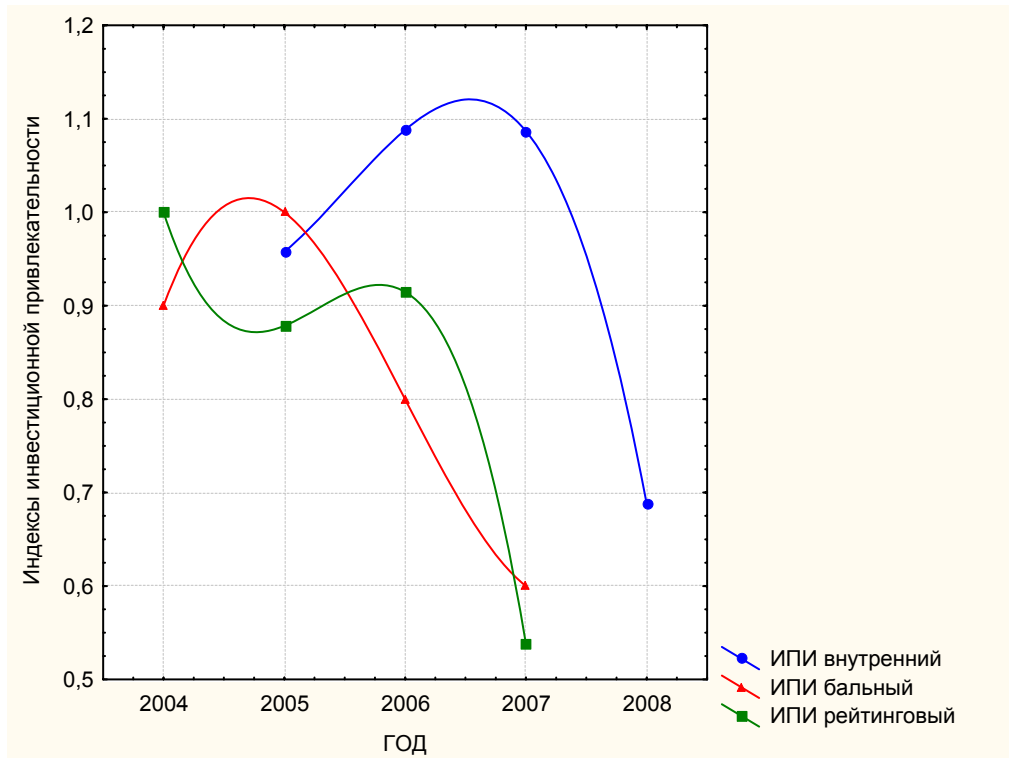


Рис. 1. Динамика индексов инвестиционной привлекательности, рассчитанных тремя различными методами

Как видим, индексы инвестиционной привлекательности в 2004-2008 гг. имели максимумы и минимумы, не совпадающие по периодам для внутренней, бальной и рейтинговой оценки. Две последние оценки, преимущественно, отражают внешний аспект инвестиционной привлекательности – финансовое состояние и финансовые результаты. Внутренняя оценка инвестиционной привлекательности отражает соответствие динамических изменений основных показателей стратегическим приоритетам развития предприятия, поэтому она наиболее адекватна. Бальная оценка не адекватна изменениям инвестиционного потенциала предприятия, рейтинговая – частично адекватна, так как она отразила снижение уровней показателей в 2007 г. Все три методики показывают снижение уровня инвестиционной привлекательности предприятия в конце анализируемого периода, но внутренняя оценка отражает этот процесс на один год позже.

Литература

1. Джурабаева Г.К. Методология оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2005. – № 10. – С. 64-72.
2. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
3. Левченко Н.А. Процесс формирования благоприятного инвестиционного климата на промышленном предприятии // Известия ВУЗОВ Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2004. – № 4. – С. 61-63.
4. Матвеева Н. Диверсификация корпоративных структур предприятий и их инвестиционная привлекательность // Общество и экономика. – 2008. – № 10-11. – С. 84-112.
5. Прибыткова Г.В. Интегральная оценка финансового состояния и инвестиционной привлекательности организаций региона // Вопросы статистики. – 2008. – № 11. – С. 14-16.
6. Староверова Е.Н. Моделирование комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия // Качество Инновации Образование. – 2007. – № 7(29). – С. 30-36.

Надійшла 14.03.2010

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ДЕПОЗИТОВ ПО ТРЕБОВАНИЮ

Запропоновано науково-методичний підхід до оцінки депозитних ризиків банків на основі застосування багатofакторної регресійної моделі. Кількісно оцінені прогнозовані й не прогнозовані депозитні ризики коштів на вимогу.

The scientific - methodical approach to an estimation of deposit risks of banks on the basis of application multifactor regression model has offered. "Predicted" and "not predicted" risks of bank demand deposits have quantitatively estimated.

Ключевые слова: депозитный риск, оценка риска.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями

Исследование сущности и закономерностей возникновения депозитных рисков имеет особое значение, особенно это проявляется в современных условиях финансового кризиса, когда последствия депозитных рисков носят сокрушительный характер для банковской системы. Актуальность исследования депозитных рисков обусловлена и тем, что большинство отечественных банков осуществляют в значительных объемах привлечение депозитов, не имея собственной стратегии управления этими средствами, что может создать угрозу потери ими платежеспособности. В связи с этим, в настоящее время особую актуальность приобретает повышение эффективности управления депозитными рисками в банковской деятельности с целью противодействия нежелательным последствиям от их проявления. Несмотря на достаточно пристальное внимание со стороны научного сообщества к вопросам сущности, классификации, теории и практики управления банковскими рисками, требует доработки научно-методический подход к оценке депозитных рисков. Полученные результаты могут быть использованы банками для противостояния негативным последствиям в случае проявления этих рисков.

Анализ последних исследований или публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор

Существенный вклад в разработку теоретических положений, методологических подходов к оценке и управлению банковскими рисками внесли ведущие отечественные ученые-экономисты: О.В. Васюренко, В.В. Витлинский, А.М. Герасимович, А.В. Дзюблюк, А.А. Епифанов, А.Т. Карчева, А.Н. Мороз, А.В. Пернаривский, Ю. Потийко, Л.А. Примостка, Т.А. Раевская, Л.Ф. Романенко, М.И. Савлук, И.В. Сало, Р.И. Тыркало и другие. Непосредственно теоретические и практические подходы относительно выявления и идентификации, оценки и управления депозитными рисками банков отражены в трудах таких известных отечественных и российских ученых, как А.П. Вожжов, И.В. Волошин, И.В. Вишняков, В.А. Зотов, М.Г. Лапуста, А.В. Пернаривский, А.В. Суворов. Однако большинство авторов исследуют отдельные аспекты депозитных рисков банков. В экономической литературе оценку рисков депозитов по требованию предлагается проводить на основе применения аппарата теории вероятностей [1–4]. В тоже самое время, отмечается, что средние остатки совокупных средств на текущих счетах клиентов юридических лиц и характер их распределения, как случайных величин, определяются устойчивостью ведения клиентом его хозяйственной деятельности, спросом на продукцию, которая им выпускается, или на оказываемые им услуги, активностью проведения операций по счету, финансовой устойчивостью клиента, а также зависит от количества клиентов, от уровня деловой активности в государстве и в конкретном регионе, в том числе и от сезонности [1].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья

Недостаточно освещенной остается проблема учета влияния количественных факторов на формирование остатков средств по счетам клиентам. Своевременный учет влияния этих факторов позволит банковскому учреждению адекватно оценивать ожидаемые значения совокупных остатков средств на счетах клиентов и тем самым минимизировать депозитные риски банка, вызванные неопределенностью относительно влияния факторов риска.

Формулировка цели статьи (постановка задач). Цель статьи – предложить научно-методический подход к количественной оценке рисков депозитов по требованию.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Среди указанных выше факторов, влияющих на количество клиентов банка и впоследствии определяющих величину остатков средств на счетах, можно также отнести и макроэкономические показатели развития страны, например, уровень инфляции, уровень доходов населения. В тоже время нельзя недооценивать и влияние различного рода рисков, например, функциональных рисков: операционно-технологического, риска репутации банка, юридического риска, маркетингового риска. Таким образом, особенности формирования остатков на счетах клиентов объясняются влиянием ряда как количественных и качественных факторов, так и действием различных рисков. При этом необходимо отметить, что не все

риски, и не все факторы, оказывающие влияние на уровень остатков средств на счетах клиентов, поддаются количественному оцениванию. Например, риск репутации банка, юридический риск, качественные факторы (например, смена руководства банка) такой оценке не поддаются.

Фактические остатки по счетам клиентов на конец каждого операционного дня банка составляют определенную статистическую совокупность, которая дает возможность определять наиболее типичные варианты распределения остатков. На соответствие типичным вариантам законов распределения (нормальному и логарифмически нормальному) были проверены совокупные остатки средств на текущих счетах в разрезе клиентов юридических и физических лиц. В результате было получено, что средства не подчиняются ни одному из указанных законов распределения (расчетные значения критерия χ^2 - Пирсона превышали табличные значения). Выявленное несоответствие является следствием значимого воздействия ряда факторов (сезонности, количества клиентов, количества счетов и т.д.).

Оценка депозитных рисков в разрезе соответствующих групп счетов клиентов (в качестве анализируемых групп счетов могут быть, например, средства по требованию субъектов хозяйственной деятельности и небанковских финансовых учреждений (счета 2600 и 2650); средства по требованию физических лиц (счета 2620 и 2625); срочные средства физических лиц (счета 2630 и 2635), основана на выявлении особенностей их формирования за предшествующие периоды, анализе закономерностей их варьирования и получении прогнозных значений с определенной степенью достоверности (вероятности). На формирование совокупных остатков по счетам клиентов (под совокупными остатками средств будем понимать суммарные значения остатков по каждой анализируемой группе счетов, например, совокупные остатки по счетам 2600 и 2650 и т.д.), как указывалось выше, могут оказывать значимое влияние факторы, среди которых: фактор сезонности, количество клиентов, количество счетов и т.д. В ходе исследований была выявлена существенная, тесная и однонаправленная взаимосвязь между количеством клиентов и количеством открытых ими счетов, что подтверждалось линейным коэффициентом корреляции Пирсона, который варьировался по различным группам счетов в диапазоне от 0,88 до 0,93. Поэтому для оценки депозитных рисков банков будем использовать данные о количестве клиентов.

Для исследования сезонных колебаний в экономике широко применяются различные методы, которые позволяют оценивать сезонность с разной точностью и трудоемкостью (например, простая средняя, ряды Фурье и другие методы). Необходимо отметить, что для учета фактора сезонности целесообразно перейти от ежедневных значений совокупных остатков средств (исходные данные) к более агрегированным значениям. Такой переход целесообразен потому, что изменения ежедневных значений носят случайный характер, выявить по которому какие-либо сезонные закономерности невозможно. Рассматривая в качестве исходных данных ежедневное варьирование совокупных остатков средств, нельзя выявить влияние сезонности на их величину. Поэтому, переход к агрегированным значениям (среднедневным, среднемесячным) целесообразен для выявления общих закономерностей изменения совокупных остатков средств с учетом фактора сезонности.

Совокупные остатки средств формируются не только под воздействием фактора сезонности, но также могут зависеть от количества клиентов банка. Исследуя влияние клиентской базы необходимо учитывать, что крупные субъекты хозяйственной деятельности с большими оборотами и остатками на текущих счетах, оказывают большее влияние на характер и параметры формирования остатков. Поэтому, рекомендуется разделять всех клиентов банка на группы, например, на крупные (базовые) и прочие (средние и малые), по которым будет производиться количественная оценка депозитных рисков. В условиях стабильной экономики количество клиентов банка ежедневно не значительно изменяется. Поэтому можно использовать данные о среднемесячном количестве клиентов, и прогнозировать остатки на уровне календарных месяцев.

Для определения влияния сезонности, количества клиентов на формирование совокупных остатков и учитывая тренд, воспользуемся регрессионной моделью. В общем виде многофакторная регрессионная модель, учитывающая влияние указанных выше факторов, может быть представлена следующим образом:

$$\hat{Y}_t = \beta_0 + \beta_1 \cdot M_t + \beta_2 \cdot N_t^{кл.} + \sum_{j=3}^{13} \beta_j X_j + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где \hat{Y}_t – модельные значения уровня совокупных остатков средств;

$\beta_0, \beta_1, \beta_2$ – регрессионные параметры (с экономической точки зрения представляют собой коэффициенты эластичности);

β_j – индексы сезонности;

j – порядковые номера месяцев в году;

M_t – порядковые значения календарных месяцев (тренд);

$N_t^{кл.}$ – среднемесячное количество клиентов;

X_j – сопутствующая переменная временного ряда;

ε_i – ошибка модели по i -м наблюдениям за анализируемый период.

Ошибка модели ε_i представляет собой необъясненную данной моделью часть варьирования совокупных остатков средств, и она, как предполагается, будет подчиняться нормальному закону распределения. Диапазон варьирования ошибки ε_i отражает возможные отклонения фактических значений совокупных остатков средств (Y_t) от модельных (\hat{Y}_t), т.е. он отображает прогнозируемый депозитный риск банка. Значение ошибки предлагается рассчитывать по формуле:

$$\varepsilon_i = Y_t - \hat{Y}_t. \quad (2)$$

Для наиболее объективной оценки уровня депозитного риска воспользуемся показателем – среднеквадратическим отклонением, который будет определять абсолютную меру депозитного риска банка совокупных остатков средств. Среднеквадратическое отклонение будет рассчитываться по переменной ε_i . Чем меньше полученное значение среднеквадратического отклонения σ_{ε_i} , тем меньше будет уровень депозитных рисков банков. Индексы сезонности в формуле (1) введены для оценки влияния сезонных колебаний с использованием сопутствующих переменных. Математическое обоснование использования сопутствующих переменных рассмотрено в работе С.А. Айвазяна [5, с.162-163]. Показателем качества предложенной регрессионной модели выступает коэффициент детерминации.

Для получения количественной оценки депозитных рисков были использованы основные выкладки теории вероятности [6, с. 124]. В условиях нормального закона распределения случайная величина X изменится в диапазоне $-\infty < X < +\infty$. В данном случае под величиной X рассматриваются значения совокупных остатков средств по группам счетов. Для нормального закона распределения, вероятность попадания случайной величины X в диапазон $(m < X < m + 3\sigma)$ приблизительно равна 0,5. Депозитный риск будет характеризоваться попаданием случайной величины X (или ε_i) в интервал $(m - 3\sigma < X < m)$, и абсолютной мерой депозитного риска при этом выступает σ_{ε_i} . Необходимо отметить, что использование в качестве границы интервала значения $\pm 3\sigma$ является завышенным. На наш взгляд, достаточно ограничить интервал значениями $\pm 1,96\sigma$, что соответствует уровню достоверности (вероятности) попадания случайной величины X (ε_i) в интервал $(m \pm 1,96\sigma)$ в размере 95%. Таким образом, ожидаемое значение совокупных остатков с учетом анализируемых факторов будет попадать в интервал $m \pm 1,96\sigma$, при этом $m - 1,96\sigma$ будет характеризовать диапазон депозитного риска, а m – ожидаемое среднее значение совокупных остатков.

На основании рассмотренных выше основных положений и формулы (1) прогнозируемый депозитный риск банка предлагается определять по формуле:

$$EDR = -1,96\sigma_{\varepsilon_i}, \quad (3)$$

где EDR (Expected Deposit Risk) – прогнозируемый депозитный риск банка;

σ_{ε_i} – абсолютная мера депозитного риска (среднеквадратическое отклонение ошибки ε_i).

Абсолютная мера депозитного риска банка определяется по формуле:

$$\sigma_{\varepsilon_i} = \sqrt{\sum_{t=1}^n \frac{(\hat{Y}_t - \bar{Y})^2}{n-1}}. \quad (4)$$

Ограничением для определения величины прогнозируемого депозитного риска банка по формуле (3) является возможность ее использования только в стабильных условиях, например, стабильных экономических, политических условиях. В кризисных, непредвиденных условиях банк сталкивается с непрогнозируемым депозитным риском (UDR – Unexpected Deposit Risk), величина которого будет варьироваться в диапазоне значительно большем, чем $-1,96\sigma_{\varepsilon_i}$.

В нормальных (обычных) условиях банки могут направлять в активные операции средства в размере $\hat{Y}_t - 1,96\sigma_{\varepsilon_i}$ с минимальным депозитным риском. При этом потребность в средствах, которая возникает, может покрываться банком за счет заимствований на межбанковском кредитном рынке. В случае проявления непрогнозируемых депозитных рисков банков, для покрытия потребности в средствах также может быть применен механизм межбанковского кредитования, в частности действующая линия рефинансирования для поддержки ликвидности банка. Предотвращение возможных потерь, в связи с проявлением депозитных рисков, основано на создании собственных резервов банка (самостраховании). Самострахование является одним из методов самостоятельного противостояния банковским рискам, который позволяет банку покрывать убытки в случае их возникновения за счет собственных средств [7]. Вопросы целесообразности использования такого метода носят дискуссионный характер. Определить

необходимую сумму для самострахования довольно трудно, так как банку приходится выбирать между желанием снизить уровень этих средств, которые не приносят ему прибыли, и желанием снизить риск возможной утраты депозитов.

Графическая интерпретация определения прогнозируемого и непрогнозируемого депозитных рисков представлена на рис. 1.

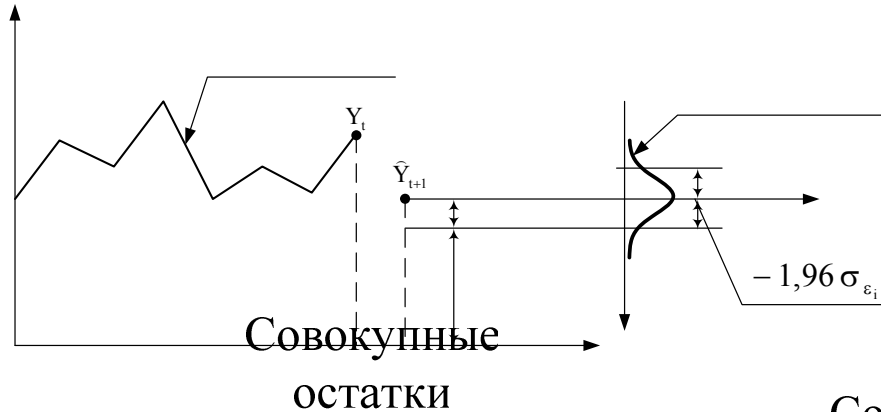


Рис. 1. Графическая интерпретация определения в практической деятельности прогнозируемых и непрогнозируемых депозитных рисков банков

Выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших разработок в данном направлении

Для своевременного реагирования на возможные проявления депозитных рисков банк играет прогнозирования банком уровня совокупных остатков средств. Отслеживание закономерностей проявления депозитных рисков банков дает возможность обосновано поддерживать соотношение между объемами требований и обязательств банка как по срокам так и по суммам, своевременно сокращать часть требований банка для перекрытия оттока депозитов. Учет влияния таких факторов, как количество клиентов, открытых ими счетов и сезонность снижает степень неопределенности относительно варьирования совокупных остатков средств. В статье заложены основы для совершенствования механизма самострахования банка в части определения величины прогнозируемого и непрогнозируемого депозитного риска, что может быть использовано в дальнейшем при формировании резервов банка на случай возникновения данных рисков.

Литература

1. Вожжов А. П. Процессы трансформации банковских ресурсов: Монография. – Севастополь: СевНТУ, 2006. – 339 с.
2. Murphy N. A Cross-Section Analysis of Demand Deposit Variability / N. Murphy // Journal of Financial & Quantitative Analysis. – 1968. – Vol. 3. – P. 87- 89.
3. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
4. Хвостик В. Удосконалення оцінки ліквідності комерційного банку / В. Хвостик // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 5. – С. 45-47.
5. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Основы эконометрики. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 432 с.
6. Вентцель Е. С. Теория вероятностей. – М.: Наука, 1969. – 576 с.
7. Управління банківськими ризиками: Навчальний посібник / Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.; За заг. ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.

Надійшла 14.03.2010

В. В. АРТЕМ'ЄВ

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Ю. П. МАКОВЕЙ

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

М. Ю. ПЕТРИНА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПЕРЕВАЛКИ НАФТОПРОДУКТІВ

В статті визначено основні особливості формування параметрів управління процесом перевалки нафтопродуктів, представлено схему поставок нафтопродуктів до пункту перевалки у взаємодії з вимогами на їх споживання. Представлено матрицю сумісного розподілу ймовірностей сумісних значень випадкових величин партій поставок нафтопродуктів та їх періодичностей з постачань величинами «вхідного» дефіциту.

In the article certainly basic features of forming of parameters of process control of transloading of oilproduct, the chart of supplying with oilproduct is presented to the point of transloading in co-operating with requirements on their consumption. The matrix of compatible probability of compatible values of casual sizes of parties of supplying with oilproduct distribution is presented and them periodicity from supplies by the sizes of «entrance» deficit.

Ключові слова: виробничо-логістичні системи, математико-статистичний аналіз, схема поставок, процес перевалки нафтопродуктів, оптимізація переметрів, управління процесом.

Вступ. Становлення України як індустріальної держави з ринковою економікою змушує підприємства нафтогазової промисловості узгоджувати свої потреби і витрати, економити суспільні ресурси, причому не тільки на основі впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, але й за рахунок підвищення ефективності логістичних систем управління.

Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зробили такі вітчизняні вчені, як Є. Крикавський, І. Луценко, О. Тридід, П. Якимин, І. Карп, В. Дудко, О. Шевченко та інші [1–8]. Основна увага цих науковців приділяється загальній теорії та особливостям транспортної, складської й виробничої логістики, водночас питанням логістичного управління мікроекономічними структурами поки що не приділяється достатньої уваги, а формування механізмів логістичного управління підприємствами нафтогазового комплексу залишилось поза увагою вітчизняних науковців, хоч ринкова трансформація економіки вимагає нових підходів до управління цими суб'єктами господарювання.

Незважаючи на певну наукову спадщину, недостатньо розроблено питання оптимізації параметрів управління процесом перевалки нафтопродуктів на основі математико-статистичного аналізу та методичні підходи до побудови логістичних систем підприємств даної сфери.

Постановка завдання. Зважаючи на вище сказане, доцільним та головним завданням, що відображає особливості функціонування процесу перевалки, слід вважати погодження планово-облікових одиниць у суміжних по логістичному маршруту об'єктах планування та управління, відповідно процес перевалки є складовою частиною певної виробничо-логістичної системи. Сучасні виробничо-логістичні системи поділяють на два види: «ті, що тягнуть» (англ. pull), і «ті, які штовхають» (англ. push). До тих «що штовхають» відносять системи MRP-1 (Material Requirements Planning) та її сучасну модифікацію MRP-2 (Manufacturing Resources Planning). До класу «тих, що тягнуть» відносять систему *Canban* – один з найпопулярніших японських методів внутрішньовиробничої організації постачання предмету праці на робочі місця. Відповідно, у забезпеченні надійності та стабільності функціонування процесу перевалки важливіша роль належить параметрам управління (розміру партії поставки (*П*) нафтопродукту, періодичності партії поставки (*I*) нафтопродукту, величини запасу (*З*) нафтопродукту), як нормативом динаміки логістичних процесів: кожен з них є таким параметром управління, який відображає головні закономірності реально функціонуючої системи перевалки.

Відповідно, головним призначенням процесу перевалки нафтопродуктів слід вважати постачання деякого продукту від виробника до споживача, в результаті чого резервуари в пунктах перевалки виконують наступні операції: отримання, зберігання, відпуск та облік нафтопродуктів.

Результати. Здійснюючи на стадії планування математико-статистичний аналіз, можна визначити основні особливості формування параметрів управління процесом перевалки нафтопродуктів, а саме:

- 1) У випадкові моменти часу (календарні дні) по *j*-му виду нафтопродукту на перевалку поступають партії поставок P_j , величина яких має випадковий характер.
- 2) Календарний час між двома суміжними моментами поставок партій I_j *j*-го нафтопродукту – періодичність партій поставок – випадкова величина.
- 3) В результаті стохастичного характеру партій поставок та їх періодичностей у випадкові моменти часу виникає або дефіцит D_j , або поточний запас Z_j *j*-го нафтопродукту, величина яких має випадковий характер.

На рис. 1 представлена схема поставок партій *j*-го нафтопродукту до пункту перевалки.

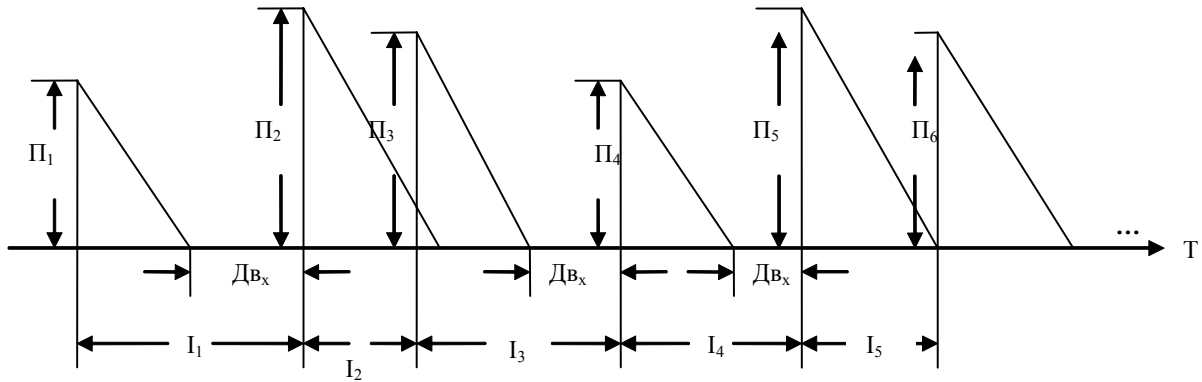


Рис. 1. Схема поставок партій j -го нафтопродукту до пункту перевалки

Схема розглядає одержання продукту у системі «постачальник (виробник) → склад», важливішою рисою якого є заповнення резервуару пункту перевалки j -м нафтопродуктом без інформації про те, як працює (функціонує) споживач. Дану схему (систему) можна назвати «шттовхаючою» саме тому, що постачальник «виштовхує» продукцію на пункт перевалки, виконуючи своє завдання по обсягу товарної продукції на принципах ритмічності та безперервності.

Представлене на рисунку 1 виникнення дефіциту дає можливість назвати його «вхідним» дефіцитом $Дв_{хj}$ j -го нафтопродукту саме тому, що він належить «шттовхаючій» системі коли $I_j > P_j$ у перевалочному процесі погодження параметрів управління.

1. У випадкові моменти часу (календарні дні) по j -му виду нафтопродукту на перевалку поступають вимоги на споживання P_{cj} , величина яких має випадковий характер.

2. Календарний час між двома суміжними вимогами на споживання j -го нафтопродукту I_{cj} – періодичність вимог на споживання – випадкова величина.

3. В результаті взаємодії двох потоків («прибуття» та «вибуття») формується як оборотний запас $Зоб_j$, так і «вихідний» дефіцит $Дв_{ихj}$ j -го нафтопродукту.

На рисунку 2 представлена схема поставок партій j -го виду нафтопродукту та його споживання у пункті перевалки.

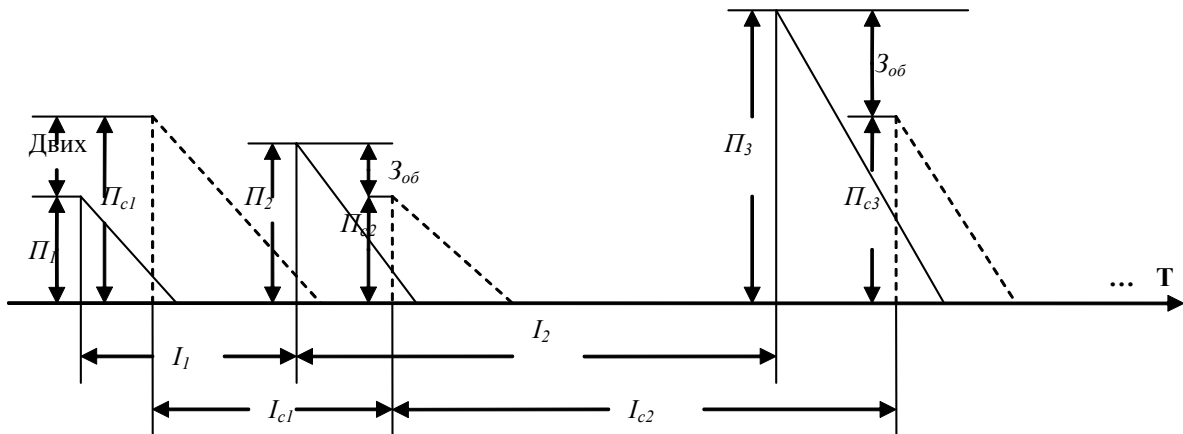


Рис. 2. Схема поставок j -го нафтопродукту у взаємодії з вимогами на споживання у пункті перевалки

Представлена схема виникнення дефіциту дає можливість назвати його «вихідним» дефіцитом, оскільки він належить системі «що тягне» у перевалочному погодженні параметрів управління, де його величина є випадковою величиною і залежить, перш за все, від величини вимог на споживання та величини партії j -го нафтопродукту, коли $P_{cj} > P_j$.

Представлені схеми – варіанти стохастичного характеру та погодження параметрів управління процесом перевалки, що слід вважати: по-перше, основою математико-статистичного управління; по-друге, основою побудови економіко-математичних моделей їх оптимізації.

Методичні особливості математико-статистичного аналізу полягають у встановленні стохастичної, кореляційної залежності між середнім рівнем «вхідного» дефіциту у системі "що шттовхає", величиною партії поставки та величиною періодичності партії поставки j -го нафтопродукту. Модель передбачає лінійну кореляційну залежність і має вигляд:

$$z = ax + by + c, \quad (1)$$

де Z – середній рівень «вхідного» дефіциту;
 x – величина партії поставки j -го нафтопродукту;
 y – величина періодичності партії поставки j -го нафтопродукту;
 a, b, c – коефіцієнти та вільний член відповідно.

Розглянемо детально методику розв'язку даної модель-задачі: нехай існує (таблиця 1) матриця сумісного розподілу ймовірностей випадкових величин партій поставок нафтопродуктів та їх періодичностей.

Таблиця 1

Матриця сумісного розподілу ймовірностей випадкових величин партій поставок нафтопродуктів та їх періодичностей

	I_1	I_2	I_3	I_4	I_k	$P(I)$
Π_1	$P(\Pi_1 I_1)$	$P(\Pi_1 I_2)$	$P(\Pi_1 I_3)$	$P(\Pi_1 I_4)$	$P(\Pi_1 I_k)$	$P(\Pi_1)$
Π_2	$P(\Pi_2 I_1)$	$P(\Pi_2 I_2)$	$P(\Pi_2 I_3)$	$P(\Pi_2 I_4)$	$P(\Pi_2 I_k)$	$P(\Pi_2)$
Π_3	$P(\Pi_3 I_1)$	$P(\Pi_3 I_2)$	$P(\Pi_3 I_3)$	$P(\Pi_3 I_4)$	$P(\Pi_3 I_k)$	$P(\Pi_3)$
....
Π_m	$P(\Pi_m I_1)$	$P(\Pi_m I_2)$	$P(\Pi_m I_3)$	$P(\Pi_m I_4)$	$P(\Pi_m I_k)$	$P(\Pi_m)$
$P(I)$	$P(I_1)$	$P(I_2)$	$P(I_3)$	$P(I_4)$	$P(I_k)$	1

Дана таблиця дає наступну інформацію стохастичного характеру випадкових величин партій поставки нафтопродуктів та її періодичності:

1. $P(\Pi_m), P(I_k)$ – ймовірність відповідних значень випадкових партій поставок та їх періодичностей j -го нафтопродукту;

2. $P(\Pi_m I_k)$ – ймовірність сумісного розподілу m -го значення партії поставки та k -го значення періодичності партії поставки j -го нафтопродукту.

Ймовірність сумісного розподілу m -го значення партії поставки та k -го значення періодичності партії поставки є основою визначення величини «вхідного» дефіциту та понаднормативного запису, а саме: при $\Pi_m < I_k$ система знаходиться у дефіцитному стані, при $\Pi_m > I_k$ в системі формується понаднормативний поточний запас.

Позначаючи через $D_{(m,k)} = I_k - \Pi_m$ відповідні значення «вхідного» дефіциту при $\Pi_m < I_k$ одержуємо таблицю 2 сумісного розподілу ймовірностей m -х значень партії поставок та k -их значень періодичностей партії поставок.

Таблиця 2

Матриця сумісного розподілу ймовірностей сумісних значень випадкових величин партій поставок та їх періодичностей з постацань величинами «вхідного» дефіциту

	I_1	I_2	I_3	I_4	I_k	$P(I)$
Π_1		$D(1,2)$	$D(1,3)$	$D(1,4)$	$D(1,K)$	$P(\Pi_1)$
Π_2			$D(2,3)$	$D(2,4)$	$D(2,K)$	$P(\Pi_2)$
Π_3				$D(3,4)$	$D(3,K)$	$P(\Pi_3)$
....
Π_m	$P(\Pi_m)$
$P(I)$	$P(I_1)$	$P(I_2)$	$P(I_3)$	$P(I_4)$	$P(I_k)$	1

На підставі представлених перетворень розраховується:

1. Умовні ймовірності значень «вхідного» дефіциту за формулами:

$$P\left(\frac{D_{m,n}}{\Pi_m}\right) = \frac{P(D_{m,k})}{\Pi_m}; \quad (2)$$

$$P\left(\frac{D_{m,n}}{I_k}\right) = \frac{P(D_{m,k})}{I_k}. \quad (3)$$

2. Умовні математичні очікування «вхідного» дефіциту при заданих значеннях розмірів партій поставок та їх періодичностей за формулами:

$$M\left(\frac{D}{\Pi_m}\right) = \sum D_{m,k} \cdot P\left(\frac{D_{m,k}}{\Pi_m}\right); \quad (4)$$

$$M\left(\frac{D}{I_k}\right) = \sum D_{m,k} \cdot P\left(\frac{D_{m,k}}{I_k}\right). \quad (5)$$

Розрахунки за наведеними формулами дають можливість встановити відповідні стохастичні (кореляційні) залежності між середнім рівнем «вхідного» дефіциту, розмірами партій поставок та їх періодичностей шляхом побудови графічних залежностей.

Висновки. Представлена методика свідчить про можливість та необхідність удосконалення існуючого стану організації перевалки нафтопродуктів, складовими якого слід вважати:

1) впровадження в практику виробничого менеджменту економіко-математичного та логістичного моделювання параметрів управління перевалочних систем постачання нафтопродуктів;

2) формування нормативної бази надійності функціонування перевалочного процесу на засадах оптимізації параметрів управління в умовах невизначеності.

Відповідно, активне впровадження в процес управління підприємствами нафтогазового комплексу методів логістики і контролінгу, як функціонально відоскоблених напрямів економічної роботи, дасть можливість перевести управління на якісно новий рівень, здійснити технічне переоснащення нафтобаз, координувати відповідні підрозділи підприємств на стійке нарощування обсягів *перевалки нафтопродуктів*. Саме тому, перспективи подальшого розвитку у даному напрямку повинні бути засновані на формуванні інформаційного та довідкового забезпечення розроблених економіко-математичних моделей на заданих об'єктах дослідження.

Література

1. Крикавський Є.В. Інтеграція маркетингу і логістики в системі менеджменту / Є.В. Крикавський // Вісник державного університету «Львівська політехніка». Логістика. – Львів : Вид-во: Державного університету «Львівська політехніка», 2000. – № 416. – С. 52-56.

2. Луценко І. Концептуальні засади і функції логістики / І. Луценко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2003. – № 4. – С. 29-34.

3. Тридід О.М. Стратегія логістичної діяльності промислового підприємства / О.М. Тридід // Проблеми науки. – 2005. – № 5. – С. 12-15.

4. Тридід О.М. Стратегія ефективного логістичного управління промисловими виробництвами / О.М. Тридід, К.М. Таньков: Маркетинг та логістика в системі менеджменту. – Матер. V міжнар. науково-практ. конф. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2004. – С. 319-321.

5. Якимин П.Я. Логістичні задачі системного забезпечення організаційно-економічної стійкості підприємства / П.Я. Якимин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2005. – № 526. – С. 209-214.

6. Карп І.М. Роль інтегрованої логістики в управлінні підприємством / І.М. Карп // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 166-171.

7. Дудко В.Б. Енергетичний аспект логістичної системи як критерій управління мікрологістичним матеріальним потоком / В.Б. Дудко, О.М. Шевченко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 66-72.

8. Карпенко А.В. Функціональний взаємозв'язок маркетингу і логістики – основа удосконалення мікросередовища підприємства / А.В. Карпенко // Економіка та держава. – 2007. – № 8. – С. 21-25.

9. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [Монографія] / Раєвнева О.В. – Х. : Вид-во «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 338.467

Є. І. ІВЧЕНКО

Полтавський університет споживчої кооперації України

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку інформаційно-комунікаційних систем підприємств споживчої кооперації України. Визначено особливості підприємств споживчої кооперації, які впливають на інформаційно-комунікаційне забезпечення управління підприємствами. Запропоновано напрями вдосконалення інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами споживчої кооперації.

The modern state and prospects of development of the of informatively-communication systems of enterprises of consumer cooperation of Ukraine is considered. The features of enterprises of consumer cooperation, which influence on of informatively-communication providing of management enterprises, are certain. Directions of perfection of the informatively-communication systems are offered for the management of consumer cooperation enterprises.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційне забезпечення, інформаційно-комунікаційна система, інформаційно-комунікаційна технологія, підприємство, програмне забезпечення, система управління, управління підприємством.

Направленість України на інтеграцію у світовий ринок вимагає підвищення конкурентоздатності

підприємств, зорієнтованої на інноваційний тип економічного зростання. Трансформаційні зміни в соціально-економічних відносинах, перехід до ринкової економіки визначили необхідність проведення кардинальних реформ кооперативних відносин та організаційно-правових і господарських засад діяльності споживчої кооперації, перетворення її у дієздатну й конкурентоспроможну соціально-господарську систему. Для створення конкурентоздатних підприємств споживчої кооперації необхідно здійснити цілий ряд організаційно-управлінських заходів і структурних змін, які потребують глибокого наукового аналізу та розробки практичних рекомендацій щодо інноваційного розвитку підприємств споживчої кооперації. Інформаційно-комунікаційне забезпечення, яке враховує останні досягнення світової науки і техніки, є важливою складовою інноваційного розвитку підприємств споживчої кооперації. Без сучасного інформаційно-комунікаційного забезпечення неможливо уявити вирішення проблем обґрунтування та вибору управлінських рішень щодо коригування діяльності підприємств споживчої кооперації з урахуванням змін економічної ситуації як на макро-, так і на мікрорівні. Інформатизація зовнішніх взаємовідносин підприємств споживчої кооперації, автоматизація їх внутрішніх бізнес-процесів, аналіз різних видів ресурсів з метою оптимізації організаційної структури підприємств, вдосконалення їх систем управління, реінжиніринг бізнес-процесів віртуальної економіки, автоматизований фінансовий менеджмент та інші проблеми економічної динаміки вирішуються завдяки використанню сучасного інформаційно-комунікаційного забезпечення. З прийняттям Постанови XX з'їзду споживчої кооперації України від 18 березня 2009 року підприємства споживчої кооперації отримали завдання щодо підвищення ефективності господарювання й удосконалення економічного механізму функціонування, забезпечення комп'ютеризації всіх товарно-облікових операцій [1, с. 124] і впровадження уніфікованого програмного забезпечення [1, с. 125] за рахунок технічного переоснащення, використання інноваційних технологій та сучасного обладнання [1, с. 126] в інформаційно-комунікаційних системах підприємств. Ефективність господарювання підприємств споживчої кооперації перебуває у цілковитій залежності від того, наскільки в інформаційно-комунікаційній системі підприємств контролюються економічні процеси, що проникають в економіку регіону (мезорівень), держави (макрорівень) все глибше та в зв'язку з чим навколишнє середовище як невизначене буде передбачуваним для конструктивної реакції підприємства на ці процеси [2, с. 29]. Управління підприємствами споживчої кооперації базується на використанні різнопланової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Якість цих рішень значною мірою залежить від наявності й стану інформаційно-комунікаційних систем, програмного забезпечення, яке використовується на різних етапах процесів управління підприємствами споживчої кооперації.

Серед публікацій, в яких розглядаються характеристики інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами споживчої кооперації, можна виділити роботи [3-6]. У дослідженнях [7-11] розглядаються питання інформаційно-комунікаційного забезпечення систем управління підприємств споживчої кооперації. Аналіз результатів наукових досліджень показує, що вивчення сучасного стану і проблем впровадження та розвитку інформаційно-комунікаційних систем підприємств споживчої кооперації в Україні є актуальними аспектами сьогодення та потребують постійного дослідження, особливо зараз, коли в умовах світової економічної кризи система споживчої кооперації України крокує шляхом інноваційного розвитку.

Метою статті є аналіз сучасного стану і перспектив розвитку інформаційно-комунікаційних систем підприємств споживчої кооперації України, визначення особливостей підприємств споживчої кооперації, які впливають на інформаційно-комунікаційне забезпечення управління підприємствами та розробка пропозицій щодо напрямів діяльності з впровадження та вдосконалення інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами споживчої кооперації.

Підприємством Укоопспілки «Інститут інформатики і комп'ютеризації споживчої кооперації України» («УКООПІНКОМ») вперше в історії споживчої кооперації була проведена інвентаризація комп'ютерної техніки і програмного забезпечення на підприємствах і в організаціях системи споживчої кооперації України, дані щодо якої викладені на офіційному сайті підприємства. Станом на 1 січня 2007 року визначено, що всього впроваджено в інформаційно-комунікаційні системи підприємств і організацій системи споживчої кооперації більше 4000 персональних комп'ютерів на суму більше 13 млн грн та програмного забезпечення вартістю понад 2 млн грн (залишкова вартість за цінами 2006 року). Динаміка зростання кількості комп'ютерів в інформаційно-комунікаційних системах підприємств споживчої кооперації за регіонами України у період з 1996 року по 2007 рік відображена на офіційному сайті Укоопспілки та є досить повільною [3, 4]. Розподіл програмного забезпечення за категоріями відповідно даних, що були вказані у реєстраційних відомостях облспоживспілок, виглядає наступним чином:

- правові знання – 2,83 %;
- виробництво – 0,25 %;
- сервісні програми – 0,74 %;
- заробітна плата – 8,5 %;
- звітність – 6,53 %;
- торгівля – 17,61 %;
- аналіз та звітність – 13,3 %;

- для навчального процесу – 3,82 %;
- бухгалтерський облік – 44,08 %;
- інші – 2,34% [3].

Найбільш поширеними є програми бухгалтерського обліку, складання звітності та аналізу діяльності суб'єктів господарювання (звітність і аналіз та звітність), управління торговими процесами та розрахунки заробітної плати. Але аналіз розподілу програмного забезпечення за категоріями у вигляді відсотків не дає кількісної оцінки щодо наявності підприємств і організацій споживчої кооперації, які впровадили відповідні програми в інформаційно-комунікаційні системи. Кількісний розподіл програмного забезпечення за основними категоріями демонструє кількість підприємств споживчої кооперації, що впровадили відповідні програми в інформаційно-комунікаційні системи:

- правові знання – 23;
- виробництво – 2;
- сервісні програми – 6;
- заробітна плата – 69;
- звітність – 53;
- торгівля – 143;
- аналіз та звітність – 108;
- для навчального процесу – 31;
- бухгалтерський облік – 358;
- інші – 19 [3].

За даними офіційних сайтів Укоопспілки та «УКООПІНКОМ» загальна кількість програмного забезпечення, яке впроваджено в інформаційно-комунікаційні системи підприємств і організацій споживчої кооперації складає лише 812 програм [3, 4].

Відомо, що споживча кооперація в Україні розвиває більш ніж 25 видів господарської діяльності у таких галузях як торгівля, заготівлі, виробництво, транспорт та будівництво, послуги тощо. Господарську діяльність споживча кооперація здійснює через розгалужену мережу торгівельних, заготівельних та виробничих підприємств. Тільки у сфері кооперативної торгівлі нараховується більше 27,8 тис. роздрібних підприємств і 8,2 тис. підприємств масового харчування. Їх річний товарообіг складає 1,5 млрд грн. У споживчій кооперації функціонує близько 3,1 тис. виробництв, які випускають товарів на 460 млн грн у рік. Діє заготівельна мережа, яка інтегрована з первинною переробкою сировини і має обіг 380 млн грн у рік. Необігові активи системи споживчої кооперації складають 2,9 млрд грн. До складу Центральної спілки споживчих товариств (Укоопспілки) входять: Кримська республіканська спілка; 21 облспоживспілка; 251 райспоживспілка; 202 районних, 92 міських, 1354 сільських споживчих товариств; 7293 інших господарюючих об'єктів [3]. Підготовку фахівців для системи споживчої кооперації здійснюють Львівська комерційна академія, Полтавський університет споживчої кооперації, 2 інститути та 20 кооперативних технікумів й коледжів. Загальна чисельність працівників споживчої кооперації складає 191,7 тис. осіб, а пайовиків більш ніж 1,2 млн [3].

Незважаючи на такий значний ресурсний, кадровий та управлінський потенціал система споживчої кооперації України не в повній мірі змогла адаптуватися до сучасних ринкових умов, які дають суттєвий поштовх приватній ініціативі та покликані виявити найбільш ефективні моделі і способи господарювання, стабілізувати діяльність підприємств і має, як видно з вище сказаного, досить нерозвинені інформаційно-комунікаційні системи для управління підприємствами й організаціями Укоопспілки.

Підприємства споживчої кооперації в системі економічних відносин за своєю суттю не мають принципових відмінностей від підприємств в інших галузях і сферах народного господарства України. Але в якійсь характеристикі, змісті, функціях можна відмітити низку особливостей, зумовлених природою, багатофункціональністю й організаційною побудовою системи споживчої кооперації, які впливають на створення й розвиток інформаційно-комунікаційного забезпечення систем управління підприємствами споживчої кооперації. Основні з них це:

- наявність комбінованої соціально-економічної системи, багатогалузевий і багатоцільовий характер діяльності, багатоступеневість і комплексність системи управління;
- демократичність управління власністю і розподілу прибутку, специфіка володіння, користування та розпорядження майном споживчих товариств, функціонування на основі самодіяльності пайовиків;
- специфіка міжгалузевих економічних зв'язків, специфіка зовнішньоекономічної діяльності, участь у міжнародному кооперативному русі;
- сприяння соціальному і культурному розвитку села, народних промислів і ремесел, органічний (традиційний) зв'язок з сільським господарством.

Враховуючи вказані особливості, розгляд діяльності підприємств споживчої кооперації України дозволяє визначити основні проблеми забезпечення впровадження й розвитку інформаційно-комунікаційних систем для ефективного управління підприємствами й організаціями та їх сталого розвитку:

- неефективність законодавчої бази та державної регуляторної політики, слабка адаптованість політико-економічної системи держави до умов сучасного ринку;

- неефективне використання наявних ресурсів і ліквідного майна, низький рівень інноваційної діяльності, недостатній рівень інвестицій у підвищенні ефективності виробництва та якості послуг;

- дефіцит знань про світовий досвід і можливості використання прозорих і демократичних методів управління, низький рівень консалтингу і бізнес-освіти у вищій школі, низьке бачення бізнесом свого зиску в інвестиціях у економіку знань;

- відсутність ефективних прийомів соціального і господарського менеджменту, практики маркетингу, бізнес-планування, сучасних методів та форм управління і організації господарської діяльності;

- недостатня якість інформаційного простору країни, відсутність ефективного динамічного управління системою споживчої кооперації і масштабних інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами й організаціями.

Відповідно «Стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.)» у 2015 році передбачено вийти на нову модель організації системи споживчої кооперації держави, яка на основі організаційної реструктуризації покликана забезпечити довгострокову конкурентоспроможність системи в цілому та об'єднаних нею організацій і підприємств. З цією метою передбачається низка заходів щодо модернізації системи управління споживчою кооперацією України, удосконалення діяльності підприємств на засадах економічного зростання і соціалізації [12]. Основним підґрунтям управління підприємствами споживчої кооперації повинно стати використання різнопланової інформації, потоки якої циркулюють в інформаційно-комунікаційних системах, та яка є необхідною для прийняття управлінських рішень на базі використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, що забезпечують зберігання, обробку інформації та зв'язок у системах управління. Вирішення цих питань потребує від держави, суспільства, системи споживчої кооперації України відповідного часу. Але вже сьогодні для зміцнення ринкового становища, підвищення конкурентоздатності та забезпечення стабілізації діяльності підприємств споживчої кооперації необхідні термінові заходи для усунення вищевказаних перешкод і серйозні інвестиції до інформаційної інфраструктури системи кооперації, яка б дозволила створення, впровадження й розвиток інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами та відповідає сучасним умовам бізнесу. Цю думку підтримують рішення позачергової Генеральної Асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу, що проходив 5-6 червня 2008 року в Римі (Італія), які направлені на зміцнення та підвищення ефективності стабільної діяльності підприємств споживчої кооперації у світовому співтоваристві [13].

На нашу думку, можна визначити наступні основні напрями діяльності для забезпечення впровадження і вдосконалення інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами споживчої кооперації з відповідною стабілізацією діяльності підприємств:

- розробка відповідної законодавчої бази та нормативно-правових документів, запровадження освітніх програм з інформаційно-комунікаційних технологій [14];

- розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури системи споживчої кооперації;

- заохочення інвестицій до інформаційно-комунікаційних систем підприємств із створенням відповідних регулюючих та податкових умов;

- відкритість підприємств споживчої кооперації до інновацій та впровадження нових ефективних засобів інформаційно-комунікаційного забезпечення, забезпечення широкосмугового оптикоелектронного та мікрохвильового доступу до мережі Інтернет [7];

- впровадження ефективного соціального і господарського менеджменту, модернізація систем управління, впровадження сучасних інформаційних систем на базі проектів програмного забезпечення «УКООПІНКОМ»

- організація горизонтальних комунікаційних зв'язків з іншими підприємствами (у тому числі інших форм власності), застосування індикативного управління підприємствами;

- розробка довгострокових (стратегічних) програмних засад вдосконалення інформаційно-комунікаційних систем підприємств з урахуванням перспектив розвитку світового бізнесу, досягнень науки управління, економіко-математичних методів і інформаційно-комунікаційних технологій [8].

Висновки. Таким чином, розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку інформаційно-комунікаційних систем підприємств споживчої кооперації України. Визначено особливості управління підприємствами. Запропоновано напрями вдосконалення інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами споживчої кооперації. Впровадження сучасного інформаційно-комунікаційного забезпечення в системи управління підприємств споживчої кооперації забезпечить ефективність їх господарювання, сталий розвиток і конкурентоздатність. Напрямок подальших досліджень автор бачить у розробці методології створення, впровадження і використання інформаційно-комунікаційних систем для управління підприємствами споживчої кооперації.

Література

1. Матеріали XX з'їзду споживчої кооперації України: 18.03.2009 р. – К. : ПСК „Редакція газети „Вісті Центр. спілки споживч. тов. України”, 2009. – 320 с.

2. Рогоза М.Є. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації: економетрично-інформаційні системи і моделі / М.Є. Рогоза, А.А. Скляр. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 116 с.
3. Офіційний сайт Укоопспілки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.coop.ua>>.
4. Офіційний сайт Укоопінком [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukspro.com.ua>>.
5. Бабенко С.Г. Споживча кооперація України: Теоретичні проблеми сучасного розвитку. / С.Г. Бабенко // Проблеми розвитку споживчої кооперації України в ринковому середовищі. – Львівська комерційна академія, 1998. – С. 3-11.
6. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці. Бабенко С.Г. К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
7. Івченко Є.І. Інформаційно-комунікаційні технології як ключовий фактор управління інноваційним розвитком підприємств / Є.І. Івченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Х. : НАУ «ХАІ», 2008. – № 4 (4). – С. 80-91.
8. Івченко Є.І. Пріоритети розвитку підприємств споживчої кооперації: впровадження інформаційно-комунікаційних технологій. / Є.І. Івченко, В.А. Куценко // Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку : матер. конф. міжн. наук.-практ. конф., 20-21 листопада 2008 р. – Полтава, 2008. – С. 204-206.
9. Маркіна І.А. Формування ефективної концепції управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою. / І.А. Маркіна // Науковий вісник ПУСКУ. Серія «Економічні науки». – Полтава, РВЦ ПУСКУ, 2005. – № 1(15). – С. 78-86.
10. Рогоза М.Є. Управління промисловими підприємствами: соціально-економічні чинники та особливості організації. [монографія]. / Рогоза М.Є. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 281 с.
11. Компьютеризация информационных процессов на промышленных предприятиях / [В.Ф. Сытник, Х. Срока, Н.В. Еремина и др.] – К. : Техника; Катовице: Экономическая академия им. Карола Адамецкого, 1991. – 215 с.
12. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) / Центральна спілка споживчих товариств. Укоопспілка. ХІХ з'їзд споживчої кооперації України. // Вісті. Діловий випуск. – 2004. – №15(268). С.
13. Сила кооперації – в єдності : матеріали позачергової Генеральної Асамблеї Міжнародного кооперативного альянсу (5-6 червня 2008 р., Рим, Італія). // Вісті. – 2008. – № 25(838). – С.
14. Івченко Є.І. Економічні проблеми стабілізації діяльності підприємств споживчої кооперації України і шляхи їх вирішення. / Є.І. Івченко // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. [голов. ред. О.О. Шубін.] – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – Вип. 26, Т. 1. – С. 49-54.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.43

Т. П. ЗАВГОРОДНЯ, Г. В. ГАВРИЛЮК
Хмельницький національний університет

ЕКСПЕРТНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРО ПЕРЕРОЗПОДІЛ ВИДІВ РОБІТ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЇХ ОПТИМАЛЬНОЇ ТРУДОМІСТКОСТІ

В статті розглядаються основні шляхи оптимізації трудомісткості робіт за рахунок внесення змін у загальний перелік видів робіт. Корегування видів робіт здійснюється на основі рейтингу по видах робіт. Рейтинг формується з врахуванням знань експертів сервісних служб підприємства. Експертне оцінювання та ранжування альтернатив засноване на методі парних порівнянь.

In the article the basic ways of optimization of labor intensiveness of works are examined due to making alteration in the general list of types of works. Change of types of works is carried out on the basis of rating on the types of works. Rating is formed taking into account knowledges of experts of service services of enterprise. Expert evaluation and choice alternatives it is based on the method of comparisons.

Ключові слова: трудомісткість робіт на стадії експлуатації, невизначеність, експертні методи прийняття рішень, метод парних порівнянь, нечіткі відношення, критерії відбору, рейтинг по видах робіт.

Сучасні економічні умови вимагають від суб'єктів економічної діяльності активізації. Така активізація повинна стосуватись не тільки безпосередньо виробництва продукції, а і стадії її експлуатації. Саме на стадії експлуатації трудомісткість робіт на 5 - 12 % перевищує сукупні витрати ресурсів за весь життєвий цикл [1, 3].

Про необхідність оптимізації трудомісткості робіт на стадії експлуатації сьогодні говорить багато науковців [1, 2, 3]. Визначення оптимальної величини трудомісткості робіт на стадії проектування і попередження їх в період експлуатації є одним із можливих резервів економії праці.

Формуючи величину трудомісткості робіт на стадії проектування для стадії експлуатації існує високий рівень невизначеності. Одним із шляхів зняття такої невизначеності є використання експертних методів прийняття рішень [4, 5].

Виходячи з необхідності визначення оптимальної трудомісткості виконання робіт на стадії експлуатації, перш за все, потрібно розуміти, що трудомісткість складається з трудомісткостей по видах робіт, які потрібні для повернення виробу в працездатний стан. Ці види робіт складаються з переліку комплексів прийомів та мікроелементів. Експерти, знаючи конструкційні особливості виробу, можуть запропонувати усунути або змінити структуру деяких видів робіт за рахунок внесення змін в конструкцію виробу і, таким чином, зменшити трудомісткість робіт на стадії експлуатації. Але, в свою чергу, це може призвести до здороження виготовлення виробу. Тобто внесення змін в креслення виробу повинні бути обгрунтованими.

У зв'язку з вище викладеним потрібно вирішити наступні завдання:

- 1) розробити модель системи оптимізації трудомісткості робіт з використанням знань експертів;
- 2) визначити порядок отримання критеріїв відбору видів робіт з врахуванням конструкційних особливостей виробу та векторів по видах робіт шляхом експертного оцінювання і ранжування альтернатив;
- 3) визначити порядок отримання рейтингу по видах робіт;
- 4) розрахувати трудомісткість робіт по відкорегованому з врахуванням рейтингу переліку видів робіт.

Виконання робіт, які виникають на стадії експлуатації, важко спрогнозувати, враховуючи їх стохастичну природу, але види робіт, які необхідні для повернення виробу в працездатний стан визначити нескладно. Звідси випливає, що розв'язок завдання формування видів робіт по виробках підприємства залежить більше від екзогенних, ніж від ендегенних факторів. Під впливом цих факторів, а також особливостей конструкції виробу, необхідно сформувати множину перерозподілених видів робіт.

Перерозподіл видів робіт здійснюється на підставі рейтингу по видах робіт, отриманому від експертів сервісної служби підприємства. Знаючи особливості функціонування виробів-аналогів експерти приймають рішення щодо зміни конструкційних особливостей виробу з метою уникнення або скорочення деяких видів робіт, за рахунок чого зменшується трудомісткість виконання робіт в цілому по виробу.

Вихідними даними є множина видів робіт по певному виробу $D^i = \{d_1^i, d_2^i, \dots, d_{ii}^i\}$, множина критеріїв відбору робіт $K^i = \{k_1^i, k_2^i, \dots, k_{mi}^i\}$ і множина експертів, які здійснюють генерацію і оцінку альтернатив $E = \{e_1, e_2, \dots, e_n\}$. Множина видів робіт $D^i = \{d_1^i, d_2^i, \dots, d_{ii}^i\}$, де $i \in \{Виріб_1, Виріб_2, \dots, Виріб_m\}$ формується виходячи із конструкційних особливостей виробу.

Оперуючи вхідними даними, нескладно представити загальну модель прийняття рішень про перерозподіл видів робіт з метою оптимізації трудомісткості їх виконання (рис. 1). З рисунку бачимо, що експертне оцінювання і ранжування альтернатив здійснюється за методом парних порівнянь та методом лінійної згортки.

З рисунку 1 бачимо, що згенерована множина альтернатив по кожному експерту підлягає оцінці і вибору кращого рішення. Експертне оцінювання використовуються для зняття невизначеності про конструкційні особливості виробу і можливості представлення якісної інформації кількісно.

Компонент "Експертна оцінка альтернатив методом парних порівнянь" призначений для оцінки пар альтернатив групою експертів в тих випадках, коли важко чітко визначити різницю між двома альтернативами. У зв'язку з цим вводиться відношення нестрогої переваги. В результаті обробки множини альтернатив вони впорядковуються і надаються ОПР для остаточного вибору.

Даний метод заснований на формалізмі теорії нечітких множин, це означає, що кожна пара альтернатив характеризується нечітким відношенням нестрогої переваги.

Перший етап експертного оцінювання складається з трьох основних процедур, які показані на рисунку 2.

При формуванні матриць функцій переваг по кожному експерту є множина альтернатив $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$, отримана методами текстологій і комунікативного витягання знань (експертного опитування), і множина $E = \{e_1, e_2, \dots, e_m \mid m\text{-кількість експертів}\}$. Для кожного експерта e_k формується і представляється для заповнення квадратна матриця $(A \times A)$, в якій діагональні елементи – нульові. Кожен експерт e_k повинен по кожній парі (a_i, a_j) побудувати нечітке відношення нестрогої переваги R_k на множині $\{(a_i, a_j) \mid i, j = 1..n\} \setminus \{a_{ij}\}$ у к-й матриці M_{Rk} . Кожен елемент цієї матриці є значення функції переваги $\mu_{Rk}(a_i, a_j)$, що виражає ступінь переваги альтернативи a_i в порівнянні з a_j і визначається по формулі (3).

$$\mu_{Rk}(a_i, a_j) = \begin{cases} \mu_{Rk}(a_i, a_j) > 0, \text{ якщо } a_i > a_j \\ \mu_{Rk}(a_i, a_j) = 0, \text{ якщо } a_i \leq a_j \end{cases} \quad (3)$$

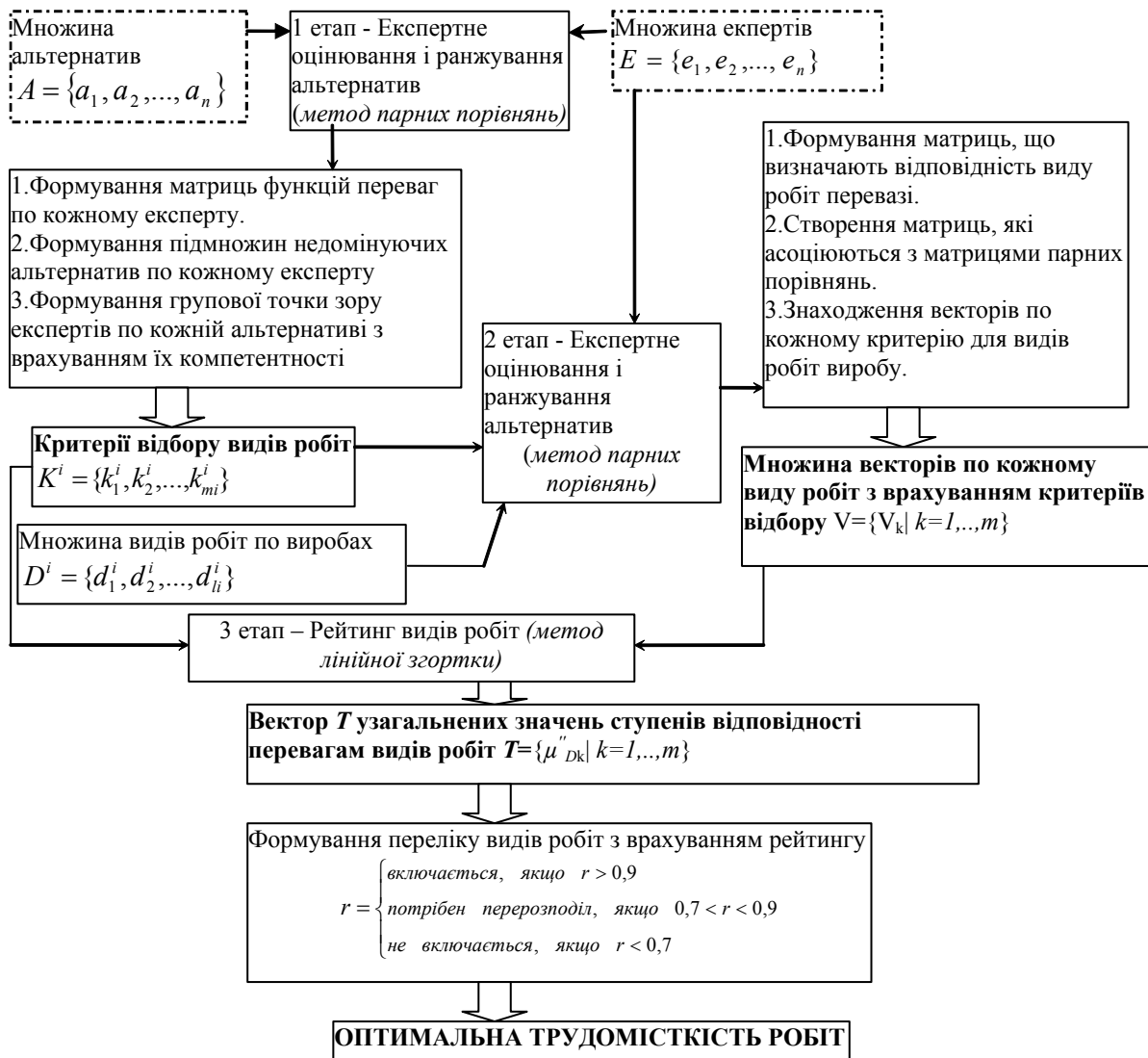


Рис. 1. Функціонально-структурна модель системи оптимізації трудомісткості робіт

Після заповнення експертами матриць M_{Rk} виконується перетворення матриць за допомогою введення нечіткого відношення строгої переваги R_k^S , що асоціюється з R_k і визначається функцією належності, яка представлена на рис.2, формула (1). Таким чином формується матриця M_{Rk}^S .

При формуванні підмножин недомінуючих альтернатив по кожному експерту відбувається побудована матриця M_{Rk}^S , які використовується для формування підмножин недомінуючих альтернатив по кожному експерту. Для цього будується нечітка підмножина $A_{Rk}^{nd} \subset A$ недомінуючих альтернатив, асоційована з R_k , що включає ті альтернативи, які не домінуються ніякими іншими і визначається функцією належності (рис.2, формула (2)).

Алгоритм формування групової точки зору по кожній альтернативі з врахуванням їх компетентності складається з п'яти кроків. Результатом їх виконання служить сформована множина A_{Γ}^{nd} , яка надається експерту для аналізу і вибору кращого рішення.

Після завершення 1-го етапу визначається ступінь відповідності видів робіт критеріям відбору.

Для визначення ступеня відповідності видів робіт критеріям відбору задається нечітке відношення подібності M_l , $l=1, \dots, n$, яке представляє собою нечітку підмножину декартового добутку множин $K \times D$. M_l можна описати з допомогою наступної функції належності двох змінних:

$$M_l = \bigcup_{(k,d) \in K \times D} \mu_D(k,d)/(k,d), \quad (4)$$

де M_l – матриці парних порівнянь;

μ_D – ступінь відповідності виду робіт перевазі і задаються експертами;

k, d – критерії відбору і види робіт відповідно.

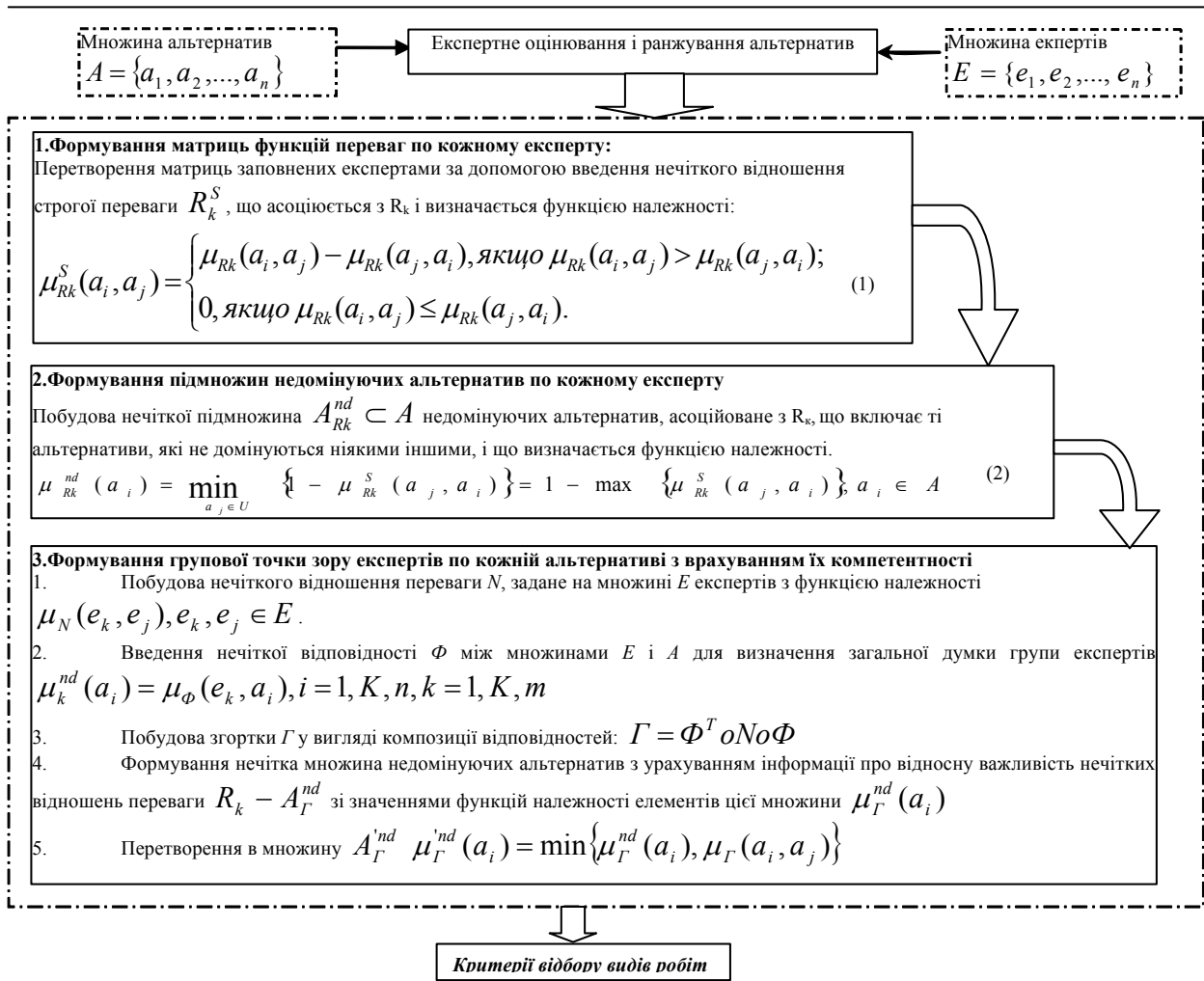


Рис. 2. Схема визначення критеріїв відбору для кожного виду робіт

В результаті отримаємо множину векторів $V = \{V_k | k = 1, m\}$, де кожен елемент цього вектора – значення функції належності μ'_D , що визначає ступінь схожості виду робіт відповідному критерію.

Третій етап – формування рейтингу видів робіт з врахуванням критеріїв відбору. Визначення рейтингу складається з наступних кроків:

- З множини векторів V формується матриця $W = ||w_{ij}||$. У рядках цієї матриці записуються види робіт, які будуть входити до виробу, а в стовпцях – переваги. Кожен i -й рядок цієї матриці – вектор V_i .
- Коректується матриця W до W' за формулою $W' = K * W$. Цим вводиться облік важливості переваг.
- Формується вектор узагальнених значень ступенів відповідності перевагам видів робіт, які перерозподіляють T як нормовану суму рядків матриць W' . Кожен елемент цього вектора є узагальнене значення функції належності μ''_D , що визначає ступінь відповідності виду робіт всім перевагам з урахуванням їх важливості.

Розглянемо застосування даної моделі на практиці.

Експертам сервісної служби підприємства потрібно зменшити трудомісткість робіт по виробу, в якого загальний перелік робіт наступний:

В результаті аналізу видів робіт по виробу виділено ті, для яких після внесення змін у креслення, відбудеться зменшення трудомісткості. До них належать роз'єднання з'єднань (демонтаж); повне розбирання, промивання, заміна (відновлення) спрацьованих елементів, деталей та комплектуючих виробів, включаючи базові, збирання, регулювання вузлів, нанесення захисного покриття (ремонт); з'єднання пушки з притискним пристроєм (монтаж); часткове розбирання вузлів (налагодні роботи після ремонту).

Оглянувши виріб, експерти сервісної служби виявили ряд недоліків, які повинні бути усунуті за рахунок зміни креслень. До таких недоліків належать: збільшення кількості складальних одиниць, нанесення додаткового покриття, збільшення отворів для полегшення доступу до внутрішніх елементів виробу.

Нехай сформовано 8 альтернатив (критеріїв, які впливають на перерозподіл видів робіт) і 2 експерти, що оцінюють альтернативи: $A = \{a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7, a_8\}$ – множина альтернатив (рис. 2), $E = \{e_1, e_2\}$ – множина експертів. Основними критеріями є: наявність кваліфікованих робітників по усуненню

несправностей (a_1), застосування новітніх матеріалів при проектуванні виробів (a_2), стандартна конструкція виробу потребує наявності додаткових складальних одиниць (a_3), складність проведення монтажних робіт без наявності спеціального обладнання (a_4), необхідний перелік типів з'єднань, які присутні у виробі (a_5), при розкладанні виробу потрібне застосування спеціальних пристосувань (a_6), вага деталі впливає на залучення транспортних засобів (a_7), обов'язковий зовнішній огляд (a_8).

Таблиця 1

Початкові дані про склад робіт і витрат часу на виконання ремонту

Склад робіт	Види робіт	Витрати часу, лю-год.
1. Демонтаж	Транспортування лебідок і такелажного устаткування з місця схову, дії місця установки; установка лебідок і такелажного устаткування; спорудження тимчасового риштування; від'єднання електроживлення (виконує електрослужба); роз'єднання з'єднань; знімання з місця установки і транспортування до місця ремонту.	176,54
2. Ремонт	Очистка устаткування від технологічних відходів; повне розбирання, промивання; заміна (відновлення) спрацьованих елементів, деталей та комплектуючих виробів, включаючи базові; збирання, регулювання вузлів, залив мастила, нанесення захисного покриття.	683
3. Монтаж	Транспортування устаткування до місця установки; підготовка місця та установка, вивіряння та закріплення опорної плити; устанавлення колони повороту, поворотного пристрою, з'єднання пушки з притисним пристроєм; приєднання електроживлення (виконує електрослужба); обирання кріпильних з'єднань; регулювання, підготовка та випробування устаткування; розбирання тимчасового риштування, такелажного устаткування, лебідок і транс портування до місця схову.	407,4
4. Наладочні роботи після ремонту	Регулювання синхронності технологічних операцій, що виконуються окремими вузлами устаткування з частковим розбиранням вузлів; виявлення відхилень від норми в роботі устаткування та їх усунення; здача устаткування до експлуатації.	16,3

Потужність сформованої множини критеріїв для перерозподілу видів робіт по конкретному виробу практично завжди більше 1. Критерії відбору, які включені, не є рівноважними, тому необхідно визначити їх ступінь важливості відносно один одного. Для кожного окремого виробу дані критерії повинні або доповнюватись, або змінюватись.

Формування матриць функцій переваг по кожному експерту.

1. На множині А задамо нечітке відношення нестрогої переваги R_1 та R_2 – оцінки пар альтернатив експертами і сформуємо матриці M_{R_1} та M_{R_2} $M_{R_k} = \|\mu_{R_k}(a_i, a_j)\|, k = 1, 2, i, j = 1, \dots, 5,$ де $\mu_{R_k}(a_i, a_j)$ визначаються за формулою (1).

$$M_{R_{k1}} = \begin{pmatrix} 0 & 0,5 & 0,2 & 0,1 & 0,1 & 0,3 & 0,2 & 0,1 \\ 0,2 & 0 & 0,4 & 0,5 & 0,3 & 0,4 & 0,5 & 0,4 \\ 0,6 & 0,7 & 0 & 0,5 & 0,6 & 0,7 & 0,8 & 0,7 \\ 0,7 & 0,5 & 0,8 & 0 & 0,7 & 0,8 & 0,8 & 0,6 \\ 0,2 & 0,2 & 0,3 & 0,5 & 0 & 0,1 & 0,3 & 0,2 \\ 0,5 & 0,6 & 0,5 & 0,4 & 0,7 & 0 & 0,4 & 0,3 \\ 0,1 & 0 & 0,2 & 0,3 & 0,3 & 0,2 & 0 & 0,2 \\ 0,2 & 0,1 & 0,2 & 0 & 0,2 & 0 & 0,1 & 0 \end{pmatrix} \quad M_{R_{k2}} = \begin{pmatrix} 0 & 0,3 & 0,3 & 0,1 & 0,2 & 0,4 & 0,3 & 0,2 \\ 0,3 & 0 & 0,4 & 0,5 & 0,3 & 0,4 & 0,5 & 0,4 \\ 1 & 0,7 & 0 & 0,5 & 0,6 & 0,7 & 0,8 & 0,7 \\ 0,8 & 0,5 & 0,8 & 0 & 0,7 & 0,8 & 0,8 & 0,6 \\ 0,4 & 0,2 & 0,3 & 0,5 & 0 & 0,1 & 0,3 & 0,2 \\ 0,4 & 0,6 & 0,5 & 0,4 & 0,7 & 0 & 0,4 & 0,3 \\ 0,1 & 0 & 0,2 & 0,3 & 0,3 & 0,2 & 0 & 0,2 \\ 0,1 & 0,1 & 0 & 0 & 0,2 & 0 & 0,1 & 0 \end{pmatrix}$$

2. Для матриць побудуємо нечіткі відношення строгої переваги $R_k^S, k = 1, 2$, що асоціюються з R_k і визначаються за формулою (3). В результаті побудуємо матриці нечітких строгих переваг:

$$M_{K_1^{kl}} = \begin{pmatrix} 0 & 0,3 & 0 & 0 & 0 & 0,1 & 0,1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,1 & 0 & 0,5 & 0,3 \\ 0,4 & 0,3 & 0 & 0,5 & 0,6 & 0,7 & 0,8 & 0,7 \\ 0,6 & 0 & 0,3 & 0 & 0,7 & 0,8 & 0,8 & 0,6 \\ 0,1 & 0 & 0 & 0,5 & 0 & 0,1 & 0,3 & 0,2 \\ 0,2 & 0,2 & 0 & 0,4 & 0,7 & 0 & 0,4 & 0,3 \\ 0 & 0 & 0 & 0,3 & 0,3 & 0,2 & 0 & 0,2 \\ 0,1 & 0 & 0 & 0 & 0,2 & 0 & 0,1 & 0 \end{pmatrix} \quad M_{K_2^{kl}} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,2 & 0,1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,1 & 0 & 0,5 & 0,3 \\ 0,7 & 0,1 & 0 & 0,5 & 0 & 0,2 & 0,6 & 0,7 \\ 0,7 & 0,7 & 0,1 & 0 & 0,1 & 0,8 & 0,8 & 0,6 \\ 0,2 & 0 & 0,2 & 0,5 & 0 & 0,1 & 0,3 & 0,2 \\ 0 & 0,2 & 0 & 0,4 & 0,7 & 0 & 0,4 & 0,3 \\ 0 & 0 & 0 & 0,3 & 0,3 & 0,2 & 0 & 0,2 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,2 & 0 & 0,1 & 0 \end{pmatrix}$$

Сформувавши підмножин недомінуючих альтернатив по кожному експерту, отримаємо наступні нечіткі множини:

$$\begin{array}{ll} \text{Для першого експерта} & \text{Для другого експерта} \\ A_{R1}^{nd} = \{0,4/a_1; 0,7/a_2; 0,7/a_3; 1/a_4; 0,7/a_5; 0,6/a_6; 0,4/a_7; & A_{R2}^{nd} = \{0,3/a_1; 0,3/a_2; 0,8/a_3; 1/a_4; 0,9/a_5; 0,6/a_6; 0,4/a_7; \\ & 0,7/a_8\} \end{array}$$

Визначення оцінок групової думки експертів по кожній альтернативі з урахуванням їх компетентності визначалось за алгоритмом, представленим на рис. 2. В результаті його використання знайдені значення:

$$\mu_G^{nd}(a_1) = 1; \mu_G^{nd}(a_2) = 1; \mu_G^{nd}(a_3) = 0,9; \mu_G^{nd}(a_4) = 0,6; \mu_G^{nd}(a_5) = 0,6; \mu_G^{nd}(a_6) = 0,7; \mu_G^{nd}(a_7) = 0,9; \mu_G^{nd}(a_8) = 0,9.$$

Множина A_G^{nd} має наступний вигляд: $\mu_G^{nd}(a_1), \dots, \mu_G^{nd}(a_8) = 0,3$. Ці значення є оцінками альтернатив, які обчислені з урахуванням компетентності експертів і які говорять про те, що всі критерії для виробу є рівнозначними.

Для даної задачі вектор отримано наступний – $V_{kl} = \{0,6; 0,5; 0,2; 0,2; 0,5; 0,3; 0,7; 0,7; 0,7\}$

Застосувавши метод лінійної згортки, сформовано вектор узагальнених значень ступенів відповідності перевагам видів робіт $T = \{0,75, 0,75, 0,81, 0,69, 0,93, 0,72, 0,93, 0,75, 0,93\}$

Після узагальнення значень ступенів відповідності перевагам видів робіт, які перерозподіляються отримаємо наступну таблицю, в якій представлено значення у порядку зменшення:

Таблиця 2

Рейтинг по видам робіт

№ п/п	Найменування виду робіт	Рейтинг
1)	Регулювання вузлів (Р*)	0,93
2)	Промивання (Р)	0,93
3)	З'єднання пушки з притисним пристроєм (М)	0,93
4)	Заміна спрацьованих елементів, деталей та комплектуючих виробів, включаючи базові	0,81
5)	Повне розбирання	0,75
6)	Збирання вузлів	0,75
7)	Демонтажні роботи	0,75
8)	Часткове розбирання вузлів (НРПР)	0,72
9)	Нанесення захисного покриття	0,69

* – вид робіт, Р – ремонт, Д – демонтаж, М – монтаж, НРПР – налагодочні роботи після ремонту

На підставі даних рейтингу по видах робіт у відкорегований перелік видів робіт не ввійде робота, пов'язана з нанесенням захисного покриття, так як її рейтинг менший за 0,7. Відповідно трудомісткість робіт зменшиться на 4 люд-год. Після збільшення кількості складальних одиниць зменшилась трудомісткість складальних робіт на 5 люд-год. Отже, трудомісткість робіт, пов'язаних з ремонтом, зменшиться на 9 люд-год і становитиме 674 люд-год.

Отже, в ході використання експертних методів прийняття рішень вдалося зменшити невизначеність, сформувану загальну модель прийняття рішень, відповідні критерії щодо відбору видів робіт та рейтинг по видах робіт.

Література

1. Игумнов Б.Н. Кибернетические основы построения экономических систем для предприятий / Б.Н. Игумнов, Т.П. Завгородняя. – Хмельницкий : ТУП, 2000. – 344 с.

2. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки / Кігель В.Р. – К. : Кондор, 2003. – 158 с.
3. Курсин Д.А. Управление жизненным циклом сложного машиностроительного изделия / Д.А. Курсин // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. – 2004. – № 2. – С. 63-76.
4. Павлов А.Н. Принятие решений в условиях нечеткой информации : [учебное пособие] / А.Н. Павлов, Б.В. Соколов. – СПб., 2006. – 72 с.
5. Хаптахаяева Н.Б. Введение в теорию нечетких множеств : [учебное пособие]: Ч. 1 / Хаптахаяева Н.Б., Дамбаева С.В., Аюшеева Н.Н. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2004. – 68 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.45

Е. П. КАРПЕЦЬ, Г. Ф. КІКОТЬ, С. В. ПАНАСЕНКО
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України

ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ ПРОГНОЗУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

В запропонованій статті наводяться принципи використання моделі таблиць "витрати- випуск" для прогнозування структури і динаміки економіки. Отримані результати дають можливість оцінити тенденції економічної динаміки не тільки за допомогою темпів приросту традиційних економічних показників, але й з урахуванням їх структурних зрушень та рівня збалансованості економіки.

In proposed article the principles of "input-output" tables usage for economy structure and dynamic forecasting are presented. The results obtained give the capability to assess tendencies of economic dynamics not only by means of such characteristics, as rates of traditional economic indicators' growth, but also considering its structural shifts and the rate of economic balance.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, структурні пропорції, таблиці «витрати – випуск» (ТВВ), державна політика, модель взаємозалежного прогнозування, економетрична модель ТВВ, ринкові реформи.

Постановка проблеми. Наявність диспропорцій макроекономічного характеру в економіці України усе більше хвилює науковців і урядові структури у контексті загострення таких кризових явищ, як посилення структурного дисбалансу між попитом і пропозицією та розбалансованість грошово-фінансової сфери. Отже, системний підхід до прогнозування тенденцій розвитку економіки України вимагає розробки такої моделі, що враховувала б масив ендогенних змінних показників, які характеризують процеси державного регулювання.

Проблема удосконалення структури економіки країни вимагає розробки методів виміру структурних зрушень. Швидкість, інтенсивність таких зрушень залежить від багатьох економічних чинників і змінюється в різні періоди. Оцінити тенденції зростання можна за допомогою таких характеристик, як темпи приросту традиційних економічних показників, питома вага окремих складових в агрегаті. Водночас, може бути запропонований ряд більш строгих і досконаліх методів обчислення величини структурних зрушень, оцінки ступеня збалансованості економіки.

Виклад основного матеріалу. Співробітниками Інституту кіберетики імені В.М. Глушкова НАНУ з метою прогнозування структури і динаміки економіки запропоновано використовувати моделі таблиць „витрати – випуск” (ТВВ), що має суттєві переваги перед традиційними підходами до прогнозування структурних зрушень [3, 5].

Актуальність даної роботи визначається тою обставиною, що в ході здійснення ринкових реформ в Україні виникли значні диспропорції як між окремими галузями сфери матеріального виробництва, так і в цілому між реальним і грошово-фінансовим секторами економіки. Проблема удосконалення пропорцій економіки країни вимагає розробки моделей та методів виміру структурних зрушень як на макроекономічному рівні, так і з урахуванням взаємних залежностей між окремими видами економічної діяльності.

Економетрична модель таблиці „витрати – випуск” дозволяє вирішувати в ході прогнозних розрахунків ряд завдань, найбільш важливим з яких є досягнення збалансованості об'ємних і структурних показників.

Підхід до кількісного опису й урахування соціально-політичних чинників, стратегії і тактики економічної діяльності уряду, який реалізується у межах традиційної схеми ТВВ, поки що здійснюється поза моделлю. У такого роду моделях, включаючи і традиційну схему ТВВ, не знаходить адекватного висвітлення той факт, що вибір напрямків економічної політики відбувається в результаті реакції уряду на зміну циклічних чинників зростання, чим цілком ігноруються зворотні зв'язки, що виникають як відображення впливів економічної системи на процеси прийняття соціально-політичних рішень.

Використання методології економетричної моделі таблиць «витрати – випуск» (ТВВ) дозволяє під час розробки системи прогнозування здійснювати аналіз тенденцій структур розвитку економіки та основних макроекономічних показників (обсяги ВВП в постійних та поточних цінах споживачів, значення

міжгалузевих потоків тощо) за рахунок таких особливостей побудованої моделі:

1. Включення до системи ендогенних змінних певних показників, що характеризують процеси державного регулювання. Попередня структура модифікованої економетричної моделі ТВВ складається зі змінних, об'єднаних у 6 блоків відповідно до основних функціональних підрозділів ринкової економіки:

- 1) кінцевий попит - утому числі за видами інвестицій і споживання;
- 2) чисельність зайнятих по основних категоріях працюючих і чисельність безробітних;
- 3) доходи населення по групах;
- 4) виробництво продукції і матеріальні витрати на виробництво;
- 5) державні фінанси за видами;
- 6) кредитно-грошові відносини.

2. Подання та ідентифікація реальних міжпотоків як статистичних залежностей.

Формалізованим способом розв'язання поставленої задачі є розгляд зв'язків між показниками ТВВ як статистичних залежностей, що призводить до економетричної трактовки моделі прогнозування.

В процесі побудови моделі прогнозування на базі економетричної моделі ТВВ, що включає в себе, як ендогенні, змінні перерахованих шести блоків, можуть бути сформульовані ймовірнісні гіпотези, що відображають найбільш загальні уявлення про взаємозв'язки національної економіки. У тому числі запропоновані формулювання і верифікація, коли це можливо, ймовірнісних гіпотез щодо випадкових збурень і здійснення специфікації окремих співвідношень. Отже, в основу специфікації мають бути покладені уявлення про ймовірнісний характер причинно-наслідкових зв'язків усередині досліджуваної сукупності показників і їхньої реакції на вплив зовнішнього середовища.

Центральним блоком моделі ТВВ будь-якого типу являються рівняння:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} + y_i = x_i, \quad (i = \overline{1, n}). \quad (1)$$

Стосовно цього блоку економетричний підхід означає наявність статистичної залежності обсягів міжгалузевих потоків x_{ij} від обсягів виробництва в сполученій парі видів економічної діяльності (ВЕД) постачальників і споживачів продукції. Причому, показники цієї залежності виду $x_{ij} = x_{ij}(x_i, x_j)$, беручи до уваги її технологічний характер, повинні вимірюватись в постійних цінах певного періоду.

Побудова функцій виду $x_{ij} = x_{ij}(x_i, x_j)$ фактично означає відмову від загальноприйнятої у рамках моделі В. Леонтьєва передумови про можливість попереднього визначення коефіцієнтів прямих матеріальних витрат a_{ij} , що технологічно ув'язують обсяги поставки продукції ВЕД i на виробництво одиниці продукції ВЕД j [1-2]. Коректне визначення таких коефіцієнтів можливе лише в умовах або розвинутої і стабільно функціонуючої ринкової економіки зі сталими міжгалузевими зв'язками, або командно-адміністративної економіки, де ці коефіцієнти можуть бути задані директивно [3].

Економіка України ні під один з цих випадків не підпадає. Практично сформовані лише зовнішні атрибути і інституції ринкової економіки, але, по суті, ринкові механізми працюють лише частково. Диспропорції, що мають місце в структурі економіки України, протирічать принципам організації ринкової економіки, в основі функціонування якої лежить грошовий обіг, що пропорційно ув'язаний з рухом матеріальних цінностей.

Але оскільки економіка України функціонує відповідно до внутрішньої системи взаємозв'язків, то головне завдання аналізу міжгалузевих потоків полягає у тому, щоб принаймні загалом визначити, у відповідності з якими "своїми" закономірностями ці структурні потоки формуються, тобто, як вони залежать від структури обсягів виробництва постачальника і споживача продукції. Такого роду залежності і відображаються для кожної пари видів діяльності i і j за допомогою регресійних рівнянь $x_y = x_{ij}(x_i, x_j)$, що у даному випадку будуються як лінійні регресії. Інакше кажучи, мова йде про побудову рівнянь регресії виду

$$x_{ij} = c_{ij} + \lambda_{ij}x_i + \beta_{ij}x_j. \quad (2)$$

Процедура їх побудови полягає у визначенні коефіцієнтів $c_{ij}, \lambda_{ij}^i, \beta_{ij}^i$ на основі статистичного опрацювання динамічних рядів звітних даних по показниках x_{ij}, x_i, x_j .

Тим самим визначаються часові ряди x_i і x_j для розрахунку рівнянь регресії:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij}x_j + y_i = x_i, \quad (i = \overline{1, n}). \quad (3)$$

Використання наявного програмного забезпечення з регресійного аналізу Econometric Views потребує представлення використовуваної у розрахунках інформації у вигляді матриці, рядки якої – це спостереження показників за певний часовий відрізок (у нашому випадку - роки і квартали), а кожний стовпець – це часовий ряд по окремому показнику. Причому, у правій частині розміщені значення

показників, що виступають як аргументи x_i , а в лівій частині стовпців – значення функцій x_{ij} .

Розрахунок рівнянь регресії. При обраних нами для дослідження восьми видах економічної діяльності (ВЕД), розраховується 64 рівняння регресії виду (2) для всіх показників міжвидових потоків x_{ij} .

Відзначимо, що коли регресійні рівняння (2) підставити у вихідну модель ТВВ (1), то одержимо систему рівнянь виду:

$$\begin{aligned} & \left(\sum_{j=1}^n \lambda_{1j} + \beta_{11} - 1 \right) x_1 + \sum_{j=2}^n \beta_{1j} x_j = - \sum_{j=1}^n c_{1j} - y_1, \\ & \beta_{21} x_1 + \left(\sum_{j=1}^n \lambda_{2j} + \beta_{22} - 1 \right) x_2 + \sum_{j=3}^n \beta_{2j} x_j = - \sum_{j=1}^n c_{2j} - y_2, \\ & \dots \\ & \sum_{j=1}^{n-1} \beta_{nj} x_j + \left(\sum_{j=1}^n \lambda_{nj} + \beta_{nn} - 1 \right) x_n = - \sum_{j=1}^n c_{nj} - y_n. \end{aligned}$$

Підставляючи в праву частину рівнянь прогнозовані значення *кінцевого продукту* y_i , вирішуємо систему рівнянь ТВВ відносно x_j , тобто визначаємо *структуру обсягів випуску продукції* в постійних цінах. Множачи ці показники на прогнозовані індекси цін відповідної продукції, одержуємо *оцінку структури обсягів випуску продукції у поточній системі цін*. Підставляючи останні в розраховані раніше регресійні рівняння, визначаємо значення відповідних структурних потоків x_{ij} для всіх ВЕД.

В подальшому дослідженні доцільно використовувати метод автономних прогнозів для взаємозалежних ВЕД у комплексному прогнозуванні бюджетних показників *на базі моделі міжвидових взаємодій* [5].

При розрахунках міжгалузевого балансу, що орієнтуються на попередньо складені прогнози розвитку окремих ВЕД, показники валової продукції, які задаються, в залежності від суті галузевого прогнозу можна трактувати або як оцінку обсягів виробництва (x_i), що враховує обмеженість наявних ресурсів, або як оцінку потреб у продукції галузі (x_j). У першому випадку галузеві оцінки включаються в рівняння моделі і фіксуються як обсяги виробництва постачальників (\bar{x}_i). Результат наступних розрахунків полягає в тому, що знаходяться величини x_j , що характеризують сукупну потребу в продукції даної галузі. Заново визначені валові обсяги – це та величина продукції кожної галузі, яка необхідна, щоб забезпечити взаємопов'язане зростання виробництва продукції всіх інших галузей.

В другому випадку, коли галузеві прогнози трактуються як розміри попиту на продукцію галузі (\bar{x}_j), кінцеві результати (x_i) слід розглядати як розміри ресурсів, необхідних для забезпечення цього попиту.

Існує декілька груп завдань, що розв'язуються при об'єднанні даних прогнозів для видів економічної діяльності. У ході балансування обсягів продукції за окремими ВЕД може бути визначена така структура виробництва, яка найбільшою мірою відповідає або всій сукупності оцінок виробничих можливостей окремих ВЕД, або всьому наборові попередніх даних про можливий попит на різні види продукції.

Структура виробництва в такому випадку узагальнюватиме автономні тенденції розвитку окремих видів економічної діяльності, але не враховує вплив потреб економіки. В першому випадку показники валових обсягів, що формально означають попит, який породжується взаємоув'язкою всіх даних про ресурси виробництва, реально свідчать про необхідність коригувань оцінок *обсягів виробництва* для досягнення їх взаємної збалансованості. В другому випадку показники формально свідчать про розміри ресурсів, необхідних для забезпечення наявних *оцінок попиту*, по суті ж вони дають уявлення про коригування виробничих потреб, достатнє для досягнення їх взаємної відповідності.

Об'єднання галузевих прогнозних оцінок дозволяє розрахувати *величину кінцевого використання*, обсяги його окремих функціональних елементів і їх структуру, що впливають із тенденцій розвитку окремих видів економічної діяльності.

Кінцеве використання, яке є результатом балансування показників, що базуються на оцінках попиту на продукцію окремих ВЕД, показує індекси зростання і економічні пропорції, що найбільш повно узгоджується з потребами на рівні окремих візнізних підрозділів.

Особливу аналітичну цінність має співставлення даних про динаміку і структуру валового внутрішнього продукту, які випливають з макророзрахунків і характеризують ефективність виробництва з динамікою економічних показників, які є результатом інтеграції проектувань, отриманих після урахування всіх можливих наслідків змін у технології виробництва, а також економічних обмежень, що визначають ефективність виробництва у сфері конкретних галузевих розробок.

Дуже важливим є визначення масштабів розриву між заданими спочатку й остаточними, збалансованими показниками валової продукції по окремих ВЕД. Подібно тому, як галузеві елементи, розраховані в залежності від обсягів кінцевого споживання, позначені через $y_{iq}(\tilde{Y})$, балансові показники,

отримані при різних способах включення в розрахунки даних про валову продукцію, позначимо, відповідно, через $x_{ij}(\bar{X})$; $x_{ij}(\bar{\bar{X}})$; $y_{iq}(\bar{X})$; $y_{iq}(\bar{\bar{X}})$. Оцінюючи результати галузевих прогнозів, що характеризують ресурси виробництва, можна виразити ступінь збалансованості показників валової продукції галузі із показниками

інших галузей як $\bar{d}_x = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}(\bar{X}) + \sum_{q=1}^m y_{iq}(\bar{X})}{\bar{X}_i}$. При очікуваному дефіциті продукції $d > 1$, а при надлишку

$d < 1$. Якщо кінцеве використання і обмеження по ресурсах екзогенні, то $\bar{d}_x = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}(\bar{X}) + \sum_{q=1}^m y_{iq}(\bar{X})}{\bar{X}_i}$.

Галузева структура виробництва може розраховуватися при одночасному урахуванні як обмежень по ресурсах, так і впливу з боку попиту економіки. Результати такого роду побудов є проміжними між результатами розрахунків, для яких відправними є показники кінцевого використання, і результатами об'єднання галузевих проєктувань.

Висновки та перспективи реалізації. Отже, розроблена в результаті теоретичних і експериментальних досліджень економетрична версія моделі ТВВ надає широкі можливості для проведення прогнозування тенденцій розвитку економіки. Практична реалізація моделі міжвидових взаємодій для визначення диспропорцій, що мають місце в структурі національної економіки, дає можливість усунути наявні диспропорції між реальним і грошово-фінансовим секторами економіки, що створює умови для удосконалення робіт з бюджетного прогнозування.

Ті або інші актуальні проблеми конкретного прогнозного періоду можуть спонукати до формування цілого ряду інших задач, що піддаються реалізації за допомогою розглянутих моделей.

Література

1. Леонтьев В.В. Общеэкономические проблемы межотраслевого анализа // Собрание избранных трудов В.В. Леонтьева в трех томах / Научный редактор А.Г. Гранберг: Том I. – М.: Экономика, 1999. – С. 13.
2. "Input-Output Analysis", in Encyclopedia of Materials Science and Engineering. Oxford, England: Pergamon Press, Ltd., 1986, pp. 2339—2349.
3. Лавров Л.Г., Карпець Е.П. Прогнозування показників таблиць „витрати-випуск”: Метод. рекомендації. - Держ.НДІ ІМЕМінекономіки України. - К., 2004. – С. 21-27.
4. Карпець Э.П., Лавров Л.Г. Оптимизационная эконометрическая модель межотраслевого баланса // Теория оптимальных решений: Сборник научных работ ИК НАНУ. - № 4. - 2005. – С. 110-118.
5. Карпець Е.П. Комплексне прогнозування бюджетних показників на базі моделі міжгалузевих взаємодій таблиць „витрати-випуск”. // Науковий вісник. — Ірпінь, 2007. — № 2 (37). — С. 30–38.

Надійшла 14.03.2010

УДК 338

О. А. КОЛОМЬЙЦЕВ

Государственный университет информатики и искусственного интеллекта

ВЫБОР ФИНАНСОВОГО АНАЛИТИЧЕСКОГО ПАКЕТА ДЛЯ УКРАИНСКОГО ФЬЮЧЕРСНОГО РЫНКА

В статье рассматриваются сравнительные характеристики популярных специализированных аналитических пакетов для финансового рынка, а также предлагаются критерии выбора финансового аналитического пакета для интернет-трейдинга на украинских биржах.

In the article comparative descriptions of the popular specialized analytical programs are examined for a financial market, and also the criteria of choice of financial analytical program are offered for internet-trading on the Ukrainian exchanges.

Ключевые слова: интернет-трейдинг, информационная торговая система, специализированный аналитический пакет.

Постановка проблемы в общем виде. В связи с внедрением интернет-трейдинга на украинских биржах перед инвесторами встал вопрос о выборе аналитического пакета для поддержки принятия решений. Поскольку эти пакеты достаточно разнообразны и не относятся к категории дешевых, то зачастую такой выбор сделать достаточно сложно.

Цель и задачи исследования. Целью данного исследования является выбор наиболее целесообразного инструмента для торговли на рынке фьючерсных контрактов из арсенала аналитических

средств доступных в настоящий момент. В связи с поставленной целью необходимо решить следующий ряд задач: классифицировать существующие информационные торговые системы по ряду признаков; провести сравнительный обзор информационных торговых систем, предлагаемых производителями торгового программного обеспечения.

Анализ последних исследований и публикаций. Поскольку услуга интернет-трейдинга была внедрена на украинских биржах в 2009 году, то на момент написания данной статьи, информация о рынке программных продуктов для торговли на биржах в условиях украинской экономики практически отсутствует. Тем не менее, можно воспользоваться опытом других стран, в частности, России, где эта услуга внедрена по сравнению с Украиной довольно давно и пользуется успехом. Поэтому в России было время для появления многочисленных обзоров рынка финансовых аналитических пакетов, доступных как для крупных компаний, так и для частного инвестора.

Поскольку лидером по предоставлению услуги интернет-трейдинга является Украинская биржа, более чем 40 % акций которой владеет российская фондовая биржа РТС, логично предположить, что на Украине будут использоваться те же самые методы и подходы, уже отлаженные и отшлифованные в России. Таким образом, можно с уверенностью говорить, если не о дальнейшем развитии интернет-торговли на Украине в таком же русле, как и в России, то о начале этого развития с использованием принципов давно апробированных на российских фондовых рынках, можно говорить с уверенностью.

Среди исследователей, занимающихся изучением рынка аналитических пакетов, работы одного из авторов можно встретить довольно часто. А именно, в трудах кандидата физико-математических наук Масловича Андрея Игоревича, который также известен тем, что является практически создателем известной фирмы «ТОРА-ЦЕНТР», специализирующейся на продаже аналитического программного обеспечения, рынок доступных сегодня в России пакетов финансового анализа рассматривается подробно и всесторонне.

Состояние российского рынка аналитических пакетов освещается им, довольно исчерпывающе, в следующих статьях: «Пять шагов к вершине. Портрет российского рынка аналитических систем» [1], где автор перечисляет наиболее востребованные программные продукты в различных областях финансового анализа: от технического до генетических алгоритмов, нечеткой логики и нейронных сетей. А также в статье «Сентябрьский хит-парад. Лидеры российского рынка аналитических программ» [2], в которой он продолжает перечисление преимуществ, специфики применения и особенностей аналитических пакетов. В первых двух трудах целевую аудиторию должны составить в основном крупные инвесторы, такие как банки и большие компании, хотя, несомненно, и для частного инвестора найдется подходящее решение в данных обзорах. Однако, еще в одной статье данного автора полностью описывается спектр продуктов доступных для частного инвестора, занимающегося интернет-трейдингом. Статья называется «Программное обеспечение для частного инвестора» [3]. Подводя итог можно сказать, что именно в этих статья дается наиболее полный обзор состояния исследуемого нами рынка в условиях российской экономики. Теперь рассмотрим состояние рынка аналитических пакетов в условиях украинской экономики.

Изложение основного материала исследования. Сегодня в Украине делает первые шаги своего развития перспективное направление биржевой деятельности – интернет-трейдинг. Это относительно новое направление для украинских бирж. Первой интернет-трейдинг запустила ОАО «Украинская биржа». Уже через год после своего создания Украинская биржа провела тестовые торги, а через два месяца 26 марта 2009 года стартовали регулярные торги, на которых были представлены около 70 наиболее ликвидных акций украинских эмитентов, а количество торговцев возросло с 39 до 57 участников. В самом начале торгов, интернет-трейдинг физическим лицам предлагала только компания «Gainsoft online». Сейчас же список компаний, предлагающих брокерские услуги физическим лицам, заметно расширился.

Рассмотрим преимущества интернет-трейдинга как инновации для украинской экономики. Достижением Украинской биржи является то, что она первой в Украине запустила на своей площадке схему торгов против платежа. Если ранее расчеты производились по предоплате либо по предпоставке, то с введением этой схемы они происходят мгновенно. Таким образом, действующая схема предоставляет существенные преимущества в силу того, что вырученные деньги могут быть мгновенно пущены в оборот, а акции могут быть сразу проданы или куплены. В дополнение к схеме поставки против платежа на бирже действует обязательное полное депонирование денег и ценных бумаг. Благодаря стопроцентному депонированию риски расчетов снимаются полностью, и у торговцев появляется возможность заключать неограниченное количество сделок в течение дня. С введением новой схемы все сделки обслуживаются электронным документооборотом, что существенно снижает время их оформления.

Поскольку торговать на рынке становится просто, то к торгам привлекается все большее число частных инвесторов. Приток частных инвесторов, вызванный введением новой услуги, положительно влияет на динамику торгов. А это, в свою очередь, является залогом дальнейшего продвижения данной услуги, а также фактором, позволяющим вывести биржевые торги в Украине на мировой уровень.

Для того чтобы ответить на вопрос, почему новая услуга привлекает все больше частных инвесторов, рассмотрим особенности организации интернет-трейдинга для физических лиц. Самой главной предпосылкой, необходимой для увеличения доли частных инвесторов, является привлечение физических лиц, которые имеют небольшой капитал. Привлечение физических лиц на рынок повышает его ликвидность.

Поэтому сегодня минимальная денежная сумма необходимая для начала торгов не превышает 5 тыс. грн. Также комиссия для частных инвесторов за обслуживание одной сделки до внедрения интернет-трейдинга составляла довольно внушительную сумму, равную 250-300 грн. Теперь же, физические лица, торгующие на бирже, помимо того, что могут сразу выставлять свои лоты в системе, также будут платить гораздо меньшую сумму комиссионных. Официально сумма комиссионных составляет 0,35-1% с объемов торгов, и не менее 3 грн. с каждой сделки. При этом имеется четыре тарифных плана, стоимостью от 200 до 400 грн. соответственно.

Что же касается технических деталей торговли на бирже для физических лиц, то они достаточно просты и заключаются в следующем. После подписания соглашения с одним из брокеров на предоставление услуг интернет-трейдинга, клиент устанавливает на своем терминале (домашнем компьютере) необходимое программное обеспечение и вносит на свой брокерский счет необходимые активы. После этого можно приступать непосредственно к торговле. При этом, как уже было сказано, плата за использование клиентского терминала составляет не более 300 грн. в месяц (в зависимости от выбранного тарифного плана), а комиссионные и минимальный размер сделки будут существенно ниже, чем при классическом варианте торговли. Это происходит в силу того, что с использованием технологии интернет-трейдинга существенно снижаются транзакционные издержки, что и влияет на размер комиссионных отчислений.

Как мы видим, сейчас в Украине есть все предпосылки для увеличения активности частных инвесторов, что должно дать новый импульс к развитию инфраструктуры рынка. Развитая инфраструктура рынка в свою очередь является необходимым условием для возникновения рынка производных ценных бумаг. Отсюда можно сделать вывод, что если интернет-трейдинг продолжит свое развитие в Украине, то появление рынка фьючерсных контрактов становится, лишь вопросом времени. Пока что, как таковой этот рынок отсутствует. И, несмотря на то, что статья называется «Выбор финансового аналитического пакета для украинского фьючерсного рынка», аналитические пакеты, используемые для действующего сегодня рынка акций, и будущего фьючерсного рынка абсолютно идентичны. Поэтому продолжим обзор на примере, который является доступным в данный момент.

Технологические особенности самой системы, используемой на Украинской бирже, были апробированы на российском рынке ценных бумаг. Отметим только, что по данным торговой площадки на торгах Украинской биржей используется система RTS Plaza. Заявленная пропускная способность системы составляет 1400 заявок в секунду. Клиентам же предлагается брокерская система под названием QUICK, установку шлюзов к которой обеспечивает система RTS Plaza. Схема торговли организована таким образом, что заявки с клиентского терминала поступают прямо на шлюз системы. При этом брокер, предоставляющий услуги интернет-трейдинга физическим лицам, не имеет технической возможности повлиять на заявку клиента. Никаких задержек в поступлении заявки не наступает, т.к. время ее поступления исчисляется миллисекундами.

Особенностью реализации Украинской биржей интернет-трейдинга является использование уже апробированной на российской бирже РТС информационной торговой системы. Такой подход существенно снижает риски и дает уверенность в успешности проекта. Об этом свидетельствует и то, что торговые терминалы системы QUICK очень хорошо себя зарекомендовали на российском рынке ценных бумаг.

Говоря о программном обеспечении для торговли на рынках, в том числе и фьючерсном, необходимо учитывать одну особенность, которая состоит в том, что помимо информационных торговых систем существуют еще и специализированные аналитические пакеты. В чем разница между ними? Основной функцией информационной торговой системы является предоставление информации о котировках в режиме реального времени. Недостатком большинства таких систем является то, что средства технического анализа, предоставляемые ими, не могут быть использованы для поддержки принятия решений в силу слабого оснащения и небогатого инструментария. Однако эти системы поставляют информацию в стандартном виде, т.е. в наиболее распространенных форматах, что делает эту информацию пригодной для анализа в других, более узкоспециализированных пакетах с неизмеримо более широким инструментарием средств прогнозирования и поддержки принятия решений. Необходимо также отметить, что стоимость таких специализированных аналитических пакетов порой бывает достаточно высока. В связи, с чем встает проблема выбора наиболее подходящего для данного инвестора программного обеспечения, отвечающего его требованиям и предпочтениям.

В каталоге ведущего информационного портала «Wall Street & Technology», который следит за развитием информационных технологий, влияющих на рынки капитала, предлагается более чем полтысячи видов различных аналитических пакетов [4]. Среди этих пакетов есть пакеты с примерно одинаковым функциональным набором, а есть и с абсолютно непересекающимися функциями. Также в этом списке можно встретить как узкоспециализированные программные решения, например, пакет для анализа, основанного только на волновой теории Эллиотта или числах Фибоначчи, так и с широким инструментарием, включающим в себя не только перечисленные виды анализа, но и еще много других аналитических инструментов, востребованных сегодня на рынке. Рассмотреть их все не представляется возможным. Однако, чтобы сделать выбор необходимо определиться с его критериями. Другими словами, каким требованиям должен отвечать выбранный программный продукт.

Строго говоря, требования зависят от рынка, для которого предполагается использовать купленное программное обеспечение. При дальнейшем анализе необходимо принять во внимание тот факт, что на современном этапе все большей популярностью пользуется концепция автоматических торговых систем. Суть такого подхода состоит в том, что сделки совершаются в автоматическом режиме без участия человека, при наступлении заранее описанных в формальном виде обстоятельств. Такой подход оправдывается хотя бы тем, что иногда выгодная цена актива длится столь короткий промежуток времени (несколько секунд и менее), что осуществить сделку в ручном режиме не представляется возможным.

Не смотря на то, что концепция автоматического трейдинга набирает все больше приверженцев, остаются также последователи старого подхода, когда сделки осуществляются в ручном режиме, основываясь на проведенном анализе рынка с помощью различного инструментария.

Именно на последователей одного и другого метода проведения торговых операций ориентируются сегодня разработчики программного обеспечения поддержки принятия решений в сфере биржевой торговли.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что на данный момент, информационные торговые системы можно разделить на два основных класса. Особенностью первого класса является проведение сделок в автоматическом режиме. В связи с этим программные продукты данного класса уделяют не столь много внимания аналитическим средствам анализа рынка в ручном режиме. Ко второму классу относятся продукты, имеющие богатый инструментарий технического анализа, позволяющий принимать решения и заключать сделки в ручном режиме на основании проведенного с помощью этого инструментария анализа состояния рынка.

Рассмотрим наиболее распространенных представителей этих двух классов торговых систем.

Важность оснащения программами анализа финансовой информации постепенно осознают все большее число инвесторов. Этому способствует проверенное ими на практике правило, заключающееся в том, что дешевизна аналитического пакета не является конкурентным преимуществом при анализе финансового рынка. В связи с этим не будем рассматривать бюджетные пакеты, а остановим внимание на признанных лидерах данного сегмента.

В первом классе аналитических пакетов, представляющих возможность автоматической торговли, лидирующее место занимает Tradestation фирмы Omega Research. Функциональные возможности этого пакета можно легко найти в сети Internet. Однако, необходимо отметить одну важную особенность, делающую его привлекательным для инвесторов, которая заключается в том, что автоматические торговые системы исключают влияние человеческого фактора в момент заключения сделки. Таким образом, они придерживаются определенного алгоритма и, в отличие от человека, никакие эмоции не способны помешать его выполнению.

Во втором классе аналитических пакетов, которые предоставляют широкий технический инструментарий, лидирующие позиции занимает пакет MetaStock фирмы Equis. Пакет является одной из наиболее продаваемых программ технического анализа для профессионалов. Об этом говорит и то, что собственный формат финансовых данных этой программы является стандартом и поддерживается многими сторонними аналитическими пакетами [2].

Также необходимо отметить, что для анализа финансовой информации не прекращают использоваться и научные пакеты. Более того, иногда использование именно таких пакетов намного целесообразнее, чем узкоспециализированных аналогов. Андрей Масалович в обзоре рынка аналитических пакетов упоминает об использовании инвесторами мощного и недорогого статистический пакет Quick Statistica фирмы StatSoft, а в последнее время – удобного и многофункционального пакета MatLab [1].

Отметим, что в этих двух пакетах инженерных расчетов очень качественно сделаны модули анализа и прогноза, необходимые для исследования финансовой информации на предмет выявления различных закономерностей. Также в состав этих модулей включены наиболее действенные на сегодняшний день инструменты. Среди этих инструментов есть перспективные средства моделирования, основанные на нейросетевых технологиях, генетических алгоритмах, системах нечеткой логики и других востребованных современным состоянием рынка технологических решениях. Возможности пакета Statistica очень подробно описаны в книге В.П. Боровикова «Прогнозирование в системе Statistica в среде Windows» [5]. Что касается программной среды MatLab, то помимо описания собственно языка MatLab, можно найти информацию по многочисленным пакетам расширения. Например, в книге В. Дьяконова «Математические пакеты расширения MatLab. Специальный справочник» [6] дается среди прочих описание таких необходимых для анализа финансового рынка пакетов расширения как:

- 1) пакет расширения по нейронным сетям Neural Network Toolbox;
- 2) пакет нечеткой логики Fuzzy Logic Toolbox;
- 3) пакет оптимизации Optimization Toolbox;
- 4) пакет статистических вычислений Statistica Toolbox.

Причем все пакеты расширения данной программной среды инженерных расчетов постоянно обновляются. И это далеко не весь перечень возможностей MatLab. Если не хватает какого-либо пакета расширения, что в силу большого выбора и разнообразия пакетов, входящих в стандартную комплектацию среды MatLab, бывает довольно редко, то средства MatLab позволяют разработать необходимый пакет

самостоятельно, либо пойти по более легкому пути и найти подходящий пакет расширения в сети Internet.

На вопрос о том, могут ли обозначенные пакеты инженерных расчетов составить конкуренцию специальным аналитическим пакетам, таким как MetaStock и Tradestation, однозначно ответить нельзя. Ответ на этот вопрос зависит от многих факторов. Как уже упоминалось выше, все зависит от критериев, которые предъявляются выбранному продукту и рынка, на котором его предполагается использовать.

Выводы. Рассмотренные выше продукты являются наиболее востребованными в данном сегменте. Выбор одного из них является удачным решением для профессионального инвестора. Однако в условиях украинской финансовой биржи, такой выбор может быть преждевременным. Это связано с нестабильностью ситуации на рынке. Интернет-трейдинг только начал внедряться на украинских биржах. Небольшое число участников торгов делает нецелесообразным привлечение дорогостоящих программных продуктов для анализа рынка. В связи с чем, на начальных этапах освоения рынка, можно использовать более дешевые универсальные пакеты математических расчетов, такие как Statistica и MatLab.

Литература

1. Масалович А. Пять шагов к вершине. Портрет российского рынка аналитических систем. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tora-centre.ru/library/razn/rcb.htm>
2. Масалович А. Сентябрьский хит-парад. Лидеры российского рынка аналитических программ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tora-centre.ru/library/t_analyze/hitparad.htm
3. Масалович А. Программное обеспечение для частного инвестора. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.stockportal.ru/main/stocktrading/10/638>
4. Trading Technology [Электронный ресурс] // Ежемесячный журнал "Wall Street & Technology". – 2009. – № 09. – Режим доступа : www.wallstreetandtech.com/.
5. В. П. Боровиков Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows: Основы теории и интенсивная практика на компьютере : [учеб. пособ.] / Г. И. Ивченко. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М. : Финансы и Статистика, 2006. – 368 с.: ил.
6. В. Дьяконов Математические пакеты расширения MATLAB. Специальный справочник : [учеб. пособ.] / В. Круглов. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 004:339.18 (075.8)

О. П. ПЕЛЕЩИШИН, І. В. ФОРКУН

ВАТ «Львівська пивоварня», Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЇ ВИКОРИСТАННЯ ОНЛАЙН-СПІЛЬНОТ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто деякі аспекти використання системи World Wide Web для розв'язання маркетингових задач підприємства. Наведено базові стратегії надання маркетингової інформації в онлайн-спільнотах. Виділено особливості відповідних стратегій, необхідні ресурси та інформаційні технології для їх реалізації. Зазначено ризики використання різних стратегій та рекомендовано шляхи їх усунення.

Some aspects of WWW using to solve marketing problems of business are considered. The basic strategies of submission of marketing information in online communities are proposed. The features of relevant strategies, necessary resources and information technologies for their implementation are separated. The risks of using various strategies are noted and ways to eliminate these are recommended.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, інформація, World Wide Web, онлайн-спільнота, дискусія, інформаційні технології, ресурси, ризики, комп'ютерний облік, аналітична база даних.

Вступ

Постановка проблеми. Розвиток технологій інформаційного суспільства, зокрема, перехід до нових форм обміну інформацією в суспільстві, принципово змінює основні важелі формування суспільної думки в більшості напрямків людської діяльності.

Ключовим фактором такої зміни є головна особливість інформаційного суспільства – можливість кожного окремого користувача глобальних мереж самостійно розмішувати інформацію в глобальному інформаційному просторі та надавати іншим користувачам доступ до неї. Слід зазначити, що єдиною реально діючою на сьогодні інфраструктурою для інформаційного суспільства є мережа Інтернет та функціонуюча на базі неї глобальна система World Wide Web.

Можливість самостійного розміщення інформації у World Wide Web на практиці реалізується надзвичайно активно, і, як наслідок, має місце стрімке зростання інформаційно спеціалізованих сайтів спільнот – сайтів, на яких передбачено можливість розміщення інформації учасниками, зокрема у формі обміну судженнями та дискусією. Основними типами сайтів-спільнот на сьогодні є форуми, соціальні мережі, блоги.

Формування спільнотою окремого пласту інформаційного наповнення глобальної системи World Wide Web призвело до суттєвих змін у підходах споживачів до отримання інформації про продукти та послуги. Це в свою чергу породжує потребу в проведенні нових системних досліджень у галузі маркетингу в соціальних середовищах World Wide Web.

Аналіз останніх досліджень. До недавнього часу основними джерелами інформації були засоби масової інформації, рекламні та довідкові матеріали, люди (продавці, постачальники та просто знайомі). На сьогодні сьогодні у значній мірі вплив указаних джерел зменшився за рахунок появи нового джерела інформації – World Wide Web [1-3].

За різними даними Інтернет та World Wide Web на сьогодні є найбільшим середовищем передачі рекламної та маркетингової інформації, частка глобальної мережі у загальному ринку реклами складає 17% [4].

Онлайн-спільноти з точки зору маркетингу є цінними у двох основних аспектах:

- як середовище комунікації маркетолога із зовнішнім світом;
- як інформаційне джерело про об'єкт маркетингу, реакцію на нього користувачів, активність конкурентів та стан галузі.

Відповідно, у процесі маркетингу онлайн-спільноти повинні використовуватися в обох зазначених аспектах. Проте, форми використання можуть регламентуватися обмеженнями (фінансовими, організаційними тощо). У кожному окремому випадку підприємство може формувати власну маркетингову стратегію в онлайн-спільнотах. Проте, з огляду на обмеженість варіантів використання онлайн-спільнот, виділимо наступні базові стратегії:

- моніторингова;
- аналітична;
- представницька;
- активна;
- гіперактивна.

Постановка цілей статті. Метою статті є аналіз особливостей кожної з базових стратегій маркетингу в онлайн-спільнотах, виявлення класифікаційних ознак, спільних рис та відмінностей та визначення ключових факторів успіху та ризиків при реалізації стратегій. Необхідно також дослідити значення та спосіб застосування інформаційних технологій для кожної зі стратегій окремо та для всіх стратегій загалом.

Основний матеріал

Як було наведено вище, базовими стратегіями використання онлайн-спільнот є: моніторингова; аналітична; представницька; активна; гіперактивна. Відмінність між різними стратегіями полягає у двох показниках: активності дій в онлайн-спільнотах при реалізації стратегії та глибині аналітичного опрацювання інформації.

Далі на рис.1 наведено орієнтовне співвідношення стратегій використання онлайн-спільнот за ознаками «активність/глибина аналізу».

Окремі стратегії («моніторингова», «аналітична») практично не передбачають активних дій у самих онлайн-спільнотах, проте базуються на глибокому аналізі інформаційного наповнення та процесів комунікації в цих спільнотах. Окрім наведених стратегій, можуть існувати змішані або модифіковані стратегії з іншим співвідношенням активності та аналітичності.

Крім того, підприємство може в один момент часу реалізовувати різні стратегії для розв'язання різних маркетингових задач, наприклад, представницьку (для базового інформування) та аналітичну (для поглибленого аналізу реакції соціуму на діяльність підприємства).

На схемі наведено також орієнтовні зони розподілу використання інформаційних технологій для реалізації стратегії.

Далі кожна зі стратегій буде розглянуто детальніше.

Моніторингова стратегія зводить маркетингову діяльність підприємства до впровадження системи моніторингу онлайн-спільнот на предмет появи цінної оперативної інформації: відгуків і критичних зауважень користувачів про підприємство, продукцію, ефективність роботи з клієнтами. Фактично, моніторингова стратегія повинна забезпечити підприємству вирішення окремих оперативних задач з ідентифікації проблемних місць у збуті продукції та роботі з клієнтами.

Релевантними у випадку цієї стратегії є дискусії, у яких обговорюється підприємство в цілому та найважливіші види продукції.

Важливими у випадку цієї стратегії є дискусії у тематичних спільнотах з високою активністю коментування.

Для реалізації моніторингової системи достатньо комп'ютерної підтримки на рівні інформаційного пошуку та базового обліку відгуків.

Ризики при реалізації даної стратегії відсутні.

Реалізація стратегії потребує достатньо обмежені ресурси, в першу чергу, – кваліфікований персонал для пошуку та обліку релевантних дискусій. Для реалізації даної стратегії необхідними є:

- засоби поглибленого та параметризованого інформаційного пошуку;
- аналітична база даних спільнот, дискусій, дописів.

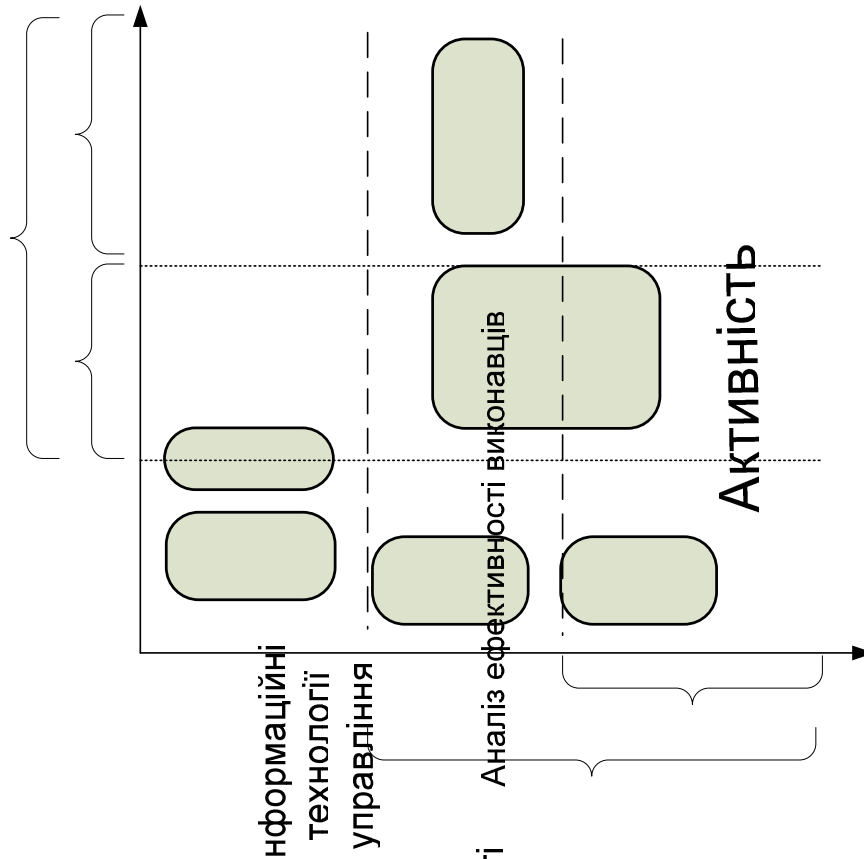


Рис. 1. Співвідношення стратегій використання онлайн-спільнот

Аналітична стратегія є розширенням моніторингової стратегії за рахунок поглибленого обліку та аналізу маркетингової інформації, що наявна у віртуальних спільнотах. Фактично, аналітична стратегія є формою конкурентної розвідки у системі World Wide Web.

Окрім зазначеної вище оперативної інформації здійснюється моніторинг:

- потреб користувачів у нових товарах та побажань до існуючої продукції;
- інформаційних матеріалів конкурентів;
- часових та географічних аспектів дописів та авторів;
- виявлення додаткових факторів зацікавлення у продукції;
- виявлення потенційних загроз для підприємства у сфері маркетингу.

Від попередньої стратегії аналітична стратегія відрізняється значно вищою трудомісткістю та вищими потребами в інформаційних технологіях.

Релевантними у випадку цієї стратегії є дискусії, у яких обговорюється підприємство в цілому, його конкуренти та партнери, більшість видів продукції підприємства та конкурентів.

Важливими у випадку цієї стратегії є дискусії у тематичних спільнотах з високою активністю коментування.

Для реалізації даної стратегії необхідними є:

- засоби поглибленого та параметризованого інформаційного пошуку;
- аналітична база даних спільнот, дискусій, дописів;
- засоби інтелектуального аналізу контенту – інформаційного наповнення онлайн-спільнот.

Прикладом такого засобу є комп'ютерно-лінгвістичні засоби аналізу текстів дискусій у соціальних спільнотах для виявлення оцінкових суджень, емоцій, демографічних характеристик дописувача тощо.

Ризики при реалізації даної стратегії відсутні.

Ресурси та затрати при даній стратегії є такі ж, які і в попередній, з врахуванням більших обсягів робіт і вимог до кваліфікації персоналу.

Представницька стратегія на відміну від попередніх передбачає дії з активного подання маркетингової інформації в онлайн-спільнотах. Метою стратегії в першу чергу є донесення інформації до користувачів про саме підприємство та його продукцію у провідних тематичних онлайн-спільнотах, зокрема – координати та загальна інформація підприємства, характеристика продукції тощо.

Підтримка клієнтів

Представницька

Особливість даної стратегії – можливість її реалізації досить обмеженими ресурсами та низькі ризики компрометації та негативної реакції користувачів. Основна реалізація стратегії – створення пасивних авторських потоків з невеликою кількістю активних (тих, що стосують загальних питань щодо підприємства).

Релевантними у випадку цієї стратегії є дискусії, у яких обговорюється підприємство в цілому, найважливіші види продукції підприємства.

Важливими у випадку цієї стратегії є дискусії у тематичних спільнотах з високою активністю перегляду відвідувача.

Ризики при реалізації даної стратегії є невисокими і полягають у можливості компрометації підприємства за умови некваліфікованого ведення дискусії. Усунення ризиків базується на використанні формалізованого підходу до організації комунікації, який повинен передбачати облік та аналіз правил онлайн-спільнот.

Окремим розвинутих випадком представницької стратегії є стратегія підтримки клієнтів, коли основною метою є формування «електронної приймальні» та служби підтримки клієнтів у онлайн-спільнотах. Ця стратегія передбачає вищу активність підприємства у онлайн-спільнотах.

Активна стратегія є розвитком представницької стратегії у напрямку переходу від пасивних авторських потоків до активних. Метою стратегії є донесення детальної інформації до користувачів про саме підприємство та його продукцію у тематичних онлайн-спільнотах, налагодження системи зворотнього зв'язку з клієнтами, реагування на суттєві дописи користувачів.

Реалізація стратегії потребує достатньо значних ресурсів, зокрема кваліфікований персонал для створення і ведення дискусій в онлайн-спільнотах. Для реалізації даної стратегії необхідними є:

- засоби поглибленого та параметризованого інформаційного пошуку;
- аналітична база даних спільнот, дискусій, дописів;
- аналітичні засоби виявлення важливих дискусій та спільнот.

Аналітичні дані, окрім інших задач, використовуються для виокремлення та пріоритизації важливих для маркетингу спільнот та дискусій.

Релевантними у випадку цієї стратегії є дискусії, у яких обговорюється підприємство в цілому, його конкуренти та партнери, більшість видів продукції підприємства та конкурентів.

Важливими у випадку цієї стратегії є дискусії у тематичних спільнотах з високою активністю перегляду та коментування. Для визначення важливих дискусій у цій стратегії доцільно використовувати спеціальні методи.

Ризики при реалізації даної стратегії, як і в попередньому випадку, полягають у можливості компрометації підприємства за умови некваліфікованого ведення дискусії, проте є досить високими за рахунок вищої активності у онлайн-спільнотах та наявності значно більшого числа дискусій, що ведуться навколо підприємства та його продукції.

Усунення зазначених ризиків базується на використанні формалізованого підходу до організації комунікації, який повинен передбачати комп'ютерний облік та аналіз правил та характеристик онлайн-спільнот, окремих дискусій та супроводжуючої інформації.

Гіперактивна стратегія є окремим випадком активної стратегії, що характерний у першу чергу для підприємств електронної комерції. Сама по собі стратегія не є такою, що порушує певні етичні чи законодавчі норми, проте часто вона використовується в недопустимих формах електронного бізнесу (онлайн-казино, продаж заборонених товарів тощо). Тому використання даної стратегії супроводжується значними ризиками.

Стратегія фактично передбачає онлайн-спільноти як єдине або основне комунікаційне середовище, тому окрім функцій передбачених активною стратегією наявні також інформаційна боротьба з партнерами, конкурентна розвідка тощо. Функції реагування на дописи клієнтів та зацікавлених осіб також реалізуються значно інтенсивніше (у значно більшій кількості спільнот та дискусій).

Реалізація стратегії потребує значних ресурсів, зокрема кваліфікований персонал для створення і ведення дискусій в онлайн-спільнотах (поширеною помилкою при реалізації цієї стратегії є залучення до виконання робіт низькокваліфікованого персоналу та примітивних автоматизованих засобів).

Релевантними у випадку цієї стратегії є дискусії, у яких обговорюється підприємство в цілому, його конкуренти та партнери, більшість видів продукції підприємства та конкурентів.

Важливими у випадку цієї стратегії є дискусії у тематичних спільнотах з високою активністю перегляду та коментування, проте сам фактор важливості може не враховуватися в силу специфіки стратегії.

Для реалізації даної стратегії необхідними є:

- засоби поглибленого та параметризованого інформаційного пошуку;
- аналітична база даних спільнот, дискусій, дописів;
- система аналізу ефективності діяльності персоналу.

Рівень аналізу є не таким глибоким, як в активній стратегії, адже реагуванню підлягають усі релевантні, а не лише найважливіші, спільноти та дискусії.

Ризики при реалізації даної стратегії є найвищими з усіх можливих стратегій. Вони полягають у

можливості компрометації підприємства за умови некваліфікованого ведення дискусії та агресивного позиціонування продукції, вступу в пряму дискусію з конкурентами, імовірного порушення правил спільнот та створення іміджу спамерів в очах користувачів.

Як і в попередньому випадку, усунення зазначених ризиків базується на використанні формалізованого підходу до організації комунікації, який повинен передбачати комп'ютерний облік та аналіз правил та характеристик онлайн-спільнот, окремих дискусій та супроводжуючої інформації, а також комп'ютеризовану верифікацію дописів перед їхньою публікацією і поглиблений аналіз ефективності діяльності персоналу в онлайн-спільнотах.

Висновки

Як показує проведений вище аналіз базових стратегій маркетингової діяльності в онлайн-спільнотах, ключовою комп'ютерною інформаційною складовою процесу маркетингової комунікації є аналітична база даних про спільноти, їхні характеристики та складові. Створення та наповнення такої бази даних є початковим етапом реалізації як базових, так і змішаних стратегій. Для вирішення цього завдання необхідно залучати фахівців з комп'ютерних та інформаційних технологій, маркетингу та конкурентної розвідки.

Перспективами подальших досліджень у вказаному напрямку є розробка формальної інформаційної та математичної моделей предметної області, методів диспетчеризації та оптимізації діяльності маркетингових служб в онлайн-спільнотах, побудова людино-машинних алгоритмів та програмних засобів для реалізації окремих задач маркетингу в онлайн-спільнотах.

Література

1. Буренина Т. А. Маркетинг на базе Интернет-технологий / Буренина Т. А. – М.: Благовест-В, 2005. – 152 с.
2. Уилсон Р. Планирование стратегии интернет-маркетинга / Уилсон Р. – М.: И.Д. «Гребенников», 2003. – 264 с.
3. Евдокимов Н.В. Основы контентной оптимизации. Эффективная Интернет-коммерция и продвижение сайтов в Интернет / Евдокимов Н.В. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 160 с.
4. Мировой рекламный рынок в 2010 году [Электронный ресурс] // МедиаБизнес: Онлайн-газета. – 2010. – Режим доступа : <http://www.mediabusines.com.ua/content/view/18261/48/lang,ru/>.

Надійшла 14.03.2010

УДК 332.1:331.5

Ш. К. КУТАЕВ

Институт социально-экономических исследований Дагестанского научного центра РАН

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В данной статье речь пойдет о взаимосвязи динамики занятости населения и основных макроэкономических показателей, характеризующих социально-экономическое состояние Республики Дагестан (РД).

In given article it will be a question of interrelation of dynamics of employment of the population and the basic macroeconomic indicators characterizing a social and economic status of Republic Dagestan (RD).

Ключевые слова: рынок труда, экономика, занятость населения.

Создание благоприятной среды регулирования российской экономики предполагает устранение препятствий укрепления государственного управления, адекватного закономерностям и требованиям современной рыночной экономики. К ним следует отнести: - наличие общих и частичных диспропорций в отраслях и сферах национального хозяйства; - незрелость ассоциированного производителя, множественность переходных форм хозяйствования и противоречивость интересов хозяйствующих субъектов; - дезинтегрированность экономики; - низкий уровень индивидуальной инициативы, проявляющейся в недостаточных масштабах малого и среднего предпринимательства; - практическое отсутствие общественного рыночного и нерыночного контроля над государственным управлением экономикой и системой административного регулирования при строгом учёте общественных целей и приоритетов развития; - отставание в области информатизации общества и большинства отраслей национального хозяйства.

Государство призвано обеспечивать правовую основу экономических решений: это есть защита научных интересов, формирование инфраструктуры, контроль базовых параметров денежного обращения и т.д. В связи с этим, важнейшей задачей государственного регулирования экономики является обеспечение экономической безопасности страны и её регионов.

Если условно представить регионы России в виде отдельных экономик, а это тем более правомерно,

что они существенно дифференцированы по уровню экономического и социального развития, то появляется возможность применить к условиям региона модели экономического роста и показать, с помощью каких факторов возможно устойчивое развитие в таком проблемном регионе как Республика Дагестан.

Сложившаяся к настоящему времени экономическая ситуация в Республике Дагестан радикально отличается от той, которая была на начало переходного периода. В республике намного сократились масштабы экономической деятельности, произошли значительные сдвиги в структуре республиканского хозяйства, совершенно изменились методы и идеология хозяйствования.

Свое концентрированное выражение экономическое положение региона находит в бюджете, т.к. в нём, как в зеркале, отражается состояние экономики и социальной сферы. Бюджет Дагестана на протяжении последних почти 20 лет характеризуется высокой дотационностью. Субвенции, трансферты и другие виды финансовой помощи из федерального Центра стали как бы «фиксированными», «закреплёнными» статьями регионального бюджета. Их удельный вес в консолидированном бюджете составляет свыше 70%, что убедительно свидетельствует об углублении степени социально-экономической отсталости республики.

Экономическая несостоятельность региона порождает его социальное отставание, пониженный уровень обеспеченности населения услугами отраслей непродуцированной сферы, низкие доходы граждан.

Период рыночных преобразований в России показал, что многие процессы в переходной экономике нашей страны обладают определённой спецификой и не всегда укладываются в общеизвестные теории рынка [1]. Особенно ярко это проявилось в социально-экономической сфере. Так, например, высокие темпы спада производства в период кризиса должны были привести к адекватному снижению числа рабочих мест, а значит, и численности занятых. Однако на самом деле этого ранее не происходило.

Для выявления взаимосвязей между динамикой занятости и динамикой основных макроэкономических показателей РД была сформирована исходная база данных (табл. 1), представляющая собой совокупность динамических рядов статистически оцениваемых показателей, включающая:

- индекс потребительских цен, в %;
- индексы инвестиций в основной капитал, в %;
- индекс промышленного производства, в %;
- ВРП, в %;
- среднемесячная заработная плата, в %;
- степень износа основных фондов, в %.

Таблица 1

Динамика макроэкономических показателей Республики Дагестан (в % к пред. году)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Среднегодовая численность занятых в экономике	100,8	100,2	100,2	100,1	100,7	105,7	100,8
ВРП (в сопост. ценах)	115,0	119,0	111,0	113,9	115,9	115,2	112,1
Индекс потребительских цен	112,2	117,4	114,7	109,5	109,1	110,5	112,1
Индексы инвестиций в основной капитал (в сопост. ценах)	137,6	132,5	83,9	118,6	126,7	126,4	128,1
Индекс промышленного производства (в сопост. ценах)	120,3	123,3	113,7	106,2	116,7	135,0	112,5
Среднемесячная зар. плата (с учетом ИПЦ) (в сопост. ценах)	152,1	114,5	135,9	117,3	114,2	108,9	128,8
Степень износа основных фондов, в %	51,4	49,0	50,2	51,5	52,0	38,3	34,1

Источник: Составлено автором по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики РФ по РД

Выбор системы показателей осуществлялся, исходя как из общих предпосылок возможной взаимосвязи между ними и с учётом ретроспективы исходной базы для последующего анализа их взаимосвязи с динамикой занятости.

Для отбора наиболее существенных факторов применен пошаговый регрессионный анализ (были использованы две методики: первая – пошаговое включение факторов, вторая – пошаговое исключение факторов из уравнения регрессии). В результате были исключены из рассмотрения: валовой региональный продукт, индекс потребительских цен, индекс инвестиций в основной капитал, индекс среднемесячной заработной платы, индекс степени износа основных фондов, поскольку их связь с динамикой занятости оказалась весьма слабой (0,09; - 0,30; 0,19; - 0,39; - 0,55 соответственно) (табл. 2).

Из шести независимых факторов в модель включен один – индекс промышленного производства (0,82), что позволило построить статистически значимое регрессионное уравнение:

$$y_{зан} = 80,33 + 0,18X_{инп},$$

где $y_{зан}$ – индекс численности занятых, в % к 2000г;

$X_{инп}$ – индекс промышленного производства (в сопоставимых ценах), в % к 2000 г.

Матрица коэффициентов парных корреляций базисных индексов к 2000 г.

Показатели	ВРП (в сопоставимых ценах), в % к 2000г.	Индекс численности занятых, в % к 2000г.	Индекс потребительских цен в размах к 2000г.	Индексы инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), в % к 2000г.	Индекс промышленного производства (в сопоставимых ценах), в % к 2000г.	Индекс среднемесячной заработной платы, в % к 2000г.	Степень износа основных фондов, в % к 2000г.
ВРП (в сопоставимых ценах), в % к 2000г.	1						
Индекс численности занятых, в % к 2000г.	0,09	1					
Индекс потребительских цен к 2000г.	0,23	-0,30	1				
Индексы инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), в % к 2000г.	0,66	0,19	-0,17	1			
Индекс промышленного производства (в сопоставимых ценах), в % к 2000г.	0,48	0,82	0,15	0,34	1		
Индекс среднемесячной заработной платы, в % к 2000г.	-0,42	-0,39	0,20	-0,11	-0,27	1	
Степень износа основных фондов, в % к 2000г.	0,26	-0,55	0,05	-0,18	-0,32	0,20	1

Источник: Составлено автором по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики РФ по РД

Расчеты проведены в стандартной программе Microsoft Excel с помощью персонального компьютера.

Правомерно констатировать нерациональную структуру развития экономики РД, так как низка взаимосвязь между показателями индекса промышленного производства и ВРП РД (0,48). Это свидетельствует, что ВРП республики напрямую не зависит от производства продукции промышленными предприятиями региона, что подтверждает тезис о неразвитости производства, в то время как нам представляется, что взаимосвязь между этими двумя показателями должна быть тесной. Региональная экономика при таком положении дел не в состоянии развиваться[2].

Возникла парадоксальная ситуация когда занятость населения и экономика республики развиваются как бы сами по себе, не соприкасаясь друг с другом, а этого, как нам представляется, ни в коем случае допускать нельзя, так как сложившаяся ситуация не позволит вывести региональную экономику из кризисного состояния. Занятость населения, являясь одним из основных макроэкономических показателей должна играть важную роль в развитии, становлении и стабилизации экономики и социальной сферы РД. Эффективное и рациональное использование трудовых ресурсов – главный приоритет вывода экономики региона из кризиса.

Итак, чтобы выправить данную ситуацию и направить региональную экономику в правильном, на наш взгляд, направлении (в логической увязке макроэкономических показателей) возникла объективная необходимость в разработке комплекса управленческих решений и практических мер по выводу региональной экономики из кризисного состояния на основе эффективного и рационального использования имеющихся в регионе ресурсов.

Литература

1. Семенов А. С., Кузнецов С. Г. Взаимосвязь динамики занятости и важнейших макроэкономических показателей // Вопросы экономики. – №9. – 1999.
2. Кутаев Ш. К., Кутаева Р. А. Экономика региона и занятость населения: точки соприкосновения // Вестник ИНЖЭКОНа, серия: Экономика. – 2009. – № 2. (29) – С. 366-370.

Надійшла 14.03.2010

УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМІВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

У статті обґрунтовано роль мережі Інтернет в управлінні продажами. Досліджено маркетингові та логістичні аспекти управління продажами на основі механізмів електронної комерції.

The role of Internet in sales management is substantiated in the article. Marketing and logistical aspects of sales management based on electronic commerce mechanisms was studied.

Ключові слова: електронний бізнес, електронна комерція, просування товарів, Інтернет-технології, міжорганізаційна електронна взаємодія.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальне поширення Інтернету дало можливість користувачам відчувати потребу в певному сервісі, послугах та комфорті взагалі. Результатом перетину попиту та пропозиції у віртуальному просторі стала торгівля в Інтернет, або електронна комерція. Ці обставини значною мірою змінюють стратегію і методи господарювання підприємств на сучасному етапі розвитку.

Здійснення міжорганізаційної електронної взаємодії не обмежене ні географічними, ні національними межами. Інтернет є географічно розгалуженою комп'ютерною мережею, яка дозволяє користувачам усього світу отримувати доступ до інформаційних ресурсів і обмінюватися інформацією, незалежно від територіального місцезнаходження і часу доби.

Аналіз останніх публікацій. Вагомий внесок у розробку цієї проблеми зробили такі зарубіжні автори, як Д. Еймор, Е. Ілайес, М. Вітцель, Д. Козье, К. Пейтел, М. Мак-Картні, Д. Сігел, М. Уорнер та ін. У російській науковій літературі тема впливу нової інформаційної реальності на економіку проаналізована достатньо детально такими вченими, як В. Алексуніна, Т. Данько, А. Кантарович, С. Пирогова, Л. Рейман, В. Холмогорова, В. Царьов та ін. Впливу Інтернет-технологій на процеси управління підприємствами присвячені праці і вітчизняних науковців, таких як А. Береза, В. Гужва, І. Козак, Ф. Левченко, М. Макарова, Л. Пономаренко, О. Чубукова та ін. Науково-практичні розробки зарубіжних авторів потребують адаптації до умов національної економіки, а у працях вітчизняних науковців багато практичних питань щодо впровадження Інтернет-технологій у господарську діяльність національних підприємств залишаються поза увагою.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є узагальнення підходів щодо управління продажами на основі механізмів електронної комерції, через її розповсюдження на елементи комплексу маркетингу та логістичні процеси підприємства, що підвищить ефективність використання Інтернет у маркетинговій та логістичній діяльності торговельних підприємств.

Викладення основного матеріалу. Використання Інтернет-технологій у збутовій діяльності підприємств щільно пов'язане зі сферою електронної комерції. І тому, перш ніж обґрунтувати роль мережі Інтернет в управлінні продажами, доцільно розпочати з визначення предметної галузі та формалізації ключових понять і щодо цієї проблеми.

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить про те, що серед науковців немає єдиної думки про те, які галузі господарської діяльності поєднує електронна комерція. Існує безліч визначень поняття "електронна комерція". Розглянемо авторську оцінку найвідоміших з них.

Так, компанія Sun Microsystem визначає електронну комерцію як здійснення бізнесу у мережі за допомогою Web-технологій [1].

За визначенням Pricewaterhouse Coopers, електронна комерція – це форма бізнес-процесу, яка поєднує маркетинг, висування пропозицій, продаж, постачання продукції, товарів, послуг або інформації з використанням комп'ютерних мереж або Інтернету [2].

За визначенням фахівців СОТ, електронна комерція являє собою виробництво, маркетинг, розподіл, продаж чи доставку продукції, товарів або послуг електронним способом [2].

За версією ООН електронна комерція – це основні етапи будь-якої комерційної операції – пошук інформації, укладення контракту, постачання продукції, товарів або послуг, здійснення платежів. Якщо будь-які два з цих чотирьох етапів виконуються у режимі он-лайн, така операція вважається електронною комерцією [2].

Ф. Котлер електронну комерцію розуміє як "процес купівлі і продажу, здійснюваний за допомогою різних електронних засобів комунікації" [3, с. 781].

Автори книги "Електронна комерція", під загальною редакцією Л. Реймана, електронну комерцію розуміють як технологію, що забезпечує повний замкнений цикл операцій, а саме: замовлення, проведення платежів, участі в управлінні доставкою продукції, товару або надання послуг. Ці операції проводяться з використанням електронних засобів і інформаційних технологій та забезпечують передачу прав власності або прав користування однією юридичною (фізичною) особою іншій [4, с. 27].

М. Макарова електронну комерцію розуміє як різновид бізнес-активності, в якій комерційна взаємодія суб'єктів бізнесу з купівлі-продажу продукції, товарів і послуг (як матеріальних, так і інформаційних) здійснюється за допомогою Інтернету або будь-якої іншої інформаційної мережі (мережі стільникового зв'язку, внутрішньої локальної мережі тощо) [5, с. 10].

Н. Меджибовська зауважує на тому, що електронна комерція поєднує процеси розробки, просування на ринок, доставки, післяпродажного обслуговування й оплати за допомогою Інтернету. Електронна комерція містить у собі не лише ділові операції, пов'язані з безпосереднім отриманням прибутку (здійснення товарообмінних операцій, купівля-продаж), а й процеси підтримки отримання прибутку (створення попиту на продукцію, післяпродажна підтримка й рівень обслуговування, полегшення взаємодії між діловими партнерами).

Отже, наведені визначення вказують на те, що сфери застосування електронної комерції достатньо різноманітні. Вони включають широкий спектр бізнес-операцій і операцій, зокрема: встановлення контакту між потенційним замовником і постачальником; електронний обмін необхідною інформацією; передпродажну і післяпродажну підтримку споживачу (забезпеченні докладною інформацією про товар, надання консультацій і оперативних відповідей на питання, що виникли); здійснення безпосереднього акту продажу товарів; проведення електронної оплати; постачання продукції охоплює як управління доставкою і його відстежування так і безпосередню доставку, яка може здійснюватися електронним шляхом; реалізацію самостійних бізнес-процесів, спільно здійснюваних підприємством-виробником і його торговими партнерами.

Вище зазначені визначення та розглянутий спектр бізнес-операцій, які входять до компетенції електронної комерції, зумовлюють та доводять те, що сфера застосування її щільно пов'язана зі збутовою діяльністю підприємства, зокрема з безпосереднім продажем товарів. Такий підхід дає можливість із максимальною ефективністю використовувати мережу Інтернет для інформаційних і комерційних цілей торговельного підприємства.

Отже, застосування Інтернет-технологій у продажах, перетворюють їх у дієвий інструмент, який здатен удосконалити форми та методи просування з метою підвищення рівня задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективності й конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національної економіки у цілому.

Інтернет необхідно розглядати як невід'ємний компонент багатьох сфер сучасного бізнесу, тобто як глобальну комп'ютерну мережу з її головним сервісом, WWW (World Wide Web, або Всесвітньою павутиною).

WWW володіє унікальними можливостями для ведення бізнесу і виступає як два основоположні елементи:

По-перше, Інтернет – новий засіб комунікації, який являє собою комунікаційну модель “багато хто – багато кому”, в основі якої лежить pull-модель отримання інформації споживачами. Крім того, Інтернет є гіпермедійним способом надання інформації, що значно відрізняється від традиційних засобів масової інформації інтерактивною природою, високою гнучкістю і масштабністю.

Зазначені інформаційно-комунікаційні властивості гіпермедійного середовища Інтернет зумовлюють можливість їх використання у реалізації концептуальних принципів маркетингу.

По-друге, Інтернет – глобальний віртуальний електронний ринок, який не має будь-яких територіальних або часових обмежень, дозволяє проводити товарообмінні операції (або проводити інтерактивну купівлю продукції), що призводить до збільшення можливостей підприємств у розподілі продукції і місця дистрибутивних структур у цьому процесі; все це зумовлює можливості реалізації функцій логістики.

Так, на думку В. Алексуніна використання мережі Інтернет для маркетингових цілей передбачає реалізацію всього комплексу маркетингових комунікацій підприємства. Електронний комплекс маркетингу, як і традиційного, складається з таких елементів: реклама, стимулювання збуту, прямий маркетинг і паблік рілейшнз (зв'язки з громадськістю) [6, с. 60].

Інтернет завдяки таким властивостям, як інтерактивність, ефект присутності й інформаційна насиченість (текст, зображення, звук, відео), а також за рахунок використання мережевої навігації перевершує інші засоби інформації щодо можливостей персонального спілкування зі споживачем. Так, порівнюючи традиційну рекламу і рекламу в Інтернеті, слід наголосити, що вона включає будь-яку діяльність, що знайомить потенційних споживачів і громадськість із підприємствами та продукцією, пропонованою на ринку, створює сприятливе уявлення про них і допомагає продажу.

Реклама. Особливістю реклами в Інтернеті є те, що її центральним елементом є Web-представництво підприємства у мережі Інтернет. На його основі будується увесь комплекс рекламних заходів. Перед власником Web-представництва ставляться два основоположні завдання: реалізувати свою ідею у вигляді Web-сайта, що виконує ті або інші функції, і провести його рекламування для того, щоб користувачі Інтернету дізналися про його існування і, відповідно, змогли його відвідати. Таким чином, використовується дворівневий підхід, коли на Web-сайті розміщується докладна інформація про підприємство, товари і послуги, а усі рекламні зусилля спрямовують на залучення відвідувачів на Web-сайт.

Проведення рекламної кампанії має ґрунтуватися на чіткому розумінні використовуваних цільовою аудиторією джерел інформації. Рекламування Web-сайта не є винятком. Для проведення ефективної рекламної кампанії Web-сайта необхідно враховувати можливі способи виявлення Web-сайта відвідувачами. Можна виділити три основні способи попадання відвідувачів на Web-сайт: сторінки можуть бути виявлені за допомогою пошукових машин; на сайт можна потрапити, скориставшись гіпертекстовими посиланнями на нього, розміщеними на інших сайтах, зокрема рекламних банерів; ім'я Web-сайта можна дізнатися з інших джерел інформації, зокрема традиційних, таких як газети, журнали, радіо, телебачення тощо. Таким чином, основними методами рекламування в Інтернеті є: реєстрація Web-сайта на пошукових машинах; розміщення безкоштовних посилань на Web-сайта у Web-каталогах; розміщення посилань на "жовтих сторінках"; реєстрація на тематичних Jump Station; розміщення посилань на інших Web-сайтах; розміщення платних рекламних оголошень на сайтах, що часто відвідуються; публікація на інших Web-сайтах матеріалів, які містять посилання на сайт; періодична розсилка електронною поштою повідомлень про Web-сайт зацікавленим особам; участь у телеконференціях із суміжної тематики; використання списків розсилки; використання імені Web-сайта в усіх видах рекламної продукції підприємства традиційних видів реклами.

Стимулювання збуту – сукупність стимулюючих заходів і засобів, орієнтованих на збільшення обсягів реалізації, прискорення обороту. Ці заходи мають, як правило, короточасний характер і орієнтовані на наступні чинники: стимулювання споживачів (розповсюдження безкоштовних зразків продукції, купони з правом на знижки, продаж упаковки з декількох одиниць за зниженою ціною, конкурси, лотереї, демонстрація властивостей продукції у дії тощо); стимулювання гуртових покупців і роздрібних торговців (накопичувальні знижки, компенсація частини витрат на просування подарунки, сувеніри, конкурси тощо); стимулювання власного персоналу підприємства (премії).

Розробляючи весь комплекс заходів щодо стимулювання збуту, необхідно вирішити, як довго він триватиме, які заходи стимулювання використовувати, які витрати для цього будуть потрібні, хто конкретно братиме участь у цих заходах.

При оцінці результатів проведеного стимулювання збуту найчастіше порівнюються об'єми реалізованого товару до, у процесі та після завершення всього комплексу стимулюючих заходів. У цілому проведення стимулювання збуту вимагає чіткого визначення його мети, відбору відповідних заходів і засобів, розробки плану і правильної оцінки результатів.

На початковому етапі існування віртуального представництва підприємства у мережі Інтернет використання заходів стимулювання збуту, особливо у поєднанні з рекламою, здатне надати вирішальну роль з погляду подальших перспектив бізнесу в Інтернеті. Це може зробити Web-сайт підприємства відомішим, привернути увагу більшої кількості відвідувачів, і, відповідно, збільшити чисельність споживачів. У подальшому функціонуванні вирішальним чинником стане повторне залучення відвідувачів, що зумовлює необхідність наявності стратегії маркетингу в середовищі Інтернет.

Прямий маркетинг направлений на конкретного споживача, його сутність полягає у роботі з цільовою аудиторією, визначення і задоволення її потреб. Основним інструментом прямого маркетингу в Інтернет є E-mail – розсилка оголошень (спам). Розсилка мільйонів таких листів називається спеммінгом. Спеммери не питають у адресатів, чи хочуть ті одержати повідомлення такого роду. Більшість користувачів вважають спеммінг грубим порушенням своїх прав, проте кількість цих розсилок не зменшується, а збільшується. Не дивлячись на те, що, оголошення такого роду у середньому читає 1 % користувачів, – цей відсоток вважається позитивним.

За допомогою електронної розсилки (як і за допомогою звичайної поштової реклами у конвертах) можна запропонувати зацікавленим організаціям стати дилерами або дистриб'юторами; проінформувати потенційних покупців про можливість придбання партії продукції або скористатися послугами підприємства; запросити партнерів і колег на ярмарки, виставки, наради, семінари, банкети, презентації, прес-конференції; переслати зацікавленим особам свої інформаційні бюлетені, прес-релізи.

Зв'язки з громадськістю. Паблік рілейшнз (PR) направлений на встановлення і посилення зв'язків з громадськістю. Зв'язки з громадськістю необхідні для формування позитивної зовнішності підприємства у цілому серед конкурентів. Підприємству необхідно працювати не тільки над іміджем своєї продукції в очах потенційних покупців, але і над формуванням позитивної зовнішності підприємства серед широкої громадськості. Паблік рілейшнз допомагає досягти більшої популярності, підвищити імідж підприємства, провести непряму рекламу.

Обґрунтуванням проведення PR-акцій є те, що публікації викликають більше довіри і менше упередженості у порівнянні із сплаченою рекламою. До PR-заходів в Інтернеті можна віднести публікацію прес-релізів, звернення до представників ЗМІ, роботу з аудиторією у конференціях, дискусійних листах, розсилках, форумах, спонсорство. Дія на аудиторію можливо за допомогою публікації матеріалів і новин в Інтернет-ЗМІ, мережових оглядачах, сайтах інформаційних агентств і ЗМІ, спеціалізованих і тематичних сайтах. Прес-реліз може інформувати споживачів про відкриття або істотну переробку сайту, запуск нового проекту, надання нової послуги, нагород, досягнення, партнерські угоди, альянси, події, цікаві факти тощо.

Здійснення контакту з представниками традиційних ЗМІ за допомогою Інтернет може принести відчутну користь підприємству – в даний час багато хто з журналістів використовують мережу Інтернет як основне джерело новин. Таким чином, інформація про підприємство розповсюджуватиметься не тільки в

Інтернет, але і за традиційними каналами.

Позитивні результати зазвичай дає робота з аудиторією в on-line конференціях, дискусійних листах, розсилках, форумах, які є інструментами направленої дії на цільову аудиторію споживачів.

Список розсилки зазвичай є засобом звернення до певних цільових груп і має тисячі передплатників та є ефективним інструментом маркетингу. Підприємство може брати участь у розсилках спеціалізованих Web-сайтах або відкрити власну розсилку. Розміщуючи у розсилці цікаву і актуальну інформацію, підприємство підтримує постійний інтерес передплатників до своєї діяльності. На такому ж принципі заснована робота у конференціях і дискусійних листах.

У WWW можуть бути опубліковані прес-релізи або представлена поточна інформація для акціонерів. WWW може бути ефективно використана у кризових ситуаціях, коли підприємство потребує термінової реакції на ринкову ситуацію, при цьому перевагою WWW є можливість оновлення інформації у реальному часі.

Оскільки у ринковій економіці дедалі більш поширеною формою організації збутової діяльності підприємства стає розподільча логістика, то Інтернет відіграє роль ресурсу для розподілу продукції. Саме завдяки цьому каналу продукція просувається від генератора матеріального потоку (виробника) до споживача і досягається кінцева мета руху – купівля-продаж. Таким чином, Інтернет може або доповнювати існуючі канали розподілу товарів, координуючи інформаційні потоки у них, або замінити їх. У традиційній структурі каналу розподілу посередники розподіляли великі партії товару, які надходять від виробника, і продавали їх частинами; при цьому забезпечувалися зберігання, перевезення, формування певного асортименту, система замовлення, оплати та інші функції.

Електронний бізнес змінив традиційну структуру каналу. Можливості Інтернету дозволяють споживачам безпосередньо вступати у контакт, внаслідок цього виникає так звана дезінтермедіація, тобто усунення посередників. Завдяки Інтернет-технологіям виробник може враховувати індивідуальні потреби споживачів, тому стає непотрібною низка колишніх функцій каналу розподілу.

Правильний вибір системи розподілу багато у чому визначає конкурентоспроможність товару і, кінець кінцем, його успіх на ринку.

Перевагою Інтернету є можливість уникнути використання послуг посередницьких структур за рахунок автоматизації процесів збору замовлень, проведення платежів, ведення баз даних покупців, що дозволяє реалізувати функції посередника: досліджувати кон'юнктуру, яка склалася на товарному ринку; визначати попит і пропозицію на конкретні види продукції; підтримувати зв'язки зі споживачами тощо. Крім того, вагомою перевагою є зниження частки вартості послуг посередницьких організацій у кінцевій ціні на продукцію, яка за традиційної технології продажу може досягати 50 % і більше.

Важливо акцентувати увагу на тому, що Інтернет не усуває ланцюжок розподілу, а модифікує його. Неправильна організація у системі розподілу може викликати конфлікти, причиною яких може бути одночасна реалізація продукції виробника як через Інтернет, так і через традиційну мережу розподілу, або у разі, коли більший посередник виходить в Інтернет, щоб реалізувати продукцію безпосередньо кінцевому споживачеві, а не через те, що традиційно купують у нього продукцію дрібніших торговців. Якщо такі конфлікти не усуваються, деякі учасники ланцюжка розподілу можуть покинути її, а це може негативно відбитися на показниках збуту системи у цілому через можливу втрату ринків. Використання традиційного посередництва не втрачає своєї актуальності і в епоху Інтернету, оскільки посередники часто є високоєфективними ланками при доставці продукції на специфічні ринки, використанні їхніх контактів, досвіду. Необхідно відзначити, що проблема конфліктів у каналах розподілу виникає не лише при використанні Інтернету, вона може виникати і у традиційних системах збуту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, використання мережі Інтернет для реалізації збутових функцій має супроводжуватися відповідною організацією збутової системи, яка не погіршує стан її учасників. Потенціал мережі Інтернет може бути використаний для виходу на нових представників цільової аудиторії з метою збільшення загальної частки ринку.

Слід зазначити, що після того, як певні компанії досягають успіхів у зниженні витрат і підвищенні ефективності власної діяльності з використанням потенціалу Інтернет-технологій, у них з'являється зацікавленість у тому, щоб їхні потенційні партнери також використовували ці переваги. Це стимулює розповсюдження використання Інтернет-технологій в економіці уздовж виробничо-технологічних ланцюжків.

Для виконання електронних операцій необхідна реалізація логістичної системи, яка враховує особливості взаємодії контрагентів з використанням Інтернет-технологій. Ця сфера діяльності називається Інтернет-логістикою. Термін "Інтернет-логістика" слід розуміти як управління замовленнями, розподілом і доставкою продукції, сервісним обслуговуванням клієнтів. Інтернет-логістика є системою взаємодії між контрагентами на основі комп'ютера або іншого автоматизованого засобу з обміну інформацією.

Література

1. Інтернет-ресурси інформаційно-консалтингового центра по електронному бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.e-commerce.ru/>

2. <http://www.emarket.com/arts/eglobal/> Marketer. The e-business research source.
3. Основы маркетинга / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. : Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 944 с.
4. Электронная коммерция: Учеб. пособие для служащих гос. организаций и коммерческих фирм / Под общ. ред. Л.Д. Реймана. – М.: НТЦ «ФИОРД-ИНФО», 2002. – 272 с.
5. Макарова М.В. Електронна комерція: Посібник для студ. вищих навч. закладів. – К.: Академія, 2002. – 272 с.
6. Алексунин В.А., Родигина В.В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете: Учеб. пособие – М.: Дашков и К°, 2005. – 216 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 519.86:005.21:502.131.1:332.1

О. І. КАРІНЦЕВА, С. А. ПЕТРОВСЬКА
Сумський державний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛЮВАННЯ

Розглянуто застосування економіко-математичного моделювання для прийняття управлінських рішень. Запропонований алгоритм формування стратегії сталого розвитку регіону за допомогою економіко-математичного моделювання та обґрунтовані всі його етапи.

In the paper to pay attention of economic and mathematical modeling for decision-making. We proposed algorithm for formation strategy of a sustainable development on the regional level through use economic and mathematical modeling.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, сталий розвиток регіону, індикатори сталого розвитку.

Вступ

Техногенний шлях розвитку економіки України призвів до загрози екологічної кризи та необхідності зміни орієнтирів подальшого розвитку. На даний момент єдиною прийнятною альтернативою техногенному розвитку являється сталий розвиток, що передбачає раціональне сполучення економічних, соціальних та екологічних факторів розвитку суспільства [1]. Тому розробка стратегії сталого розвитку економічних систем за допомогою економіко-математичних методів і моделей на всіх рівнях управління є актуальним питанням сьогодення.

Перехід України на шлях сталого розвитку можливий тільки при забезпеченні сталого розвитку всіх її регіонів, промислових комплексів та окремих підприємств. Тому проблеми, які вирішуються в кожному регіоні, повинні відповідати загальнодержавним задачам, але при цьому необхідне урахування місцевих особливостей, що передбачають формування регіонального механізму, який регулює соціально-економічний розвиток, природокористування та антропогенний вплив на навколишнє середовище.

Україна до цього часу ще не стала на шлях сталого розвитку і не розробила відповідну національну стратегію. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 року № 634 «Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки» стала невиконаною відпискою.

У цій ситуації відчувається гостра необхідність у розробці концепції соціально-економічного та екологічного розвитку окремих регіонів, в основі якої повинна бути чітка стратегія й конкретні тактичні прийоми, що сприяють їх реалізації. Задача розробки стратегії полягає в пошуку оптимального напрямку розвитку економіки регіону, що сприяє досягненню сталого розвитку цього регіону в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Питанням розробки механізмів сталого розвитку присвячені праці багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Балацького, І. Бистрякова, В. Буркова, О. Веклич, Д. Вінсента, А. Голян, Дж. Гроссмана, Б. Данилишина, З. Герасимчук, Т. Завгородньої, А. Жулавського, Л. Мельника, С. Мішеніна, Р. Пермана, І. Синякевича, О. Теліженка, М. Хвесика та ін. Вагомий внесок у створення нового напрямку, що дістав назву еколого-економічного моделювання, внесли такі вчені: У. Айзард, О. Бакаєв, Л. Бажан, Л. Буяк, В. Волошин, В. Геєць, В. Глушков, А. Горстко, Л. Гринів, Г. Дейлі, С. Дорогунцов, В. Заславський, М. Коробова, В. Леонтєв, І. Ляшенко, Д. Медоуз, М. Мойсєєв, А. Онищенко, О. Рюміна, Д. Форд, Дж. Форрестер та ін. Проте цілий ряд проблем економіко-математичного моделювання сталого розвитку залишилися невирішеними. Наукові дослідження формування механізмів забезпечення сталого розвитку повинні поглиблюватися виходячи із сучасних тенденцій зрівноваженості розвитку економічних систем, а також об'єктивної необхідності узгодження економічного зростання регіонів з покращенням стану довкілля.

Постановка задачі

Мета роботи полягає в розробці алгоритму формування стратегії сталого розвитку регіону на основі економіко-математичної моделі.

Результати дослідження. Сталий розвиток економіки територіальних виробничих соціально-

економічних систем залежить від багатьох взаємозалежних факторів. При розробці шляхів і можливостей розвитку економіки системи необхідно вивчати й урахувати досвід історичного розвитку, здійснювати аналіз теперішнього стану й прогнозувати майбутнє: економічного потенціалу та природних ресурсів; екології регіону, як середовища перебування людського суспільства та ін.

Як було зазначено вище, в основі концепції сталого розвитку повинна бути чітка стратегія та конкретна тактика. Стратегія сталого розвитку повинна розроблятися із позиції системного підходу, що дозволяє об'єднати в єдине ціле соціальний, економічний та екологічний аспекти. Для забезпечення стійкості протягом тривалого часу, у планах економічного розвитку повинна передбачатися необхідність збереження й захисту природних ресурсів, вони повинні базуватися на принципах невиснажливого використання відновлюваних природних ресурсів і раціональному використанні невідновлюваних, з метою попередження їх виснаження. Кожна територія повинна знати про свої регіональні можливості по життєзабезпеченню населення.

Тактика в процесі розробки концепції сталого розвитку – конкретні практичні дії та шляхи реалізації стратегічних планів, що визначають оптимальність дій у конкретних реальних умовах. Тактика розвитку регіону передбачає розробку організаційно-технічних рішень, що забезпечують досягнення сталого розвитку даної системи.

При вирішенні практичних проблем управління економічними системами широко використовується метод економіко-математичного моделювання. Економіко-математичне моделювання – опис економічних процесів і явищ у вигляді економіко-математичних моделей [2]. Воно є ефективним інструментом для вивчення економічних систем і прийняття управлінських рішень.

Загальна схема моделі системи представлена на рис. 1.

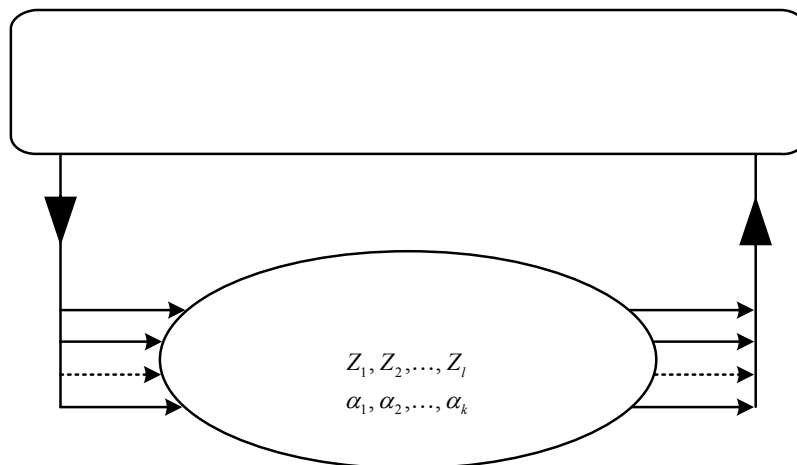


Рис. 1. Схема моделі системи

Елементи X_1, X_2, \dots, X_n називаються входами системи (вхідними змінними), Y_1, Y_2, \dots, Y_m – виходами системи (вихідними змінними), Z_1, Z_2, \dots, Z_l характеризують стан системи, $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_k$ позначають параметри системи. Входи й виходи здійснюють зв'язок системи із зовнішнім середовищем, тобто з іншими системами. Стани Z_1, Z_2, \dots, Z_n фіксують всі зміни, що відбуваються в системі через прихід вхідних сигналів або через внутрішні зміни, що відбуваються в системі [3].

У випадку побудови моделі сталого розвитку модель системи утворює більшу й складнішу модель, оскільки відбувається об'єднання в єдину модель соціальної, економічної й екологічної складових, які можна представити у вигляді самостійних моделей. Для цього моделі з'єднують через їхні входи й виходи.

При управлінні процесом формування стратегії сталого розвитку регіону потрібно покладатися на наступні принципи:

- принцип моніторингу: він забезпечує оцінку та системний аналіз даних по реалізації задач сталого розвитку, розробку сценаріїв розвитку, обґрунтування рекомендацій для територіальних органів управління по досягненню цілей сталого розвитку;

- принцип балансу інтересів: цей принцип передбачає врахування інтересів всіх суб'єктів економіки відносин у регіоні;

- принцип послідовності: суть його полягає в послідовній роботі всіх функціональних підсистем (аналіз, планування, реалізація, контроль);

- принцип максимального обліку зовнішніх факторів: даний принцип обумовлений необхідністю обліку всіх факторів, що впливають на досягнення параметрів сталого розвитку, що являється необхідною умовою формування моделі управління, адекватної поставленим цілям і завданням.

Зовнішнє

Як ефективний інструмент для розробки та обґрунтування стратегії сталого розвитку регіону на основі економіко-математичної моделі пропонується алгоритм, що представлений на рис. 2.

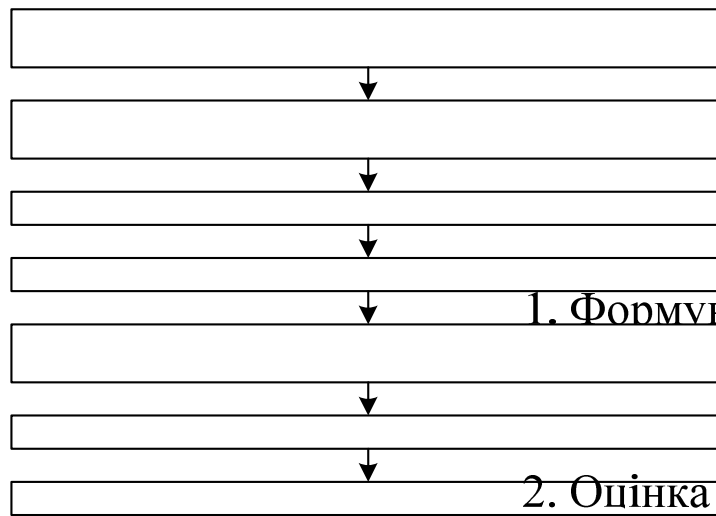


Рис. 2. Блок-схема формування стратегії сталого розвитку регіону

На першому етапі «Формування і моніторинг інформаційної бази для розробки стратегії сталого розвитку регіону» проводиться збір первинної інформації в процесі проведення обліку й моніторингу діяльності регіону. Основне завдання цього етапу: виявлення

На другому етапі «Оцінка внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на сталий розвиток регіону» проводиться діагностика соціально-економічного й екологічного стану території: оцінка потенціалу регіону та всіх його ресурсів (трудових, природних, матеріальних, фінансових, соціально-культурних), а також зовнішнього ринкового середовища. Цей аналіз дозволяє скласти повну картину функціонування регіону й виявити основні проблеми, без вирішення яких сталий розвиток регіону неможливий.

На третьому етапі «Визначення пріоритетних цілей та задач сталого розвитку регіону» на основі попередньої оцінки визначаються можливі напрямки структурних змін, розробляються альтернативні сценарії розвитку, формулюються стратегічні й тактичні цілі розвитку, виділяються найбільш важливі проблеми поточного й перспективного характеру, їхньої можливості й ступінь впливу на структуру. Основне завдання етапу: пошук і визначення пріоритетних цілей і завдань розвитку економічної, соціальної й екологічної сфер за рахунок раціонального використання потенціалу території та удосконалення зовнішніх зв'язків регіону.

Головні пріоритети сталого розвитку: розробка й обґрунтування стратегічних перспектив регіону, що базуються на об'єктивній якісно-кількісній оцінці стану території та зовнішнього середовища, і на науково-обґрунтованому прогнозі можливих напрямків розвитку регіону.

Реалізація пріоритетних цілей і завдань сталого розвитку системи здійснюється програмно-цільовим методом, тобто: орієнтація на кінцевий результат; побудова програми у вигляді поетапного комплексу взаємозалежних у часі та просторі рішень, що забезпечують досягнення сталого розвитку. Використання інтегрального підходу до оцінки й аналізу рішень, прийнятих на всіх етапах розробки й реалізації стратегії.

Стратегія сталого розвитку регіону не може бути здійснена в короткий термін. Тому в рамках довгострокової стратегії на 10 і більше років повинні виділятися середньострокова програма на 3-5 роки і короткострокова – на термін до 3 років.

Таким чином, на даному етапі повинно бути окреслене коло реально здійсненних завдань у ході соціально-економічного й екологічного розвитку, встановлені терміни розробки й реалізації цільових програм.

На четвертому етапі «Формування системи індикаторів оцінки сталого розвитку регіону» розробляється методика якісно-кількісної оцінки намічених шляхів розвитку системи. Для оцінки процесів, що відбуваються в будь-якій системі, необхідна наявність критеріальних показників ефективності як системи в цілому, так і окремих її елементів. До індикаторів сталого розвитку можна віднести: узагальнюючий показник сталого розвитку та часткові індикатори сталого розвитку.

Уперше про необхідність розробки критеріїв і індикаторів сталого розвитку було сказано в «Порядку денному на 21 століття», тому що саме індикатори, що містять нерідко досить складну систему показників, можуть слугувати базою для планування діяльності в напрямку сталого розвитку, розробки політики в цій галузі [1]. Під індикатором розуміють безпосередньо вимірювану за певними критеріями

характеристику досліджуваного об'єкта або процесу. А індекс – показник, який отримують у результаті зіставлення двох або декількох індикаторів; він характеризує взаємні зв'язки між окремими факторами стану системи [4].

Формування системи індикаторів складається з двох етапів:

- побудова системи індикаторів, кожний з яких відображає окремі аспекти сталого розвитку: економічні, екологічні, соціальні;

- побудова інтегрального, агрегованого коефіцієнту сталого розвитку регіону, що розраховується на основі економічних, соціальних і екологічних індикаторів. За допомогою інтегрального коефіцієнту можна оцінити досягнутий стан рівня стійкості соціально-економічного й екологічного розвитку регіону.

Над питаннями побудови системи індикаторів сьогодні працюють відомі міжнародні організації, багаточисельні наукові колективи різних країн, але однозначного узгодження цієї системи вимірювань поки що не досягнуто.

Інститутом прикладного системного аналізу НАН України та МОН України рівень сталого розвитку пропонується оцінювати за допомогою індексу $I_{стр}$, що розраховується як сума трьох індексів із відповідними ваговими коефіцієнтами, по формулі:

$$I_{стр} = 0,43 \cdot I_{екон} + 0,37 \cdot I_{екол} + 0,33 \cdot I_{соц}, \quad (1)$$

де $I_{екон}$ – індекс економічного виміру;

$I_{екол}$ – індекс екологічного виміру;

$I_{соц}$ – індекс соціального виміру.

У формулі використані масштабуючі коефіцієнти для забезпечення однакової ваги економічного, екологічного й соціального вимірів в індексі сталого розвитку.

У свою чергу кожний з індексів $I_{екон}$, $I_{екол}$, $I_{соц}$ розраховується із використанням шести поширених у міжнародній практиці глобальних індексів:

- до складу економічного виміру входять: індекс конкурентоспроможності I_K (3 індикатори, 47 наборів даних), індекс економічної свободи I_{ec} (10 індикаторів, 50 наборів даних);

- до складу екологічного виміру входить індекс екологічної сталості ESI (21 індикатор, 76 наборів даних);

- до складу соціального виміру входять: індекс якості та безпеки життя I_J (9 індикаторів), індекс людського розвитку $I_{лр}$ (3 індикатори), індекс суспільства, що засноване на знаннях I_3 (3 індикатори, 15 наборів даних).

Всі ці індикатори та набори даних вимірюються в різних одиницях і мають різні інтерпретації. Тому вони приводяться до нормованого вигляду так, щоб їхні зміни знаходилися в діапазоні від 0 до 1. Числові значення індикаторів, близькі до 0, відповідають найгіршим значенням, а значення, близькі до 1, – найкращим значенням [5].

На п'ятому етапі «Розробка організаційно-технічних рішень, що забезпечують досягнення сталого розвитку регіону» розробляються прогресивні організаційно-технічні рішення, що сприяють сталому розвитку регіону.

На шостому етапі «Аналіз результатів сталого розвитку регіону» здійснюється комплексна соціально-економічна та екологічна оцінка сценаріїв сталого розвитку регіону. Оцінку сталого розвитку регіону пропонується здійснювати на основі розрахованого раніше критеріального коефіцієнту сталого розвитку.

На сьомому етапі «Вибір оптимального варіанту розвитку регіону» здійснюється вибір оптимального сценарію сталого розвитку комплексу, формування й реалізація програми. Даний вибір ґрунтується на наступних принципових положеннях:

- при виборі сценарію пріоритетними являються соціальні, екологічні й економічні показники, що характеризують якість і рівень життя населення;

- оптимальний сценарій повинен бути реальним з погляду термінів його реалізації та інвестиційних джерел.

Висновки

Проведений аналіз показує, що єдиним шляхом запобігання екологічній кризі, на порозі якої сьогодні стоїть людство, є концепція сталого розвитку, оскільки вона поєднує в собі найважливіші фактори розвитку суспільства: економічні, соціальні та екологічні. Досягнення країною сталого розвитку можливе тільки при умові забезпечення сталого розвитку всіх її регіонів. Як ефективний інструмент для вирішення даного питання у статті запропонований та обґрунтований алгоритм формування стратегії сталого розвитку регіону. Послідовне виконання етапів даного алгоритму дасть можливість проаналізувати соціально-економічний та екологічний стан певного регіону, виявити його основні проблеми, без вирішення яких неможливе досягнення сталого розвитку, та на основі розроблених індикаторів вибрати найбільш

оптимальний варіант розвитку даного регіону, який сприятиме досягненню сталого розвитку. Запропонований алгоритм може бути основою для побудови економіко-математичної моделі сталого розвитку регіону.

Література

1. Программа действий. Повестка дня на 21 век. Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21>.
2. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. — 520 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/lopatnikov/article/lop/lop-1754.htm>.
3. Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. – М.: Дело, 2003. – 236 с.
4. Устойчивое развитие: теория, методология, практика: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2009. – 1230 с.
5. Згуровський М.З. Україна в глобальних вимірах сталого розвитку /М.З. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19 (598).

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.42

О. В. ЦУКАНОВ, К. А. ЧЕРНОМОРЧЕНКО

Севастопольський національний технічний університет

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ХАРАКТЕРНИХ ТОЧОК НА КРИВІЙ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ СПЛАЙН-АПРОКСИМАЦІЮ

У статті наведено аналіз існуючих математичних моделей життєвого циклу товару. Запропоновано нову математичну модель, що дозволяє враховувати характерні точки життєвого циклу, яку було побудовано за допомогою сплайн-апроксимації. Наведено результати її практичного застосування для опису життєвого циклу високотехнологічного товару.

Analysis of product lifecycle's mathematical models is presented. A new mathematical model is introduced, which includes product lifecycle's characteristic points. This model was obtained by spline approximation of experimental data. Results of modelling hi-tech product's lifecycle are presented.

Ключові слова: маркетинговий набір, життєвий цикл товару, характерні точки, «S»-крива, математична модель, сплайн-апроксимація.

Постановка проблеми

Маркетингова діяльність підприємства довгий час розглядалася лише як окрема функція стратегічного менеджменту, завдяки якій були можливі збір та обробка інформації для подальшої розробки, визначення та реалізації стратегій.

Сучасна концепція керування змінила ставлення до маркетингу. Сьогодні він є основою стратегічного менеджменту компанії, що дає можливість постійного моніторингу ринку і забезпечує, таким чином, більш гнучку, швидко адаптацію підприємства до зовнішнього середовища.

Одним із засобів здійснення стратегій фірм є пропозиції, що стосуються чотирьох елементів комплексу маркетингового набору, або «4Р»: товару, ціни, просування й методів розповсюдження [2]. Як вважає американський фахівець із маркетингу Ф. Котлер, «товар – перший і найважливіший елемент комплексу маркетингу» [2].

Слід звернути увагу на те, що товар можна розглядати з декількох позицій: статичної, або його безпосередніх характеристик, і динамічної, тобто життєвого циклу [1].

Маркетинговий набір виступає не тільки як інструмент регулювання життєвого циклу залежно від стадії розвитку, але й багато в чому визначається етапом розвитку продукту. Знаходження товару на тій або іншій стадії життєвого циклу багато в чому визначає вибір цілей і стратегій, форм і методів керування створенням і реалізацією продукту, управлінські та інформаційні схеми.

Таким чином, життєвий цикл товару є одним з основних інструментів планування діяльності підприємства, що висуває особливі вимоги до його математичної моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

У 1950-70 рр. вийшла безліч теоретичних і практичних робіт, присвячених вивченню життєвого циклу товару. Дослідники пропонували найрізноманітнішу кількість стадій, границі їхнього розбиття й види кривих.

Так, у 1959 р. Д. Р. Форрестер запропонував для опису життєвого циклу товару використовувати

«S»-криву, яка потім стала вважатися класичною кривою. Учений розділив її на чотири стадії: впровадження, зростання, зрілості та спаду. У 1966 р. Р. Базелл визначив, що буває кілька різновидів стадії зрілості. У 1967 р. виходить стаття У. Кокса, у якій було наведено ще п'ять різновидів життєвого циклу товару, крім уже відомого. Автор указував, що життєві цикли 28,3% досліджуваних ім товарів можуть бути описані «S»-кривою. Пізніше, у 1974 р., Ч. Уоссон виявив ще дев'ять різновидів життєвого циклу товару. У 1981 р., а потім – ще раз у 1986 р., було представлено п'ятнадцять різновидів життєвого циклу товару, однак вони не були практично перевірені. У 1986 р. вийшла робота, присвячена аналізу життєвих циклів товарів довгострокового вживання для дому за період 1922-1978 рр. [10]. Автори встановили, що 50% товарів мають традиційну «S»-криву життєвого циклу, а інші можуть бути описані п'ятьма іншими типами моделей. В одному з найпопулярніших підручників маркетингу – «Основи маркетингу» Ф. Котлера – автор приводить шість різновидів життєвого циклу, крім класичного [2].

Сьогодні у теорії маркетингу життєвий цикл товару прийнято описувати «S»-кривою, що складається із чотирьох стадій: впровадження (або виведення на ринок), зростання, зрілість і спад [2].

Етапом виведення на ринок є період повільного зростання обсягу продажів у міру виходу товару на ринок. На цій стадії компанії витрачають значні кошти на виведення самого продукту на ринок, тому прибутку немає. Для етапу зростання характерне збільшення обсягу продажів за рахунок швидкого сприйняття споживачами товару, а отже – прибутку. На стадії зрілості продукт уже добився сприйняття більшістю потенційних покупців, що зумовлює вповільнення обсягу продажів, стабілізацію або падіння обсягів продажів, зниження прибутку та вихід продукту з ринку. Отже, момент переходу з одного етапу на інший є вкрай важливим, тому що менеджерам компанії необхідно грамотно планувати обсяги інвестицій і виробництва, матеріали, чисельність торговельного персоналу, дистрибуцію, маркетингові й рекламні заходи.

Крива життєвого циклу товару описується обмеженою кількістю математичних моделей: поліномами до четвертого степеня, експонентною та логістичною (див. [7]). Між тим, у статті американських дослідників (див. [4]) наведено близько 15 математичних моделей, проте більшість із них не заслуговують на інтерес, тому що представляють із себе різновиди класичної кривої.

Найчастіше як у вітчизняних, так і в закордонних дослідженнях прийнято для опису життєвого циклу товару приводити логістичну математичну модель. На думку авторів, вона має декілька недоліків: по-перше, у неї немає максимуму, отже, неможливо знайти «піковий» обсяг продажів; по-друге, наявність горизонтальної асимптоти дозволяє описати лише перші три стадії. Моделі, що розроблені на базі логістичної, наприклад, модель У. Кокса, мають ті ж самі недоліки. У статті румунських учених [6] згадується про дослідження, що було проведено їхнім співвітчизником Н. А. Попом. Математичну модель життєвого циклу було описано за допомогою експоненти, вигин якої регулюється трьома параметрами. Подібна модель, через одержання першої й другої похідної функції, дозволяє знайти максимальну точку обсягу продажів, яку дослідник назвав точкою насичення, і дві симетричні їй точки перегину. У той же час, як показав досвід моделювання кривої життєвого циклу, введення більшої кількості параметрів у модель, з одного боку, дозволяє краще апроксимувати вихідні дані, але й може привести до проблем хибного вибору масштабу, взаємодії параметрів та ефекту нуля, які на практиці вирішити досить складно. Також варто вказати на високу ймовірність появи проблеми «перенавчання» даних, що зумовлено невеликим розміром вибірок, які, як правило, характеризують розвиток товару.

Головним недоліком усіх вищевказаних математичних моделей, який обмежує їх застосування у прогнозуванні, є те, що за їх допомогою неможливо знайти всі граничні точки стадій, які відображують зміну зростання й приросту обсягу продажів і які, таким чином, дозволяють відстежити зміну стадій. Складність знаходження цих точок полягає в тому, що експериментальні дані апроксимуються одною функцією, для якої вони не є ані точками перегину, ані точками екстремуму.

Мета дослідження

Метою цього дослідження є побудова такої математичної моделі життєвого циклу товару, яка б дозволяла визначити граничні точки стадій, що характеризують зміни зростання та приросту обсягів продажів, і її практична перевірка.

Опис характерних точок кривої життєвого циклу товару

Основою для розробки нової кривої життєвого циклу є класична модель.

Американськими вченими П. Голдером і Д. Теллісом було запропоновано для опису початку й закінчення перших двох стадій – впровадження й зростання – виділяти такі точки [5]:

1. Комерціалізації – це момент часу, коли товар було продано вперше.
2. Зльоту – момент переходу з першої стадії на другу. Перший ріст обсягу продажів. Точка зльоту обсягу продажів позначає критичну точку переходу зі стадії впровадження на стадію зростання.
3. Уповільнення – момент переходу із другої стадії на третю. Визначається обсягом продажів, що повільно зростає або убиває.

Важливим також є те, що авторам не вдалося виявити статті, які присвячені аналізу стадії спаду, що характеризується різним темпом падіння обсягів продажів: спочатку різким, а потім поступовим і повільним, що наближається до осі ОХ. Таким чином, у рамках цієї роботи стаття спаду розбивається на два

етапи: різкого спаду й загасання, а точку, їх поділяючу, можна назвати точкою спаду.

Якщо розглядати стадію зрілості більш докладно, то слід відзначити, що вона може бути охарактеризована спочатку поступовим зростанням обсягу продажів, а потім – спадом. Точку, що розділяє спад стадії зрілості та наступну стадію, назвемо точкою вповільнення 2, і, відповідно, момент переходу із другої стадії на третю – точкою вповільнення 1. Важливою також є точка, що характеризує максимальний обсяг продажів товару, яку можна назвати точкою зрілості.

Виходячи з цих припущень, можна побудувати нову, уточнену, криву життєвого циклу товару, яку представлено на Малюнку 1.

Опис теоретичних допущень щодо математичної моделі

Для побудови кривої життєвого циклу товару було обрано апроксимацію регресійної залежності за допомогою сплайн-техніки, що дозволяє описувати функцію за стадіями.

Оскільки основним критерієм розбиття життєвого циклу товару за стадіями є зміна приросту, то необхідно буде визначити поведінку першої й другої похідних, що відповідно характеризують ріст і приріст обсягу продажів.

Серед сплайн-функцій найбільше застосування одержали кубічні, тому що, на думку ряду вчених (див., наприклад, [3], [8] або [11]), вони найкраще підходять для опису багатьох залежностей, а їх перша й друга похідні безперервні. Тому як апроксимуючу функцію виберемо кубічний сплайн.

Сплайн степеня l являє собою функцію, безперервну разом зі своїми $(l-1)$ -ми похідними, у якій похідна l -ого порядку постійна на інтервалах між заданими точками, названими вузлами [3]. До того ж, він складається із гладко склеєних у вузлах поліномів l -го степеня.

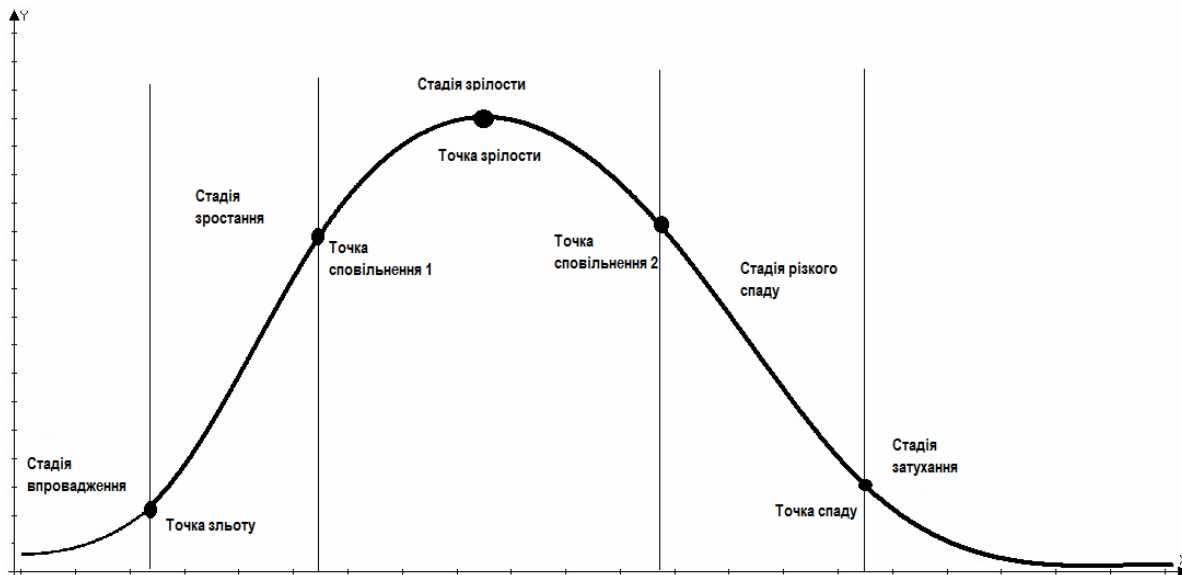


Рис. 1. Уточнена крива життєвого циклу товару

При використанні сплайна необхідно вирішити наступні завдання: знайти порядок полінома, визначити число вузлів та їх положення, обчислити коефіцієнти рівнянь.

Нехай залежна функція – це фактичний обсяг продажів товару в момент часу t_i , що позначимо як y_i , де індекс вказує момент часу й дорівнює $i = \overline{1, \dots, N}$. Незалежна змінна – це число років на ринку на момент часу i , позначимо її як t . Загальне число стадій, або інтервалів розділення, становить 5. Позначимо точки розділення інтервалів, або вузли, як t_j , при цьому $j = \overline{1, \dots, 4}$.

Отже, модель функції на деякому інтервалі k матиме наступний вигляд:

$$y_k = \alpha_{0k} + \alpha_{1k} \cdot t + \alpha_{2k} \cdot t^2 + \alpha_{3k} \cdot t^3 + m(k) + \varepsilon \quad (1)$$

де α_{0k} , α_{1k} , α_{2k} , α_{3k} – значення коефіцієнтів при незалежній змінній, які отримані за допомогою методу найменших квадратів;

$m(k)$ – рівняння сплайна на k -ому інтервалі;

ε – помилка регресії, що має нормальний закон розподілення.

Рівняння сплайна на k -ому інтервалі має наступний вигляд:

$$m(k) = \sum_{j=1}^4 \beta_j \cdot (t_i - t_j)_+^3 \quad (2)$$

Знак «+» у формулі 2 означає зрізання, яке для першого випадку може бути представлено за

допомогою наступної формули:

$$(t_i - t_j)_+^3 = \begin{cases} (t_i - t_j)^3, & \text{якщо } t_i > t_j \\ 0, & \text{якщо } t_i \leq t_j \end{cases} \quad (3)$$

Докладніше про сплайн-апроксимації можна ознайомитися в книгах [3], [8], [9] або [11].

Для оцінки якості й точності побудованої регресійної моделі використовуються такі показники, як коефіцієнт детермінації, критерії Стюдента та Фішера.

Для перевірки припущень щодо правильності розбиття кривої життєвого циклу на стадії необхідно буде знайти перші й другу похідну функцію на кожному інтервалі та проаналізувати характер її зміни.

Опис вихідних даних

З метою перевірки теоретичних припущень щодо математичної моделі та її перевірки було зібрано дані про обсяги продажів магнітофонних касет на ринку США у 1973-2007 рр.

Якщо прийняти 1964 р. за перший рік уведення касет на ринок США, то значення фактора, що впливає, у 1973 р., тобто x_1 , дорівнює 9, $x_2 = 10$ і т. д.

Опис результатів дослідження

Спочатку для вихідних даних було побудовано та оцінено класичні математичні моделі кривої життєвого циклу товару.

Потім було побудовано кубічну сплайн-регресійну модель. Візуально визначено вузли в наступних точках: $t_1 = x_7 = 15$ (1979 р.), $t_2 = x_{12} = 20$ (1984 р.), $t_3 = x_{22} = 30$ (1994 р.), $t_4 = x_{28} = 36$ (2000 р.).

Результати всіх обчислень представлено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Результати побудови класичних математичних моделей для опису життєвого циклу товару

Назва математичної моделі	Значення коефіцієнту детермінації	Адекватність моделі	Значущість коефіцієнтів рівняння
Поліном 2-го степеня	0,776	адекватна	усі коефіцієнти значущі
Поліном 3-го-степеня	0,797	адекватна	коефіцієнт при x^3 статистично не значущий
Поліном 4-го степеня	0,964	адекватна	усі коефіцієнти значущі
Експоненційна	0,144	адекватна	константа статистично не значуща
Логістична	0,100	неадекватна	-
Кубічна сплайн-регресійна	0,986	адекватна	усі коефіцієнти значущі

Таким чином, кубічна сплайн-регресійна модель найточніше описує вихідні дані. Незважаючи на досить велике значення коефіцієнта детермінації полінома четвертого степеня, він також, як і інші функції, не дозволяє враховувати характер зміни зростання й приросту обсягу продажів, які є досить відмінними для кожної стадії життєвого циклу товару.

Графіки вихідних значень, кубічної сплайн-функції та її першої й другої похідних представлено на рис. 2.

Порожнім кружком позначено графік вихідних значень, штрих-пунктиром – кубічну сплайн-функцію, тонкою суцільною лінією – першу похідну, штрихом – другу.

Перша похідна перетинає вісь Ox у точці максимуму, тобто відповідає максимальному обсягу продажів у 1989 р. Зміна знаку похідної з «+» на «-» свідчить про зміну зростання обсягу продажів: спочатку обсяг продажів зростає до точки екстремума, а потім – убуває.

Перетин графіка другої похідної з віссю Ox свідчить про зміну зростання обсягу продажів, а також про зміну знака приросту: у точці вповільнення 1 відбувається його убування, а в точці вповільнення 2 – зростання.

Зміна нахилу кривої другої похідної відбувається у візуально обраних вузлах і означає, що ці точки є локальними екстремумами. Якщо приріст до вузла зростає, а потім убуває, то це – точка максимуму. Або мінімуму, якщо навпаки. Таким чином, аналітично можна довести наявність двох характерних точок на кривій життєвого циклу: зльоту й спаду.

Висновки

У цій роботі запропоновано для побудови математичної моделі життєвого циклу товару використовувати кубічну сплайн-функцію, що дозволяє точніше описувати зміну динаміки обсягів продажів у часі.

Точку зльоту товаром було досягнуто у 1979 р. Точку вповільнення 1 життєвого циклу товару було досягнуто у 1984 р., тобто через рік після уведення на ринок компакт-дисків. На момент проходження точки вповільнення 2, тобто 1994 р., компакт-диск досяг стадії зростання. Точка спаду життєвого циклу касети – 2000 р., коли компакт-диск досяг точки вповільнення 2, а на ринку все більшу популярність завойовує цифрова музика, розповсюджувана через Інтернет.

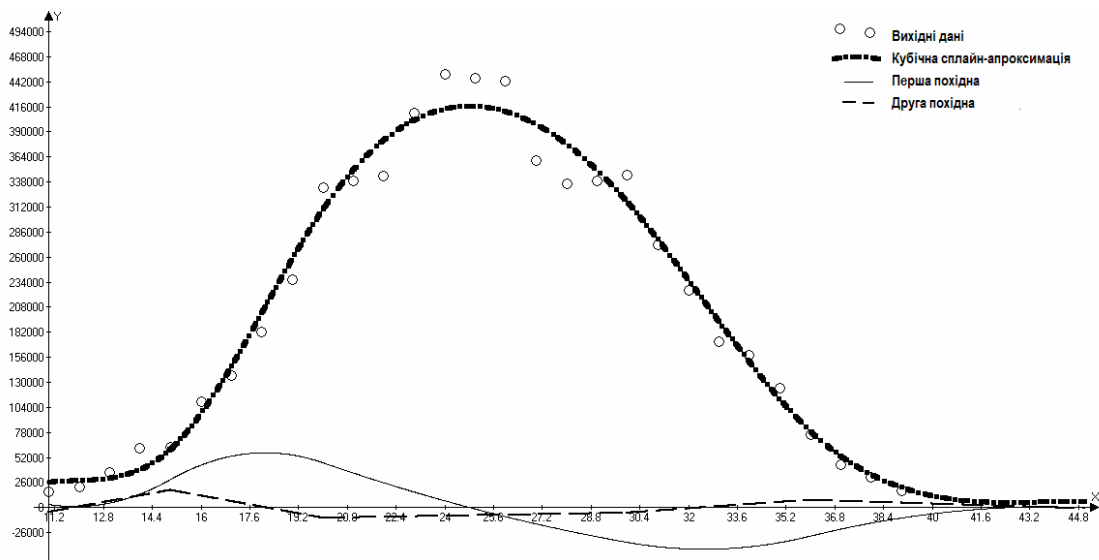


Рис.2. Графіки вихідних значень, кубічної сплайн-функції, її першої та другої похідних

Подібне «кусове» розбиття функції надзвичайно важливе з погляду управління, тому що правильне визначення стадії життєвого циклу товару багато в чому зумовлює подальше планування діяльності компанії: навчання споживачів, проведення різних маркетингових заходів, своєчасне впровадження інновацій та вивід товару з ринку, удосконалювання виробничих процесів, посилення або зменшення конкуренції, зниження прибутку й обсягу продажів тощо.

Чотири точки розбиття стадій життєвого циклу товару в першу чергу характеризують зміну зростання й приросту обсягу продажів, але дві з них не є точками перегину і їх не можна аналітично визначити через дослідження функції. Саме тому сплайн-регресійна модель є найоптимальнішою, тому що поводження її похідних на кожному інтервалі дозволяє виявити будь-які зміни.

Перспективи подальших досліджень

Подальші дослідження будуть спрямовані на подолання обмежень запропонованої моделі. По-перше, на залежну змінну на практиці впливає безліч факторів, а не один. По-друге, саму модель необхідно перевірити для опису більшої кількості класів товарів. По-третє, у рамках статті обсяг продажів був узятий у натуральних одиницях виміру, тобто модель необхідно перевірити для обсягу продажів у грошовому вираженні.

Література

1. Виханский О. С. Стратегическое управление. – М.: Гардарика, 1998. – 296 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
3. Прикладная статистика: Исследование зависимостей: Справ. изд. / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 487 с.
4. Crompton, J. L., Reid, I. S. and M. Uysal. Empirical identification of product life-cycle patterns in the delivery of municipal park and recreation services. *Journal of Park and Recreation Administration*, Vol. 5, No. 1, Spring 1987, pp. 17-34.
5. Golder, P. N. and Tellis, G. J. Growing, Growing, Gone: Cascades, Diffusion, and Turning Points in the Product Life Cycle. *Marketing Science*, 2004, 23(2), pp. 207-218.
6. Isaic-Maniu, A. and Vodă, V. G. On a model regarding the product life cycle. *Management & Marketing* (2008) Vol. 3, No. 3, pp. 87-96.
7. Meenaghan, J. A. and P. J. P. O'Sullivan. The shape and length of the product life cycle. *Irish Marketing review*, Vol. 1, spring 1986, pp. 83-102.
8. Montgomery, D. C., Peck, E. A., and Vining, G. G. 2001. *Introduction to Linear Regression Analysis*, 3rd edn. New York, NY: JohnWiley&Sons.
9. Paulson, D. S. 2007. *Handbook of regression and modeling: applications for clinical and pharmaceutical industries*. 1st edn. Chapman & Hall/CRC.
10. Schultz, S. R. and Rao, S. R. Product Life Cycles of Durable Goods for the Home. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Spring, 1986, Vol. 14, No. 1, pp. 7-12.
11. Suits, D. B., Mason, A. and Chan, L. Spline functions fitted by standard regression methods. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 60, No. 1 (Feb., 1978), pp. 132-139.

Надійшла 14.03.2010

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УМОВАХ КРИЗИ

УДК 331.2

О. А. ДОРОНІНА

Донецький національний університет

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ У
ПРОМИСЛОВОМУ РЕГІОНІ

У статті проведено оцінку стану оплати праці працівників Донецької області в докризовий і кризовий періоди, виявлено вплив кризи економіки на погіршення ситуації в сфері оплати праці. Обґрунтовано необхідність посилення відповідальності роботодавців за недотримання норм законодавства про оплату праці та підвищення ролі соціального партнерства в регулюванні даних питань.

In article the estimation of workers payment condition of Donetsk area is spent to the pre-crisis and crisis periods, influence of crisis of economy on situation deterioration in payment sphere is revealed. Necessity of employers responsibility strengthening for non-observance of norms of the legislation on a payment and increase of a role of social partnership in regulation of this points in question is proved.

Ключові слова: оплата праці, середня заробітна плата, економічна криза, заборгованість по виплаті заробітної плати.

Вступ. Політика оплати праці посідає одне з чільних місць у державній та регіональній кадровій політиці, оскільки від її виваженості залежить добробут працюючого населення, ефективність формування, розвитку та використання наявного трудового потенціалу, що забезпечує соціально-економічний розвиток відповідного регіону.

Питання оплати праці завжди широко висвітлювалося в науковій літературі через його високу значущість та постійну актуальність. Різні аспекти регулювання оплати праці викладені в роботах таких українських учених як Д.П. Богиня, В.М. Гончаров, А.М. Данюк, Г.Т. Завіновська, А.В. Калина, А.М. Колот, Т.А. Костишина, Г.Т. Куліков, Н.Д. Лук'яненко, Н.О. Павловська, Л.М. Потьомкін, Л.В. Синяєва тощо. Однак, економічна криза в країні починаючи з другого півріччя 2008 р. загострила ряд проблем у даній сфері, що потребує подальшого вивчення розглянутого питання, постійного моніторингу стану оплати праці й розробки напрямів оптимізації ситуації в сфері оплати праці працівників. Вище викладене визначає актуальність статті.

Метою статті є порівняльна оцінка стану оплати праці в економіці Донецької області в докризовий і кризові періоди, а також розробка рекомендацій з усунення впливу негативних тенденцій у сфері оплати праці для працівників регіону.

Основний розділ. Донецька область є одним з провідних промислових регіонів в Україні. На неї припадає більше половини валової доданої вартості області та майже п'ята частина загальнодержавного обсягу реалізованої промислової продукції. У 2008 р. область забезпечила кожен другу тону виробленого в Україні коксу, 46% сталі, 45% чавуну, по 43% готового вугілля та готового прокату чорних металів, п'яту частину металевих труб, 24% сірчаної кислоти, 21% азотних мінеральних добрив, сьому частину електроенергії, 22% шиферу, 18% цементу, 62% видобутку харчової солі, майже весь випуск побутових холодильників [5, с.7].

З виникненням та розвитком економічної кризи в країні в економіці Донецької області відбувся різкий спад показників діяльності базових галузей промисловості. Загальний обсяг промислової продукції області за 2008 р. під впливом світової фінансової кризи зменшився проти попереднього року на 7,8% (в порівняних цінах), у той час як у 2007 р. спостерігався приріст на 7,7%. Протягом перших дев'яти місяців 2008 року в області також забезпечувався приріст загального обсягу виробництва, проте потім ситуація різко погіршилася. За останній квартал 2008 р. порівняно з четвертим кварталом 2007 р. обсяг промислової продукції регіону зменшився на третину [5, с.7].

За січень-листопад 2009 р. обсяг продукції в області скоротився порівняно з відповідним періодом минулого року на 24,2%. Зниження виробництва в січні-листопаді 2009 р. проти січня-листопада 2008 р. відбулося за всіма основними видами промислової діяльності: у машинобудуванні – на 44,4%, у виробництві будматеріалів, скла та іншої мінеральної продукції – на 41,9%, в добуванні корисних копалин, крім паливно-енергетичних – на 41,1%, в металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів – на 28,2%, в хімічній та нафтохімічній промисловості – на 34,2% [4, с.4].

За рівнем середньомісячної заробітної плати працівників Донецька область протягом тривалого часу була незмінним лідером серед областей України, посідаючи у рейтингу друге місце після м. Києва. Проте, економічна криза в останні два роки спричинила відповідний вплив на стан оплати праці в області.

У 2008 р. середньомісячна заробітна плата в цілому по Донецькій області склала 2015 грн., що номінально більше 2007 р. на 31,3%, порівняно з 2006 р. – на 67,7% і становила 2015 грн. В цілому по Україні середня заробітна плата порівняно з 2007 р. зросла на 33,7%, порівняно з 2006 р. – на 73,4%. За останні два роки це найвищі темпи зростання по Україні та Донецькій області [1, с.7].

Проте, реальна зарплата (з урахуванням інфляції й сплачених податків) зросла лише на 4,6%. У грудні 2008 р. через інфляцію середньостатистичний працівник, зайнятий в економіці області, втратив у середньому 394 грн., що перевищує розмір відрахувань із заробітної плати (у середньому – 364 грн.). З листопада 2008 року ціни підвищуються швидше, ніж нарахована заробітна плата та вперше за останні десять років, тобто після фінансової кризи 1998 р., реальна зарплата почала знижуватися. У листопаді 2008 р. вона була нижче аналогічного місяця попереднього року на 9,2%, у грудні – на 11,3%, у січні 2009 р. – на 16,6%.

В умовах економічного спаду рівень оплати праці у грудні 2008 р. не став найвищим місячним показником, як це традиційно було в попередні роки. Через застосування вимушених адміністративних відпусток і переведення працівників на неповний робочий час, а також внаслідок зростання виробничих простоїв зменшилася питома вага високооплачуваних працівників і зросла кількість працівників, зарплата яких була нижче законодавчо встановлених соціальних стандартів. Так, 4,6% усіх зайнятих в економіці області (52,5 тис. осіб) у 2008 р. мали грудневу зарплату не вище мінімальної (з 1 грудня – 605 грн.). Для порівняння: у грудні 2007 р. доля працівників, рівень оплати праці яких був нижче мінімальної зарплати, становила 2,5%, у вересні 2008 р. – 2,3%.

Питома вага працівників, зарплата яких у грудні 2008 р. не досягла прожиткового мінімуму для працездатних осіб (з 1 жовтня 2008 р. – 669 грн.) склала 9%, у той час як у вересні їх було менше 7%. При цьому питома вага працівників, які заробили за місяць понад 2000 грн, зменшилася з 42% у вересні 2008 р. до 36% у грудні. У металургійному комплексі цей показник, склавши за грудень 42%, зменшився не тільки у порівнянні з вереснем (63%), але й груднем 2007 р. (49%). Протягом IV кварталу 2008 р. більше ніж у двічі скоротилася чисельність металургів, місячний зарібок яких перевищує 5000 грн.

У табл.1 наведено розмір середньої заробітної плати за видами економічної діяльності у 2008 р., а також його динаміку за ряд років. Наведені дані свідчать про те, що у 2008 р. вище за середньообласний рівень розмір середньої заробітної плати складався у промисловості, будівництві, транспорті та зв'язку, фінансовій діяльності, операціях з нерухомим майном, державному управлінні, наданні послуг.

Таблиця 1

**Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності
у Донецькій області, грн [6]**

	2000 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Усього	292	1202	1535	2015
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	164	743	942	1316
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	120	674	888	1112
Рибальство, рибництво	186	750	823	1034
Промисловість	366	1407	1790	2329
Будівництво	272	1232	1578	2039
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	237	824	1073	1372
Діяльність готелів та ресторанів	135	853	1129	1213
Діяльність транспорту та зв'язку	335	1299	1631	2173
діяльність наземного транспорту	231	1118	1430	1798
діяльність морського транспорту	207	2001	2335	4268
діяльність авіаційного транспорту	471	2007	2558	3976
додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	417	1477	1859	2460
діяльність пошти та зв'язку	270	1003	1163	1606
Фінансова діяльність	535	1813	2348	3112
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	242	1294	1719	2194
з них дослідження та розробки	278	1233	1630	2165
Державне управління	302	1510	1758	2456
Освіта	166	792	1040	1417
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	142	663	869	1171
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	174	1208	1670	2216
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	143	1315	1809	2412

Зростання рівня заробітної плати працівників Донецької області у 2008р. порівняно з 2007 р. спостерігалось за всіма видами економічної та промислової діяльності. Найбільше зростання відбулося на

підприємствах морського (на 82,8%) та авіаційного (на 55,4%) транспорту, на підприємствах з добування вугілля (на 44%), з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів (на 40,8%), у сільському господарстві (на 39,7%), державному управлінні (на 39,7%), пошті та зв'язку (на 38%), освіти (на 36,2%) [1, с.8].

У 2009 р. порівняно з попереднім періодом зберігається тенденція зростання номінального рівня середньої заробітної плати в цілому по економіці області, але поряд зі зниженням реальної заробітної плати відбувається зменшення рівня номінальної заробітної плати у деяких видах економічної діяльності. Так, у будівництві номінальна зарплата за 10 місяців 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. зменшилася на 19,4%, у роздрібній торгівлі – на 13,1%, у наукових організаціях – на 10,3%, у сфері державного управління – на 2,3%. У промисловості області середньомісячна зарплата за січень-жовтень 2009 р. склала 2369 грн., що більше аналогічного періоду минулого року лише на 0,5%. При цьому в металургії вона знизилася на 4,1%, у хімічній і нафтохімічній промисловості – на 18,3%, у машинобудуванні – на 19,3%.

В цілому по економіці у жовтні 2009 р. середня заробітна плата в області складала 2204 грн., що номінально вище порівняно з попереднім місяцем на 0,5%, а реально нижче на 0,4%. Порівняно з жовтнем 2008 р. номінальна зарплата зросла на 5,2%, а реальна знизилася на 7,4% (рис.1).

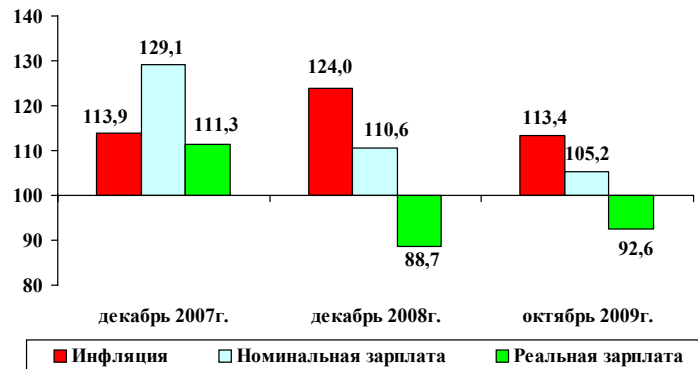


Рис. 1. Індекси заробітної плати та інфляції, % до аналогічного місяця попереднього року [1]

У листопаді 2009 р. середня номінальна заробітна плата одного штатного працівника в цілому по області в порівнянні з жовтнем збільшилася на 1,2% і склала 2231 грн. Це в 3 рази більше законодавчо встановлених з 1 листопада соціальних стандартів: мінімальної заробітної плати й прожиткового мінімуму для працездатних осіб (744 грн.). У промисловості листопадова заробітна плата зменшилася у порівнянні з попереднім місяцем на 0,6% і склала 2552 грн. Реальна заробітна плата у цілому по Донецькій області у листопаді 2009 р. в порівнянні з жовтнем зросла на 0,4%. У порівнянні з листопадом 2008 року середній рівень оплати праці номінально підвищився на 15,4%, а реально – на 1,5%. Слід зазначити, що зростання реальної заробітної плати до аналогічного місяця попереднього року, яке зафіксовано уперше з початку 2009 р., пов'язане зі зниженням бази порівняння (у листопаді 2008 р. реальний рівень оплати праці зменшився проти листопада 2007 року на 9,2%).

Негативні тенденції розвитку базових галузей економіки Донецької області спричинили виникнення заборгованості з виплати заробітної плати. У 2008 р. на економічно активних підприємствах сума заборгованості в порівнянні з 1 січня 2008 р. збільшилася у 12 разів, у порівнянні з 1 листопада 2008 р. – в 2,1 рази й склала 376 млн. грн. На 1 грудня 2008 р. вчасно не одержали зарплату 165,3 тис. осіб (13,4% працівників, зайнятих в економіці області) у середньому по 2162 грн. на один працюючого. У структурі заборгованості з виплати заробітної плати економічно активних підприємств 75,2% припадає на промислові підприємства. Істотне зростання суми боргу в порівнянні з 1 листопада 2008 р. зафіксовано у хімічному виробництві (в 65,2 рази). Станом на 1 грудня 2008 р. утворилася заборгованість з виплати заробітної плати на підприємствах з видобутку корисних копалин, крім паливно-енергетичних. Заборгованість з виплати заробітної плати за рахунок бюджетних коштів станом на 1 грудня 2008 р. була відсутня.

На 1 січня 2009 р. заборгованість з виплати заробітної плати склала в Донецькій області 263,1 млн. грн. (рис.2), на 94,1 млн. грн. або в 1,6 рази перевищувало минулорічний показник. Борги з виплати заробітної плати на економічно активних підприємствах зросли в 4,4 рази й склали 137,6 млн. грн., або 52% усієї заборгованості (інші суми припадали на підприємства-банкрути й економічно неактивні підприємства). Протягом січня 2009 р. заборгованість по зарплаті зросла ще майже на 100 млн. грн. і на початок лютого досягла 362,6 млн. грн.

Вагоме зростання заборгованості з виплати заробітної плати в Донецькій області за цей час зафіксовано на підприємствах будівництва (на 32,6 млн.грн.), з добування вугілля (на 26 млн.грн.), машинобудування (на 19,1 млн.грн.).

Заборгованість з виплати заробітної плати на 1 грудня 2009 року складала в області 287,3 млн. грн., що на 12 млн. грн., або на 4% менше ніж 01.11.2009 р., а в порівнянні з початком року – більше на 23,7 млн.

грн. або на 9%. Борги по зарплаті на економічно активних підприємствах на початок грудня склали в цілому по області 145 млн. грн. або більше половини всієї заборгованості. У вугільній промисловості області заборгованість з виплати зарплати протягом листопада скоротилася на 13,9%, а в порівнянні з початком 2009 року – на 6,3%. Значними (44,8 млн. грн.) залишаються борги працівникам економічно активних будівельних підприємств, а загальна заборгованість по зарплаті в будівництві області склала на 1 грудня 61,8 млн. грн.

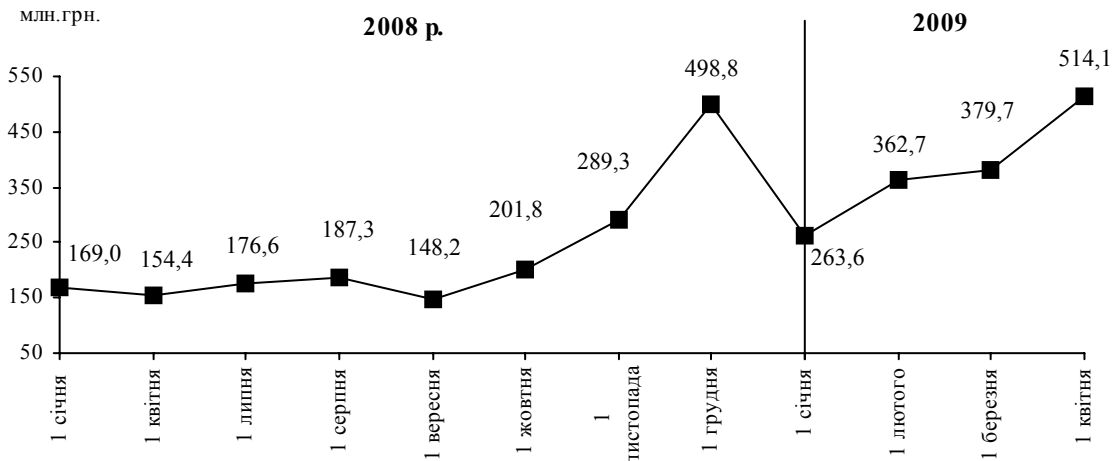


Рис. 2. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати у Донецькій області [1, с.17]

Таким чином, можна констатувати, що в сучасних умовах регіональна кадрова політика в Донецькій області перш за все повинна бути спрямована на нейтралізацію (усунення) негативного впливу кризи на рівень трудових доходів найманих працівників. Враховуючи сучасний стан виплат заробітної плати в економіці області, необхідним вважаємо підвищення соціальної відповідальності бізнесу щодо забезпечення законного права працівників на своєчасне отримання заробітної плати у повному обсязі відповідно кількості та якості виконаної праці. Чинним законодавством в Україні (Кодексом Законів про працю України, Кодексом України про адміністративні правопорушення та Кримінальним кодексом України) за несвоєчасну виплату заробітної плати працівникам для роботодавців передбачено матеріальну, адміністративну та кримінальну відповідальність [2, с.12-16]. Проте, вищенаведені дані щодо обсягів заборгованості з виплати заробітної плати в області свідчать про те, що користуючись загальною кризовою ситуацією деякі роботодавці нехтують виконанням свого зобов'язання щодо виплати заробітної плати. В такій ситуації, разом з підсиленням державного контролю за своєчасністю розрахунків з працівниками, необхідним є зростання ролі громадського контролю та більш повне використання інструментів соціального партнерства, зокрема колективних угод та договорів.

З точки зору забезпечення своєчасності виплати заробітної плати працівникам області слід надати високу оцінку чинній Регіональній угоді між Донецькою облдержадміністрацією, профспілковими об'єднаннями Донецької області та Донецькою обласною організацією роботодавців на 2009-2010 рр. В цьому документі у розділі II «У сфері оплати праці і підвищення доходів населення» міститься 6 пунктів (2.1, 2.2, 2.9, 2.10, 2.17, 2.23), що розкривають зобов'язання з цього питання всіх сторін соціального партнерства на регіональному рівні [3]. У зв'язку з цим вважаємо вкрай важливим дотримання на всіх підприємствах області цих зобов'язань і перш за все пп.2.1 і 2.2, що стосуються здійснення необхідних заходів щодо своєчасної і в повному обсязі виплати заробітної плати та недопущення виникнення заборгованості з неї, а також вжиття реальних заходів щодо ліквідації заборгованості із заробітної плати, яка виникла на підприємствах і в організаціях області [3].

Висновки: Проведене дослідження показало, що економічна криза викликала ряд негативних тенденцій у сфері оплати праці працівників Донецької області, найбільш істотними з яких є зниження реальних доходів працюючих та зростання заборгованості роботодавців з виплати заробітної плати. У зв'язку з цим, вважаємо за необхідне підвищити ефективність існуючих методів впливу на виконавську дисципліну роботодавців у питанні своєчасної виплати заробітної плати й підвищення відповідальності соціальних партнерів за вирішення даної ситуації з окремим акцентом на даному питанні в новій регіональній угоді.

Література

1. Заробітна плата та стан її виплати в Донецькій області у 2008 році та у січні-березні 2009 року. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 42 с.
2. Організація роботи профкому щодо захисту трудових прав членів профспілок // Бібліотечка голови профспілкового комітету. – К.: Профінформ, ФПУ, 2009. – № 11. – 48 с.

3. Регіональна угода між Донецькою облдержадміністрацією, профспілковими об'єднаннями Донецької області та Донецькою обласною організацією роботодавців на 2009-2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua> .

4. Промисловість за січень-листопад 2009 року: статистичний бюлетень. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 34 с.

5. Промисловість Донецької області у 2008 році: статистичний збірник. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 93 с.

6. Праця Донецької області 2008: статистичний щорічник. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 322 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 314.1

Л. В. ГАНІЧ

Донецький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Розглянуто основні фактори, що впливають на демографічні тенденції, а також визначено особливості демографічної кризи в Україні.

Basic factors influencing on demographic tendencies are considered and the features of demographic crisis in Ukraine are defined in the article.

Ключові слова: демографічна криза, народжуваність, смертність, захворюваність, міграція.

Людський ресурс в умовах процесів, що активно розвиваються, старіння та депопуляції населення стає найдефіцитнішим ресурсом. На початку ХХІ ст., коли людський потенціал лише почав усвідомлюватися як головне надбання будь-якої цивілізованої держави, людство вже зіткнулося із значними поломками в механізмі відтворювального процесу. Найбільшими демографічними проблемами на сьогодні є скорочення народжуваності, старіння населення і слабо керовані міграційні процеси, що порушують в багатьох країнах сприятливий демографічний баланс.

Проблеми розвитку трудового потенціалу є об'єктом наукових досліджень відомих українських учених: Антонюк В., Бандура С., Гнібіденко І., Грішнєвої О., Долішного М., Злупка С., Колота А., Лук'яненко Н., Оникієнка В., Шаульської Л. та ін. Разом з тим останнім часом набуває актуальності вивчення особливостей формування та реалізації трудового потенціалу в умовах економічної кризи.

Метою статті є визначення основних напрямів удосконалення демографічної ситуації в Україні на основі виявлення та аналізу факторів, які впливають на демографічні показники.

Прийнято вважати, що демографічна ситуація в Україні розвивається в руслі загальносвітових тенденцій. Однак у нас ці проблеми, безумовно, носять відбиток національних особливостей, властивих нашій країні і нашому народу. Причинами погіршення демографічної ситуації в Україні експерти вважають: падіння рівня і якості життя; зміну цінностей – для багатьох жінок найбільш важливішою стала робота, ніж сім'я і діти; зміну традиційного життєвого устрою; домінування міського способу життя над сільським.

Одним з основних чинників посилення несприятливих демографічних тенденцій в Україні є та обставина, що відтворення населення економічно не забезпечується. В період економічної кризи значно скоротилася матеріальна база реалізації потреби в дітях. Рівень заробітної плати у переважній більшості населення був і нині залишається недостатнім не тільки для утримання і виховання здорових дітей, але й для відтворення в належній якості робочої сили батьків. При наявній в Україні матеріальній базі представляється неможливим належне задоволення життєво важливих потреб працюючих та їх родинних утриманців. Це привело до того, що більшість шлюбних пар вимушена в значно більшій мірі, ніж раніше, обмежувати розмір сім'ї. Механізм зниження народжуваності в кризовий період полягає у тому, що задоволення потреби в дітях, в материнстві і батьківстві конкурує з низкою інших потреб, тим більше елементарних, ніж нижчий рівень життя. Не задовольняючи повною мірою свою потребу в дітях, сім'ї прагнуть зберегти досягнутий рівень життя, наслідком чого і стало суттєве падіння рівня народжуваності в Україні в 1990-2001 рр.

Необхідно зазначити, що Україна нині має один з найнижчих серед європейських країн рівень сумарного показника народжуваності. У містах України цей показник в 1999-2001 рр. скочувався до безпрецедентно низького рівня (менше 1 дитини), який не спостерігається в жодній європейській країні, і нижче за той соціальний мінімум народжуваності, яким звичайно вважається народження хоча б однієї дитини (рис. 1).

Починаючи з 2002 р. до теперішнього часу даний показник має позитивну тенденцію, проте через високий рівень смертності в Україні з 1991 р. в країні має місце депопуляція населення (табл. 1).



Рис. 1. Сумарний показник народжуваності в Україні та в інших європейських країнах [1]

Таблиця 1

Кількість народжених і померлих за 2000-2008 рр. [2]

Рік	Кількість народжених, тис. осіб	Частка дітей народжених жінками, які не перебували у зареєстрованому шлюбі, %	Кількість померлих, тис. осіб	Природний приріст населення, тис. осіб
2000	385,1	17,3	758,1	-373,0
2001	376,4	18,0	745,9	-369,5
2002	390,7	19,0	754,9	-364,2
2003	408,6	19,9	765,4	-356,8
2004	427,3	20,4	761,3	-334,0
2005	426,1	21,4	782,0	-355,9
2006	460,4	21,1	758,1	-297,7
2007	472,7	21,4	762,9	-290,2
2008	510,6	20,9	754,5	-243,9

У 2006 і 2008 рр. спостерігалось найпомітніше за останні роки збільшення кількості народжених. У 2008 р. в Україні народилося 510, 6 тис. дітей, що на 37, 9 тис. більше, ніж в 2007 р. А сумарний показник народжуваності з 1,21 в 2005 р. збільшився до 1,45.

Проте не слід відносити це виключно на рахунок введення в Україні з 1 квітня 2005 значної за розміром допомоги жінкам у зв'язку з народженням дитини (в теперішній час матеріальна допомога на першу дитину складає 12240 грн., на другу – 25000 грн., на третю і наступну – 50000 грн.) і тим більше розраховувати на довготривалу стійку результативність цього заходу, оскільки демографічна ситуація в цілому і рівень народжуваності зокрема, – кінцевий результат економічної діяльності, функціонування і розвитку всіх сторін життєдіяльності суспільства. Це свідчить про те, що якнайкраща демографічна політика – ефективна соціально-економічна політика. Низький рівень заробітної плати як основного джерела матеріального забезпечення відтворення функціонуючої та нової робочої сили не можна компенсувати навіть дуже відчутною за розміром допомогою у зв'язку з народженням дітей. До того ж динаміка народжуваності обумовлюється не тільки економічним чинником. Як відомо, французькі демографи дійшли висновку, що якщо взагалі звільнити сім'ю від витрат на утримання і виховання дітей, сумарний показник народжуваності підвищиться лише на 0,5 дитини.

У 2008 р. в середньому для України загальний коефіцієнт природного руху населення дорівнював - 5,3. Найсприятливіша ситуація спостерігається на заході України, там чисельність населення скорочується незначно, а в окремих регіонах навіть зростає. У 2008 році цей коефіцієнт виглядав по західноукраїнських областях таким чином: Волинська (-0,3), Закарпатська (+1,7), Івано-Франківська (-1,0), Львівська (-2,4), Рівненська (+0,7), Тернопільська (-3,5), Чернівецька (-1,2). Сюди ж можна віднести і Київ (+0,7). Багато в чому це пов'язано з традиційно вищою релігійністю населення західної України. Дещо гірше, ніж на заході, але краще, ніж в середньому по Україні, ситуація з природним рухом населення в південних регіонах: Автономна республіка Крим (-3,7), Севастополь (-4,7), Миколаївська (-5,5), Одеська (-3,8), Херсонська (-5,0) області. Гірше за середнє значення по Україні виглядають декілька центральних і східних областей: Вінницька (-6,3), Дніпропетровська (-6,6), Житомирська (-7,0), Запорізька (-6,1), Київська (-6,2), Харківська (-6,4), Хмельницька (-6,0). І цілком катастрофічні показники в Донбаському регіоні та традиційно сільській центральній Україні – Донецька (-8,3), Кіровоградська (-8,4), Луганська (-8,5), Полтавська (-8,7), Сумська (-9,6), Черкаська (-8,4), Чернігівська (-12,2) області.

Аналогічна ситуація в розрізі по регіонах і з народжуваністю та смертністю. У 2008 р. в Україні народжувалося в середньому 11 осіб на 1000 населення. У лідерах за показниками народжуваності декілька західних областей: Волинська (14,8), Закарпатська (14,7), Рівненська (14,8). В аутсайдерах опинилися всі східні і деякі центральні області, де народжуваність помітно нижча середньої по країні: Донецька (9,8), Луганська (9,5), Полтавська (9,7), Сумська (9,1), Харківська (9,8), Черкаська (9,5), Чернігівська (8,9) області.

У 2008 р. в Україні зареєстровано в середньому 16,3 померлих на 1000 населення. Найнижча смертність має місце в західних областях: Закарпатська (13,0), Івано-Франківська (13,3), Львівська (13,7),

Рівненська (14,0), Чернівецька (13,4). Найнижчий показник смертності по країні – в Києві (10,9). Найвища смертність в центрі і на сході України: Донецька (18,1), Житомирська (18,3), Кіровоградська (18,6), Луганська (18,0), Полтавська (18,4), Сумська (18,7), Чернігівська (21,1) області.

Показники смертності та народжуваності за 2009 р. в територіальному розрізі представлені наступними даними (табл. 2):

Таблиця 2

Данні про кількість народжених і померлих за січень-жовтень 2009 р. [3]

	Народжені, осіб	Померлі, осіб	Природний приріст, осіб	Кількість померлих у віці до 1 року, осіб
Україна	432361	586854	-154493	4014
Автономна Республіка Крим	19782	23674	-3892	176
Вінницька	15216	22289	-7073	133
Волинська	12850	12105	745	98
Дніпропетровська	31516	45794	-14278	270
Донецька	36724	62504	-25780	439
Житомирська	12819	18197	-5378	112
Закарпатська	15357	12929	2428	206
Запорізька	15604	23560	-7956	150
Івано-Франківська	14699	14594	105	134
Київська	17402	23942	-6540	122
Кіровоградська	9198	14846	-5648	99
Луганська	18374	32681	-14307	219
Львівська	25430	27080	-1650	201
Миколаївська	10999	15558	-4559	84
Одеська	24549	29542	-4993	237
Полтавська	12325	22275	-9950	94
Рівненська	14636	12708	1928	128
Сумська	8969	17602	-8633	76
Тернопільська	10474	13029	-2555	81
Харківська	23034	35541	-12507	198
Херсонська	10331	13920	-3589	108
Хмельницька	12392	18088	-5696	147
Черкаська	10620	18261	-7641	108
Чернівецька	9288	9656	-368	78
Чернігівська	8872	18376	-9504	84
м. Київ	27338	23546	3792	204
Севастополь (міськрада)	3563	4557	-994	28

У 2009 р. за показником природного приросту населення лідерами є м. Київ, Закарпатська та Рівненська області, аутсайдерами – великі промислові області: Донецька, Луганська, Дніпропетровська.

Таким чином, можна говорити про те, що західноукраїнський регіон близький до того, щоб досягти простого відтворення населення і підтримувати чисельність населення на більш-менш стабільному рівні. Тут найздоровіша порівняно з рештою регіонів демографічна ситуація. Південні регіони України демонструють незначне скорочення населення багато в чому за рахунок внутрішньої та зовнішньої міграції – тут осідає найбільша частка тих мігрантів, хто приїхав в країну на постійне місце проживання, якщо не враховувати м. Київ. Основний удар депопуляційних процесів в Україні припадає на індустріальні східні регіони та аграрні центральні області.

Не дивлячись на бебі-бум 2006-2008 рр., населення країни продовжує скорочуватися. З січня 2009 р. населення України скоротилося ще на 127,5 тис. осіб. Згідно даних Держкомстату України, чисельність населення в 2009 р. склала 46 143 700 осіб. Протягом 2009 р. щомісячно населення скорочувалося в середньому на 16 тис. осіб., переносно кажучи, кожного тижня зникало велике село. За останні 5 років українців стало на 1,4 млн. осіб менше, що можна порівняти з населенням такого величезного міста, як Харків.

Підвищенню рівня народжуваності в Україні перешкоджають такі чинники, як низький рівень оплати праці, житлова проблема, надмірне майнове розшарування населення. Впливають на динаміку і структурні характеристики народжуваності також прагнення до вищих стандартів рівня життя, поширювання фемінізму й актуалізація цінностей індивідуальної свободи і незалежності, домінування в життєвих планах молоді стратегій досягнення особистого успіху та збагачення, її велика зацікавленість в цінностях, пов'язаних з освітою і професійною кар'єрою тощо. В цілому ж покладається на самозабезпечення більшості сімей і розраховувати на їх свідомий вибір на користь, принаймні, двох дітей можна не раніше, ніж буде розв'язана ключова проблема значного підвищення оплати праці до рівня, який покриватиме хоча б

найнеобхідніші витрати не тільки на відтворення робочої сили працівника, але й на утримання і виховання його дітей.

Серед причин смертності в Україні традиційно лідирують хвороби системи кровообігу, новоутворення та зовнішні причини (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл померлих за окремими причинами смертності за 2008-2009 рр. [2, 3]

	2008		2009	
	осіб	На 1000000 населення	осіб	На 1000000 населення
Всього померлих	689513	1628,2	643956	1527,7
Внаслідок туберкульозу	9401	22,2	7675	18,2
СНІД	4534	10,7	4744	11,3
Новоутворення	81567	192,6	80837	191,8
Хвороби системи кровообігу	438064	1034,4	419178	994,5
Хвороби нервової системи	6772	16,0	5755	13,7
Зовнішні причини	55855	131,9	44178	104,8

Через фінансову кризу в Україні збільшився рівень захворюваності на туберкульоз, одна з основних причин – стресовий чинник. Найвищі показники захворюваності на туберкульоз спостерігаються в південних областях України – Херсонській, Миколаївській, Запорізькій та Одеській. При загальному зниженні рівня захворюваності інфекційними хворобами (у 1,5 рази), вона ще залишається на високому рівні, а також мають місце спалахи таких інфекцій, як дифтерія, холера, черевний тиф, сальмонельоз, вірусний гепатит А, кір.

Варто зазначити, що в найближчому майбутньому збереженню високих показників смертності в Україні сприятимуть як якісні характеристики, перш за все – зниження доступності та якості медичного обслуговування і лікарських препаратів, так і кількісні – вихід на пенсію все більшого числа людей. Старіння населення приводить до простого причинно-наслідкового зв'язку – чим більше літніх людей, тим вище смертність.

Станом на 01.01.2009 р. середній вік українців склав 40,1 роки, зокрема чоловіків – 37,3 роки, жінок – 42,5 роки. «Наймолодшою» областю України стала Закарпатська, де середній вік населення – 36,2 роки. Найбільший середній вік населення зафіксовано в Чернігівській області – 42,7 роки. В цілому за 1992-2009 рр. практично не змінилася питома вага населення у вікових групах 15-24 і 45-64 років, у віковій групі 0-14 років чисельність населення скоротилася на 40,9%, а у віковій групі 65 і старше – збільшилася на 12,4%.

Процес старіння населення України також загрожує життєздатності національної пенсійної системи. За даними за 2008 р. на 15,2 млн. платників внесків на пенсійне страхування припадало 13,8 млн. пенсіонерів. Таким чином, сьогодні на 10 працюючих українців припадає 9 пенсіонерів. Очікується, що вже до 2015 р. кількість пенсіонерів порівняється за чисельністю з кількістю працюючого населення країни.

Особливостями української демографічної кризи є високий рівень захворюваності, чоловіча смертність, що втричі перевершує жіночу, і підвищений показник дитячої смертності. Згідно з підрахунками співробітників Інституту демографії і соціальних досліджень при збереженні існуючих тенденцій до 2050 р. чисельність українців складе 37,3 млн. осіб. Додатковим чинником, який діє у бік зниження народжуваності, останніми роками, є наростаюча в Україні епідемія ВІЛ/СНІДу, оскільки вона вражає в основному молодих. По-перше, померлі від СНІДу, які могли бути потенційними батьками, не стануть ними; по-друге, народжуваність у ВІЛ-інфікованих жінок значно нижче, ніж у неінфікованих. Як показав прогноз, втрати тих, що не народяться внаслідок епідемії до 2016 р. можуть скласти до 200 тис. осіб [1].

Ситуація з міграцією в Україні більш позитивна, ніж з народжуваністю і смертністю. У перші роки української незалежності в країні мало місце позитивне міграційне сальдо. Пов'язано це було з тим, що багато вихідців з України поверталися на свою історичну батьківщину з різних республік колишнього Союзу, що часто відбувалося вимушено, через політичну або міжнародну нестабільність і конфлікти. Наприклад, у 1992 р. міграційний приріст населення склав майже 300 тис. осіб.

З 1994 по 2004 рр. в Україні спостерігалася негативне міграційне сальдо – на постійне місце проживання в інші країни виїздило більше людей, ніж приїздило жити в нашу країну. Причому в 1994-2001 рр. кількість тих, хто виїздив, стабільно перевищувала кількість тих, хто приїздив на 100-150 тис. осіб на рік. Проте вже з 2005 р. відбувається злам цього тренда та іммігрантів стає більше, ніж емігрантів, хоча і на дуже невелику величину. Так, в 2006-2008 рр. до України щорічно приїздило на 14-17 тис. осіб більше, ніж покидало її. У масштабах країни це практично непомітна цифра і на сьогодні поки немає передумов для її істотного збільшення в найближчій перспективі. Що стосується міграційних процесів у 2009 р., то в цілому по Україні спостерігається збільшення тих, хто прибув до країни, особливо в Одеську область, м. Київ та Автономну Республіку Крим. Від'ємне сальдо зовнішньої міграції характерно для Луганської, Закарпатської, Рівненської та Львівської областей. У межах України (внутрішня міграція) в більшості областей (7) спостерігається від'ємне сальдо.

Однак офіційні дані не враховують нелегальну трудову міграцію, тобто іноземних громадян, що приїхали до України жити і працювати, але не зареєструвалися у відповідних державних органах. Варто зазначити, що таких громадян насправді не так вже й багато, що пояснюється досить просто – в Україні відносно невелика кількість робочих місць, тут навіть в роки економічного зростання брак робочих рук не був таким гострим, як це було в Європі або Росії. Більш того, Україна традиційно, як в 90-і, так і в 2000-і рр. була великим експортером робочої сили якраз в ці країни. Усереднені дані дозволяють говорити про 4-5 млн. наших співвітчизників, з яких близько 3 млн. не мають легального статусу. Приблизно 1,5 млн. українців працюють сьогодні в країнах ЄС і ще близько 2 млн. в Росії.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що для покращення демографічної ситуації в Україні слід розвивати наступні пріоритетні напрями:

- зміцнення здоров'я дітей і підлітків за рахунок удосконалення заходів, спрямованих на боротьбу з курінням, алкоголізмом і наркоманією, а також шляхом розвитку фізичної культури і спорту, організації дозвілля;
- поліпшення здоров'я населення працездатного віку за рахунок профілактики травматизму, раннього виявлення і адекватного лікування хвороб системи кровообігу та інших хвороб;
- збереження здоров'я літніх людей, для яких найбільш актуальне попередження серцево-судинних захворювань;
- розробити і затвердити нові нормативні та нормативно-методичні документи, що забезпечують удосконалення системи виплат державних допомог громадянам, що мають дітей, при цьому розміри допомог, податкові відрахування повинні диференціюватися з урахуванням матеріального стану сім'ї;
- використовувати дієвий механізм пільгового кредитування при покращенні житлових умов сімей, що мають дітей;
- вести облік сімей, що опинилися у складній життєвій ситуації;
- удосконалювати податкову політику на користь сімей з дітьми.

Література

1. Прохоров Л.В. Семья и рождаемость в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.polit.ru/research/2007/05/03/demoscope> 285.
2. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку / [за заг. ред. Ю.Г. Рубана] – К.: НІСД, 2009. – 655 с.
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла 14.03.2010

УДК 331.108:005.334

О. В. САРДАК

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СПЕЦИФІКА КАДРОВИХ ЗАХОДІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КРИЗОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті визначено проблеми в сфері управління персоналом в умовах кризи. Запропоновано кадрові заходи на різних стадіях процесу управління кризою. Сформульовано основні цілі та принципи антикризового управління персоналом в умовах ринкової економіки.

In article problems in sphere of management by the personnel in the conditions of crisis are revealed. Personnel actions at various stages of process managerial by crisis are offered. Main objectives and principles of anti-recessionary management by the personnel in the conditions of market economy are formulated.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, антикризове управління, управління кризою, кадрові заходи, принципи антикризового управління персоналом.

В сучасних умовах функціонування підприємств, пов'язаних з існуванням кризових тенденцій в економіці, виникає об'єктивна необхідність у переосмисленні ролі і значення персоналу в системі управління підприємствами. Це, в свою чергу, обумовлює потребу у розробці нових підходів, форм, методів та інструментів управління персоналом в умовах кризи.

Етап кризи притаманний будь-якій системі, у тому числі і підприємству. Але проблема полягає у неготовності багатьох вітчизняних підприємств до її виникнення, роботи у кризових умовах, подолання кризи, встановлення вірних пріоритетів в управлінні, тощо [1]. До того ж, недостатньо уваги приділяється розробці і впровадженню антикризових заходів в управлінні підприємством в цілому, та в системі управління персоналом, зокрема.

Питання, що пов'язані з висвітленням особливостей антикризового управління та його зв'язку із

системою управління персоналом, розглядалися у роботах таких закордонних і вітчизняних вчених: Майкл Армстронг («Практика управління людськими ресурсами», «Стратегічне управління людськими ресурсами»); висвітлено особливості розвитку, зміни та трансформації організації, а також стратегії організаційного розвитку; Пітер Дойль («Маркетинг-менеджмент і стратегії»); охарактеризовано процес подолання підприємством кризи; Річард Л. Дафт («Менеджмент»); розкрито організаційні зміни і розвиток; Федцов В.Г., Федцова А.В. (Менеджмент: комплексний підхід»); висвітлено особливості антикризового менеджменту; Кібанов А.Я. («Управління персоналом організації»); визначено особливості проектування і функціонування системи управління персоналом; Турчинов А.І. («Управління персоналом»); розкрито сутність і зміст системи управління персоналом Горелов Н.А. («Економіка праці»); охарактеризовано особливості управління працею в умовах кризи, наведено порівняльну характеристику традиційного та антикризового управління; Большаков А.С., Михайлов В.І. («Сучасний менеджмент: теорія і практика»); розглянуто антикризові стратегії фірм; Одегов Ю.Г. («Управління персоналом в структурно-логічних схемах»); визначено специфіку розвитку системи управління персоналом та її протиріччя.

Разом з тим, певні питання, що стосуються розробки антикризових кадрових заходів, залишаються недостатньо розглянутими. Зокрема, більшість робіт вчених присвячені розгляданню загального процесу антикризового менеджменту. При цьому існує необхідність в уточненні етапів процесу управління кризою у підприємствах, а також у визначенні змісту кадрових заходів на даних етапах. До того ж, є доцільною розробка системи принципів антикризового управління персоналом у підприємствах.

Актуальність проблеми, її теоретичне і практичне значення обумовили вибір теми дослідження, його мету і зміст.

Метою дослідження є визначення особливостей кадрових заходів в процесі управління кризою у підприємствах.

Дослідження практики управління персоналом у 36 торговельних підприємствах м. Донецька і Донецької області в умовах кризи дозволили виявити наступні проблеми. Усі досліджувані підприємства виявилися неготовими до роботи у кризовій ситуації. Так, більшість із них зайняли вичікувальну позицію, сподіваючись при цьому на докорінну зміну чинників зовнішнього оточення, на допомогу ззовні, що приведе до стабілізації їх становища. До того ж, загальними для досліджуваних підприємств є такі проблеми зовнішнього і внутрішнього характеру:

- висока динамічність зовнішнього оточення (як економічного, так і політичного), що обумовлює діяльність в умовах невизначеності, нестабільності та невпевненості у майбутньому;
- недовіра до формальних методів антикризового менеджменту;
- невміння керівників підприємств і структурних підрозділів здійснювати грамотне управління персоналом із застосуванням сучасних кадрових технологій і використанням елементів антикризового кадрового управління;
- необхідність суворої економії бюджету, зокрема, витрат на стимулювання праці;
- висока плинність кадрів при відсутності набору нового персоналу;
- низький рівень заходів щодо розвитку персоналу (внаслідок економії коштів на навчання);
- стихійність формування антикризової моделі поведінки підприємств;
- необхідність скорочення персоналу;
- нівелювання індивідуального підходу до мотивації персоналу;
- зниження ефективності управління персоналом;
- неможливість залучення додаткових коштів на проведення спеціальних маркетингових досліджень і впровадження відповідних заходів з антикризового управління персоналом.

Певні проблеми з вище вказаного переліку існували і в період до появи кризи (і у більшості випадків вони не вирішувалися). Проте, їх ігнорування в сучасних умовах є неприпустимим, оскільки може обумовити появу більш складних проявів кризових явищ і катастрофи в діяльності підприємства в цілому.

Таким чином, в сучасних умовах доцільною є розробка кадрових заходів на різних стадіях управління кризою, а також визначення системи принципів антикризового управління персоналом, якими слід керуватися в умовах ринкової економіки.

В умовах ринку виникає необхідність у визначенні основних етапів управління кризою, до яких, з нашої точки зору, належать: ситуаційний аналіз, розробка і реалізація заходів щодо попередження кризових явищ, підготовка до дій у кризових умовах, реакція на виникнення кризової ситуації, ліквідація наслідків кризової ситуації, формування і реалізація стабілізаційних заходів, розробка заходів щодо забезпечення майбутнього економічного зростання, моніторинг ситуації після завершення кризи.

Нами розроблено і рекомендується до застосування у підприємствах система заходів з управління персоналом на вище визначених етапах управління кризою (табл.1). При цьому доцільно визначити сутність, цілі та основні принципи антикризового управління персоналом в умовах ринкової економіки.

З нашої точки зору, антикризове управління персоналом підприємства передбачає розробку і впровадження нових кадрових технологій щодо формування кадрового складу, використання кадрового потенціалу, оцінювання, розвитку та мотивації персоналу, а також застосування відповідної маркетингової інформаційної системи з метою запобігання кризових явищ, їх наслідків та відновлення керованості і

стабільності підприємства.

Таким чином, основними цілями антикризового управління персоналом підприємства є: попередження і зниження ризику виникнення на підприємстві кризової ситуації, а також послаблення негативних наслідків кризової ситуації та їх ліквідація [2].

В свою чергу, принципами антикризового управління персоналом підприємства в умовах ринку повинні бути:

- системність, що передбачає сопідлеглість, узгодженість і взаємозалежність антикризових кадрових процедур;

- відносна стабільність, що пов'язана зі стійкістю до різного роду впливів;

- адаптивність, тобто можливість пристосовуватися до змін;

- багатоваріантність, що передбачає існування альтернативних кадрових процедур відповідно до різних сценаріїв розвитку кризової ситуації;

- гнучкість, що полягає у корегуванні кадрових рішень у відповідь на зміни маркетингового оточення;

- циклічність, що пов'язана з безперервністю процесу антикризового управління персоналом і чіткою послідовністю реалізації його етапів;

- відповідність функцій управління персоналом антикризовим цілям підприємства та управлінським процедурам в інших функціональних сферах діяльності підприємства.

Таблиця 1

Рекомендовані кадрові заходи в процесі управління кризою у підприємствах

№ з/п	Етапи управління кризою	Заходи щодо управління персоналом
1	2	3
1.	Ситуаційний аналіз	Визначення вірогідних джерел і зон кадрових ризиків.
		Встановлення зв'язку кадрових ризиків з ризиками в інших сферах діяльності підприємства.
		Ранжування чинників появи кадрових ризиків за ступенем керованості.
		Оцінка ефективності вкладень коштів у кадрові заходи.
		Діагностика кадрового потенціалу.
2.	Розробка і реалізація заходів щодо попередження кризових явищ	Ділове оцінювання персоналу; прийняття рішень за його результатами стосовно зміни структури і якості кадрового потенціалу.
		Своєчасне звільнення некваліфікованих працівників.
		Відмова від високовитратних і неідеальних форм і методів набору, навчання, оцінювання персоналу.
		Оптимізація інформаційного обміну між структурними підрозділами і працівниками.
		Виявлення резервів підвищення якості продуктивності праці.
3.	Підготовка до дій у кризових умовах	Розробка антикризової кадрової стратегії і програми; забезпечення їх відкритості і прозорості у підприємстві.
		Формування системи антикризових кадрових заходів.
		Розробка заходів щодо попередження виникнення конфліктів в колективі.
		Підготовка нового організаційного проекту і відповідних кадрових процедур.
		Розробка нових низьковитратних кадрових технологій.
		Оптимізація витрат на кадрові заходи.
		Внесення змін у план заходів і документацію щодо наймання, оцінювання і розвитку персоналу.
		Перепідготовка кадрів.
4.	Реакція на виникнення кризової ситуації	Діагностика проблем в сфері управління персоналом.
		Корегування цілей і задач з управління персоналом.
		Впровадження нових кадрових технологій, що відповідають умовам розвитку кризи.
		Забезпечення участі найбільш кваліфікованого персоналу у розробці стратегії реорганізації бізнесу.
		Організація кадрових переміщень в результаті зміни організаційної структури управління.

№ з/п	Етапи управління кризою	Заходи щодо управління персоналом
1	2	3
		<p>Організація заходів щодо скорочення персоналу на основі оцінки діяльності працівників і аналізу всіх можливих ризиків для підприємства.</p> <p>Перерозподіл функцій між працівниками.</p> <p>Корегування профілю посад і реструктуризація обов'язків працівників.</p> <p>Контроль руху персоналу.</p> <p>Збереження команди висококласних професіоналів.</p> <p>Забезпечення зростання продуктивності праці.</p> <p>Зміни у якісному і кількісному складі управлінського персоналу.</p> <p>Розробка заходів щодо зниження рівня конфліктності в колективі.</p> <p>Підтримка корпоративної культури.</p> <p>Забезпечення чіткої взаємодії між структурними і функціональними підрозділами підприємства.</p> <p>Адаптація системи матеріальної і нематеріальної мотивації до нових умов.</p> <p>Контроль ефективності управління персоналом.</p> <p>Контроль і підтримка морально-психологічного клімату в колективі.</p> <p>Збереження лояльності персоналу та іміджу підприємства на ринку праці.</p>
5.	Ліквідація наслідків кризової ситуації	<p>Розробка і впровадження заходів щодо покращення морально-психологічного клімату в підприємстві.</p> <p>Відновлення корпоративної культури.</p> <p>Удосконалення роботи з кадровим резервом.</p> <p>Перегляд системи оплати праці і системи мотивації персоналу.</p> <p>Налагодження і максимальне використання каналів внутрішньої комунікації.</p> <p>Забезпечення дієвості механізмів організації праці персоналу.</p> <p>Посилення контролю за станом соціально-психологічних відносин в колективі.</p>
6.	Формування і реалізація стабілізаційних заходів	<p>Розробка заходів щодо підвищення лояльності персоналу.</p> <p>Формування умов для реалізації професійних і творчих здібностей працівників.</p> <p>Орентація керівництва на спілкування з підлеглими.</p> <p>Організація заходів щодо стабілізації кадрового складу.</p> <p>Розробка і впровадження заходів щодо формування привабливості підприємства для потенційних працівників.</p> <p>Впровадження кадрових інновацій та їх ресурсне забезпечення.</p> <p>Посилення контролю за комунікаціями в колективі.</p> <p>Впровадження заходів щодо зростання згуртованості колективу.</p>
7.	Розробка заходів щодо забезпечення майбутнього економічного зростання	<p>Якісне відновлення складу управлінської команди за рахунок нових високопрофесійних працівників.</p> <p>Удосконалення системи ділового оцінювання персоналу.</p> <p>Формування дієвої системи мотивації персоналу.</p> <p>Посилення корпоративної культури.</p> <p>Формулювання нових принципів кадрової політики.</p> <p>Індивідуалізація роботи з персоналом.</p>
8.	Моніторинг ситуації після	Кадровий аудит.

№ з/п	Етапи управління кризою	Заходи щодо управління персоналом
1	2	3
	завершення кризи	Аналіз впливу показників з управління персоналом на ефективність діяльності підприємства. Діагностика соціально-психологічного стану колективу. Оцінка кадрових ризиків та визначення їх впливу на загальний стан підприємства.

Таким чином,

- процес управління кризою передбачає такі етапи: ситуаційний аналіз, розробка і реалізація заходів щодо попередження кризових явищ, підготовка до дій у кризових умовах, реакція на виникнення кризової ситуації, ліквідація наслідків кризової ситуації, формування і реалізація стабілізаційних заходів, розробка заходів щодо забезпечення майбутнього економічного зростання, моніторинг ситуації після завершення кризи. На кожному з етапів управління кризою підприємствам рекомендується застосовувати розроблені нами кадрові заходи, що забезпечать відновлення керованості і стабільності підприємства. Основними цілями антикризового управління персоналом підприємства є: попередження і зниження ризику виникнення на підприємстві кризової ситуації, а також послаблення негативних наслідків кризової ситуації та їх ліквідація. Антикризове управління персоналом підприємств в умовах ринку повинно будуватися на таких принципах: системність, відносна стабільність, адаптивність, багатоваріантність, гнучкість, циклічність.

У перспективі дослідження має проводитися у напрямку розробки антикризових кадрових заходів в системі управління людськими ресурсами підприємств.

Системність реалізації кадрових заходів в процесі управління кризою, а також їх узгодження з іншими управлінськими процесами забезпечать збереження потенціалу людських ресурсів підприємств та стабільність їх діяльності.

Література

1. Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах // Одегов Ю.Г. – М. : Академический Проект, 2005. – С. 412-429.
2. Горелов Н.А. Экономика труда // Горелов Н.А. – СПб. : Питер, 2007. – С. 398-423.

Надійшла 14.03.2010

УДК 368.914 : 331.25

К. В. СИЧОВА

Донецький національний університет

ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УМОВАХ КРИЗИ

Розглянуті особливості діяльності недержавного пенсійного фонду в контексті здійснення ним недержавного пенсійного страхування на прикладі Корпоративного пенсійного фонду «Стирол». Проаналізовані основні фінансові втрати фонду в умовах фінансово-економічної кризи в Україні.

The features of activity of not state pension fund in a context of realization by him(it) of not state pension insurance on an example of Corporate pension fund "Stirol" are considered. The basic financial losses of fund in conditions of financial and economic crisis in Ukraine are analysed.

Ключові слова: пенсійне страхування, недержавний пенсійний фонд, корпоративний пенсійний фонд, пенсійні внески, фінансова діяльність.

Вступ

Згідно з пенсійним законодавством України, складовою системи накопичувального пенсійного забезпечення є система недержавного пенсійного страхування, яка розпочала свою діяльність 1 січня 2004 року згідно з Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 року. Воно базується на добровільній участі фізичних та юридичних осіб в формуванні пенсійних заощаджень з метою отримання учасниками цієї системи додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Першочергова роль в становленні системи недержавного пенсійного страхування як в світі, так і в Україні зокрема, належить підприємствам-роботодавцям, які створюють корпоративні пенсійні системи для додаткового пенсійного забезпечення своїх працівників. Зазвичай у країнах з невеликим рівнем середньорічних доходів громадян саме підприємства-роботодавці на перших етапах стають вкладниками до недержавних пенсійних фондів.

Питання недержавного пенсійного страхування населення висвітлюються в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених та фахівців, зокрема таких як А. Бахмач, В. Лукович, В. Новікова, Е. Лібанова, І. Сирота, Л. Лузгина, Л. Ткаченко, М. Цитрицька, Н. Борецька, Н. Лук'яненко, С. Чигирь та інші. Однак, недостатньо уваги приділяється питанню розвитку безпосередньо самих недержавних пенсійних фондів, зокрема корпоративних пенсійних фондів (КПФ), тим більше, що фінансово-економічні проблеми в Україні, які не могли не сказатися на діяльності цих фондів, обумовлюють актуальність подальшого розгляду даного питання.

Постановка завдання

Метою статі є аналіз фінансової діяльності КПФ в контексті здійснення ним недержавного пенсійного страхування на прикладі Корпоративного пенсійного фонду «Стирол», зареєстрованого та функціонуючого в м. Горлівка Донецької області.

Результати дослідження

Однією з перших рішень про впровадження корпоративної пенсійної системи для своїх працівників в Донецькій області в 2005 році прийняла провідна українська компанія ВАТ «Концерн «Стирол». Нарахування пенсійних внесків до свого корпоративного пенсійного фонду ВАТ «Концерн «Стирол» розпочав з січня 2005 року. Адмініструванням та управлінням активами фонду почало займатися Товариство з обмеженою відповідальністю "Компанія з управління активами «IQ-Tech»" та Товариство з обмеженою відповідальністю "Компанія з управління активами «Стиролінвест»".

Слід зазначити, що важливою умовою функціонування реформованої пенсійної системи є створення інфраструктури та механізмів ефективного інвестування пенсійних коштів, їх надійного захисту. Тому ефективність діяльності пенсійних фондів, а зрештою, і проведення пенсійної реформи в цілому залежить від якості інвестування пенсійних заощаджень. Отже, у першому півріччі свого існування портфель КПФ «Стирол» формувався з корпоративних облігацій провідних вітчизняних підприємств, депозитних сертифікатів та депозитів комерційних банків.

Треба зазначити, що за період з 2005 по 2008 рік пенсійні внески в КПФ та прибуток від інвестування активів безперервно зростали разом із зростанням загального обсягу надходжень до пенсійного фонду, про що свідчать дані, наведені в таблиці 1. При цьому вже через рік своєї діяльності чиста вартість активів фонду досягла 10089 тис. грн., кількість вкладників становила 19, а чисельність учасників дорівнювала 3450, обсяг активів на одного учасника фонду, таким чином, становив 2924,37 грн., загальна сума внесків до фонду досягла близько 2 млн. грн.

Таблиця 1

Надходження до КПФ «Стирол» за 2005-2008 роки [1]

Пенсійні внески	Всього за звітний рік (грн.)			
	2005	2006	2007	2008
Пенсійні внески від юридичних осіб	7653662,52	10719392,58	12996946,63	13150391,47
Прибуток (збиток) від інвестування активів пенсійного фонду	692745,59	1316586,76	2959195,23	-4717803,37
Загальна сума надходжень	8346408,11	12035979,34	15956141,86	13150391,47

В 2008 році загальна сума пенсійних внесків, що перебували в управлінні та обліковувалися на рахунку КПФ «Стирол» становила вже 13150,4 тис. грн., що на 153,4 тис. грн, або 1,18% більше, ніж в 2007 році та 71,8% більше, ніж в 2005 році. При цьому слід зазначити, що протягом всього терміну існування КПФ «Стирол» всю суму пенсійних внесків становили внески від юридичних осіб.

Як вважає голова ради фонду О. Салова, наявність у системі концерну корпоративного пенсійного фонду «Стирол» надало ряд переваг, зокрема, сприяло приливу нових працівників на підприємство, стимулювало підвищення ефективності праці, утримання кваліфікованих кадрів. Крім того, підприємство стало інвестиційно більш привабливим. Наявність у працівника соціального пакета стало стабілізуючим чинником для підприємства та знижувало його ризики, що обумовлені плінністю кадрів.

Однак, фінансово-економічна криза, яка почалася в Україні в четвертому кварталі 2008 року, значно вплинула на подальший розвиток КПФ «Стирол», погіршив його фінансове становище. Висока інфляція та проблеми в банківському секторі економіки призвели до стрімкого зниження ліквідності фонду та навіть його збитку. Так, вперше за період існування фонду в 2008 році був зафіксований збиток від інвестування активів пенсійного фонду на рівні -4717,8 тис. грн. в той час як в 2007 році загальний прибуток від інвестування становив 2959,2 тис. грн. Таким чином, загальна сума надходжень до пенсійного фонду в 2008 році зменшилася порівняно з попереднім роком на 2805,8 тис. грн., або на 21,3%, та становила лише 13150,4 тис. грн.

Економічна криза позначилася, безумовно, і на вповільненні зростання показника чистої вартості активів. Так, за 2008 рік цей показник КПФ «Стирол» зріс лише на 13,88% проти 60,71% за 2007 рік та на кінець 2008 року становив 33164,7 тис. грн. Чиста вартість же одиниці пенсійних внесків в 2008 році вперше за період існування фонду мала від'ємний показник -14,5%, зменшившись за рік з 1,06 до 0,91 грн. (рис. 1)

[1].

Загальний розмір витрат КПФ «Стирол», пов'язаних з недержавним пенсійним забезпеченням зріс в 2008 році порівняно з 2007 роком в 1,4 рази та становив 2596,8 тис. грн., в тому числі на оплату послуг адміністратора було витрачено 709,6 тис. грн., на винагороди за надання послуг з управління активами недержавного пенсійного фонду – 1294,5 тис. грн., оплату послуг зберігача - 103,3 тис. грн., оплату послуг з проведення планових аудиторських перевірок – 1,2 тис. грн.

Криза в економіці вплинула також і на структуру розташування пенсійних активів за напрямками інвестування. В кінці 2008 року переважними напрямками інвестування пенсійних активів КПФ «Стирол», як і раніше, були довгострокові депозити в банках у гривні, доля яких зросла майже вдвічі (з 24,84% в 2007 році до 40,43% в 2008 році). Поряд з цим, значно зросла доля банківських металів (з 5,01% до 11,08%) та скоротилася доля активів в акціях (з 38,54% до 24,89%), що пов'язано з тим, що саме ці цінні папери найбільш постраждали від кризи. Дещо зросла за 2008 рік доля облігацій підприємств (з 19,9% до 20,05%), які є резидентами України. Вперше за роки існування фонду в структурі інвестиційного портфеля з'явилися цінні папери, доход за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, їх доля становила 2,15%. Загалом же доля цінних паперів в інвестиційному портфелі фонду скоротилася з 57,73 % до 47,09% [2]. Зовсім не було в структурі інвестиційного пакету КПФ «Стирол», як раніше, іпотечних цінних паперів та об'єктів нерухомості.

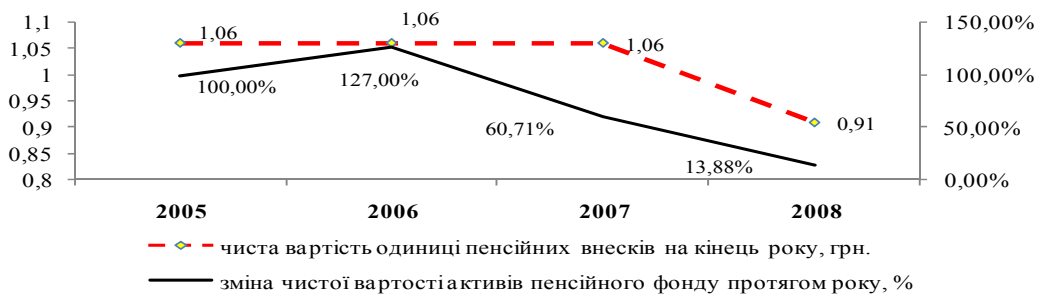


Рис. 1. Динаміка чистої вартості пенсійних внесків КПФ «Стирол» за 2005-2008 роки [1]

У цілому структура консолідованого портфеля КПФ «Стирол» в 2008 році та напрямки інвестицій його активів мали наступний вигляд (рис. 2).

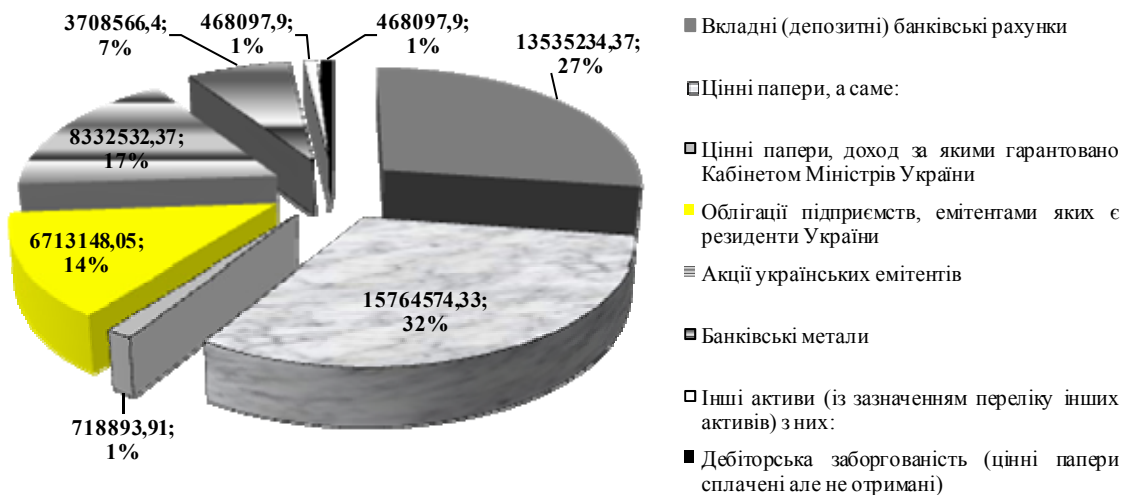


Рис. 2. Структура портфеля активів КПФ «Стирол» за 2008 рік [2]

Той факт, що більшість пенсійних активів знаходилося саме на банківських депозитах в гривні, обумовив те, що такі вклади втратили від курсової вартості по відношенню до долара та євро. Загальна динаміка розташування пенсійних активів за напрямками інвестування в 2005 - 2008 роках наведена на рис. 3.

Зазначені тенденції щодо втрати доходності та зростання збитків дають змогу вважати необхідною переорієнтацію компанії з управління активами фонду на більш надійні фінансові інструменти, передбачені законодавством з недержавного пенсійного забезпечення. Такими інструментами, насамперед, можуть бути державні цінні папери та банківські метали, про що свідчить зростання їх часток в інвестиційному портфелі пенсійних фондів.

Крім того потрібно визначити основні напрями реформування політики формування недержавного пенсійного страхування в Україні. З цього приводу доречними в цьому плані є рекомендації ОЕСР відносно

управління пенсійними фондами. У цих рекомендаціях підкреслюється «потреба пенсійних фондів у вдосконаленні своїх механізмів та структур управління, що ґрунтуються на оцінці ризиків» [5]. Методичні рекомендації з питань управління передбачають «чітке визначення та розділення операційних і наглядових обов'язків, призначення актуарія, аудитора, внутрішніх контролерів, що діють на основі оцінки ризиків, причому розділення обов'язків має відображати характер фонду та ризики, на які він наражається» [5]. Також вони проголошують основні принципи управління, які застерезуть, що фонди мають «зробити все необхідне, аби члени їхніх рад були достатньо обізнаними та компетентними, щоб виконувати свою роль в ухваленні важливих інвестиційних рішень» [5].

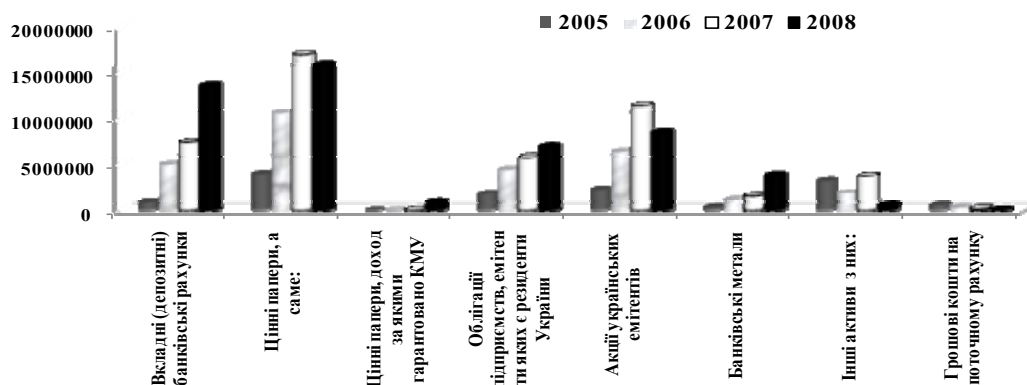


Рис. 4. Динаміка розташування пенсійних активів за напрямками інвестування в 2005-2008 роках [1]

Що стосується встановлення мінімальних ставок інвестиційного доходу у період фінансової кризи, то іноземні фахівці стверджують, що абсолютна гарантія інвестиційного доходу може виявитися спокусливою для учасників пенсійного фонду. Головною привабливістю гарантування ставки інвестиційного доходу (особливо абсолютної гарантії) є те, що при цьому учасника запевняють в існуванні лише обмеженого ризику того, що його виплати зменшаться у зв'язку з низьким інвестиційним доходом [3, с.3-4]. Однак експерти наголошують, що в той час, коли такі гарантії пропонують захист учасникам фонду, вони потенційно можуть стати «фінансовим зобов'язанням для державного бюджету, особливо коли держава є основним гарантом» [4]. Насправді експерти вважають, що фонди, які мають зобов'язання щодо мінімальної доходності, можуть обирати менш ризикові інвестиції, щоб «перестраховатися», і таким чином у довгостроковій перспективі отримують меншу доходність. Гарантія абсолютної доходності по відношенню до третього рівня пенсійного страхування встановлені в Німеччині, Бельгії та Росії.

Говорячи про можливість встановлення гарантії відносної доходності пенсійних внесків, треба зазначити, що гарантія відносної доходності прив'язана до середньої доходності сектору пенсійних фондів за певний період. З приводу різних методів її використання цікавим є зарубіжний досвід. Чилі, Словаччина, Польща та Болгарія запровадили механізм гарантування відносної ставки інвестиційного доходу, регулюючи рівень інвестиційного доходу відносно ринкового орієнтиру. Гарантія абсолютної доходності дорівнює, наприклад, ставці інвестиційного доходу 0%, незалежно від того, наскільки добре або погано працюють пенсійний сектор та ринок.

Пенсійні фонди Швейцарії, які працюють на другому рівні, повинні забезпечувати мінімальний інвестиційний дохід у розмірі 2,75% [5], але уряд розглядає питання зменшення цієї ставки до 2% у зв'язку з фінансовою кризою. Цей мінімум потрібно забезпечувати, коли учасник фонду змінює роботу та коли виходить на пенсію. Румунія розглядає питання встановлення абсолютної ставки інвестиційного доходу, коли обов'язкові НПФ повинні гарантувати інвестиційний дохід на рівні, наприклад, з річною інфляцією, тобто в реальному вираженні це означає мінімальну ставку інвестиційного доходу, яка дорівнює 0% [4]. Німеччина та Бельгія запровадили мінімальні ставки інвестиційного доходу для своїх фондів, які працюють на третьому рівні [5]. У Німеччині вона дорівнює мінімуму, тобто 0%, номінальній ставці інвестиційного доходу з гарантованим збереженням капіталу при виході на пенсію та при зміні місця працевлаштування. У Бельгії роботодавці-платники до пенсійних планів з визначеними внесками зобов'язані гарантувати річний мінімальний інвестиційний дохід на внески працівників на рівні 3,75% та на свої власні внески – 3,25%. Росія запровадила мінімальну ставку інвестиційного доходу для пенсійних схем обох рівнів, як для другого, так і для третього, у розмірі 0% у розрахунку на рік. Це є відмінністю у порівнянні з Німеччиною та Швейцарією, де гарантія інвестиційного доходу є кумулятивною, яку потрібно забезпечувати в певні ключові моменти (коли працівник залишає попереднє місце роботи та коли виходить на пенсію). А в Росії «плюси» та «мінуси» необхідно збалансовувати кожного року, що, як правило, дорожче коштує для фонду (або для держави, залежно від того, хто виступає гарантом). Інший вид гарантій захищає учасників фондів від ризиків неякісного управління активами (а не ризиків, пов'язаних з ринковими факторами, як наведено вище). Більшість країн обмежили гарантії на випадок неякісного управління активами шляхом створення

гарантії (або гарантійного фонду) при державній установі, а іноді, у крайньому випадку, і за державної підтримки [3, с.3-4].

Необхідними також є рішучі дії з підвищення надійності фондів, у тому числі:

- 1) уточнення вимог до структури майна фондів і його розмірів;
- 2) розробка і впровадження стандартів, що регулюють професійну діяльність НПФ;
- 3) удосконалення внутрішнього контролю в НПФ і приведення його в повну відповідність з вимогами законодавства;
- 4) організація регулярної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів НПФ.

Висновки

Отже, особливого соціального значення як для працівників, так і для роботодавців в контексті проведення пенсійної реформи в Україні здобуває недержавне пенсійне страхування на підприємстві, яке передбачає реалізацію пенсійних програм для різних категорій працівників. Разом з тим, кризові явища в економіці країни останнім часом значно підірвали авторитет системи недержавного пенсійного забезпечення як такого, показали його недосконалість, позначившись на проблемах фінансової діяльності недержавних пенсійних фондів, які його обслуговують. З огляду на це необхідним стає удосконалення політики відносно формування та функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні, використовуючи зарубіжний досвід в цій області.

Література

1. Інформаційний проспект недержавного пенсійного фонду КПФ «Стирол» за 2005-2008 роки // Офіційний сайт компанії з управління активами «IQ - Technology» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iq-group.kiev.ua>.
2. Відомості про об'єкти інвестування активів пенсійного фонду та зміни чистої вартості активів і чистої вартості одиниці пенсійних внесків станом // Офіційний сайт компанії з управління активами «IQ - Technology» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iq-group.kiev.ua>.
3. Мінімальні ставки інвестиційного доходу (ОЕСР) // Міжнародний пенсійний вісник. – № 9. – С. 3-4.
4. The Social Protection Committee: Privately managed funded pension provision and their contribution to adequate and sustainable pensions, EU, adopted 2008.
5. Antolin P., et al. Investment Regulations and Defined Contribution Pensions, OECD Working papers on Insurance and Private Pensions No 37, OECD, 2009.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.564.2

Н. А. БАЛТАЧЕСВА
Донецький національний університет

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РІВЕНЬ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Проаналізовано рівень, динаміку заробітної плати, доходів і витрат населення. Визначено напрями підвищення рівня життя населення України в сучасних економічних умовах.

A level, dynamics of wages, profits and charges of population are analyzed. Directions of increase of living standard of Ukrainian population in modern economic conditions are determined.

Ключові слова: рівень життя, доходи, витрати, заробітна плата, соціальні гарантії, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата.

Глибока всебічна криза в Україні супроводжується появою гострих соціально-економічних проблем, які ведуть до серйозних змін якості життя населення, що виявляється, перш за все, в скрутному економічному становищі населення країни. Посилюються такі негативні тенденції, як погіршення фізичного здоров'я, скорочення середньої тривалості життя, збільшення диференціації доходів різних груп населення, погіршення соціальної захищеності, соціальна деградація частини населення тощо.

Державна соціальна політика передбачає реалізацію заходів щодо зростання рівня матеріального стану населення, зокрема його доходів, забезпечення належного рівня оплати праці, подальшого розвитку механізму соціальних стандартів. Стабільне підвищення доходів населення є першорядним підґрунтям економічного зростання держави.

Соціальні питання знаходяться в центрі уваги вітчизняних учених і дослідників. Окремі аспекти соціальної політики досліджували К. Бондарчук, Н. Борецька, А. Гриненко, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новікова, М. Папісв, П. Шевчук та ін. Разом з тим, існує необхідність вивчення особливостей прояву соціальних проблем в умовах фінансово-економічної кризи.

Метою статті є аналіз тенденцій зміни рівня життя населення України в умовах економічної кризи

та визначення основних напрямів його підвищення.

Рівень життя населення є основним показником соціально-економічного розвитку будь-якої країни, за яким можна визначити її місце у світовому рейтингу. Саме цей показник є основною метою політики, а звідси, її економічної політики урядів держав з розвинутою економічною системою.

Про середній рівень життя населення можна судити за структурою доходів. Джерела доходів, якими володіє людина різноманітні, але основна їх складова – заробітна плата. В Україні неприпустимо мала частка заробітної плати у ВВП, що йде в розріз із сформованою світовою тенденцією. Так, частка заробітної плати у ВВП різних країн у 2008 р. становила в Японії – 76,0%, в США – 72,2%, в Євросоюзі – 88,3%, в Україні – 49,0%. Відставання України за цим показником майже вдвічі характеризує її загальне економічне становище.

Державною соціальною гарантією у сфері доходів населення є мінімальна заробітна плата, розмір якої протягом 2008-2009 рр. підвищився з 515 грн. (станом на 01.01.2008 р.) до 669 грн. (станом на 01.12.2009 р.).

Мінімальна заробітна плата в жовтні 2009 р. (650,0 грн.) склала 35,8% середньої заробітної плати за жовтень та у доларовому еквіваленті дозволяє витратити в середньому на одну особу 2,7 дол. на добу, що не набагато більше міжнародного критерію бідності (2 дол. на добу). В 2007 р. мінімальна заробітна плата у доларах США по країнах СНД змінювалась від 6 до 94 дол. (для порівняння: у Бельгії, Сполученому Королівстві та Франції – 1717–1864, Іспанії та США – відповідно 912 та 926, Польщі – 336, Болгарії – 126 дол.).

За результатами обстеження підприємств, установ, організацій, із тих працівників, які відпрацювали 50% і більше робочого часу встановленого на 2009 р., близько 5% мали нарахування менше мінімальної заробітної плати. Найбільша частка таких працівників спостерігалась у рибальстві та рибництві (16%), сільському господарстві (13%) та діяльності у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту (9%). Найбільша частка працівників, яким у 2009 р. була нарахована заробітна плата менше мінімальної, спостерігалась в аграрних областях: у Чернівецькій, Вінницькій та Тернопільській (близько 8-9%). У м. Києві цей показник був найнижчий – близько 2%.

За даними Держкомстату, середній розмір заробітної плати в Україні у січні-червні 2009 р. становив близько 2000 грн., що перевищує державні соціальні стандарти: у 2,3 рази – рівень мінімальної заробітної плати, у 2,7 рази – прожитковий мінімум для працездатної особи (744 грн.).

Динаміку середньомісячної заробітної плати за 2008-2009 рр. наведено на рис. 1.

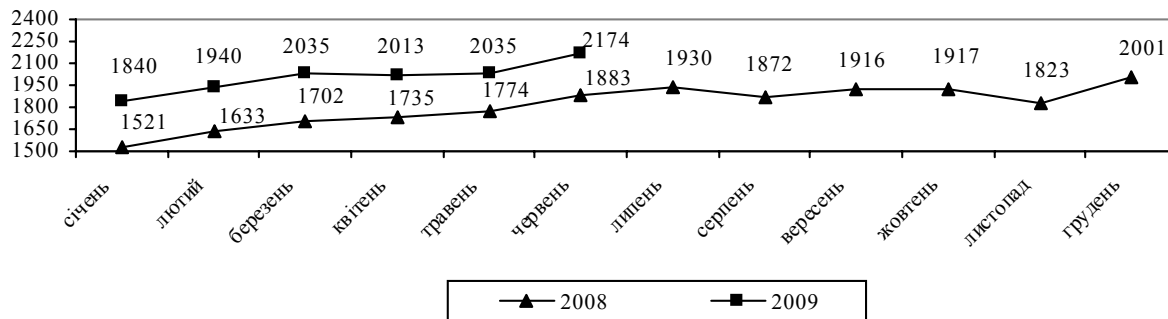


Рис. 1. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати, грн. [1, с. 399; 2; 3]

Незважаючи на зростання номінальної заробітної плати за всіма видами економічної діяльності, аналіз її структури свідчить про збереження значної міжгалузевої диференціації. Найвищий рівень оплати праці був зафіксований на підприємствах авіаційного транспорту та у фінансових установах. В той же час, середня зарплата у таких соціально важливих сферах, як охорона здоров'я та освіта, залишається на значно нижчому від середнього рівні (рис. 2).

Значна різниця зберігається також серед промислових видів діяльності: в галузях добування паливно-енергетичних корисних копалин, виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення й виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води заробітна плата працівників перевищувала середній показник в 1,3-1,6 рази, а розбіжність в рівні зарплат, які отримують працівники різних галузей промислової діяльності, загалом досягає 3,36 разів (рис. 3).

Значною залишається диференціація заробітної плати в регіональному розрізі.

Аналіз рівнів зарплати за січень-вересень 2009 р. показує, що вищою за середній рівень по країні вона була зафіксована лише в 5 регіонах: у м. Києві (3101 грн.), Донецькій (2060 грн.), Київській (1941 грн.), Дніпропетровській (1914 грн.), Запорізькій (1805 грн.) областях. Найнижчий рівень заробітної плати спостерігався у Тернопільській (1378 грн.), Херсонській (1450 грн.), Волинській (1398 грн.), Чернігівській (1443 грн.) областях. Фактично мешканці цих регіонів отримують у 2,2-2,4 рази менше за мешканців столиці [3].

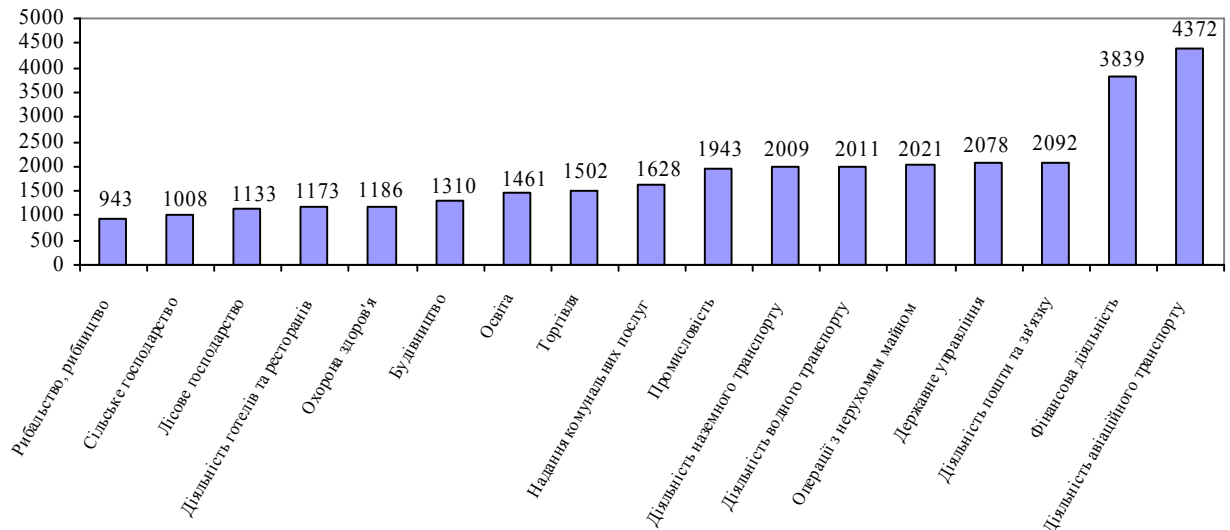


Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за січень-квітень 2009 р., грн. [3]

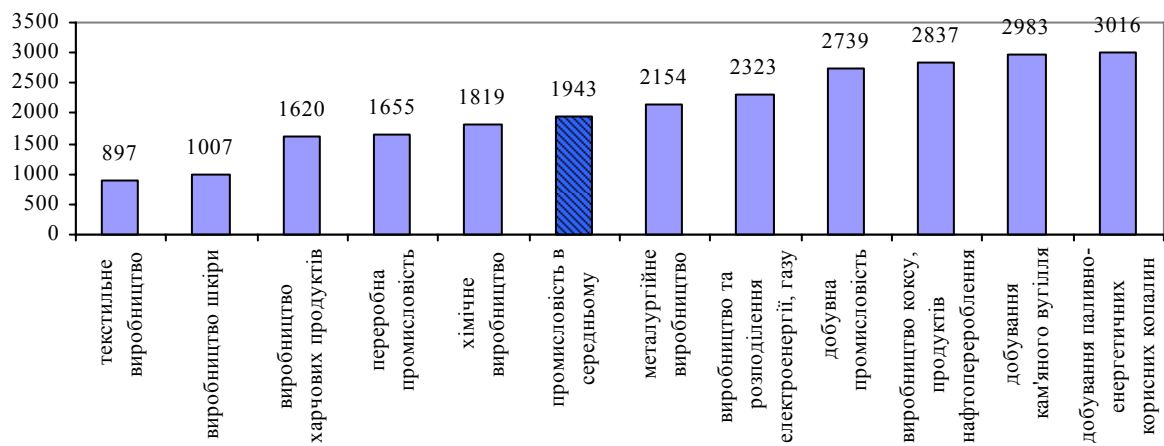


Рис. 3. Середньомісячна заробітна плата в промисловості за січень-квітень 2009 р., грн. [3]

На тлі зростання номінальної заробітної плати одночасно фіксувалося значне падіння індексу реальної заробітної плати, що відбувалося під впливом зростання споживчих цін на товари і послуги протягом 2008-2009 рр. У січні 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. реальна заробітна плата знизилась на 11,8%. За 9 місяців 2009 р. вона знизилась на 10,3% порівняно з аналогічним періодом 2008 р. З початком кризи доходи середнього українця скоротилися досить відчутно. Достатньо сказати, що середній рівень заробітної плати в доларовому еквіваленті скоротився з 400 у 2008 р. до 250 дол. у 2009 р.

Значною залишається заборгованість з виплати заробітної плати. Протягом 9 місяців 2009 р. вона збільшилась на 41,3%, і станом на 01.10.2009 р. досягла 1,7 млрд. грн. Найбільше збільшення суми заборгованої заробітної плати зафіксовано на економічно активних підприємствах промисловості, переважно на підприємствах з видобутку паливно-енергетичних корисних копалин, будівництва, операцій з нерухомістю, транспорту та зв'язку.

Ще однією соціальною гарантією є прожитковий мінімум. В 1990 р. прожитковий мінімум у Радянському Союзі складав 70-75 руб. на місяць, що дорівнювало 200 західнонімецьким маркам або 125 дол. США за курсом, якій був на той час. На даний час рівень прожиткового мінімуму в Україні значно нижче, ніж в ті часи. Так, законопроект «Про державний бюджет України на 2010 рік» передбачається до кінця 2010 р. підвищити прожитковий мінімум до 875 грн. (109 дол. США).

Вже в 2009 р. споживчий кошик вийшов далеко за рамки прожиткового мінімуму, який існує в Україні. Сьогодні його розмір складає 1500 грн. на одну людину на місяць, а в 2010 р. з урахуванням 12-15% інфляції він коштуватиме 1700 грн. [4].

Про рівень життя населення можна судити не тільки за рівнем заробітної плати, але й за рівнем і структурою доходів і витрат (табл. 1). У II кварталі 2009 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року номінальні доходи населення зросли на 6,1%. Найвищий дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 5,5%, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактору, зменшився на 8,3%. У II кварталі 2009 р. частка заробітної плати в структурі

доходів порівняно з II кварталом 2008 р. зменшилась на 1,5% і склала 42,5%. Питома вага прибутку та змішаного доходу в період 2008-2009 рр. має тенденцію до зменшення (з 13,1 до 12,3 %), натомість відбувалося збільшення частки доходів від власності – з 3,2% до 3,5 %. За даними II кварталу 2009 р. частка соціальної допомоги та інших трансфертів в структурі доходів населення склала 41,7 %, що на 2% більше ніж у відповідному періоді попереднього року.

Таблиця 1

Доходи та витрати населення України за II-III квартал 2009 р. [3]

	II квартал 2009 р.		III квартал 2009 р.
	млн. грн.	у % до II кварталу 2008 р.	млн. грн.
Доходи – всього	218312	106,1	245345
1. Заробітна плата	92816	102,5	94717
2. Прибуток та змішаний дохід	26862	99,6	45981
3. Доходи від власності (одержані)	7653	115,5	8564
4. Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, в т.ч.:	90981	111,5	86083
соціальні допомоги	50390	113,3	50824
інші поточні трансферти	7753	109,1	9217
соціальні трансферти в натурі	32838	109,4	26042
Витрати та заощадження – всього	218312	106,1	235345
1. Придбання товарів та послуг	172313	102,7	179066
2. Доходи від власності (сплачені)	9170	131,8	8749
3. Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти, в т.ч.:	16490	95,2	16388
поточні податки на доходи, майно тощо	11555	95	11265
внески на соціальне страхування	2879	95,1	2935
інші поточні трансферти	2056	96,5	2188
4. Нагромадження не фінансових активів	-814	x	7217
5. Приріст фінансових активів	21153	у 1,6 рази	23925
з них:			
приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	12851	x	668
заощадження в іноземній валюті	4790	x	20631
позики, одержані за виключенням погашених (-)	-13477	x	-4437
Наявний дохід	159814	105,5	
Заощадження	20339	147,9	

Протягом 2009 р. порівняно з 2008 р. спостерігається зниження реального доходу (рис. 4).

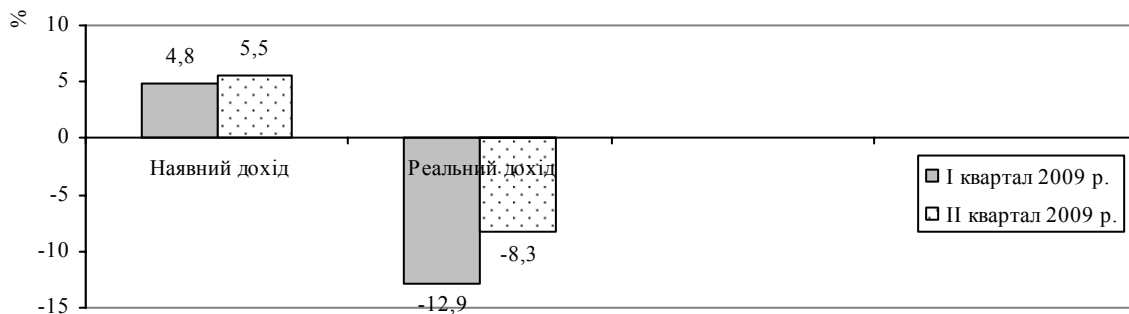


Рис. 4. Доходи населення України в 2009 р. (приріст/зниження, у % до відповідного кварталу попереднього року)

Для України характерна ще одна проблема – значне розходження доходів сільського та міського населення. Так, у першій групі населення вони помітно нижчі за доходи міських жителів. Це пояснюється різницею в оплаті праці сільської та міської груп населення, де розрив в оплаті праці на галузевому рівні становить 1,5 рази й більше. Тобто відбувається диспропорція доходів і витрат за територіальною та галузевою ознаками. Рівень життя сільського населення наближений майже до злиденного. Селяни менше витрачають свою заробітну плату на продукти харчування, однак різноманітність їх їжі невисока й незбалансована за поживністю. Паралельно у селян збільшуються інші витрати, які майже відсутні у міських жителів: на будівництво житла та утримання особистого господарства, без якого життя за даних умов було б

просто неможливе.

Витрати населення в II кварталі 2009 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року збільшилися на 6,1%.

В структурі витрат найбільшу питому вагу займають витрати на харчування (рис. 5).

З урахуванням падіння реальних доходів українців у 2009 р. майже на 11% виявилось, що 13% населення витрачають майже весь свій бюджет (від 75% до 100%) на продукти харчування. В 2008 р. частка населення подібної категорії складала 9% [4].



Рис. 5. Структура сукупних витрат домогосподарств, %

Загальна кризова ситуація в нашій країні різко позначилася на розшаруванні населення на багатих і бідних. Як свідчать офіційні дані, поділ на бідних і багатих у 2008 р. в різних країнах становив в Японії – 4:1; Європі – 5-7:1; США – 9:1; Росії – 14,3:1; Україні – 13,5:1. За даними українських вчених реальне співвідношення відповідних прошарків населення становить 40:1.

За підрахунками фахівців в Україні в 2009 р. нараховувалось 8% абсолютно бідних, 13% бідних виходячи з мінімально припустимої якості харчування, 28% – відносно бідних, 75% бідних за суб'єктивними оцінками населення. Разом з тим, в країні в 2008 р. згідно з даними ДПА України за підсумками декларування доходів громадян чисельність платників податків-мільйонерів зросла більш як удвічі – понад 1 млн. грн. доходів задекларували в 2007 р. 336 громадян, а в 2008 р. (кризовому) таких осіб було зареєстровано вже 850. Деякі з них задекларували доходи в розмірі 20 і навіть 100 млн. грн. [4].

В Україні бідність часто спіткає осіб не просто достатньо освічених і кваліфікованих але й працюючих, до того ж ще у режимі повної зайнятості. Так, близько 65% бідних сімей – це ті з них, в яких хоча б одна особа працює. Дана ситуація віддзеркалює типову для бідного суспільства низьку ціну робочої сили.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна дійти висновку, що заборгованість із заробітної плати найманим працівникам та її зростання, невисока питома вага заробітної плати у ВВП (яке свідчить про знецінення праці найманих працівників) знижують мотивацію до трудової діяльності, призводять до зниження купівельної спроможності населення та зростання бідності (до 72% станом на початок 2009 р.) працівників України. Вагомою причиною низького рівня заробітної плати найманих працівників в Україні є малий розмір мінімальної заробітної плати, що не досягає й одного прожиткового мінімуму, коли відповідно до вимог Європейської соціальної хартії він має становити 2-2,5 прожиткових мінімуми і 60% середньомісячної заробітної плати.

В умовах фінансово-економічної кризи необхідно спрямувати зусилля на зупинення подальшого зниження рівня життя населення та утримання його на базовому рівні, формування у населення впевненості в майбутньому. Першочерговими є такі заходи: подолання інфляції та збереження стабільної національної грошової одиниці – гривні; встановлення мораторію на надання нових пільг для населення; збереження купівельної спроможності всіх соціальних пільг, а також рівня заробітної плати та пенсій, що вимагає корегування їх величини на рівень інфляції; підвищення рівня та удосконалення розробки державних соціальних стандартів і гарантій, наближення їх рівнів до світових мінімальних стандартів; введення прогресивної шкали оподаткування доходів населення тощо.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.
2. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку / [за заг. ред. Ю.Г. Рубана]. – К.: НІСД, 2009. – 655 с.
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Бедность в Украине: абсолютная относительность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/&/2/0/01/2010/01/01/182917>.

Надійшла 14.03.2010

ВПЛИВ КРИЗИ НА СОЦІАЛЬНУ СПРАВЕДЛИВІСТЬ СУСПІЛЬСТВА ТА ЯКІСТЬ ЖИТТЯ

Розглянуто й узагальнено складові соціальної політики України в кризових умовах, показники якості та рівня життя, проведений аналіз рівня безробіття і тенденцій його зміни.

Examined and summarized the components of social policy of Ukraine in crisis conditions, indicators of quality and standards of living, the analysis of unemployment and its trends.

Ключові слова: рівень життя, якість життя, середній клас, соціальна справедливість.

Глобальна економіка зіштовхнулася з дуже серйозною рецесією. Тривалість та глибина цієї кризи залежать від того, наскільки своєчасними і точними будуть дії урядів кожної країни. Світу ще доведеться домогтися узгодженості макроекономічної політики, яка буде необхідна, щоб відновити економічне зростання після початку кризи.

Нині споживачі у багатьох країнах світу обмежують свої витрати, реагуючи на зниження доходів і побоюючись безробіття. Непереборна сила, що спричинила поточну втрату робочих місць, спад продуктивності і зупинку торгівельних потоків, навіює страх, який перевершує навіть фінансову паніку. Ця системна криза співпала з безпрецедентним зростанням цін на продовольство і товари першої необхідності. Історія вже показала, що криза такого масштабу веде до соціальної та політичної нестабільності з непередбаченими і часто трагічними наслідками.

Те, що українському суспільству загрожує значне падіння життєвого рівня і моральні втрати через нездійснені надії на краще майбутнє, відчули всі громадяни України, і особливо ті, хто залишився без роботи. Наслідки кризи будуть особливо катастрофічними для соціально незахищених людей пенсійного віку.

Порушена система координат, яка існувала десятиліттями. Втрачено можливість віддавати борги минулого – під загрозою пенсійна система; немає шансів думати про майбутнє – руйнується система середньої та вищої освіти. Дедалі менш доступними стають платні послуги на освіту, послуги лікарень і транспортні послуги. І все це на тлі катастрофічного зростання податків і бази оподаткування.

Багато країн, виходячи з кризи, намагаються врятувати людський капітал, тому що знають йому ціну, в нас же відбувається повна деконструкція соціальних прав. Байдужість до долі громадян – це сьогодні найстрашніша проблема, так як процеси руйнування соціальної справедливості незворотні. А розпад соціальної захищеності означає зникнення вертикальних зв'язків між різними верствами і прошарками суспільства. Горизонтальні зв'язки українського соціуму були слабкими й раніше, а за відсутності ще й вертикальних суспільство перетвориться на аморфну некеровану масу.

Декласоване суспільство, перехід безробітних в маргінальне існування – втрати соціуму найближчим часом можуть бути дуже важкими. Суперечності найманої праці і капіталу в умовах кризи, зростаючого безробіття, практично нульових доходів державного бюджету різко загострюються. Україна стоїть на порозі дуже гострого соціального конфлікту.

Рівень безробіття в Україні за підсумками 2009 року становитиме близько 9%. Про це повідомив Державний центр зайнятості та Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

За прогнозами Державного центру зайнятості, в поточному році послугами служби зайнятості скористаються близько 3 млн. українців, або 10,5% від працездатного населення. Для порівняння, за підсумками 2007 року в Державну службу зайнятості звернулося 2,419 млн. чоловік, у 2008 – 2,5 млн. чоловік, або 8,46% і 8,75% від працездатного населення відповідно.

У січні кількість українців, які звернулися до центрів зайнятості, зменшилася порівняно з груднем 2008 року на 129,3 тис. до 157 тис. Крім того, сповільнилися темпи зменшення вакансій. Так, якщо в кінці 2008 року кількість вакансій, заявлених роботодавцями в службу зайнятості, в середньому за добу скорочувалася на 2 тис., то в кінці січня 2009 року – лише на 500 одиниць.

Сьогодні вакансії є практично у всіх галузях економіки. При цьому спостерігається підвищений попит на менеджерів з реклами та продажу, а також на ІТ-фахівців. Крім того, повертається попит на банківських службовців. Також, за словами директора Державного центру зайнятості, з урахуванням того, що знайти високооплачувану роботу в умовах кризи досить проблематично, українці дещо змінили ставлення до рівня оплати праці. Так, якщо в жовтні 2008 року на вакансії з зарплатою в 1,5 тис. грн погоджувалися неохоче, то тепер попит на такі вакансії виріс.

Міністерство праці і соціальної політики провело аналіз ринку праці на сході країни з метою вивчення зайнятості населення в промислових регіонах. На основі отриманих даних у відомстві прийшли до висновку, що нової хвилі безробіття в Україні не очікується. Як підкреслювали у Мінпраці, аналіз

проведеного моніторингу з промислових регіонах свідчить про те, що ситуація набуває позитивної динаміки і виробництво на багатьох промислових об'єктах відроджується у порівнянні з початком кризи, про що свідчать запити таких підприємств о необхідності додаткового пошуку працівників виробничих професій.

Опитування, проведене компанією «Research & Branding Group» 20–30 січня 2009 року, показало, що лише половина наших співвітчизників (50,2%) вважають, що звільнення їм не загрожує. Водночас 10,2% працездатного населення вже втратили роботу, а 39,6% вважають, що це незабаром може трапитися і з ними. Зменшення зарплати відчули на собі 30,6 % громадян України, ще 32,5% вважають, що їхній заробіток може бути зниженим, і лише 36,9% у січні були впевнені у стабільності своєї роботи і заробітку.

За даними Державного комітету статистики, у січні 2009 року в Україні було зареєстровано 900,6 тис. безробітних (3,15 працездатного населення), серед яких 485,2 тис. жінок і 415,4 тис. чоловіків, 670,9 тис. з них отримували допомогу безробітним, середній розмір якої становив 604,42 тис. гривень.

Як повідомлялося, у вересні 2009 р. кількість зареєстрованих безробітних в Україні в порівнянні з попереднім місяцем знизилася на 26,9 тис. та склала 542,7 тис. людей (1,9% від працездатного населення). За інформацією Держкомстату, допомогу з безробіття у вересні отримали 426,4 тис. людей, середній розмір допомоги склав 651,84 грн. Кількість зареєстрованих безробітних в Україні у жовтні 2009 р. зменшилася до 508,4 тис. або 1,8% від працездатного населення. Допомогу по безробіттю в жовтні отримували 399,4 тис. осіб, її середній розмір становив 651,68 грн [1].

Однак, на такій великій території як Україна, казати про середній рівень безробіття характерним для всіх регіонів країни, не зовсім коректно з наукової точки зору. Як ми вже згадували про східний регіон, де спостерігається відносна стабільність на ряді підприємств. Проаналізувавши економічну динаміку і рівень безробіття можна сказати, що згідно з оприлюдненими статистичними даними, найбільша кількість безробітних працездатного віку в нашій країні було зафіксовано в Рівненській області - 14,2%. Друге місце за цим показником займає Чернігівська область – 13%, а третє – Тернопільська (12,9%).

Разом з тим, найвищий рівень зайнятості населення працездатного віку в поточному 2009 році був зареєстрований у Києві. Рівень безробіття в столиці досяг позначки 0,3%, що в 7,3 рази менше середньоукраїнського показника.

У поточному році ринок праці Донецької області зазнав істотний негативний вплив наслідків економічної кризи. Так, до початку року на обліку в центрах зайнятості перебувало 57,9 тис. осіб, що на 50,2% більше ніж на 01.10.2008 року. Про це повідомляє прес-служба Донецької ОДА [3].

Спостерігається поступове зменшення рівня зареєстрованого безробіття. Рівень безробіття на 1 жовтня 2009 року становив 1,8%. Зменшення у порівнянні з 1 січнем 2009 року (2,0%) склало 0,2 процентних пункти.

За прогнозами Державної служби зайнятості, навесні на ринку праці можуть з'явитися ще два мільйони безробітних, особливо у таких сферах, як промисловість, торгівля і сфера послуг. Втім, це лише число тих, хто матиме бажання і підстави офіційно звернутися до служби зайнятості. Скільки людей насправді лишиться без заробітку на той час, сьогодні визначити неможливо. Отже, безробіття і зниження доходів – загроза реальна і така, що вже торкнулася понад 40% наших громадян. За даними інших опитувань, понад 42% громадян вважають, що їхній матеріальний стан вже погіршився і майже 60% впевнені, що соціально-економічна ситуація в країні продовжує погіршуватись.

Працівники бюджетної сфери втратили надбавки до зарплат. В цілому купівельна спроможність населення вже знизилась більш, ніж на третину і продовжує падати. Першою реакцією на кризу власників навіть успішних приватних підприємств було зведення до мінімуму «світлих» зарплат та скорочення робочого тижня. А і без того високе як для Європи майнове і соціальне розшарування суспільства стало ще більшим. Проблема не тільки в цифрах доходу. Наприклад, половина працюючого населення не ходить до лікаря. У тому числі ті, хто потребує. Тому що або немає грошей, або немає бажання стояти в чергах у безкоштовних лікарнях.

Виходить, що справа не тільки в доходах. А в тому, що більше половини нашого населення відрізана від сучасних благ: якісна медична допомога, якісна освіта, в тому числі шкільна, тощо

У соціальній політиці утворилася колосальна кількість дірок. В англійській мові є поняття Social safety net. Сітка соціальної безпеки. В усьому розумінні включає систему грошових допомог, що виплачуються з метою боротьби з бідністю. У більш широкому сенсі охоплює всі види соціальних витрат, що направляються малозабезпеченим. Є й ще одне поняття, яке у нас почали вживати, не дуже розуміючи його зміст – соціальна згуртованість. Жодна більш-менш велика громадська соціальна група не може залишитися на узбіччі прогресу, який йде в країні – це основний критерій соціальної держави.

В даний час кількість інвалідів в Україні налічує близько 3 млн. чоловік. Виходить, що більше 6% населення – інваліди, які у своїй масі майже не мають можливості приймати активну участь у соціальному житті суспільства, навіть не тому, що немає грошей. Їм не дають шанс адаптуватися в наш світ. Зараз Україна підписала Конвенцію ООН «Про права інвалідів». Там дуже високі вимоги по відношенню до того, як країна та суспільство повинні перебудувати життя, щоб інваліди почували себе не інвалідами, та мали змогу брати активну участь у житті суспільства.

Політика соціального розвитку населення України повинна враховувати те, що здоров'я людини, що

є багатством нації, визначається, перш за все, такими факторами:

- на 45 - 55% способом життя та харчуванням;
- на 17 - 20% зовнішнім середовищем, в тому числі умовами праці та екологією;
- на 8 - 10% залежить від стану охорони здоров'я;
- і лише на 5% генетикою.

Останнім часом демографічна ситуація суттєво змінилася. Почало спостерігатися зменшення населення (табл. 1).

Таблиця 1

Демографічна структура населення України (за даними ООН)

	1955	1970	1985	2000	2005	2020	2035	2050
Населення України, тис. чол.	40099	47317	50941	49116	46481	39609	32805	26393
В тому числі у віці, %								
0-4	9,5	7,3	7,4	4,3	4,1	4,3	3,8	4,2
5-14	14,9	17,6	14,2	13,6	10,7	9,4	8,4	8,9
15-24	18,7	14,7	14,3	14,9	15,8	9,6	10,2	8,9
25-59	37,3	35,9	34,4	30,2	29,7	29,0	18,2	2,3
60 і більше	10,9	14,0	16,4	20,7	20,9	25,2	30,5	38,7
65 і більше	7,5	9,1	11,3	14,0	16,1	18,0	23,3	29,1
80 і більше	1,2	1,4	2,0	2,3	2,7	4,5	5,6	7,9
Медійний вік, років	28,5	32,2	34,2	37,5	39,0	42,5	48,2	51,9

Українське суспільство невблаганно старіє. Не варто спокушатися перспективами економічного зростання: як свідчить досвід інших європейських держав, поліпшення добробуту скоріше негативно впливає на народжуваність. Більш того, багато сучасних демографів констатують, що цивілізованість країни зворотно пропорційна рівню народжуваності. З цієї причини природний спад населення (по триста тисяч людей на рік) – це надовго. Тому державі особливу увагу необхідно приділити збільшенню тривалості активного життя людини, можливості реалізації його потенціалу.

За офіційними даними в Україні 28% населення живе за межею бідності. І незабаром, через глобальний стрибок цін, ця цифра може збільшитися.

За останні 10 років українська нація втратила 4 мільйони осіб. Хоча за 6 років державне фінансування медицини зросло в 4 рази, а споживання ліків – у три рази, рівень смертності в країні тільки збільшився. Найгірша ситуація, зареєстрована в сільській місцевості, де проживає 40% українців.

Західні експерти прогнозують загрозу до збільшення рівня бідності у країнах Східної Європи. Недавні успіхи, досягнуті в зменшенні рівня бідності у цих країнах протягом 10 останніх років, зараз знаходяться під загрозою "зростаючої невпевненості в світовій економіці", як зазначають вони.

Ця невпевненість проявляється у зниженні купівельної спроможності яка також пов'язана з високою інфляцією в цих країнах, у тому числі і в Україні. По-перше, це стосується цін на продукти харчування та енергоносії.

Як відомо, купівельна спроможність українців опинилася на передостанньому місці в Європі: Україна зайняла у цьому рейтингу 39 місце. Купівельна спроможність населення України за методикою цього рейтингу становить 1487 євро на людину. На останньому, сороковому місці опинилася Молдова, де рівень купівельної спроможності складає всього 685 євро.

З січня по жовтень 2009 року споживчі ціни в Україні підвищилися на 26,2%. Це означає, що сьогодні на 1000 грн можна купити стільки ж товарів і послуг, скільки на 738 грн рік тому. Інфляція в січні-травні 2009 року склала 7,4% (за аналогічний період 2008 року – 14,6%), в основному з-за обмежувальних дій Національного банку України, завдяки яким грошова маса за січень-травень зменшилася на 9,2% (за аналогічний період 2008 року – збільшилася на 8,5%). У той же час цей порівняльний успіх виглядав гнітюче на загальносвітовому тлі, оскільки за підсумком першої половини 2009 року в Україні було зафіксовано найвищий показник інфляції у світі – 8,6%. Лідери подорожчання – продукти харчування: м'ясо та м'ясопродукти, олія та жири, фрукти, цукор.

Зростання цін на продукти харчування, викликане подорожчанням палива і інфляцією, це спостерігається і в багатьох інших країнах. З літа минулого року, за даними ООН з продовольства і сільського господарства, ціни виросли в середньому на 45%. Рекордних рівнів досягла вартість пшениці, рису, кукурудзи і рослинного масла.

Експерти попереджають, що це загрожує привести до глобальної продовольчої кризи. Найболючіше вона вдарить по країнах, що розвиваються, і, крім іншого, може спровокувати соціальне невдоволення.

В Україні з 2001 року межа бідності зростає майже в три рази – з 172 гривень у 2001 до 500 гривень у 2007 році, але при цьому рівень бідності залишається 28%. Такі дані були озвучені під час Міжнародної конференції з питань подолання бідності [1].

В основі вирішення проблеми бідності лежить принцип соціальної справедливості, тобто встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей соціального і матеріального добробуту. Подолання бідності є одним з пріоритетних напрямів соціальної політики в Україні.

Зараз головні зусилля уряду спрямовані на підвищення рівня заробітної плати; підвищення зайнятості населення; вдосконалення надання адресної соціальної допомоги та соціальних послуг; соціальний захист непрацевдатних громадян та осіб з обмеженими фізичними можливостями; соціальну підтримку сімей з дітьми та дітей, позбавлених батьківської опіки; поліпшення житлових умов соціально вразливих верств населення.

За останній рік реальні доходи населення зросли на 12,8%, в т.ч. реальна заробітна плата – на 12,5%. А за січень-лютий 2008 року доходи зросли на 22,1%, а заробітна плата – на 15,5%. Проте внаслідок високого рівня інфляції їх реальний рівень значно нижчий.

Соціальна справедливість у сфері економіки – це відповідність економічних відносин тим уявленням, потребам та інтересам, які домінують у певному суспільстві щодо можливості користування життєво необхідними благами. У різні часи вважалося справедливим розподіл благ в залежності від різних критеріїв: за походженням, громадським і майновим станом, кількістю вкладеної праці, складом сім'ї і т.ін.

Нерівність доходів характерна для всіх економічних систем, і саме вона часто ставала причиною соціальних потрясінь, переворотів, революцій, політичних та економічних криз. Тому в сучасному світі держава активно регулює не тільки економіку, але і тісно пов'язані з нею соціальні процеси.

У ринковій економіці соціальної справедливості реалізується головним чином через перерозподіл доходів між різними групами населення, надання соціальних гарантій, створення рівних стартових умов для всіх верств населення. Поняття «якість життя» використовується дуже широко, але воно не має загально визначеної формалізованої структури та стандартного набору індикаторів. Пріоритети залежать від потреб людей, тісно пов'язаних з рівнем розвитку країни і регіонів, тому критерії оцінки якості життя не збігаються для розвинених і країн, що розвиваються. Найбільш повний перелік компонентів якості життя, що використовуються у міжнародних порівняннях та національних оцінках розвинених країн, включає такі блоки:

- доходи населення;
- бідність і нерівність;
- безробіття і використання робочої сили;
- динаміка демографічних процесів;
- освіта та навчання;
- здоров'я, продовольство та харчування;
- стан житла (населених пунктів), інфраструктура, зв'язок;
- ресурси та стан природного середовища;
- культура, соціальні зв'язки, сімейні цінності;
- політична та соціальна стабільність (безпека);
- політичні і громадянські інститути (демократія і участь).

Достойний рівень життя, який забезпечується певним рівнем прибутку, є основним критерієм приналежності людини до середнього класу у розвинутих демократичних країнах. Економічний ріст супроводжується формуванням середнього класу і збільшенням його чисельності – через те, що зростають доходи, збільшується рівень освіти, з іншого боку сам середній клас, як сукупність найбільш активних економічних діячів, провокують економічний ріст. Формування масового середнього класу в постсоціалістичних країнах декларується як одна із найважливіших цілей соціально-економічних перетворень.

В найбільшій мірі рівень та якість життя визначається обсягом споживання всіляких благ, які залежать, перш за все, від розміру грошових доходів.

Основним джерелом доходу для громадян є заробітна плата. Проте, більшість представників потенційного середнього класу, так чи інакше, пов'язані з неформальною оплатою праці.

Якщо, в 1995 році середньомісячна заробітна плата в Україні складала 73 грн., то в 2009 році вона досягла рівня 1806 грн. Проте, інфляція в березні 2008 року склала 3,8%. У річному ж вимірі з березня 2007 по березень 2008 року інфляція складає вже 26,2%.

Середньомісячні загальні доходи одного домогосподарства у I кварталі 2009 р. склали 2715 грн. Міське домогосподарство отримувало в середньому за місяць 2851 грн., сільське – 2411 грн. У середньому на одного члена домогосподарства загальні доходи становили 1044 грн. на місяць, у міських домогосподарствах – 1122 грн., у сільських – 880 грн [2].

Таким чином, покращення якості життя, підвищення доходів населення є найважливішими

задачами економіки, за допомогою рішення яких, буде підвищено рівень життя населення і якість життя у нашій країні. Функція держави полягає у тому, щоб забезпечити соціальну справедливість, виконання законів і правопорядок і достойне життя громадян.

Література

1. Спостереження та вимірювання соціальної захищеності населення України: проблеми становлення / О. Г. Осауленко, О. Ф. Новикова, О. І. Амоша, Н. С. Власенко та ін.: Монографія / НАН України, ІЕП: Держкомстат України. – Донецьк; К., 2003. – 440 с.
2. Соколик М. Підвищення заробітної плати як фактор формування середнього класу в Україні // Економіст. – 2005. - № 7 – с. 30-33.
3. Теоретические и прикладные аспекты функционирования производственного комплекса региона / А. И. Амоша, И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко и др.: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти; Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк, 2004. – 424 с.

Надійшла 14.03.2010

УДК 334.012.64

Т. В. ЗАРЕВЧАЦКАЯ

Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Исследованы тенденции развития малого предпринимательства Украины на региональном и общегосударственном уровнях. Обосновано значение малого инновационного предпринимательства для преодоления кризисных явлений на уровне регионов. Выявлены способы повышения эффективности деятельности инновационно ориентированных малых предприятий, в процессе преодоления кризисных явлений.

Tendencies of development of small business of Ukraine at regional level and nation-wide level are investigated. Value of small innovative business for overcoming of the crisis phenomena at level of regions is proved. Ways of increase of efficiency of activity of innovatively focused small enterprises, in the course of overcoming of the crisis phenomena are revealed.

Ключевые слова: малое предпринимательство, кризис, инновации, инновационная деятельность, эффективность.

Постановка проблемы. Влиянию экономического кризиса подвержены все без исключения субъекты хозяйствования и отрасли экономической деятельности. Кризисные явления на уровне предприятий сопровождаются падением производства, нехваткой оборотных средств, сокращением персонала. Столь негативные экономические явления приводят к росту безработицы, сокращению доходов населения и к резкому снижению покупательной способности. В то же время экономический кризис является толчком для структурных изменений в экономике, поскольку преодоление кризисных явлений требует от предприятий пересмотра системы управления, маркетинга, использования ресурсов и, зачастую, изменения вида деятельности. Такая мобильность в управлении, производстве и использовании интеллектуального потенциала присуща малым предприятиям в связи с их относительно незначительным объемом ресурсов, требующих перераспределения, по сравнению с крупным бизнесом. При этом определяющим фактором в обеспечении эффективности деятельности малого предприятия в долгосрочном периоде является его инновационная активность в виде способности к самостоятельной разработке новых продуктов или к внедрению существующих инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам малого предпринимательства и исследованию его роли в преодолении кризисных явлений в обществе посвящены работы таких ученых, как В. Е. Лялин, К. В. Павлов, В. В. Хахулин, В. И. Ляшенко [1], А. Левинсон [2], В. Мау [3]. В то же время нерешенным остается вопрос значения инновационного малого предпринимательства для экономических процессов на региональном уровне в условиях экономического кризиса.

Целью статьи является исследование тенденций развития малого предпринимательства на региональном уровне и выявление способов повышения эффективности деятельности инновационно ориентированных малых предприятий в процессе преодоления кризисных явлений.

Содержание исследования (основной материал). Толчком к развитию малого предпринимательства в странах постсоветского пространства послужил политический и экономический кризис 90-х годов прошлого столетия. Однако, как справедливо отмечено В. Мау: «Тогда, при всей сложности ломки коммунизма и перехода от общественной собственности к частной, это была серия кризисов, довольно хорошо известных» [3] и, поэтому, относительно безболезненно преодолимых с помощью использования опыта других стран. В настоящее время наблюдается интеллектуальный кризис, по своим признакам сравнимый с Великой депрессией. Поэтому основным путем его преодоления является

инновационный путь развития предпринимательских структур.

Кроме того, специфической особенностью развития малого предпринимательства в России, Украине и других странах-участниках СНГ является зависимость большинства регионов от крупных градообразующих предприятий. В результате спада производства, наблюдающегося в настоящее время, такие предприятия вынуждены сокращать расходы главным образом за счет сокращения персонала. В этой связи особую роль приобретает способность населения к самостоятельному обеспечению себя работой путем создания предприятий или организации субъектов предпринимательской деятельности без создания юридического лица. Для существующих малых предприятий кризисные явления в экономике вызывают необходимость реформирования деятельности и стратегии поведения на рынке.

В течение последних лет в Украине наблюдался стабильный рост количества малых предприятий (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели развития малых предприятий Украины за 2000 – 2008 гг. [4, с. 309]

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Количество малых предприятий, тысяч	217,9	233,6	253,8	272,7	283,4	295,1	307,4	324,0
% к предыдущему году	110,6	107,2	108,6	107,5	103,9	104,1	104,2	105,4
На 10 тысяч наличного населения, ед.	44	48	53	57	60	63	66	70
Среднегодовая численность работников в расчете на одно предприятие, чел.	8	8	8	7	7	6	6	5

Стремительное увеличение количества малых предприятий в Украине свидетельствует об объективной необходимости данных субъектов хозяйствования для экономики государства. При этом незначительная численность работников в расчете на одно предприятие объясняется, главным образом, стремлением населения к организации субъектов предпринимательской деятельности без создания юридического лица с целью минимизации налоговой нагрузки. Анализ статистических данных 2007 года свидетельствует о том, что малыми предприятиями, составляющими 85,1% общего количества предприятий Украины, обеспечено создание лишь 4,4% объема реализованной продукции. В Донецкой области, занимающей второе место по Украине по количеству малых предприятий [4, с. 312], на фоне стойкой тенденции к увеличению объема реализации, создаваемого малыми предприятиями, его удельный вес в общем объеме реализации по области составил лишь 2,6% [5, с. 8]. Причиной такого дисбаланса является, главным образом, исторически сложившаяся высокая концентрация в области крупных промышленных предприятий. Следовательно, в процессе кризисного развития экономических процессов, для Украины и для Донецкой области, в частности, возникает опасность существенной зависимости от состояния деятельности крупных градообразующих предприятий. В соответствии с изменениями, внесенными в Хозяйственный кодекс Украины 18.09.2008 г., объем валового дохода, предусматривающий отнесение предприятий к составу малых, увеличен до 70 млн. грн., что значительно расширяет область исследований. Однако общие тенденции развития деятельности малых предприятий Украины свидетельствуют о существенной роли малого предпринимательства в формировании отечественных экономических процессов.

Статистические данные, характеризующие влияние кризиса на деятельность малых предприятий Украины, на данный момент не опубликованы, однако о состоянии деятельности малых предприятий возможно судить по динамике социально-экономических показателей развития Украины в целом. По статистическим данным, в течение января – апреля 2009 г. в Украине наблюдается спад объемов промышленного производства на 31,9%, в течение января – марта имело место снижение объема инвестиций в основной капитал на 39,5%, сокращение объема экспорта на 36,6%, импорта на 46,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года [6]. Существенная зависимость малых предприятий от экономических процессов в обществе и от финансового состояния представителей крупного бизнеса позволяет сделать вывод о существенном снижении показателей деятельности малых предприятий.

Представителями передовых экономических школ [7 - 9] в процессе исследования значения малого предпринимательства на макроэкономическом уровне отмечена определяющая роль малых предприятий в формировании конкурентной среды, а одной из основных функций малого предпринимательства названо реформирование производства путем создания новых комбинаций факторов производства. В работе «Экономические циклы» Й. Шумпетером обоснована связь между тремя типами циклов (длинными – Н. Д. Кондратьева, классическими – К. Жюгляра, короткими – Дж. Китчина) и новаторской деятельностью. При этом ключевая роль в осуществлении новаторской функции отводится именно предпринимателю как носителю принципиально новых идей. Следовательно, преодоление кризисных явлений как на

регіональному, так і на макроекономічному рівні можливо лише путем здійснення новаторської діяльності підприємцями, нацеленими на премоноження капітала в довгострочному періоді путем використання існуючих або створення власних нових розробок на власний ризик [10]. В даному випадку під новаторської діяльністю розуміється розробка принципово нових продуктів (технологій) або освоєння існуючих інновацій, життєвий цикл яких знаходиться на етапах впровадження і початку зростання економічного ефекту [11, с. 19]. Завдяки таким соціальним і економічним перевагам, як гнучкість і мобільність діяльності, досить швидка адаптація до змін ринкової середовища, а також можливість раціонального використання ресурсів, важлива роль в здійсненні новаторської діяльності повинна належати саме малим підприємствам.

Здійснення новаторської діяльності, як правило, вимагає важливих інвестицій, гострої нехватки в яких зазвичай відчувають малі підприємства. Так, в 2007 році лише кожне п'яте підприємство Донецької області здійснювало інвестиції. При цьому сума витрат малих підприємств на технологічні інновації в 2007 р. збільшилася більше, ніж в три рази порівняно з 2006 роком і становила 2,5 млн. гривень (більше тріхсот тисяч доларів). Такі роботи здійснювали 102 суб'єкта малого підприємництва Донецької області. Кількість підприємств, здійснюють інформатизацію, в 2007 році також збільшилася на 183 одиниці і становила 2339 одиниць. Загальна сума витрат на інформатизацію розподілилася в користь оновлення обчислювальної техніки (59%). Витрати на придбання програмного забезпечення склали 11% загальної суми витрат на інформатизацію [5, с. 16-17].

Аналіз інвестиційної активності малих підприємств Донецької області свідчить, з однієї сторони, про відносну активізацію інвестиційної діяльності в докризовий період, і, з іншої сторони, про гостру нехватку засобів, необхідних для здійснення інноваційної і інвестиційної діяльності. Тому в даний час важливе значення набуває проблема пошуку інтелектуального потенціалу і матеріальної бази для реалізації малими підприємствами власних або впровадження існуючих розробок. Крім того, дуже важливим є питання підтримки діяльності орієнтованих на інноваційну діяльність малих підприємств з боку держави.

Реалізація підприємницьких здібностей путем розробки нових і вдосконалення існуючих продуктів (технологій) в умовах дуже недостатньої державної підтримки можлива, головним чином, путем розвитку внутрішніх потенціальних можливостей. Такі можливості дослідниками [12, с. 179] трактувалися як компенсаторні можливості, вод якими розуміються «можливості підприємства малого бізнесу за певний період часу самостійно або з урахуванням зовнішньої підтримки відновити масштаб своєї діяльності до рівня, який існував до події, що послужило причиною її порушення...». Основним засобом реалізації компенсаторних можливостей є раціональне використання ресурсів підприємства.

Інтелектуальний потенціал малого підприємства в умовах кризи може бути забезпечено шляхом залучення наукових кадрів вищих навчальних закладів, а також висококваліфікованих працівників великих підприємств, втрачених робочі місця в зв'язку з скороченням або зупинкою виробництва. Матеріальне ж забезпечення здійснюваних реформ в умовах нехватки наявних кредитних засобів можливо з допомогою використання зовнішніх ресурсів шляхом об'єднання існуючих малих підприємств, використання можливостей лізингу, участя в діяльності кредитних союзів. В ряду випадків цілорозумним є співробітництво між представниками малого підприємництва і великого бізнесу при умові відносної фінансової стійкості останнього.

Відносно засобів державної підтримки діяльності малих підприємств і малого інноваційного підприємництва в Україні слід відзначити існування ряду суперечностей. З однієї сторони, на державному рівні розроблено План по виконанню в 2009 році Національної програми содействия розвитку малого підприємництва в Україні [13], в відповідності з яким передбачено вдосконалення нормативно-правової бази в сфері підприємницької діяльності, формування єдиної державної регуляторної політики в сфері підприємництва, активізація фінансово-кредитної і інвестиційної підтримки, содействие створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва. На регіональному рівні регулярно здійснюється діяльність робочих груп, що складаються з представників малого підприємництва і наукових кіл, основною метою якої є розробка заходів підтримки діяльності малих підприємств на певних територіях. В той же час відсутні дієві заходи на користь підтримки діяльності малого підприємництва в формі застосування податкових пільг і надання пільгових кредитів з боку держави не здійснюється.

Про важкість податкової навантаження і про незацікавленість підприємств в достовірному відображенні оборотів свідчить той факт, що на фоні загального збільшення обсягу зарплатної плати працівників малих підприємств, її розмір більше ніж в два рази нижче середньомісячної зарплатної плати працівників великих і середніх підприємств. Такі дані свідчать про високу ймовірність нелегального використання наймногого праці з нелегальною його оплатою [5, с. 7], що пов'язано з високою, з точки зору

предприятий, налоговой нагрузкой в связи с оплатой труда наемных работников. Кроме того, с целью снижения платежей по единому налогу и по налогу на добавленную стоимость, предприятия скрывают истинный размер доходов.

Поэтому наиболее действенным методом государственной поддержки инновационного малого предпринимательства целесообразно считать частичное освобождение инновационно активных малых предприятий от налогообложения при условии целевого использования средств, высвободившихся в результате применения льгот. Такое освобождение может быть оправданным с точки зрения государства, поскольку инновационные малые предприятия играют существенную роль в преодолении кризисных явлений на микроуровне, на уровне региона и государства.

Помимо применения льготного налогообложения крайне важным является консультирование субъектов малого предпринимательства по правовым и организационным вопросам в специализированных средствах массовой информации, поскольку носители идей технического характера зачастую испытывают трудности, связанные с решением экономической и юридической стороны ведения деятельности.

Выводы. Малые предприятия, ориентированные на ведение новаторской деятельности, играют существенную роль в преодолении кризисных явлений на государственном и региональном уровне.

Значение малого инновационного предпринимательства для индустриальных регионов Украины усиливается также существенной зависимостью таких регионов от крупных градообразующих предприятий и необходимостью структурных изменений в экономике в условиях кризиса.

Обеспечение устойчивости и повышение эффективности деятельности малых инновационных предприятий возможно путем объединения интеллектуального и материального потенциалов малых предприятий между собой. Основной ролью государственной и региональной поддержки является частичное освобождение малых инновационных предприятий от налогов при условии целевого использования средств и предоставления консультационного и юридического характера в специализированных средствах массовой информации.

Литература

1. Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт / [В.Е. Лялин, В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, В.В. Хахулин]. - М. : Экономика, 2006. – 254 с.
2. Средний класс и кризис. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.polit.ru/lectures/2009/02/26/levinson.html>
3. России полезен затяжной кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.utro.ru/articles/2009/04/06/807855.shtml>
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2008. - 550 с.
5. Економічна доповідь: мале підприємництво Донецької області у 2007 році // Головне управління статистики у Донецькій області, 2008. // dneprstat.gov.ua
6. Основні макроекономічні показники за січень-квітень 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Шумпетер Й. А. - М. : Прогресс, 1983. – 453 с.
8. Друкер П. Ф. Новые реальности: В правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении / Друкер П. Ф. – М. : Бук Чембэр Интернэшнл, 1994. – 381 с.
9. Мочерний С. Мале підприємство : Економічна енциклопедія : в 3-х томах. Т. 2. Київ: Вид. центр “Академія”, 2001. – 228 с.
10. Заревчачка Т. В. Підприємство як суб’єкт малого підприємництва та малого бізнесу / Т. В. Заревчачка // Зб. наук. пр. Уманського ДАУ. – Умань, 2009. – Вип. 70. – Ч. 2. Економіка. – С. 58-66.
11. Шевченко О.О. Інновації та їх інвестиційне забезпечення: методологічний аспект : [монографія] / Шевченко О.О. – Краматорськ : ДДМА. – 168 с.
12. Козаченко Г.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості [монографія] / [Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, В. Ю. Медяник, В. В. Назаров]. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.
13. Про затвердження плану заходів з виконання у 2009 році Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні : Розпорядження : [прийнято Кабінетом Міністрів України від 18 лютого 2009 р. № 176-р] Київ [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1?OpenAgent&id=KR090176

Надійшла 14.03.2010

**УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ ПОТОКАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ
В ПЕРІОД КРИЗИ**

Визначено основні напрямки регулювання регіональних трудових потоків на ринку праці Донецької області в період кризи. Визначено розміри укрупненого трудового потоку на регіональному рівні і надано характеристику сальдо потоків між певними категоріями зайнятості. Проведено аналіз глибини, швидкості та ступеня рухливості досліджуваних трудових потоків на ринку праці Донецької області. В статті визначено провідні фактори впливу кризи на формування трудових потоків на регіональному рівні.

Basic directions of adjusting of regional labour streams are certain at the market of labour of the Donetsk region in the period of crisis. The sizes of the combined larger labour stream into units are certain at regional level and given description of balance of streams between the certain categories of employment. The analysis of depth, speed and degree of mobility of the explored labour streams at the market is conducted labour of the Donetsk region. In the article the leading factors of influencing of crisis are certain on forming of labour streams at regional level.

Ключові слова: трудові потоки, швидкість, глибина, рухливість трудових потоків, ринок праці.

Управління сучасними соціально-економічними процесами у період кризи обумовлює об'єктивну необхідність у використанні системного підходу до управління трудовими ресурсами і формування відповідної методології. Дана проблема достатньо вузько розглядається як в дослідженнях у області економіки праці, так і в дослідженнях у області логістики, що не дозволяє повною мірою реалізувати можливості, що надаються об'єднанням даних напрямів на основі інтегральної парадигми логістики. Відсутність фундаментальних робіт, які присвячені використанню логістичного підходу в управлінні відтворенням трудових ресурсів в сучасних умовах господарювання і невизначеність можливостей підвищення ефективності відтворення трудових ресурсів обумовлюють необхідність застосування логістичної методології в управлінні трудовими ресурсами в сучасних економічних системах.

Можливість розгляду трудових ресурсів у вигляді поточкових процесів, а також доцільність застосування системного підходу щодо управління цими ресурсами фрагментарно розглянуто в дослідженнях вітчизняних та іноземних авторів (Т.Ю. Базаров, І.В. Бушмарін, М.В. Грачов, Л.І. Євченко, А.П. Єгоршин, Л.В. Івановська, Дж. Іванцевич, А.Я. Кібанов, Т.А. Комісарова, Л.А. Костін, И.К. Макарова, Е.В. Маслов, Е.Б. Моргунов, С.К. Мордовін, Ю.Г. Одегов, Т. Пітерс, Т.О. Разумова, С.Ю. Рошин, Р. Уотерман, С.В. Шекшня), в яких розглядаються різноманітні процеси, що пов'язані з управлінням і динамікою трудових ресурсів.

Як було визначено нами раніше, трудовий потік слід розглядати як сукупність трудових ресурсів, які переміщуються між відповідними об'єктами і сферами зайнятості завдяки впливу соціально-економічних причин за одиницю часу (місяць, квартал, рік і т.ін.). Трудовий потік включає тільки те населення, яке в даний конкретний момент знаходиться в процесі руху на ринку праці або за його межами, але не в стані стабільності. Тобто в нього входить та частина економічно активного і неактивного населення, яка в даний момент переміщується між підприємствами, галузями, територіями, видами зайнятості, логістичними ланцюгами. Наприклад, зайняті особи, що переміщуються в даний момент з одного робочого місця на інше; пенсіонери, які знайшли роботу; студенти, що вирішили підробляти у вільний від навчання час і т.ін.

Особливого значення набуває в сучасних умовах регулювання соціально-економічними процесами, яке базується на ефективному управлінні укрупненими трудовими потоками, які переміщуються між статусами в зайнятості (зайняті – безробітні – економічно неактивне населення). Схематично укрупнені трудові потоки можна надати на рис. 2. Зважаючи на необхідність дослідження факторів руху укрупнених трудових потоків, слід, по-перше, визначити фактичні розміри завдяки їх поліпотоковості через дослідження їх наступних складових:

- 1) потік від економічно неактивного населення до зайнятих (приток +);
- 2) потік від економічно неактивного до безробітних (приток +);
- 3) потік від безробітних до неактивного населення (відтік -);
- 4) потік від безробітних до зайнятого населення (приток +);
- 5) потік від зайнятих до безробітних (відтік -);
- 6) потік від зайнятих до неактивного населення (відтік -).

Насамперед, необхідно визначити розміри притоків і відтоків за кожним напрямком, але зважаючи на певну складність цього визначення, звернемося до аналізу сальдо цих потоків на прикладі аналізу укрупнених потоків на ринку праці Донецької області (табл. 2).

Розглядаючи сальдо потоків на ринку праці Донецької області слід відзначити наявність позитивного сальдо притоку в категорію зайнятих: в період з 2005-2008 рр., що обумовлено скороченням чисельності безробітних і неактивного населення. Відбувається відтік населення з категорії економічно неактивного і безробітного населення, але вже з 2008 року зростає приток у категорію безробітних, який

складає 2,8 тис. осіб з одночасним відтоком 48,3 тис. осіб з категорії економічно неактивного населення і зменшенням притоку в категорію зайнятого населення (табл. 3).

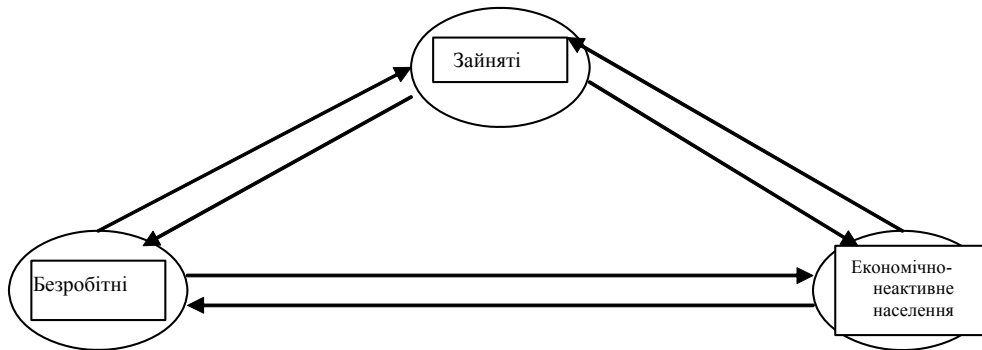


Рис. 2. Сутність укрупненого трудового потоку

Таблиця 2

Динаміка чисельності окремих категорій населення Донецької області, тис. осіб

Категорія населення	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Економічно активне	2265,1	2261,6	2260,7	2267,3
у т.ч. зайняте	2124,9	2132,3	2135	2138,8
безробітні	140,2	129,3	125,7	128,5
Економічно неактивне	2393,9	2348,4	2307	2258,7
Постійне населення	4659	4610	4567,7	4526

Така тенденція є відповідним реагуванням ринку праці на прояви економічної кризи вже у листопаді 2008 року. На початок 2009 року на обліку в центрах зайнятості перебувало майже 58 тисяч жителів області, що в півтора рази більше, ніж на 1 жовтня 2008 року.

Заявлені обсяги звільнення штатних працівників за 9 місяців 2009 року підтвердилися на 33%, тобто для Донецької області в цілому звільнення не носили масового характеру.

Таблиця 3

Сальдо трудових потоків на ринку праці Донецької області, тис. осіб

Рік	Сальдо потоків за категорією «зайняті»	Сальдо потоків за категорією «безробітні»	Сальдо потоків за категорією «економічно неактивне населення»
2006	+7,4	-10,9	-45,5
2007	+2,7	-3,6	-41,4
2008	+3,8	+2,8	-48,3

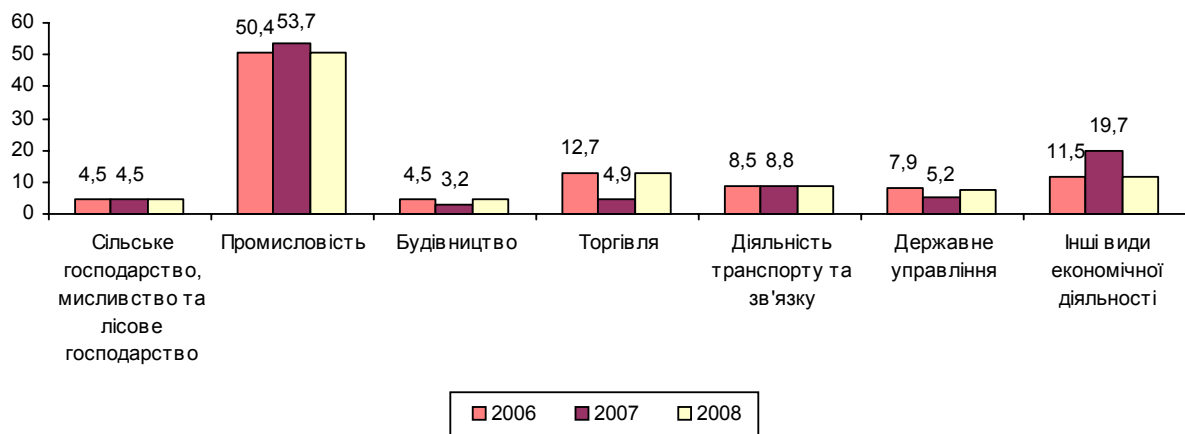


Рис. 3. Звільнення працівників за видами економічної діяльності у 2006-2008 роках (відсотків до загальної кількості звільнених)

Найбільш швидко рухливими вихідні потоки відбувалися в наступних галузях, на які припадає більше половини вивільнених: з переробних галузей економіки, переважно з металургії та машинобудівництва, 14,3% з добувної галузі, 6,3% з будівництва, 3,4% з торгівлі. При заявленому вивільненні 54 тисячі осіб, фактично вивільнено 17700 осіб (рис. 3).

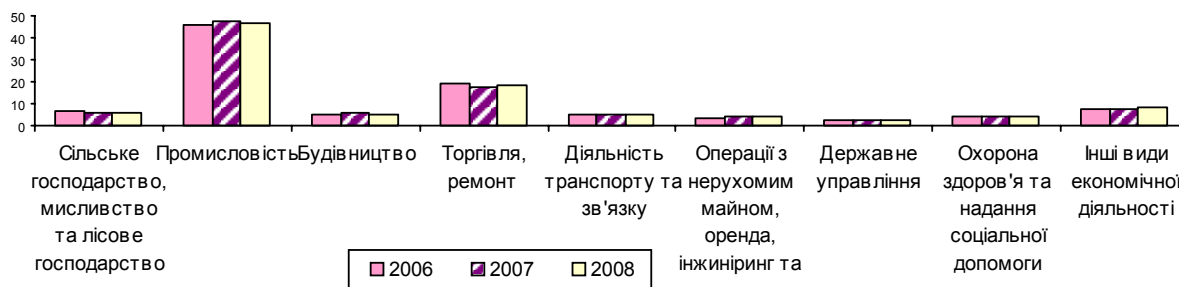


Рис. 4. Працевлаштування незайнятого трудовою діяльністю населення за видами економічної діяльності у 2006-2008 роках (відсотків до загальної кількості працевлаштованих)

Вжиття антикризових заходів щодо поліпшення соціально-економічного стану області знайшло відображення у динаміці звернень незайнятого населення за допомогою у працевлаштуванні до міських та районних центрів зайнятості. Якщо в січні 2009 р. за допомогою у працевлаштуванні звернулось 16 тис. незайнятих громадян, то у березні – 10,1 тис. осіб, у подальші місяці в межах 7-9 тис. осіб (рис. 4).

Як видно із порівняння за останні чотири роки, помісячна динаміка звернень, яку наведено на рис. 5, демонструє щорічну стійку тенденцію зростання звернень у жовтні-листопаді. Тобто, наприкінці 2009 року, на відміну від аналогічного періоду 2008 року, помісячна динаміка звернень незайнятих громадян вже має ознаки традиційного сезонного коливання, які носять чітко виражений помісячний характер. В 2009 році основні сезонні тенденції зайнятості: в сільському господарстві, комунальній галузі, будівництві, оздоровчо-курортній галузі повністю підтвердились.

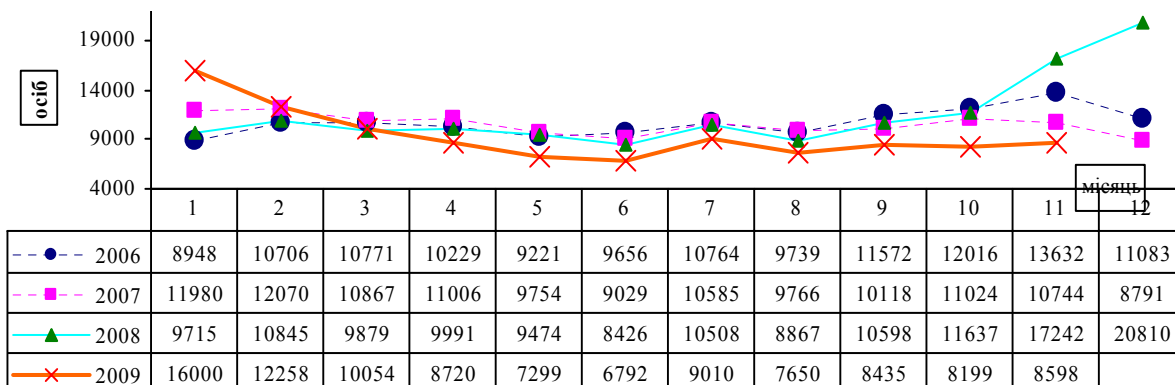


Рис. 5. Динаміка звернень незайнятого населення по Донецькій області за допомогою у працевлаштуванні

Протягом 2009 року досягнуто поступове зменшення рівня зареєстрованого безробіття. Найбільший рівень зареєстрованого безробіття в цілому по Донецькій області був у квітні 2009 року — 2,5%, станом на 1 грудня 2009 року він знизився до 1,6%. Розглядаючи динаміку рівня зареєстрованого безробіття слід визначити, що за розміром ці потоки слід віднести до класифікації за розміром – широкі, оскільки вони охоплюють понад 1% економічно активного населення (рис. 6).

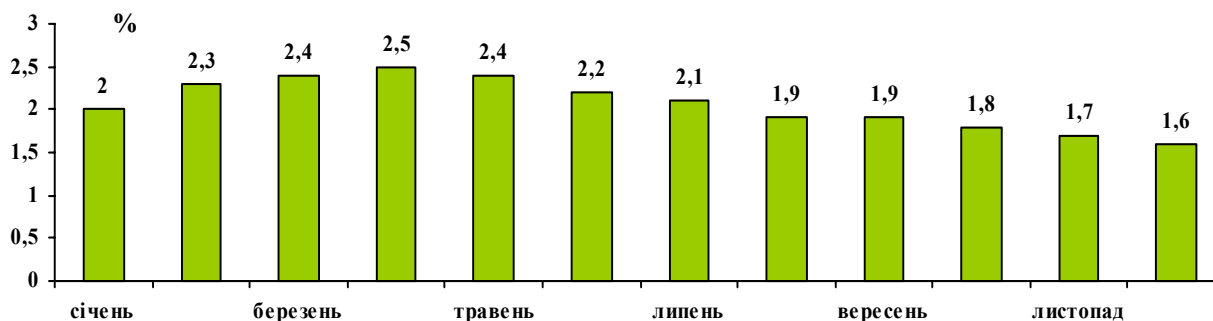


Рис. 6. Динаміка рівня зареєстрованого безробіття протягом 2009 р.

Актуальними питаннями є регулювання швидкості руху трудового потоку, яка характеризується кількістю знайдених (покинутих) робочих місць трудовими ресурсами даного потоку в одиницю часу, а саме визначення суми наявних вакансій та їх укомплектування на ринку праці Донецької області за певний період часу (рік) протягом 2006-2009 років. Швидкість руху трудових ресурсів протягом цього періоду скоротилася майже у 3,6 рази і складала у 2009 році біля 110 тис. осіб. У той час протягом 2009 року відбувається різке скорочення як кількості вакансій, так і їх рівня їх укомплектування більш ніж у 2 рази.

Широке використання антикризового менеджменту, консолідація зусиль всіх соціальних партнерів на ринку праці, спрямованість роботи на мінімізацію та подолання негативних наслідків світової фінансової кризи дозволили зменшити негативні наслідки фінансово-економічної кризи та поліпшити характеристики зареєстрованого ринку праці Донецької області. За 11 місяців 2009 року працевлаштовано 44 тисячі безробітних, ще 23 тисячі осіб залучені до участі у громадських роботах. Станом на 1 грудня 2009 р. на обліку в службі зайнятості перебувало 45,3 тисяч осіб, що дорівнює 01.12.2008 року.

Для більш повного аналізу руху робочої сили на ринку праці Донецької області слід звернути увагу на поступове скорочення середньооблікової чисельності штатних працівників та одночасне зростання неповної їх зайнятості, яка є одним з джерел формування потенційного трудового потоку на ринку праці. За даними державної статистичної звітності протягом січня-листопада 2009 року середньооблікова чисельність штатних працівників підприємств і організацій області (без обліку працівників малих підприємств і зайнятих у громадян-підприємців) склала 1170,8 тис. осіб, що менше аналогічного періоду 2008 року на 112,5 тисяч, або на 8,8%. Для порівняння зменшення чисельності штатних працівників за 11 місяців 2008 року до 11 місяців 2007 року склало 0,3%.

У листопаді 2009 року в неоплачуваній відпустці побувало 45,6 тис. осіб, або 4% зайнятих в економіці області, а 107,8 тис. працівників, або 9,4% працювали в режимі неповного робочого часу. Чисельність відправлених у вимушені відпустки зменшилась в порівнянні з попереднім місяцем на 5,4%, а переведення на скорочений робочий час у листопаді 2009 р. було менше, ніж у жовтні 2009 р., на 0,2%.

Особливого значення набуває дослідження показників співвідношення попиту та пропозиції на регіональному ринку праці, які визначають глибину трудового потоку, а саме надають уявлення про певні якісні характеристики трудових ресурсів, утворюючих даний потік. Криза привнесла поглиблення диспропорцій попиту та пропозиції на регіональному ринку праці. Якщо загальне навантаження незайнятого населення на вільні робочі місця на початок грудня зросло у 4 рази у 2009 р. у порівнянні з 2008 р., то на робітничі місця – більш ніж у 5 разів, на посади службовців – у 3 рази. Наприкінці 2009 року найбільше навантаження на 1 вакансію припадає на посади службовців. Аналіз попиту та пропозиції за професійними групами у 2009 році у порівнянні з 2008 роком дозволяє уточнити, що наслідки світової фінансово-економічної кризи значно позначилися на технічних службовцях. Для цієї категорії характерний найвищий рівень навантаження (37 осіб на одну посаду). У 2008 році найвищий рівень навантаження (6 осіб) відзначався для кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства.

Висновки

1. Для ефективного управління соціально-економічними процесами в умовах кризи необхідно забезпечити відповідне регулювання укрупненими трудовими потоками на всіх рівнях управління, а насамперед на регіональному.

2. Найбільш швидко рухливими вихідні потоки на ринку праці Донецької області відбувалися у переробних галузях економіки, переважно у металургії та машинобудуванні, добувній галузі, будівництві і торгівлі.

3. Розглядаючи динаміку рівня зареєстрованого безробіття слід визначити, що за розміром трудові потоки у Донецької області слід класифікувати як широкі, оскільки вони охоплюють понад 1% економічно активного населення.

4. Швидкість руху трудових ресурсів скоротилася за період 2006-2009 рік майже у 3,6 рази і складала у 2009 році біля 110 тис. осіб, у той же час протягом 2009 року відбувається різке скорочення як кількості вакансій, так й рівня їх укомплектування більш ніж у 2 рази.

5. Особливого значення набуває дослідження показників співвідношення попиту та пропозиції на регіональному ринку праці, які визначають глибину трудового потоку, а саме надають уявлення про певні якісні характеристики трудових ресурсів, що утворюють даний потік.

Література

1. Статистичний щорічник Донецької області за 2006-2007 роки / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Донецькій області. // donetskstat.gov.ua.
2. Статистичний збірник. Праця Донецької області за 2008 рік / Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк. - 2009. – 334 с.
3. Статистичний щорічник Донецької області за 2008-2009 роки / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Донецькій області. // donetskstat.gov.ua.

Надійшла 14.03.2010

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОФОРІЄНТАЦІЙНОЇ РОБОТИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ

Обґрунтовується можливість оцінки ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості. Запропонована автором статті методика дозволяє досягти найбільш випереджувального результату щодо функціонування ринку праці шляхом підвищення дієвості профорієнтаційної роботи служби зайнятості на основі використання рейтингової методики за визначеними критеріями ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості.

Possibility of an estimation of efficiency proforientation works of the Donetsk regional placement service is proved. Offered by the author of article the technique allows to reach the most advancing result on functioning of a labour market by effectiveness increase proforientation works of a placement service on the basis of use of a rating technique by certain criteria of efficiency proforientation works of the Donetsk regional placement service.

Ключові слова: ринок праці, профорієнтація, молодь.

Вступ. Кризова ситуація в економіці області змінила у 2009 році основні параметри ринку праці та відобразила необхідність системної випереджувальної роботи щодо задоволення поточної та перспективної потреби роботодавців у кадрах, формування, відтворення та використання трудового потенціалу. Узгодження інтересів роботодавців і осіб, що працюють за наймом, здійснюється через ринки праці. Найбільш відчутно ринок праці Донецької області відреагував на прояви економічної кризи вже у листопаді 2008 року. На початок 2009 року на обліку в центрах зайнятості перебувало майже 58 тисяч жителів області. Це в півтора рази більше, ніж на 1 жовтня 2008 року [3]. Одним з найнегативніших наслідків економічної кризи на стан ринку праці стало суттєве, більш ніж в 6 разів, зменшення попиту на ринку праці, тобто наявних вакансій для працевлаштування. Кількість вакансій зменшилася з 20 тисяч на 1 листопада 2008 року до 3,3 тисяч станом на 1 січня 2010 року. Внаслідок цього середнє розрахункове навантаження безробітних на 1 вакансію зросло з 6 станом на 01.10.2009 до 12,8 на 01.01.2010. Ефективність функціонування ринку праці можна підвищити, використовуючи комплексну, системну, послідовну профорієнтаційну роботу.

У кризовий період саме професійна орієнтація має стати тим важливим інструментом досягнення збалансованості між особистими інтересами людини та потребами суспільства, до використання якого необхідно приступити негайно. Зрозуміло, що за таких умов відчувається гостра потреба у запровадженні єдиних підходів до реалізації усіх складових професійної орієнтації. Особливого значення і актуальності набуває питання виміру ефективності профорієнтаційної роботи служби зайнятості.

Сучасна теорія і практика накопичила певний досвід щодо визначення критеріїв ефективності профорієнтаційної роботи. Проблема визначення критеріїв ефективності профорієнтаційної роботи знайшла відображення в розробках Скульської В.Є, Маршавіна Ю.М., Міропольської М.А., Назімова І., Авансова В., Талалай М. та ін. Оцінювання ефективності профорієнтаційної роботи в роботах науковців подається, як правило, набором показників, або їх класифікацією за характером або об'єктом оцінювання [1, 2]. Проте, не знайшли віддзеркалення в наукових працях та публікаціях питання щодо розміщення пріоритетів у наборі показників та необхідність врахування кінцевої стратегічної мети роботи служби зайнятості – забезпечення комплексного вирішення питань регулювання зайнятості населення.

Метою цієї роботи є розробка основних підходів до визначення критеріїв оцінювання ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості та розрахунок кількісних значень показників-індикаторів в розрізі міських та районних центрів зайнятості шляхом застосування рейтингової методики за визначеними критеріями.

Основний розділ. В поточний час державна служба зайнятості забезпечує координацію профорієнтаційної роботи від подолання наслідків безробіття до його профілактики. На погляд автора, ці два цільові напрями профорієнтаційної роботи і мають стати основними групами критеріїв для оцінювання ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості. Але забезпечення повної та продуктивної зайнятості населення, підвищення якості і конкурентоздатності робочої сили потребують зміни акцентів у застосуванні цих напрямів та визначення пріоритетності критеріїв ефективності профорієнтаційної роботи не тільки заради підвищення якості надання соціальних послуг службою зайнятості, а й заради досягнення безпосереднього впливу на гармонізацію ринку праці.

Побудувати ефективну системну профорієнтаційну роботу служби зайнятості та забезпечення перспективного впливу на ринок праці можливо тільки в разі розв'язання трьох груп проблем: створення високоєфективної системи професійної орієнтації молоді, починаючи з дитячого садочку; значне удосконалення змісту профорієнтаційної роботи незайнятого населення та організація належної координації діяльності. Системним результатом повинен стати перехід до моделі випереджувальної освіти, яка здатна формувати професійну мобільність та конкурентоздатність трудового потенціалу. Розв'язанню даного завдання сприятиме запровадження системи критеріїв оцінювання ефективності профорієнтаційної роботи

Донецької обласної служби зайнятості (рис. 1).

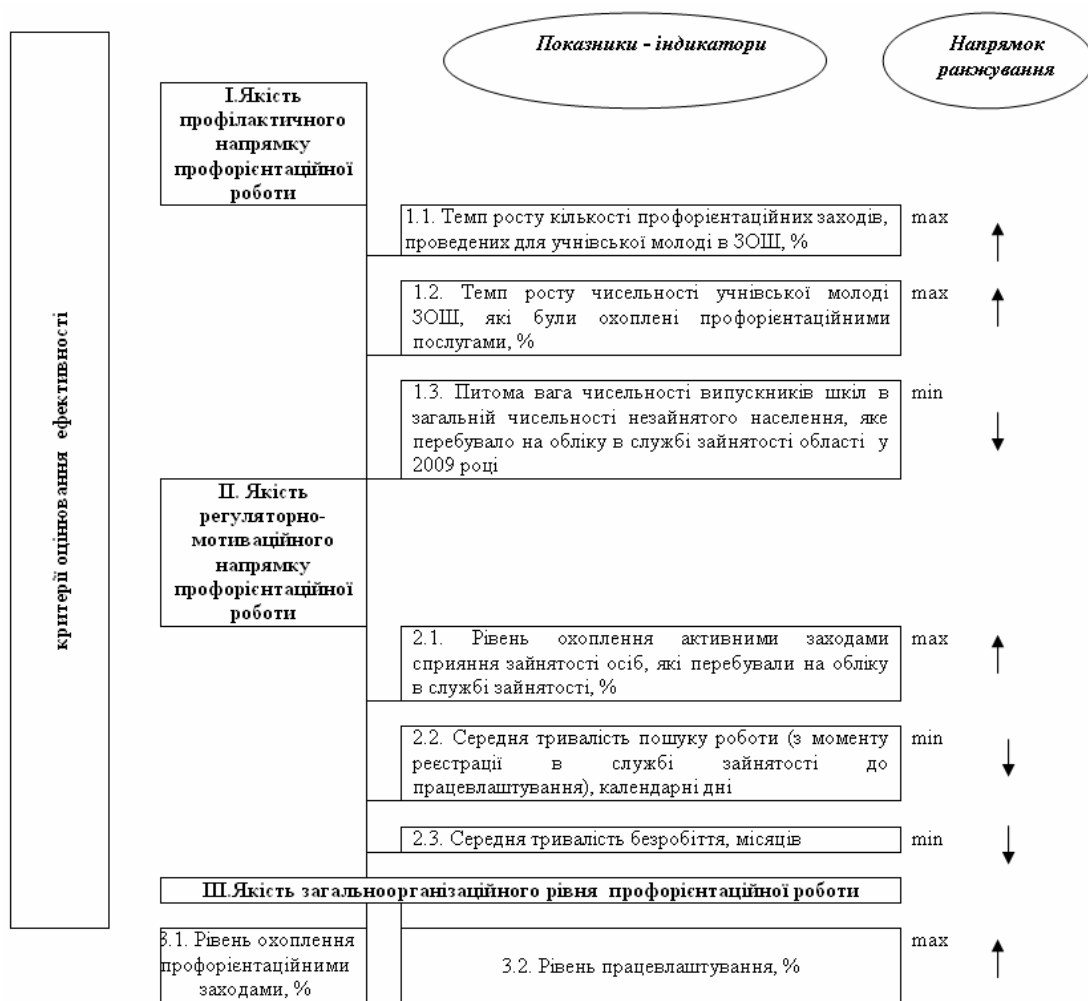


Рис. 1. Критерії оцінювання ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості

Виходячи з поставленої мети першим критерієм визнано якість профілактичного напрямку профорієнтаційної роботи обласної служби зайнятості. Первинною постає задача визначення показників-індикаторів для першого критерію, що характеризує якість профілактичного напрямку, реалізація якого, перш за все, сприяє обґрунтованому вибору громадянами виду трудової діяльності та форми зайнятості відповідно до особистих здібностей та потреб ринку праці.

Сутність даного напрямку полягає у сприянні свідомого вибору професії, що відбувається на самому початку трудового шляху молоді людини. Тому для даного критерію обрано групу «показники-індикатори», які характеризують роботу служби зайнятості з старшокласниками, які вперше обирають для себе сферу подальшої професійної діяльності:

- 1) темп росту кількості профорієнтаційних заходів, проведених для учнівської молоді в ЗОШ, %;
- 2) темп росту чисельності учнівської молоді ЗОШ, які були охоплені профорієнтаційними послугами, % (з метою виявлення безпосереднього впливу на стан поточної ситуації на ринку праці базою було обрано 2007-2008 навчальний рік);
- 3) питома вага чисельності випускників шкіл в загальній чисельності незайнятого населення, яке перебувало на обліку в службі зайнятості області у 2009 році.

Безумовно визначений набір показників-індикаторів не тільки може розширюватись, доповнюватись, а й це слід зробити, особливо виходячи з пріоритетності впливу першого критерію на пом'якшення професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці. Так, в ході аналізу та відбору показників-індикаторів, через відсутність статистичної та відомчої звітності, не було можливості врахувати зміст профорієнтаційних заходів, які проводяться для учнівської молоді. На які професії повинні бути направлені профорієнтаційні заходи? Відповідь однозначна – на ті, які користуються попитом на сучасному ринку праці і мають перспективу – гарантують людині сталу зайнятість в майбутньому. Але, на сьогоднішній час, ми не маємо сучасної методики та державної звітності прогнозування потреб ринку праці у працівниках певної фахової спрямованості. Прогнозування потреб ринку праці у професійному відношенні

в Україні не здійснюється зовсім, а інформація про поточні потреби у працівниках з точки зору їх професій вкрай обмежена. Вона ґрунтується на статистичній звітності про вакансії, що центри зайнятості отримують від підприємств. Значна частина підприємств не надає її взагалі, інша - надає відомості лише про вакансії, які потребують некваліфікованих працівників.

В результаті ці відомості частково віддзеркалюють тільки поточну ситуацію і не можуть бути єдиним орієнтиром для здійснення профілактичної профорієнтаційної роботи. До того ж, треба враховувати те, що на формування вибору професії впливає не тільки потреба ринку праці, а й такі суб'єктивні чинники, як уявлення дітей і їх батьків про шляхи досягнення життєвої успішності, їх мрії, нахили і здібності, матеріальне становище, навіть випадкові фактори, а також престижність професії, мода, активність і зміст рекламних кампаній навчальних закладів тощо.

Наступним шагом постає необхідність оцінювання якості напрямку профорієнтаційної роботи регуляторно-мотиваційний характеру. В його межах діяльність служби зайнятості націлена на професійну орієнтацією дорослого населення, а саме поновлення професійної мобільності та підвищення конкурентоспроможності безробітних для подальшого працевлаштування. Контингент споживачів цих послуг – дорослі люди, які вже мають певні набутки: досвід (життєвий та професійний), ряд сформованих професійно важливих якостей, певний обсяг знань, відпрацьовані уміння та навички у різних сферах діяльності.

Орієнтація дорослих людей розглядається як процес здобуття індивідом нового фаху з урахуванням існуючої системи ціннісних орієнтацій, поглядів, ідеалів. Тобто вона передбачає зміну життєвих планів, наявних професійних якостей, внутрішніх смислових структур безробітного відповідно до нової професійної діяльності, що обирається з урахуванням ситуації на ринку праці. Специфіка цього процесу полягає в тому, що орієнтуються люди, які вже є спеціалістами у попередній професії, а вибір детермінується, в основному, зовнішніми чинниками. Для незайнятого населення професійна орієнтація здійснюватиметься у порівняно короткі терміни з урахуванням наявного життєвого, професійного досвіду і психічного стану. Практика показує, що у виборі чи зміні професії, напрямку навчання та подальшому працевлаштуванні цієї категорії громадян профорієнтаційна робота набуває все вагомішого значення, як одна з важливих умов підвищення ефективності діяльності всієї системи зайнятості населення.

Джерелом для відбору даної групи показників-індикаторів використовувалась державна статистична звітність: рівень охоплення активними заходами сприяння зайнятості осіб, які перебували на обліку в службі зайнятості (у відсотках); середня тривалість пошуку роботи (з моменту реєстрації в службі зайнятості до працевлаштування), календарні дні; середня тривалість безробіття, місяців. Недоліком даної групи показників-індикаторів, є відсутність врахування вимірювання їх спрямованості на реабілітаційний характер. Ця категорія незайнятого населення має певні специфічні психічні якості внаслідок переживань, пов'язаних з втратою роботи і неможливістю в даний час реалізувати свій професійний потенціал, що потребує застосування психореабілітаційних заходів, удосконалення групової та індивідуальної роботи щодо психологічної підтримки безробітних для підвищення їх самооцінки та посилення мотивації до пошуку роботи, формування готовності до навчання та праці.

Рівень забезпечення цілісності системи професійної орієнтації усіх вікових груп населення, належну координацію діяльності можна оцінити за допомогою третього критерію – якість загальноорганізаційного рівня профорієнтаційної роботи та наступних показників-індикаторів: рівень працевлаштування та рівень охоплення профорієнтаційними заходами.

Після здійснення розрахунку кожного показника-індикатора в розрізі міських та районних центрів зайнятості за групами критеріїв, будуються ранжовані ряди та визначаються рейтингові оцінки. При цьому, за трьома показниками - індикаторами (1.3. Питома вага чисельності випускників шкіл в загальній чисельності незайнятого населення, яке перебувало на обліку в службі зайнятості області у 2009 році; 2.2. Середня тривалість пошуку роботи; 2.3. Середня тривалість безробіття), першому місцю відповідають мінімальні значення отриманих результатів. Решті показників - індикаторів – першому місцю відповідають найвищі значення. На рис. 1 напрямок ранжування позначено стрілками. При визначенні сумарного рейтингу за кожним критерієм і зведеного рейтингу ефективності профорієнтаційної роботи обласної служби зайнятості найвищому (першому місцю) відповідає найменша сума місць. Результати дослідження дали можливість оцінити ефективність профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби, а також визначити першочергові завдання, вирішення яких будуть впевненими кроками на шляху підвищення ефективності надання профорієнтаційних послуг.

Використання даної методики дозволяє не тільки здійснювати оцінку ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості, а й бути основою для прийняття виважених управлінських рішень керівництвом Донецького обласного центру зайнятості. Так, граничну увагу за розглядом підсумків 2009 року було приділено групі центрів зайнятості, ефективність профорієнтаційної роботи яких оцінено, як вкрай низьку. Це Олександрівський РЦЗ, Вугледарський МЦЗ, Димитровський МЦЗ, Дебальцевський МЦЗ, Маріупольський МЦЗ, які посіли за підсумком сумарного рейтингу 34-38 місця. У 2010 році заплановано перевірки та вивчення діяльності даних центрів зайнятості за напрямком профорієнтаційної роботи, триває розробка надання спеціалістам з профорієнтації цих центрів

індивідуальної методичної допомоги та розглядається перерозподіл посадових задінь та функціональних обов'язків.

Досвід лідерів сумарної рейтингової оцінки Шахтарський МЦЗ, Торезський МЦЗ, Харцизький МЦЗ, Сніжнянський МЦЗ, Горлівський МЦЗ, які посіли 1-5 місця – джерело досвіду. Директора Шахтарського МЦЗ щодо організації діяльності роботи центру зайнятості вже було заслухано на обласній нараді Донецької обласної служби зайнятості. Решта лідерів вважають основною запорукою успіху комплексний підхід до вирішення проблем профорієнтаційної роботи на ринку праці, системну реалізацію профорієнтаційних програм у містах та районах, підтримку збоку керівництва відповідних міст та районів. Їх досвід буде узагальнено та розповсюджено.

Висновки. Аналіз за окремими критеріями дозволив посилити адресність профорієнтаційної роботи. Для аутсайдерів першого та другого блоку критеріїв було негайно внесено корективи до структури семінарів. Було наголошено на те, що обласна служба зайнятості має проводити випереджувальну інформаційну роботу, яка є частиною професійної орієнтації в тому числі. Якість її багато в чому залежатиме від урахування макроекономічних прогнозів і перспектив розвитку регіонів. Використання даної методики також дозволило поставити ряд проблемних питань щодо чинників та ресурсів ефективності профорієнтаційної роботи. Потребують вирішення наступні питання:

Слід підійти до розробки й встановити систему державних соціальних стандартів з надання профорієнтаційних послуг. Так, при аналізі показників-індикаторів не враховуються значення по Україні в цілому. Межею оцінки служить середньобласний рівень, а за рядом позицій серед регіональних центрів зайнятості Донецька область посідає не перші місця. Також потрібно вводити вагу щодо обсягів чисельності незайнятих громадян, які користуються послугами служби зайнятості та навантаження на працівників з профорієнтаційної роботи (приклад – Маріупольський МЦЗ, вектор розвитку ринок праці якого зазнав збільшення у 2009 році у порівнянні з 2008 роком одного з найбільших на Україні – 133,4%, при середньому зменшенні по Донецькій області – 95,1%, та по Україні – 85,7%).

Потрібно визначити науково обґрунтовані нормативи кадрового забезпечення надання профорієнтаційних послуг, що забезпечить гарантований державою рівень соціального захисту.

Необхідно створити належну власну матеріальну базу служби зайнятості для забезпечення диференційованого підходу до надання профорієнтаційних послуг різним верствам як зайнятого, так і незайнятого населення, різних соціальних груп.

Треба розширити взаємозв'язки з навчально-виховними та професійними навчальними закладами різних форм власності для здійснення на їх базі профорієнтаційної роботи.

Потребує удосконалення організаційна структура управління профорієнтаційною роботою.

Таким чином, розробка та впровадження критеріїв оцінювання ефективності профорієнтаційної роботи Донецької обласної служби зайнятості дозволяє надати об'єктивну характеристику стану профорієнтаційної роботи та удосконалити цю діяльність.

Література

1. Максименко О.С., Немировская А.А. Профорієнтація молоді як базовий вклад в людський капітал // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Управління людськими ресурсами, держава, регіон, підприємство: Сб. науч. тр.: В 4 т. Т. 2 / НАН України. Ін-т економіки пром-ти. – Донецьк, 2006. – С. 154-162.
2. Маршавін Ю. Профорієнтація незайнятого населення та молоді як чинник досягнення професійної відповідності попиту і пропозиції на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 20-25.
3. Соціально-економічне становище Донецької області за січень-листопад 2009 року. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2009. – 152 с.

Надійшла 14.03.2010

КОМПЕТЕНТІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕФЕКТИВНОГО КРИЗОВОГО МЕНЕДЖЕРА

У даній статті досліджено роль кризового менеджера в управлінні кризовою ситуацією, виокремлено його професійні та особистісні характеристики. Проаналізовано еволюцію антикризового управління в Україні. Аргументовано, що кризовий менеджер – це спеціаліст першої потреби, який знаходить вірне рішення для виведення підприємства з критичного становища.

In this article explored role of the crisis manager in a management a crisis situation, it is selected his professional and personalities descriptions. The evolution of anticrisis management is analysed in Ukraine. Argued, that a crisis manager is a specialist of daily necessity, which finds a faithful decision for destroying of enterprise from critical position.

Ключові слова: кризовий менеджер, антикризове управління, світова фінансово-економічна криза, master of business administration (MBA).

Постановка проблеми. Світова фінансова криза поставила багато українських компаній на межу виживання. Власники, зрозумівши, що їх бізнес опинився під загрозою банкрутства, кинулися шукати допомоги у кризових менеджерів-професіоналів, яким належить виводити компанію з найскладніших ситуацій.

Сьогодні, коли криза в українських компаніях почалася не через управлінські помилки, а з глобальних причин, потрібні кризові менеджери особливого роду, які не борються з кризою, а можуть допомогти їй пережити. Вони можуть згуртувати компанію, примусити співробітників запалитись загальною ідеєю у важкий момент і працювати, працювати. Такі фахівці повинні відчувати слабкі місця, уміти підвищити продуктивність і розуміти, як боротися з неефективними процесами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою антикризового управління займалися такі відомі науковці, як Василенко В., Коротков Е., Кошкин В., Терещенко О., Шершньова З., Оборська С., Ткач С., Сайченко Г., Чивокуня В., Чернявський А. та ін. Проте вони недостатньо уваги приділили саме ролі та характеристикам кризового менеджера.

Мета дослідження. Дослідити історію розвитку антикризового управління, визначити роль кризового менеджера та його основні кваліфікаційні характеристики, виокремити необхідні здатності і вміння.

Основні результати дослідження. Сучасний стан більшості суб'єктів господарювання в Україні фахівці визнають як кризовий. Розвиток кризових явищ, з одного боку, і зацікавленість держави в максимальному збереженні підприємств, які мають необхідний потенціал виживання та є стратегічно важливими для країни в цілому або певних регіонів, з іншого боку, зумовили виникнення та поширення нового для України, специфічного за своїми завданнями й функціями виду управління – антикризового. Головною особою в антикризовому управлінні є кризовий менеджер, який знижує фінансові ризики підприємства і вміє утримати компанію на плаву, якщо ситуація все ж таки вийшла з-під контролю.

Перш ніж говорити про те, яким повинен бути ідеальний кризовий менеджер, варто пригадати історію і розглянути еволюцію антикризового управління в Україні (загалом, наведена класифікація і періодизація вірна для всіх країн СНД).

На початку 90-х років стати кризовим менеджером міг мало не будь-хто, для цього потрібно було тільки закінчити курси арбітражних керівників. А в результаті їх здібностей нерідко вистачало лише на те, щоб хаотично розпродати майно на користь окремих кредиторів.

Ера таких “могильників” досить швидко змінилася іншою, більш організованою, але і більш небезпечною. Банкрутство стало інструментом переділу власності. В управлінні підприємством особливо важливий контроль над трьома складовими: акціями, боргами і топ-менеджерами. І боротьба велася на трьох фронтах одночасно: пакети розмивалися, емісії або їх підсумки оспорювалися, борги збільшувалися або, навпаки, скорочувалися, топ-менеджери перекупувалися. Зацікавлені особи розгортали справжні війни за призначення “свого” антикризового керівника.

Окрім маніпуляцій з документами в хід йшли і могутній “піар”, і пряме захоплення підприємств, і пожежі в арбітражних судах. З різним ступенем обґрунтованості в лобізмі дорікали всім, хто мав відношення до підприємства, — як місцевій владі, так і всій країні.

Законодавство, у тому числі і останні внесені до нього зміни, не дуже допомагає вирішенню проблем, оптимізації роботи кризового менеджера і навіть підвищенню його репутації. Зате допомагає розвиток бізнесу. Все-таки не те щоб відверто кримінальні методи виходять з моди, але економічно ефективнішим стає дотримання правил гри, навіть якщо вони не дуже вдалі.

Сьогодні ситуація, звичайно, змінилася, і вітчизняний кризовий менеджмент придбав значно більш законотворчості і цілком собі європейська обличчя. Але що має ховатися за ним?

Спершу кризовому менеджеру доведеться виявити проблеми підприємства, в чому б вони не

корінилися – в зовнішніх або внутрішніх чинниках, у відносинах з “верхами” (місцевою владою, наприклад) або “низами (співробітниками підприємства самих різних рівнів – від топ-менеджерів до простих працівників)”, в легальному, юридично “сірому” або відверто кримінальному полі.

Причому оцінити ситуацію потрібно не на рідному підприємстві, а на малознайомому. Тобто потрібно проаналізувати величезний обсяг інформації, яку ще потрібно отримати. А нею не завжди охоче діляться. І навіть якщо не приховують, все одно значущі речі часто не формалізовані, коріняться в специфіці підприємства, в його історії, в не документованих взаєминах з партнерами.

Більше того, всі ці процеси — діагностика, аналіз, вироблення стратегії і її реалізація відбуваються в умовах жорстокої напруги, цейтноту, конфлікту взаємодіючих сторін. Часом єдине, що об’єднує учасників процесу, — підозрілість і антипатія по відношенню до антикризового управляючого, чужого для всіх.

Але чого точно не повинен робити справжній КМ – так це обіцяти власникам дива. Тільки не-професіонали можуть божитися виконати всі побажання власника. Що ж трапляється у разі приходу такого “фахівця” на подібну посаду — нескладно передбачити. Але грошей він бере стільки ж, скільки і дійсно ефективний КМ.

Втім, і в зовсім не скандальних ситуаціях антикризовому керівнику не позаздриш. Адже він за визначенням працює в умовах кризи. Але йдеться не тільки про стан підприємства – потенційного банкрута, є і маса інших чинників...

Мало того, що кризовому менеджеру належить ухвалювати рішення високої вартості в умовах дефіциту часу та інформації – це, врешті-решт, питання професіоналізму. Значущі заходи доводиться проводити в умовах постійних емоційно насичених, аж до агресивності, контактів.

Трудовий колектив кризової структури, природно, ще до приходу нової людини перестав отримувати колишню (а то і взагалі яку-небудь) зарплату і, що називається, “заведений”. Роздратування, що накопичилося, виливається, звичайно, на незнайомця. Колишні управлінці сприймають колегу-конкурента вороже: якщо вже вони не змогли врятувати рідне підприємство, невже чужому під силу з цим впоратись, продемонструвавши тим самим неспроможність колишнього менеджменту?! У хід йдуть як “відмовки”, так і прямиї саботаж: нез’явлення на роботу, відмова видавати документи та інше. Словом, поява нової людини руйнує систему відносин, що склалася у керівництва підприємства з місцевою владою, з партнерами.

Саме тому антиконфліктність вважається однією з основних характеристик роботи антикризового керівника. І саме тому всі аналітики сходяться на думці, що в даній професії важливі не стільки спеціальні знання як внутрішні якості особи. Головне ж серед них – вміння добиватися довіри.

Кращі кризові менеджери – це люди, які вже здобули довіру: успішні професіонали з бездоганною репутацією і стійкими відносинами з владними структурами і управліннями того ж рівня. Правда, їх робота буває дієвою тільки в рамках свого регіону або, в кращому разі, своєї галузі.

Більш універсальні професіонали, що уміють добиватися авторитету, як мовиться, з чистого аркуша. Тому в програмах професійної підготовки антикризових управлінців вся більша увага приділяється “психологічному гарту”: менеджерів вчать вести діалог і переговори, виступати перед великою аудиторією, вирішувати кадрові конфлікти, досягати компромісів і протистояти тиску.

Сама професія теж накладає відбиток на характер. За даними опитувань, нестандартність ситуацій, що виникають в процесі управління кризовим підприємством, формує своєрідну управлінську мудрість.

Необхідність для кризового менеджера бути однаково переконливим в переговорах з кредиторами і боржниками, з місцевою владою і федеральними органами, із співробітниками підприємства і членами власної команди сприяє підвищенню терпимості до чужої думки, розвиває стриманість, самоконтроль і в той же час уміння залишатися незалежним у власних думках. Таким якостям навчити не можна – вони приходять перш за все з досвідом.

Сьогодні стан компаній ускладнений зовнішнім чинником – фінансовою кризою, яка знеструмила систему продавець–покупець головним ресурсом. Це загальна проблема всіх учасників: постачальників, споживачів, акціонерів, співробітників. Отже, і вирішувати її потрібно з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін. Необхідна реструктуризація клієнтської бази, зміна критеріїв оцінки, пакетів умов для кожної категорії клієнтів з урахуванням існуючої платоспроможності. Потрібно будувати нові довірчі відносини зі всіма учасниками: з кредиторами і дебіторами для забезпечення фінансового балансу; з постачальниками і споживачами для формування вільного грошового потоку; з акціонерами і співробітниками для утримання і розвитку власне бізнесу. Головне – знайти компроміс: або всі сторони виграють разом, або бізнес потоне.

На фоні загального падіння попиту на персонал можна виділити одну категорію спеціалістів, потреба в яких росте не по днях, а по годинах. Це кризові менеджери. Але якими вони повинні бути?

Для вирішення всіх перерахованих завдань, звичайно ж кризовий менеджер повинен:

- мати досвід управління, підтверджений рекомендаціями і репутацією;
- мати економічну освіту, оскільки “викручуватись” з фінансової ситуації, що склалася, потрібно перш за все, згідно з законами економіки;
- розділяти відповідальність за результат, приймаючи умови гонорару як % від прибутку компанії.

Кризовий менеджер – це тип особистості, що визначається спеціальною підготовкою (зміст і структура знань), умовами роботи (передкризовий стан, кризова ситуація, посткризова ситуація – етап

ліквідації наслідків кризи), особливостями системи управління (мета, стимули, організація, контроль) й індивідуальними якостями людини. Найбільш повний опис фахівця антикризового управління дає його модель.

Структура знань для КМ включає в себе знання й уміння, якими повинен володіти спеціаліст антикризового управління. Але це не просто перелік знань, а визначене їхнє співвідношення і взаємозв'язок. Вони повинні забезпечити кризовому менеджеру свободу орієнтації в різноманітних проблемах організаційно-технологічного і соціально-економічного розвитку організації, економічне мислення і широту поглядів, господарську ощадливість, навички аналітичної оцінки ситуації, заповзятість, організованість, винахідництво і творчість у справах, ініціативність.

Кваліфікаційні вимоги до фахівців, що претендують на одержання атестата антикризового керівника, вимагають від нього знань в наступних областях:

- 1) право в обсязі, "необхідному для роботи з антикризового управління";
- 2) основи оцінки бізнесу й оцінки нерухомості;
- 3) основи теорії маркетингу;
- 4) основи менеджменту, фінансового обліку, аудиту і планування;
- 5) основні правила роботи з цінними паперами, банківським і біржовим законодавством.

Крім вищевказаних, професійні знання кризового менеджера повинні базуватися на таких курсах, як реструктуризація власності, дослідження систем управління, стратегічне планування, інформаційні технології в антикризовому управлінні, інвестиційний аналіз, правові основи банкрутства, господарське право і т.д. Це ядро спеціальної підготовки, але далеко не повний перелік знань, що лежать в основі його діяльності. До ряду загально професійних дисциплін можна віднести статистику, теорію ймовірностей, математичне моделювання.

Кожен етап роботи антикризового керівника вимагає специфічних методів, навичок, прийомів праці і відповідно визначених умінь, якими повинен володіти менеджер. Здатності кризового менеджера і його вміння можна класифікувати за основними групами наведеними у таблиці 1.

Таблиця 1

Здатності і вміння кризового менеджера

1. Уміння, необхідні для реалізації функцій антикризового управління	<p>уміння реалізувати управлінський цикл, спрямований на досягнення поставленої мети;</p> <p>уміння ставити перспективні цілі і завдання, раціонально планувати роботу, оперативно управляти в умовах, що змінюються, чітко доводити завдання до підлеглих у ясній, зрозумілій формі, організовувати контроль;</p> <p>уміння реалізувати основні форми роботи: оперативні наради, службове переписування, вести телефонні й інші переговори;</p> <p>уміння координувати діяльність керованої системи: розподіляти функції, завдання, повноваження і обов'язки;</p> <p>уміння делегувати повноваження, функції, владу;</p> <p>уміння активізувати роботу співробітників: стимулювати, мотивувати, надихати;</p> <p>уміння вчитися на помилках і навчати цьому підлеглих;</p> <p>уміння організувати свою особисту роботу: планувати час, дотримуватись режиму, не піддаватися течії.</p> <p>Реалізація даної групи умінь має на увазі наявність наступних індивідуальних якостей в особистості антикризового керівника:</p> <table data-bbox="555 1397 1225 1536"> <tr> <td>демократичність;</td> <td>комунікабельність і харизма;</td> </tr> <tr> <td>цілеспрямованість;</td> <td>енергійність;</td> </tr> <tr> <td>швидкість прийняття рішень;</td> <td>перспективність;</td> </tr> <tr> <td>компетентність;</td> <td>інформованість;</td> </tr> <tr> <td>організованість;</td> <td>стійкість до стресів;</td> </tr> <tr> <td>відповідальність;</td> <td>фізична витривалість</td> </tr> <tr> <td>вимогливість;</td> <td></td> </tr> </table>	демократичність;	комунікабельність і харизма;	цілеспрямованість;	енергійність;	швидкість прийняття рішень;	перспективність;	компетентність;	інформованість;	організованість;	стійкість до стресів;	відповідальність;	фізична витривалість	вимогливість;	
демократичність;	комунікабельність і харизма;														
цілеспрямованість;	енергійність;														
швидкість прийняття рішень;	перспективність;														
компетентність;	інформованість;														
організованість;	стійкість до стресів;														
відповідальність;	фізична витривалість														
вимогливість;															
2. Уміння, пов'язані з реалізацією педагогічної функції	<p>високий рівень власних професійних і морально-естетичних якостей;</p> <p>володіння основами соціальної психології і конфліктології;</p> <p>коректність;</p> <p>витриманість;</p> <p>культурність;</p> <p>порядність;</p> <p>людяність;</p> <p>тактовність;</p> <p>справедливість;</p> <p>доброчливість;</p> <p>інтелігентність та ін.</p>														
3. Уміння, пов'язані з комунікативною функцією менеджера	<p>уміння спілкуватися з людьми, налагоджувати контакти зі співробітниками, партнерами, представниками зовнішніх організацій і державних структур;</p> <p>уміння слухати співрозмовника, входити в його становище й інтереси;</p> <p>володіти письмовим й усним мовленням;</p> <p>контролювати власні емоції;</p> <p>чарівність;</p> <p>життєрадісність;</p> <p>стриманість;</p> <p>вихованість;</p> <p>уміння сформулювати проблему, зрозуміти її зміст, вивчити „глибше”;</p> <p>сформулювати комплекс ідей для оперативного вирішення проблеми;</p> <p>обґрунтувати концепції надійності і законності;</p> <p>передбачити різні шляхи проведення контролю;</p> <p>інтерпретувати відсутність адекватної відповіді.</p>														

В умовах економічної кризи попит на управлінців, здатних утримати компанію на краю прірви, а простіше — кризових менеджерів просто зашкалює. Їх зарплати стартують від 10 тис. у.о. в місяць, а максимальна планка може перевищити і 200 тис. у.о. в рік. Тому не дивно, що останніми роками з'явилося дуже багато охочих отримати професію кризових менеджерів. Де ж вчать таких спеціалістів, а головне — чи варто працевластуватися на “антикризову” скориночку, або краще шукати управлінців без спеціальної освіти, зате з відповідним досвідом?

Проглянувши учбові програми більшості українських економічних вузів можна прийти до висновку, що здобути “антикризову” освіту можна мало не в будь-якому з них, і вже точно — в кожній школі МВА. Але якщо диплом *master of business administration* у сфері антикризового управління обійдеться не менше 20 тис. у.о., то стати кризовим менеджером в якому-небудь інституті післядипломної освіти, де заповзятливі підприємці від науки навіть створили окремі “спеціалізовані” кафедри можна всього лише за 1-2 тис. у.о. в рік.

Чи та варто навіть такі гроші витратити на антикризову освіту? Експерти однозначно стверджують — не варто і ще раз не варто. Наприклад, за визнанням студентів одного з економічних вузів столиці, в університеті ніяких ексклюзивних знань не дають. Там викладають ті дисципліни, які можуть читати викладачі, що працюють в університеті. Математична статистика, філософія, основи менеджменту і товарознавства і т.д. За словами студентів, науковим джерелом для лекцій з основної дисципліни служать книжки російських і західних авторів, яких можна купити за 40-60 грн. Тому не дивує більш ніж скептичне відношення власників бізнесу до “дипломованих антикризовиків”.

Думка про кризових менеджерів з дипломом МВА декілька вище, хоч би тому, що лекції з антикризового управління їм читали не університетські викладачі, а власники реальних бізнесів, які в своєму житті пережили вже не одну кризу.

Проте і така теоретична база не дає гарантії, що прийшовши на підприємство, що знаходиться на межі банкрутства, “новоспечений” кризовий менеджер зможе вивести його на прибуток. Адже, як одногослосно стверджують всі без винятку експерти по HR, кризовий менеджер — це не професія, а стан душі.

Незважаючи на те, що кафедри антикризового менеджменту відкриті сьогодні майже в кожному економічному вузі, працевластуватися поки не горять бажанням брати “свіжоспечених” кризових менеджерів, вважаючи за краще наймати “перевіреніх в боях 90-х років” фахівців. В той же час експерти попереджають — з кризовими менеджерами в Україні теж криза, тому підходити до найму такого фахівця, враховуючи його вартість, рекомендують більш ніж ретельно.

Висновки. Кризова ситуація – це цілком природне і закономірне явище для ринкової економіки. Але завдяки державному регулюванню і діяльності фахівця з антикризового управління, будь-яку кризу можна подавити, пом'якшити її результати або навіть попередити. Специфіка його роботи передбачає наявність відповідних професійних та особистісних якостей. Професія кризового менеджера не менш складна і відповідальна, ніж інші професії сфери “Бухгалтер, фінансист, аудитор”. Адже кризовий менеджер повинен відмінно знати не тільки теорію своєї роботи, але і бути відмінним практиком. Тим більше, кваліфікація кризового менеджера важлива з погляду кар'єрного зростання. Навряд чи директор підвищить некомпетентного кризового менеджера і дасть зелене світло в просуванні в роботі. Зарплата кризового менеджера залежить, в першу чергу, від регіону проживання, специфіки установи, в якій він працює, і політики підприємства відносно рівня заробітної плати для співробітників, що й стане об'єктом подальших досліджень.

Література

1. Чивокуня В. Українська криза в очікуванні “антикризового менеджера” // Українська правда. – 2007. – № 2. – С. 26.
2. Ткач С. За что платят кризис-менеджеру и как им стать? [Електронний ресурс] // Деньги. – 2007. – № 37 (51). – Режим доступу : <http://dengi.ua/clauses/12125.html>.
3. Дьяконова А. Какие профессии будут востребованы после кризиса? [Електронний ресурс] // Деньги. – 2008. – № 47(113). – Режим доступу : <http://dengi.ua/clauses/42937.html>
4. Казберова А. Сколько зарабатывают кризис- менеджеры? [Електронний ресурс] // Деньги. – 2009. – № 43(102). – Режим доступу : <http://dengi.ua/clauses/54380.html>

Надійшла 14.03.2010

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕКОНЦЕНТРАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В РЕГІОНІ

Розглянуто закордонний досвід та запропоновано концептуальні положення деконцентрації промисловості в регіоні, сутність яких полягає у необхідності створення таких взаємозв'язків та взаємодії великих, середніх і малих підприємств будь-якої форми власності, дія яких забезпечать одержання позитивного синергетичного ефекту, який досягається за рахунок такої організації колективної діяльності, коли великі суб'єкти господарювання виконують основну роботу, а середні та малі – проектну, підготовчу та допоміжну, тобто при цьому досягається оптимальне співвідношення рівнів концентрації та деконцентрації.

A foreign experience is examined and conceptual principles of the deconcentration of industry in the region are suggested. The essence of them lies in the necessity to create interconnection and cooperation between the large, average and small enterprises of any form of property. Their action provides positive synergetics effect achieved with the help of such collective activity when the large economic agents carry out the main work. The preparatory work is carried out by the average and small economic agents. Thus, optimal correlation of the levels of concentration and deconcentration is achieved.

Ключові слова: концентрація, деконцентрація, структура, промисловість, управління.

Технічна і технологічна структури промислового виробництва свідчать про високу концентрацію в базових галузях економіки, що спричиняє необхідність розв'язання проблеми монополізму. В основі структурної організації промисловості в умовах ринкової економіки повинно лежати співіснування, з одного боку, великих господарських структур, у межах яких формуються такі утворення, як фінансово-промислові групи, й організаційно-господарських структур середнього і малого бізнесу – з іншого. Усе це вимагає удосконалення механізмів управління процесами економічної концентрації та деконцентрації у промисловості.

Вагомий внесок у розвиток питань структури економіки та управління процесами концентрації зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: О.Алимов, О.Амоша, І.Ансофф, С.Аптекарь, Т.Бескен, С.Біла, Ю.Вінслав, Р.Гільфердинг, В.Дедекаєв, Ю.Іванов, М.Кизим, Р.Ларіна, О.Поважний, Ф.Поклонський, М.Прокопенко, І.Радигін, М.Чумаченко.

Проте в науковій літературі відсутні цілісні та інтегровані дослідження процесів концентрації та деконцентрації в промисловості та управління ними. Методи, за якими здійснюється управління цими процесами, часто мають безсистемний характер. Потребує удосконалення законодавче, нормативно-методичне, проектне й організаційне забезпечення процесів формування різноманітних корпоративних механізмів управління у сфері великого бізнесу. У зв'язку з цим актуальною є необхідність формування таких механізмів управління процесами економічної концентрації та деконцентрації, які б сприяли вступу нових суб'єктів на ринок і не гальмували об'єктивні структурні зміни в національній економіці.

Метою даного дослідження є удосконалення концептуальних положень деконцентрації промисловості регіону, що поєднують спільні організаційні процеси, характерні для розвинутих країн, такі як розукрупнення великих підприємств, виділення самостійних суб'єктів господарювання, розосередження їх по території регіону, країни, оптимізація територіального розміщення, зниження екологічного навантаження.

Деконцентрація виробництва – розукрупнення надмірно великих підприємств за допомогою виділення окремих самостійних підприємств із їх наступним поступовим відокремленням у рамках системи малих підприємств; розосередження підприємств по території регіону, країни з метою оптимізації територіального розміщення виробництва й екологічного навантаження.

Фаза концентрації чітко проглядається в більшості країн, що розвиваються, приклади наступної деконцентрації поки скромні. Установлена дуже сильна залежність між обсягом ВВП на душу населення і рівнем концентрації: він зростає по усьому світі до визначеного середнього значення ВВП на душу населення і потім починає знижуватися. Надзвичайно висока концентрація в деяких регіонах Азії, де вона на 20-30% вище, ніж може бути пояснено звичайним впливом економічних сил. Цей азіатський феномен пояснюється скоріше впливом політичних і інституційних сил, що сприяли централізації ресурсів, а отже, і концентрації промисловості.

Для здійснення промислової деконцентрації необхідні значні зусилля. Південна Корея почала цей процес і досягла вражаючих результатів, почавши з переміщення виробництв із мегаполісів у пригороди чи міста-супутники, а потім далі по всій країні; перша стадія була здійснена до 1980 року, друга – у наступні 20 років. Перенос промисловості в міста-супутники почали Таїланд і Індонезія. У Таїланді, де дуже високий рівень концентрації, у 1970-1986 роки населення у власне м. Бангкоку збільшувалось на 4,3% у рік, а в його супутниках – на 5,7-8,0%; зайнятість у промисловості у всіх п'ятих пригородах збільшувалася на 8,2-12,6% і на 7,2% у м. Бангкоку, що усе більше спеціалізувався на наданні послуг; у 1982 р. частка нових промислових підприємств дорівнювала 7,4% у Банкоку і 8,9-16,9% у його пригородах.

Хоча в деяких країнах і почалася деконцентрація, вона може бути відкладена дуже надовго; часто цьому сприяють політики, утруднюючи забезпечення територій за межами столиць інфраструктурою і послугами. У Південній Кореї початкове переміщення промисловості із м. Сеула в промислові парки супутників у 70-і роки підштовхнули бюрократичні утруднення на ринках капіталу і міжнародних ринків. Аналогічний поштовх був і в Індонезії: навіть після лібералізації фінансові ринки для великих позик залишилися сильно централізованими і за кредитом чи експортно-імпортним дозволом треба було звертатися до визначеної особи в м. Джакарті. Інша причина – політичні заходи, що сприяють централізованому розвитку великих міст за рахунок сільських районів (приклад – Китай).

Надмірна концентрація значно знижує темпи економічного росту, оскільки вартість праці, землі і інфраструктури збільшується з масштабами мегаполіса (у порівнянні з вигодами виробництва стандартизованих продуктів у малих містах), утруднюючи залучення іноземних інвестицій і конкуренцію на світових ринках, надмірна концентрація веде також до зниження якості життя населення мегаполісів. Лібералізація і децентралізація фінансових ринків і ліцензування може допомогти уникнути надмірної концентрації, так само, як загальна політика економічної відкритості. Промисловці не можуть переміститися з великого міста (частіше порту) у сільські райони, поки вони прив'язані до національних і міжнародних ринків гарним транспортом і зв'язком. Тому необхідним є повсюдний швидкий і дешевий транспорт і гарний зв'язок з районами. Наприклад, з розвитком платних доріг до заходу і сходу від Джакарти частка зайнятості у формальному промисловому секторі самого міста зменшилась з 57% у 1986 р. до 44% у 1991 р. Швидка деконцентрація промисловості в Південній Кореї була прямо пов'язана з тим, що обсяг інвестицій у телекомунікації на душу населення від величезних регіональних диспропорцій на початку 70-х років на початку 90-х років наблизився до регіональної рівності.

У Японії в післявоєнний період прискорено розвивалися такі базові матеріалоємні галузі промисловості, як чорна металургія, хімія і нафтохімія. Заводам цих галузей потрібно великогабаритне устаткування, і вони розміщалися на рівнинних, доступних з моря ділянках. Там же, у портах концентрувалися і підприємства легкої, насамперед текстильної, промисловості, орієнтовані на експорт.

В міру розвитку центральне місце в обробній промисловості зайняли машинобудівні галузі, частка доданої вартості в продукції яких постійно підвищувалася. Відповідно мінялися і чинники розміщення. На перше місце виходив уже чинник економії на транспортних витратах, підприємства тяжіли до основних споживачів – великих промислових центрів, і розміщалися усі на тім же Тихоокеанському узбережжі.

Поступово збільшувалася й експортна орієнтація японської промисловості, що також сприяло розміщенню підприємств у великих портових містах. У Тихоокеанському промисловому поясі на рубежі 60–70-х років було сконцентровано більш 60% населення, більш 65% ВВП і національного доходу і майже 70% промислового виробництва.

Із середини 70-х років у країні розгорнулася структурна перебудова промисловості – на перший план вийшли високотехнологічні, наукомісткі галузі і виробництва, розміщення яких, на відміну від провідних до цього енерго- і матеріалоємних галузей, не вимагає неодмінного наближення до портів ввозу сировини й енергоносіїв. Теоретично це могло б дозволити їхній розвиток у внутрішніх, периферійних стосовно Тихоокеанського пояса районах, тим більше що питомі витрати їхнього транспортування невеликі в силу високої вартості і порівняно невеликого обсягу продукції. Однак локалізація і цих підприємств стала тяжіти до Тихоокеанського промислового пояса, оскільки саме тут зосереджені основні інформаційні ресурси, що ведуть науково-дослідні центри, найбільш кваліфікована робоча сила.

Відносне скорочення частки внеску живої праці в економічне зростання при швидкому збільшенні частки капіталу й інновацій також знижувало переваги периферії (вилученої від основних «грошових мішків» і лежачої осторонь від магістральних шляхів поширення нововведень). До того ж, коли у промислових корпорацій з'явилися широкі можливості виносити підприємства за рубіж, у країни з низькою вартістю робочої сили, привабливість периферійних районів Японії для нового промислового будівництва стала ще менше. Тому підприємства високотехнологічних галузей успадковували ту ж модель розміщення, що і їх матеріалоємні попередники – у Тихоокеанському промисловому поясі.

Приблизно те ж можна сказати і про чинники розміщення високотехнологічних послуг – інформаційних, освітніх, пов'язаних з розвитком ресурсів людини і т. ін.: найбільш привабливими для них, звичайно ж, є великі міста. Перетворення в 80-і роки м. Токіо в один зі світових фінансових центрів, зрозуміло, не сприяло ослабленню привабливості центра, навпроти, саме сюди кинулися штаб-квартири ведучих корпорацій світу, що, у свою чергу, створює додатковий попит на різні види послуг і об'єктивно сприяє подальшій концентрації тут промисловості.

У Японії склалося чітко виражене господарське ядро з трьох великих індустріальних урбанізованих зон, у яких зосереджена основна частина економічного і наукового потенціалу, висококваліфікованих кадрів, а також представлена найбільш розвинута виробнича і соціальна інфраструктура країни. Цими зонами є Кэйхін (з центром у Токіо, на долю цього району приходиться 22% промислового виробництва країни), Тюку (Нагоя, 16%), Хансин (Осака, 12%). Сумарна їхня частка складає 50%.

Як показують дані аналізу, у Донецькій області спостерігається висока територіальна концентрація промисловості: тут на 4,4% території України виробляється близько 20% загальнодержавного обсягу

промислової продукції. Область належить до найбільш екологічно напружених регіонів України. Висока концентрація промислового, сільськогосподарського виробництва, транспортної інфраструктури в області в поєднанні із недосконалими технологіями та значною щільністю населення створили найбільше в Україні і Європі навантаження на біосферу, яку в багатьох містах області досягло рівня, загрозливого для довкілля та здоров'я населення.

Використання території Донецької області характеризується значними диспропорціями, зокрема: надзвичайно високим, економічно та екологічно необґрунтованим рівнем господарського освоєння території; значними площами та низькою щільністю забудови виробничих територій; нераціональним розміщенням виробничих та житлових територій; малою часткою територій природоохоронного, рекреаційного, оздоровчого, історико-культурного призначення; наявністю значних територій, використання яких вимагає спеціального охоронного режиму господарювання (санітарно-захисні та охоронні зони підприємств промисловості, транспорту та зв'язку, об'єкти природно-заповідного фонду та історико-культурного призначення, курорти, річки, озера, водосховища та інші водойми, водозабори); територіальною невідповідністю розміщення водоемних виробництв місцевим водним ресурсам.

Санітарно-епідемічний та екологічний стан території регіону, рівень природно-техногенної безпеки характеризується: деформованою структурою господарського комплексу при переважанні виробництва з ресурсозатратними, екологічно небезпечними технологіями та значним зношенням основних фондів; високим рівнем забруднення навколишнього природного середовища, недостатнім розвитком екологічної інфраструктури; наявністю значних територій, що зазнають постійного впливу небезпечних геологічних процесів.

Унаслідок цього територія Донецької області відзначається надмірним техногенним навантаженням на довкілля, високим ступенем його забруднення та природно-техногенної небезпеки.

До недоліків функціонування систем розселення належать: неузгодженість соціального, економічного, містобудівного та екологічного аспектів розвитку населених пунктів та прилеглих територій; надмірна концентрація населення і виробництва у великих містах; уповільнений розвиток більшості середніх і малих міст, селищ та сіл; недостатній розвиток у центрах внутрішньообласних систем розселення (особливо міжрайонних, районних) об'єктів соціально-культурного обслуговування населення прилеглих територій та транспортних зв'язків; недостатній рівень розвитку соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури населених пунктів.

Істотним обмеженням розвитку промисловості в Донецькій області є недостатній рівень якості її продукції. Це обумовлено тим, що середній знос активної частини (машин і устаткування) основних виробничих фондів у промисловості досяг 70%. Тільки 30% застосовуваних технологічних схем відповідають сучасному світовому рівню, а 28% є застарілими і не мають резервів для модернізації.

У цих умовах задача держави – стимулювання прогресивних технологічних зрушень і створення умов для переходу промисловості на інноваційний шлях розвитку. Рішення цієї задачі припускає, з одного боку, стимулювання впровадження ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій шляхом розробки і затвердження прогресивних технологічних нормативів викидів і скидів речовин у навколишнє середовище для промислових підприємств. З іншого боку, з огляду на недостачу в підприємств засобів на інвестиційні цілі, необхідне створення сприятливих умов для підприємств, що здійснюють технічне переозброєння. У цьому зв'язку, доцільно скасувати мита на імпортоване технологічне устаткування, не вироблене в Україні, а також розробити механізм надання податкових і інших пільг при впровадженні технологій, що забезпечують істотне поліпшення екологічної ситуації.

Однієї з причин недостатньої конкурентоздатності промисловості є складний стан мінерально-сировинної бази. Основним заходом підтримки розвитку сировинної бази промисловості повинно стати удосконалення законодавчої бази по надровикористанню в напрямку диференціації ставок оподаткування на видобуток корисних копалин залежно від умов розробки. Важливим чинником розвитку промисловості з позицій її ресурсного забезпечення є розширення використання вторинної сировини, наприклад - брухту і відходів чорних і кольорових металів у металургії. Використання брухту при виробництві металів приводить до економії енергоресурсів, сировини, матеріалів, підвищує ефективність використання технологічних агрегатів, знижує шкідливий вплив на навколишнє середовище. При виплавці 1 т сталі з застосуванням металобрухту заощаджується 180 квт/год електроенергії, 0,8 т вугілля, 175 куб. м природного газу.

У зв'язку з вище вказаним доцільна розробка державної програми деконцентрації промислового виробництва в Донецькій області, що передбачає: жорстке регулювання містобудівного розвитку з першочерговою реструктуризацією економічної бази, екологічним оздоровленням територій та стабілізацією техногенних навантажень; забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу та сільських населених пунктів, створення нових робочих місць шляхом організації малих підприємств, підвищення рівня забезпеченості соціальною та інженерною інфраструктурою, створення інтегрованих структур з виробництва, зберігання та реалізації продукції; забезпечення формування єдиної територіальної системи природоохоронних територій і додержання їх режиму, невиснажливого використання рекреаційних, оздоровчих та інших ресурсів; заборона будівництва нових та розширення діючих екологічно небезпечних

підприємств.

У процесі деконцентрації безумовно постане проблема вдосконалення систем розселення, створення умов до сталого розвитку населених пунктів. У зв'язку з цим програма деконцентрації в Донецькій області повинна передбачати: формування і розвиток обласної, міжрайонних, а також районних і внутрішньорайонних систем розселення; визначення завдань перспективного розвитку населених пунктів різного типу:

а) для Донецька, Маріуполя – ефективне використання потужного соціально-економічного потенціалу та переваг географічного положення з їх розвитком як центрів господарської активності, інновацій та високоспеціалізованого громадського обслуговування населення;

б) для міст, які є промисловими центрами із складною екологічною ситуацією, – реструктуризація виробничої бази, виведення з експлуатації шкідливих виробництв, оптимізація структури землекористування, екологічне оздоровлення міських територій та розвиток соціальної інфраструктури обласного та міжрайонного значення;

в) для міст зі значним рекреаційним та оздоровчим потенціалом – стимулювання розвитку курортних функцій із заборотою будівництва нових і розширення діючих промислових підприємств, не пов'язаних із задоволенням потреб відпочиваючих і місцевого населення, або таких, що можуть негативно вплинути на природні лікувальні чинники;

г) для малих міст та селищ, які прилягають до центрів систем розселення, – розміщення філіалів і цехів промислових підприємств, що виносяться з цих центрів;

ґ) для малих міст, селищ та сіл, що мають значний природний та історико-культурний потенціал, – розвиток туристичних функцій зі збереженням і припустимим господарським використанням об'єктів культурної спадщини, захистом традиційного характеру середовища, обмеженням господарської діяльності на територіях історичних ареалів населених пунктів;

д) для малих міст та селищ, які є центрами сільськогосподарських районів, – розвиток соціально-економічного потенціалу, пов'язаного з обслуговуванням сільськогосподарського виробництва та сільського населення;

е) для монофункціональних малих міст та селищ – стабілізація соціально-економічного розвитку з урізноманітненням виробничої бази, створення центрів для самостійної зайнятості населення;

є) для сіл – створення передумов для продуктивної зайнятості та збільшення доходів сільського населення, стабільного функціонування і розвитку соціальної інфраструктури з урахуванням характеру розселення і регіональної специфіки проживання населення в сільських населених пунктах, забезпечення мережами водо-, газо- і енергопостачання, дорогами.

Важливим завданням деконцентрації промислового виробництва є створення необхідних умов для реструктуризації та зниження антропогенного впливу на довкілля до екологічно припустимого рівня, підтримання життєзабезпечуючих функцій довкілля. З цією метою необхідно забезпечити створення об'єктів природно-заповідного фонду на територіях, що відповідають умовам забезпечення охорони особливо цінних природних комплексів та об'єктів; збереження природних ландшафтів на ділянках, що мають історико-культурну цінність; створення захисних лісових насаджень та полезахисних лісових смуг, залуження земель; консервації деградованих і забруднених земель з наступною їх натуралізацією; збереження природних ландшафтів на землях промисловості, транспорту, зв'язку; формування єдиної територіальної системи, що об'єднує елементи національної екологічної мережі, встановлення спеціального режиму її охорони та використання цих територій.

Найбільш доцільною є практична реалізація запропонованого концептуального підходу для м.Маріуполя, який найбільше з усіх міст насичений промисловими підприємствами, що забруднюють Азовське море і повітряний басейн. І незважаючи на реалізовані природоохоронні заходи, рівень забруднення не зменшується.

Таким чином, саме тут можна було б апробувати бізнес-модель перекладу ресурсів у курортний бізнес, що має більш високу прибутковість, ніж металургія. Різка зменшення скидання промислових вод в Азовське море призвело, за твердженням фахівців, до швидкого самоочищення.

Надійшла 18.03.2010

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті з'ясовано необхідність державного управління соціально-економічними процесами в умовах світової фінансової кризи. Запропоновано варіант посткризової моделі управління економікою для України.

The article explores the necessity of the government control over the economic and social processes during the world financial crisis. It has been suggested the post-crisis model of economic management for Ukraine.

Ключові слова: Світова економічна криза, механізм управління, економічна політика, глобалізація, фінансовий ринок, валюта, антикризові заходи, державний контроль, інноваційна модель.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації та інтеграції економічного життя, регулювання економічної діяльності перестає бути виключно прерогативою національних урядів і стає об'єктом міжурядових угод. Дослідження основних принципів управління економікою є актуальним, так як світова фінансова криза являє собою не випадкове, а закономірне явище, пов'язане з довгостроковими тенденціями світового політичного та економічного розвитку. Особливого значення ця проблема набуває в період кризових явищ в економіці, що мають місце протягом останніх років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам даної проблеми присвячено наукові дослідження вітчизняних учених-економістів: Биконі С.Ф., Глазьева С.Ю., Дорошенка І.В., Савицького О.П., Негреевої Є.І., Павленка І.О., Мухамеджанової Д.Ш. та інших. Проте кожен з авторів розглядає лише вплив кризи на окремий сектор економіки України. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених дослідженню проблеми виникнення світової фінансової кризи, відкритими залишаються аспекти її подолання.

Метою статті є дослідження особливостей управління економічною політикою в умовах світової фінансової кризи та пошук заходів, направлених на вихід країни з кризового стану.

Виклад основного матеріалу. Світова фінансова криза виникла в США як наслідок краху ринку нерухомості та фінансового ринку, а саме, із проблем у секторі іпотечного кредитування. Зазначимо, що в США існує дві схеми житлового фінансування. Перша з них – звичайні портфельні кредити, іпотечні позики, що надали банки своїм клієнтам. Учасниками другої схеми є тимчасові кредитори, що продають позики на вторинному ринку іншим фінансовим установам або фірмам, що займаються секьюритизацією, тобто об'єднанням іпотек в пули з подальшим випуском цінних паперів під їх забезпечення. Ці кредити надавались всім, в тому числі і тим, хто не міг належним чином підтвердити свою платоспроможність. Ставки за такими кредитами були значно вищими за звичайні, проте клієнти, які не могли придбати житло іншим шляхом, приймали і такі умови [5].

Фінансова криза виявилася настільки глибокою тому, що вона завершує досить тривалий етап розвитку світової економіки – шестидесятирічний період усього післявоєнного розвитку. Про неминучість кризи, послаблення фінансової стабільності провідних американських та європейських інвестиційних банків, страхових компаній, іпотечних установ науковці й бізнес-експерти наголошували задовго до її початку. Наразі фахівці визнають трансформацію фінансової кризи у більш широку – економічну, що виявляється не лише у проблемному функціонуванні фінансової та кредитної системи, а й у розвитку дефляції, спаді низки фондових індексів, суттєвому зниженні ринкової вартості цінних паперів і товарів, скороченні світового ВВП та обсягів світової торгівлі. За даними ООН, світове економічне зростання у 2009 році становило 1% (2,5% у 2008 р.), а за даними МВФ – на рівні 0,5%, що є найнижчим показником за останні 60 років. За таких умов уряди провідних країн вдаються до розробки антикризових заходів з метою стабілізації національної і міжнародної фінансової та економічної систем. Однак залишаються відкритими питання, наскільки сучасна економічна наука здатна допомогти урядам протистояти викликам глобальної фінансової кризи та якими є перспективи подолання наслідків кризи для України [3]. Перш за все, для цього необхідно розробити ефективну економічну політику.

Під економічною політикою розуміють систему методів, інструментів і форм державного впливу на соціально-економічні процеси для реалізації конкретної економічної стратегії. Цілі і завдання економічної стратегії залежать від конкретного етапу розвитку країни, а в умовах глобалізації – від стану розвитку світової економіки. У докризовий період глобальні інтереси практично злилися з національними інтересами провідного суб'єкта світової економіки США. Це стало однією з головних причин кризи глобального управління, яка виразилася у неможливості головного суб'єкта управління запобігти виникненню світової економічної кризи, передбачити її появу та наслідки, а також прийняти адекватні масштабам заходи з подолання.

Глобалізація світової економіки робить неможливою проведення закритої економічної політики. Світові фінансові ринки забезпечують переміщення величезних мас грошей з такою швидкістю, що

національна грошова політика вимушено пристосовується спочатку до змін фінансових ринків, а лише потім до внутрішніх потреб економіки. В результаті у виграшному становищі перебувають ті країни, які володіють значними капіталами, в той час як відкритість економіки країн, що розвиваються, робить їх більш уразливими.

Головною особливістю сучасного етапу є подолання наслідків глобальної фінансової кризи і реформування світової фінансової структури, що потребує внесення антикризових заходів в економічну політику конкретних держав. В таких умовах необхідно активізувати зусилля держави у наступних сферах: порятунок банківської системи; заходи грошово-кредитної політики; підтримка реального сектора; підтримка населення. У банківській сфері антикризові заходи включають рекапіталізацію банків, надання стабілізаційних кредитів, реструктуризацію банківської системи, сприяння об'єднанню банків або їх націоналізації. Заходи з підтримки реального сектора спрямовані на підтримку галузей, орієнтованих на внутрішній попит, і забезпечують внутрішню зайнятість, підтримку малого і середнього бізнесу, створення спеціальних бюджетних фондів.

Заходи з підтримки населення зводяться до підвищення сум гарантій за вкладями, розробці програм перекваліфікації та адаптації безробітних, націоналізації пенсійних фондів, збільшення інвестицій в освіту. Більшість країн через побоювання дефляції у сфері грошово-кредитної політики переходять від антиінфляційної до стимулюючої політики шляхом зниження процентних ставок. До таких країн можна віднести США, країни Європейського Союзу, Японію, Китай. Такі країни, як Росія, Білорусія, Ісландія, навпаки, підвищують процентні ставки, знижують курс національної валюти, зменшують норми резервування та пряме кредитування центральними банками державних установ [4].

Україна вступила в кризу, не подолавши до кінця трансформаційний спад, який був одним з найглибших на всьому пострадянському просторі. Так, падіння ВВП за 2009 рік склало 18%; інфляція в січні-листопаді того ж року становила 16,3%; валовий зовнішній борг України більше 23 мільярдів дол., що перевищує 66% валового внутрішнього продукту [7]. Вченими було запропоновано низку макроекономічних заходів, які дозволять вивести економіку країни із кризового стану, а саме:

– нарощування обсягів кредитування, з особливим акцентом на цільових кредитах; попри ризикованість таких дій у період спаду економіки переваги такого кредитування будуть відчутні в довгостроковій перспективі;

– ліквідація або значне обмеження податкових пільг;

– часткова націоналізація комерційних банків та одночасне посилення державного контролю за їх діяльністю;

- комплексна допомога малому і середньому бізнесу;
- контроль за цінами на споживчі товари та послуги;
- збільшення фінансування інфраструктурних проектів.

Однак, слід зробити наголос: подолання фінансово-економічної кризи в Україні можливе тільки за умов політичної стабілізації та консолідації українського суспільства. В економічній літературі розглядається існування трьох глобальних тенденцій, що визначають перспективи подальшого розвитку світової економіки.

Перша тенденція – це провідне значення науково-технічного прогресу як головного чинника економічного зростання. Відповідно, величезна роль відводиться транснаціональним корпораціям, які першими впроваджують досягнення науково-технічного прогресу в масштабах усього світового ринку. Отже, основне значення набуває інтелектуальна рента в сучасній економічній конкуренції. Країни і фірми, які здатні створювати інтелектуальну ренту, виграють у світовій конкуренції, забезпечуючи стійке відтворення та розвиток. Програють ті країни, які експортують сировину, підтримуючи економіку за рахунок експорту природної ренти в обмін на імпорт інфляції.

Друга тенденція – це фундаментальне значення людського фактора в сучасному економічному розвитку. Йдеться про розвиток науки, освіти, культури, інтелекту, як визначальних чинників стійкого розвитку. За останні п'ятдесят років, інвестиції в людину, освіту, науку, культуру, охорону здоров'я перевищили в розвинених країнах інвестиції в машини й устаткування. Так, частка витрат на НДДКР, тобто інвестиції в наукові розробки, становить нині три чверті загальних інвестицій, а витрати на науку в чотири рази більше, ніж витрати на покупку машин і устаткування.

Третя тенденція – домінування у світових фінансових потоках спекулятивного фінансового капіталу. Обсяг фінансово-спекулятивних операцій за останні двадцять п'ять років зростає по експоненті з темпом 20-30% на рік, у той час, як реальний сектор розвивається з темпом 2-3% на рік. Утворився великий розрив між фінансовим і реальним капіталом. Цей розрив пов'язаний з механізмами глобальних спекуляцій проти національних валют, які несуть загрозу фінансового краху, а фінансовим спекулянтам приносить величезний надприбуток [2].

Враховуючи перелічені тенденції, можна зробити висновок, що головним для економіки України повинен стати шлях інноваційного розвитку, який ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на задалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу. У перспективі це повинно привести до реалізації стратегії випереджального розвитку, яка могла б

забезпечити щорічні темпи зростання ВВП України у 1,5-2 рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС [1, 6]. Таким чином, з метою подолання фінансово-економічної кризи в Україні доцільно розробити посткризову модель управління економікою, тобто інноваційну модель розвитку.

Висновок. Отже, особливістю сучасної економічної політики стає усунення суперечностей між національними інтересами і глобальними цінностями. Ряд національних економік не готові брати на себе зобов'язання і відповідальність з глобальних проблем, таких як міжнародна торгівля, захист навколишнього середовища та інші. Змінюється роль держави і зростає значення міжнародних союзів та регіональних інтеграційних угруповань у глобальному управлінні економікою. Регіональні блоки сприяють формуванню більш ефективного глобального управління, а також збільшують можливості участі малих держав у прийнятті рішень. Для України інноваційну модель економічного розвитку доцільно розглядати як можливий шлях виходу зі світової фінансової кризи. Запровадження цієї моделі може стати серйозним поштовхом до нової хвилі економічного розвитку України.

Література

1. Биконя С.Ф. Інституціональні аспекти теорії інноваційного розвитку // Вісник КНУТД. – 2003. – № 3. – С. 101-106.
2. Глазьев С.Ю. Выход из кризиса. Возможные сценарии развития [Електронний ресурс]. – Формат доступу : <http://www.netda.ru/slovo/krizis1.htm>.
3. Дорошенко І.В. Глобальна світова фінансова криза та її вплив на розвиток економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Doroshenko—308.htm>.
4. Мухамеджанова Д.Ш. Глобальное управление в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iwep.kz/index.php?option=com_content&task.htm.
5. Негреева Е.И. Управление экономическими системами в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibl.ru/konf/031209/index.shtml>.
6. Павленко І.А., Гончарова Н.П., Швиданенко Г.О. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 340 с.
7. Савицкий А.П., Билоусова Н.Н. Эксперты — о главных экономических задачах страны в 2010 году [Електронний ресурс]. – Формат доступу : http://www.ukrudprom.ua/digest/Vpered_k_mirovoy_postkrizisnoy_modeli_razvitiya.html.

Надійшла 14.03.2010

УДК 314.4.351.77

І. А. ЦВІГУН

Подільський державний аграрно-технічний університет

СМЕРТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ЇЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

Проаналізовано передчасну смертність населення України у віці до 65 років та її статеву та поселенську відмінності. Розглянуто основні причини передчасної смертності чоловіків та жінок у 2008 р. Запропоновано основні шляхи зниження передчасної смертності в Україні.

The premature death rate of population of Ukraine is analysed under age 65 and its sexual and settler differences. Principal reasons of premature death rate of men and women are considered in 2008. The basic ways of decline of premature death rate are offered in Ukraine.

Ключові слова: передчасна смертність, надсмертність, причини смертності, віковий коефіцієнт смертності.

Постановка проблеми. Негативним чинником поглиблення демографічної кризи, нагальною соціальною проблемою в сучасній Україні є надзвичайно високий рівень смертності населення, особливо передчасної. Аналогі українським показникам смертності населення можна знайти лише серед слаборозвинених країн, в більшості ж європейських держав, на відміну від України, середня тривалість життя на 12-15 років довша.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження рівня та причин смертності населення знаходяться в центрі досліджень українських вчених: Е. М. Лібанової, О. П. Рудницького, В. Таралло, В. С. Стешенко, І.О.Курило, І. М. Прибиткової, С.Пирожкова, Н.Рингач, А.У. Хомри та ін.

Мета дослідження. Смертність є складовою відтворення населення і процесом людського розвитку. Але останнім часом занепокоює збільшення кількості померлих та зростання інтенсивності смертності. Метою статті є аналіз передчасної смертності населення України та виявлення її причин з метою її зменшення.

Виклад основного матеріалу. Чисельність померлих в Україні в 2008 р. становила 755 тис. осіб,

що перевищило рівень 1990 р. на 124 тис. померлих. Протягом 1992-2008 рр. чисельність померлих в середньому становила щороку 755 тис. з незначними коливаннями на 10-20 тис. осіб. Чисельність померлих в містах становила в 2008 р. 463 тис. осіб, а сільського – 292 тис. осіб, тобто на одного померлого в селі припадає 1,6 померлих міських жителів. Порівняно з 1990 р. кількість померлих у містах збільшилась на 105 тис. осіб що становило 30%, у селах. Ці показники були нижчими і становили 19 тис. осіб, або 7%. Частка смертей у сільській місцевості в 1990 р. становила 2008 р. 38,9% усіх померлих.

Але, на протигагу абсолютним показникам, загальний коефіцієнт смертності невпинно зростає з 12,1‰ в 1990 р. до 16,3‰ в 2008 р., що свідчить про зростання рівня смертності населення України. За типами поселень смертність сільського населення є вищою, ніж міського і становила в 2008 р. 19,9‰ в сільській місцевості, проти 14,6‰ в міських поселеннях. При цьому загальний коефіцієнт смертності сільських чоловіків перевищував міських в 1990 р. на 48%, а в 2008 р. – на 26%. Аналогічні співвідношення за типами поселень у жінок були ще вищими і становили, відповідно, 63% та 43%. Тобто для України притаманна тенденція останніх 19 років більш високі темпи зростання загальних коефіцієнтів смертності міських чоловіків та жінок, які є вищими в 2 рази, ніж у сільській місцевості. І хоча інтенсивність смертності є вищою в сільській місцевості, але розрив поступово зменшується. Згідно оціночної шкали загальних коефіцієнтів смертності, розробленої ООН [5] рівень смертності жінок обох типів поселень та чоловіків міських поселень можна охарактеризувати як високий, а сільських чоловіків, як дуже високий. Це є свідченням того, що захист життя в країні є на дуже низькому рівні.

Зумовлюють величину загального коефіцієнта смертності дві величини: повікові показники смертності та структура населення. Найважливішим групуванням померлих є їх розподіл за віком. Життєздатність людини, здатність її організму чинити спротив хворобам, негативним впливам природного і соціального середовища значною мірою залежать від віку. Як фактор смертності, він акумулює дію на організм людини і біологічних, і соціальних факторів. Розподіл померлих за віком визначається типом смертності, що панує в суспільстві, а також віковою структурою населення

Повікові коефіцієнти смертності чоловіків і жінок (рис.1) свідчать, що основна маса смертей припадає на вік 70 років і старше. Так медіанний вік смертності в 2008 р. для чоловіків становив 66,3 роки, а для жінок – 77,9 років. Це свідчить, що до цього віку вмирає половина населення і смертність чоловіків є вищою ніж жінок. Порівняно з 1990 р. медіанний вік померлих чоловіків збільшився на 1,7 роки, а жінок – на 0,5 років, що свідчить про позитивні тенденції до збільшення тривалості життя чоловіків.

Але негативними тенденціями є зростання протягом 1990-2008 рр. повікових коефіцієнтів смертності і жінок і чоловіків, хоча темпи зростання смертності чоловіків є вищими, ніж жінок (рис. 1). Незначно знизилась коефіцієнти смертності у самому молодшому віці 0-15 років в абсолютному виразі на 0,1-0,5‰, що становило 10-40%. Слід відмітити досить суттєве зниження смертності чоловіків у віці 5-14 років, що становило 40% проти 12-19% у жінок. Також знизилась коефіцієнти смертності чоловіків і жінок у віці після 70 років і хоча в абсолютному виразі це становило 3-5‰, але у відносному було незначним 4-5%. При цьому повіковий аналіз смертності населення після 70 років свідчить, що зниження відбулось фактично для чоловіків у віці старше 85 років на 7-10%, а жінок – у віці 90-94 роки на 12%. У чоловіків у віці 70-74 роки ще відбувається зростання смертності на 11%.

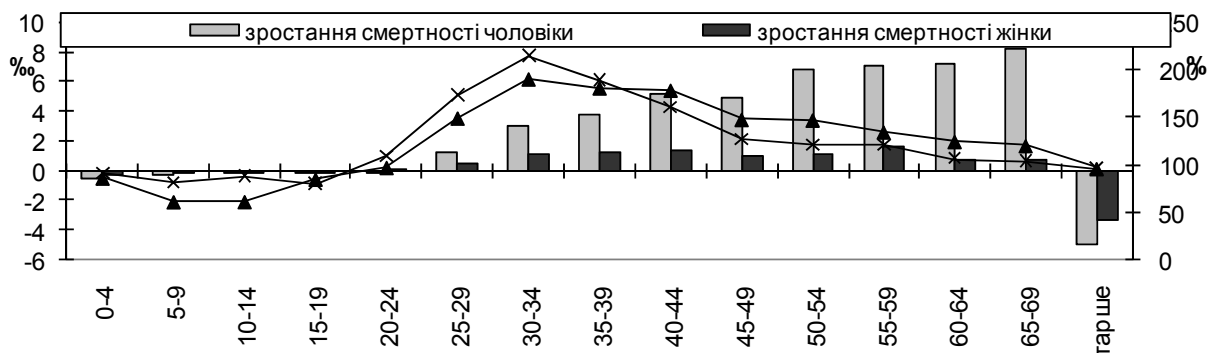


Рис. 1. Зміна повікових коефіцієнтів смертності чоловіків і жінок у 2008 р. порівняно з 1990 р.

Але слід зауважити, що поряд з цим спостерігається досить суттєве зростання спеціальних коефіцієнтів смертності працездатного населення у віці 25-69 років. Так в абсолютному виразі смертність чоловіків за цей період збільшилась на 1-8‰, а жінок – лише на 1-2‰. Але більш інформативними є темпи зростання повікових коефіцієнтів смертності. Так, за досліджуваний період спеціальні коефіцієнти смертності чоловіків віком 20-69 років зросли в 1,2-1,9 разів, а жінок 1,1-2,1 рази. При цьому найвище зростання відбулось у населення у віці 30-34 роки і темпи зростання були вищими у жінок 2,1 рази проти 1,9 разів у чоловіків. На другому місці за темпами зростання показників смертності населення є вікова група 35-39 років, де темпи приросту чоловіків склали 80%, а жінок 89%. На третьому місці за темпами зростання спеціальних коефіцієнтів смертності у чоловіків є вікова група 40-44 роки – 77%, а в жінок 25-29 років –

73%. Також досить високе зростання спеціальних коефіцієнтів смертності в 1,5 рази спостерігається у чоловіків у віці 25-29 та 45-54 років та жінок у віці 40-44 роки. Темпи приросту смертності жінок у віці 45-59 років є не високими і становлять 20-21%.

Тому найбільш драматичною ситуацією є досить значне зростання коефіцієнтів смертності працездатного населення, особливо чоловіків у віці 25-59 років на 33-89%. Але поряд з цим найвищі темпи зростання спеціальних коефіцієнтів смертності характерні для жінок у віці 25-39 років вони становлять 72-115% і перевищують темпи зростання чоловіків на 9-26 промільних пункти. Зростання смертності чоловіків і жінок у працездатному віці свідчить про втрату як трудового потенціалу країни, так і репродуктивні втрати молодих матерів.

Гендерний аспект смертності свідчить про надсмертність чоловіків, тобто перевищення коефіцієнтів смертності чоловіків, порівняно з жінками. Так, повікові коефіцієнти смертності чоловіків перевищують жінок у всіх вікових групах, крім самих старших 90-99 років. У 2008 р. перевищення вікових коефіцієнтів смертності чоловіків у порівнянні з жінками у вікових групах 0-89 років становило 1,1-3,4 рази, причому досить невисокі розбіжності в межах 8-44% спостерігаються у віці 0-15 та 80-89 років, причому у сільських чоловіків вони є вищі на 2-18 пп. Також доволі невисокі індекси надсмертності характерні для чоловіків у віці 70-79 років і становлять 1,5-1,9 рази. Індекси надсмертності 2,1-2,9 характерні для вікових груп чоловіків 15-19 та 55-69 років. У працездатного населення 20-54 років є найвищі індекси надсмертності 3-4, тобто на одну жінку, що помирає у віці 20-54 роки помирає 3-4 чоловіки. При цьому у сільських чоловіків є вищі індекси надсмертності, ніж у міських, особливо у віці 15-49 років, де на одну жінку помирає на 0,6-0,9 чоловіки більше.

Аналіз зміни індексів над смертності у 2008 р. відносно 1990 р. свідчить про зниження рівня надсмертності і сільських і міських чоловіків у віці 0-40 років в межах 0,2-0,6 чоловіки. Виключення складають сільські чоловіки у віці 15-19 років, де відбулось зростання індексу з 2,3 до 2,7. У віці 40-74 роки індекси над смертності зросли на 0,3-0,6 чоловіків. При цьому спостерігається тенденція вищих рівнів темпів і зниження і зростання індексів надсмертності у міських чоловіків, порівняно з сільськими. Зміни в динаміці стосовно зниження індексів надсмертності у молодших вікових групах чоловіків можуть бути пов'язані як з зниженням спеціальних коефіцієнтів смертності чоловіків, так і з їх зростанням жінок певних вікових груп.

Аналізуючи зміни надсмертності протягом 1990-2008 рр. і для міського і для сільського населення обох статей визначено наступні закономірності: зниження повікових коефіцієнтів смертності у віці до 25 років, але при цьому темпи зниження є вищими у чоловіків у міських на 15-20 процентних пункти, а сільських – 5-15 промільних пункти. А зростання індекса над смертності сільських чоловіків у віці 15-19 років пов'язано з вищим темпом зниження смертності жінок на 31%, порівняно з чоловіками – на 7%. У віці 25-39 для міського населення та 25-34 для сільського спостерігається зростання коефіцієнтів смертності населення обох статей, але при цьому спостерігаються вищі темпи зростання у жінок на 15-21 процентних пункти. Починаючи з віку 40 років міського населення та 35 сільського темпи зростання спеціальних коефіцієнтів смертності є вищими у чоловіків, ніж у жінок. Тому можна зробити висновок, що зниження індексів надсмертності у віці 25-40 років пов'язане зі зростанням повікових коефіцієнтів смертності у жінок у вищій мірі, ніж у чоловіків. Останнім часом піднімається досить багато питань зниження смертності працездатного населення, а особливо чоловіків, але, на мою думку необхідно підняти питання про жіночу смертність яка в динаміці значно погіршилась, порівняно з чоловічою.

Серед дослідження рівня смертності досить актуальним є втрати людського капіталу, які відбуваються через передчасну смертність (за критерієм ВООЗ передчасною вважається смертність у віці до 65 років), спричинені ними кількісні та якісні зміни народонаселення істотно впливають на економічний, військовий, інтелектуальний потенціал країни, визначають загрозу прогресивному суспільному розвитку і процесу відтворення населення. передчасна смертність впливає на скорочення тривалості життя та загрожує національній безпеці країни.

Фахівці вважають демографічну кризу реальною загрозою виникнення глибоких незворотних наслідків у соціально-економічному та духовному розвитку української нації, прогнозуючи зумовлену нею небезпеку національним інтересам України.

За даними Держкомстату, у 2008 р. Україна щоденно втрачала 711 життів громадян у віці, молодшому 65 років. Всього впродовж 2008 р. померло 259,6 тис. осіб у віці до 65 років і при цьому частка жінок в передчасній смертності становила 28,6%, тобто на одну передчасно померлу жінку припадало 2,5 чоловіки. Порівняно з 1990 р. кількість населення, що померло у віці до 65 років збільшилась на 20%. Причому чоловіків на 28%, а жінок лише на 5% і в 1990 р. передчасна надсмертність чоловіків становила 2,1 чоловіка на одну жінку. В цілому протягом 1989-2008 рр. померло 14,1 млн. осіб, з яких у віці до 65 років становило 5 мільйонів або 35%. При цьому з загальної кількості померлих чоловіків 50% помирає передчасно, серед жінок ця величина становить 21%. Досить значні відмінності у передчасній смертності в чоловіків та жінок за типом поселень (рис. 2) У 2008 р. половина всіх міських чоловіків померла у віці до 65 років та 45% сільських чоловіків. Серед жінок ці показники є значно нижчими, особливо сільських, яких у 2008 р. передчасно померло лише 16%, а міських – 23%. Слід відмітити позитивну тенденцію зниження

частки передчасних смертей у загальній кількості померлих протягом 1989-2008 рр. на 2-4,6 процентних пункти. Але це зумовлено не зменшенням кількості передчасних смертей, а значно вищими темпами збільшення кількості померлого населення, порівняно з зростанням передчасної смертності. Так, передчасна смертність чоловіків протягом 1989-2008 рр. збільшилась міських на 34%, а сільських – на 18%, тоді як темп зростання загальної кількості всіх померлих чоловіків був вищим і становив, відповідно, 36% та 24%. У жінок розрив між темпами зміни загальної і передчасної смертності є ще вищими. У міських жінок чисельність жінок, що померли до 65 років збільшилась на 14%, а загальна смертність на 46%. У сільських жінок спостерігається зменшення чисельності передчасних смертей на 10%, але чисельність всіх померлих жінок збільшилась на 3%.

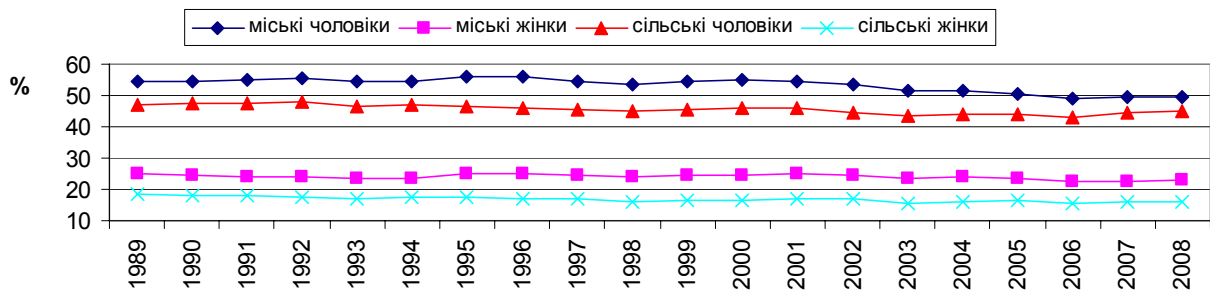


Рис. 2. Частка населення, що помирає у віці до 65 років в Україні в 1989 – 2008 рр.

Статеві-вікова структура українського населення зазнала значної деформації через надсмертність чоловіків, причому диспропорція зростає з віком. Результатом надсмертності є те, що у групі населення, які у 2008 році досягли межі 65 років, чоловіків стало менше на 1,2 млн, ніж жінок такого віку. Саме за рахунок надсмертності чоловіків у молодому і середньому віці зросла частка самотніх жінок та вдів. При цьому вік балансування, тобто однакова кількість жінок і чоловіків в Україні в 2008 р., становив 32 роки, тоді як у Європі сягає 50 років. Фахівці вказують на надсмертність чоловіків і як на один з чинників низької народжуваності (Андреев Е. М., 2001).

Певна статеві нерівність існує вже на початку життя: на кожні 100 дівчаток у середньому народжується 105 хлопчиків, але й смертність у ранньому дитячому віці серед хлопчиків є вищою. Далі, з віком, показники смертності хлопчиків і дівчаток вирівнюються, а у підлітковому віці знову спостерігається збільшення кількості смертей юнаків (переважно з неприродних причин), кількість населення різної статі стає однаковою. При цьому вік балансування, тобто однакова кількість жінок і чоловіків в Україні в 2008 р. становив 30 років, тоді як у Європі сягає 50 років, що зумовлено значно вищими темпами «вимирання» українських чоловіків. У працездатному віці чоловіки вмирають частіше за жінок, а у більш старших вікових групах статеві відмінності смертності поступово зменшуються. Переважання показників передчасної смертності у чоловіків характерне і для розвинутих країн. Дійсно, вищий рівень чоловічої смертності зумовлений рядом як біологічних, так і соціальних чинників (еволюційно детермінованою більшою життєздатністю жіночого організму, особливостями зайнятості, переважання чоловіків серед представників небезпечних професій (армія, поліція, рятувальники, вугільна промисловість тощо), меншою соціальною і психологічною пристосованістю до змін у житті, більшою схильністю до поведінки, пов'язаною зі створенням ситуацій підвищеного ризику для життя (зловживання речовинами, що викликають залежність (алкоголь, тютюн, наркотики), ризиківана сексуальна поведінка, частота конфліктів із законом), менш відповідальним ставленням до власного здоров'я та меншою прихильністю до лікування у разі його порушень порівняно з жінками тощо).

Основні причини, які формують сучасний рівень смертності населення віком до 65 років в Україні диференційовані за віком та статтю. Так у віці 0-15 років, який у структурі передчасної смертності становить для чоловіків 2,7%, а для жінок 7%, 56-57% усіх смертей відбуваються через вроджені вади розвитку та смерть у перинатальному періоді і досить значну частку становить смертність від зовнішніх причин 17-21%. У працездатному віці, на який припадає основна частина передчасних смертей, причини смертності зумовлюються статевими відмінностями. Для чоловіків основними причинами смертності в 2008 р. були хвороби системи кровообігу (31%) та зовнішні причини смертності (26%), а хвороби органів травлення та новоутворення становлять по 11%. Для жінок основними причинами передчасної смертності є новоутворення та хвороби системи кровообігу в рівній мірі (24%), менш значними є зовнішні причини (17%) та хвороби органів травлення (15%).

Потрібно зазначити, що передчасна смертність від серцево-судинних хвороб, які впродовж останніх років беззаперечно переважали серед основних причин, практично постійно зростала. Так, в 2008 р. коефіцієнт смертності населення у працездатному віці від хвороб системи кровообігу становив для чоловіків 330, а жінок 66 осіб на 100000 осіб працездатного віку, що вище рівня 1990 р. для чоловіків на 35%, а для жінок – на 61%.

У країнах ЄС коефіцієнт смертності від хвороб систем кровообігу в 4 рази нижчий, ніж в Україні. Зниження смертності у країнах ЄС пов'язане, передусім, з успішною реалізацією заходів впровадження здорового способу життя і формування у населення більш відповідального ставлення до свого життя та вітальної поведінки, і, відповідно, зменшення негативного впливу таких ризиків хвороб системи кровообігу, як тютюнокуріння, недостатня фізична активність, артеріальна гіпертензія, підвищений рівень холестерину і цукру в крові, надмірна вага тощо.

Виникає питання: з огляду на вплив несприятливих соціально-економічних умов трансформаційного періоду, чи є можливими реальні зрушення на краще? На думку Е. М. Лібанової (2006 р.), надмірний рівень передчасної смертності пов'язаний з неефективністю економічних реформ; низькою якістю продуктів харчування; поганими умовами життя в цілому; недоступністю якісної медичної допомоги для всього населення; недоліками профілактичної роботи; відсутністю у громадян спрямованості на дотримання здорового способу життя.

Найбільш перспективними шляхами зниження передчасної смертності вважаються, передусім, визнання здоров'я населення стратегічним потенціалом, чинником демографічної безпеки, стабільності й благополуччя, спільної відповідальності за рівень здоров'я (як теперішнього, так і прийдешніх поколінь) суспільства і держави через комплекс міжгалузевих дій, що гарантують забезпечення здорових і безпечних умов життя та практичний, а не лише задекларований перехід до профілактичної спрямованості української медицини. За висловлюванням видатного українського вченого С. А. Томіліна: «Один грам профілактики цінніше одного кілограма ліків».

Ефективне протистояння одній з найактуальніших внутрішніх загроз – проблемі високого рівня передчасної смертності неможливе без забезпечення трьох складових.

Першим за значущістю має бути формування усвідомленої позиції громадян щодо відповідального ставлення до власного здоров'я та особистої безпеки.

Другим – виконання державою конституційно визначених зобов'язань стосовно забезпечення безпечних умов життєдіяльності, захисту навколишнього природного середовища та створення соціально-економічних умов для зміцнення здоров'я нації.

Третім – здійснення реформи системи охорони громадського здоров'я з пріоритетом профілактичної спрямованості. Потрібно наголосити, що оптимізація надання медичної допомоги є необхідною, але не єдиною (і відповідно не достатньою) складовою таких заходів.

Існує нагальна потреба перетворення проблеми забезпечення здорової життєдіяльності на аспект політичного світогляду та формування у населення установки на здоров'я як на джерело соціально-економічного благополуччя в умовах конкуренції.

Реалізація політики, спрямованої на зниження передчасної смертності, можлива лише за умови скоординованої міжсекторальної взаємодії з обов'язковою поінформованістю населення та активною участю громадськості у здійснюваних заходах.

Література

1. Смертність населення України у трудоактивному віці (колективна монографія) / [відп. ред. Е. М. Лібанова]. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2007. – 211 с.
2. Рингач Н. О. Передчасна смертність як загроза національній безпеці України / Н.О. Рингач // Охорона здоров'я в Україні. – 2007. – № 1 (25). – С. 29-30.
3. Рингач Н.О. Проблема надсмертності чоловіків в Україні: гендерний аналіз у державному управлінні охороною громадського здоров'я / Н.О. Рингач // Стратегічні пріоритети. – № 3(8). – 2008. – С. 142-148
4. Статистический анализ тенденций заболеваемости и смертности в Республике Беларусь в 1990-2001 гг. [под ред. Л.П. Шахотько]. – Минск, 2003. – С. 77-112.
5. Стеценко С.Г. Демографічна статистика : [підручник] / Стеценко С.Г. – К. : Вища школа, 2005. – 415 с.
6. Державний комітет статистики України. Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 14.03.2010

ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

У статті розглядаються напрямки розробки та впровадження концепції підвищення конкурентоздатності українських компаній на основі інтегрованого управління людськими ресурсами. Пропонуються результати дослідження й етапи впровадження адаптованої системи інтегрованого управління стратегією.

In the article directions of development and introduction of conception of increase of competitiveness of the Ukrainian companies are examined on the basis of computer-integrated management human capitals. Research results and stages of introduction of the adapted system of computer-integrated management strategy are offered.

Ключові слова: людські ресурси, міжнародна конкурентоздатність, українські компанії, чисельність, персонал.

Постановка проблеми. В даний час сфера управлінської діяльності в області людських ресурсів визнана в промислово-розвинених країнах однією з головних у формуванні конкурентної переваги компанії на ринку і забезпеченні її довгострокової конкурентоздатності. Концепція управління людськими ресурсами в Україні знаходиться на етапі свого формування, й одним з її головних недоліків більшістю дослідників у цій області визнана відсутність практичних методологій та технологій роботи.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Даній проблемі присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних авторів: С.І. Бандура, Д.П. Богині, І.К. Бондаря, Т.Ю. Базарова, В.І. Герасимчука, О.А. Гришнєвої, Б.М. Данілішина, В.М. Данюка, Г.А. Дмитренка, М.І. Долішнього, А.М. Колота, Е.М. Лібанової, Л.С. Лисогор, М.Ю. Макогона, О.В. Маслова, І.Л. Петрової, В.М. Петюха, С.В. Шекшні, Г.В. Щекіна, С.І. Пірожкова, А. Сміта, Д. Риккардо й ін. Однак в сучасних умовах необхідні розробки зі створення організаційної компетенції на основі передових знань і досвіду в роботі з людськими ресурсами, що дозволили б українським компаніям сформувати конкурентну перевагу для успішного проведення боротьби з іноземними конкурентами в будь-якій сфері бізнесу.

Метою статті є надання українським компаніям напрямів роботи для забезпечення ефективного впровадження концепції і перетворення її в діючий інструмент управління людськими ресурсами компанії як засобу боротьби в умовах жорсткої міжнародної конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження концепції інтегрованого управління стратегією вимагає від українських компаній величезної попередньої роботи. Це пов'язано і з відсутністю в них чітко сформульованої стратегії, спрямованої на створення міжнародної конкурентної переваги, і довгострокових планів розвитку, і недоліками поточної роботи з управління персоналом, і відсутністю досвіду розробки та впровадження подібних методологій. Тільки за умови вирішення цих питань можна забезпечити ефективність використання пропонованої методології управління людськими ресурсами для підвищення міжнародної конкурентоздатності українського бізнесу.

Однією з передумов успішної розробки та впровадження концепції інтегрованого управління стратегією українськими компаніями є наявність у них стратегічних цілей. Однак, українські компанії здебільшого не тільки не мають чітко сформульованої довгострокової стратегії, але і не завжди ясно представляють свої пріоритети на найближчі два-три роки. Максимальний термін, на який здійснюється планування на українському підприємстві, складає один рік. Компанія, що розробляє середньостроковий і довгостроковий бізнес-план своєї діяльності, який формулює хоча б стратегічні фінансово-економічні цілі компанії, може по праву бути прираховано до унікального явища.

Відповідно до західної економічної теорії та практики управління загальна стратегія компанії поділяється на ряд функціональних, і стратегія в області фінансів є лише однією з них. Не менш важливе значення в забезпеченні конкурентоздатності компанії, у тому числі й міжнародної, займають такі функціональні стратегії, як стратегія в області персоналу, техніки та технології, виробництва, закупівель, збуту і маркетингу. Безумовно, при розрахунку довгострокового бізнес-плану відбувається планування закупівель, збуту й обороту, інвестицій в устаткування і т. ін. однак це планування в більшому ступені є прогнозуванням, що підганяється під поставлені фінансово-економічні цілі. Йому не передують глибокий аналіз цих сфер і тим більше розробка їхніх стратегій для того, щоб діяльність компанії в них максимально була спрямована на досягнення загальної стратегічної мети, що не завжди виражається фінансово-економічними термінами [1].

Таким чином, впровадження українськими компаніями пропонованої концепції інтегрованого управління стратегією, насамперед, вимагає розробки нової або аналізу вже переслідуваною компанією стратегії. Обидва ці варіанта рекомендується починати з проведення стратегічного аудиту компанії, тобто аналізу її вихідної ситуації в області стратегії, спрямованого на визначення того, які цілі зараз переслідує компанія і який образ формує свою міжнародну конкурентоздатність. Метою проведення стратегічного

аудита є виявлення сильних і слабких сторін компанії як бази для розробки успішної стратегії або стратегічних рекомендацій у відношенні:

- конкурентної позиції на ринках, в першу чергу міжнародних, виходячи з поточного асортименту продукції або послуг і географії продажів;

- техніки, технології, стану і завантаження виробничих потужностей для промислових підприємств;

- основного виду діяльності для компаній сфери послуг, наприклад, глибокий аналіз структури збуту й обороту по категоріях і товарних позиціях у роздрібній мережі;

- управління й організаційної структури;

- фінансово-економічного стану.

Визначення міжнародної конкурентної позиції компанії пропонує дослідження й аналіз:

- динаміки й структури збуту та обороту за основними групами продуктів регіонам, галузям-споживачам і основним клієнтам;

- організації збуту;

- концепції маркетингу і ціноутворення;

- рівня конкуренції в окремих сегментах ринку.

Оцінка техніко-технологічного стану українського підприємства повинна містити в собі опис наступних позицій:

- діючі та законсервовані виробничі потужності;

- оцінка морального та фізичного зносу виробничих потужностей;

- оцінка виробничих потужностей з погляду відповідності сучасним міжнародним вимогам якості продукції;

- оцінка можливості модернізації виробничих потужностей.

За результатами техніко-технологічного стану підприємство повинне буде одержати вихідні дані для здійснення оцінки технічної потреби в інвестиціях і розробити варіанти плану-графіка інвестицій на період до п'яти років, що будуть покладені в основу різних сценаріїв стратегічного бізнес-плану підприємства. Рекомендується розраховувати як мінімум два сценарії стратегічного бізнес-плану компанії – оптимістичний і песимістичний.

Проведення об'єктивного фінансово-економічного аналізу представляє для українських підприємств одну з досить складних задач, оскільки вони здебільшого не ведуть управлінського обліку на основі західних методологій, а українська бухгалтерська звітність спотворює реальну фінансово-економічну ситуацію компанії і не підходить для цілей прийняття стратегічних управлінських рішень. Тому, перед проведенням фінансово-економічного аналізу українським підприємствам буде потрібно спочатку провести перерахування ряду фінансових показників за західноєвропейською методологією обліку, з метою одержання реальних даних управлінського обліку.

Після проведення робіт з фінансово-економічного аналізу результатів діяльності по компанії в цілому, а також по місцях виникнення витрат і за групами продуктів, компанія зможе одержати повну уяву про прибутковість / збитковість окремих груп продуктів своєї діяльності й прийняти рішення про виключення їх зі свого бізнес-портфеля.

Аналіз управління й організаційної структури компанії означає створення докладних органіграм підрозділів і місць виникнення витрат, опис основних бізнес-процесів і застосовуваних інформаційних технологій, дослідження питань чисельності, структури та розподілу персоналу й системи стимулювання [2].

Результати проведення організаційно-управлінського аудита в ряді українських компаній показують, що організаційна структура дуже часто не є ефективною для їхньої сфери бізнесу та не враховує ряду особливостей й перспектив розвитку компанії. У зв'язку з цим однією з першочергових задач є оптимізація старої або розробка нової організаційної структури компанії, що відповідає переслідуваній стратегії. Моделювання організаційної структури містить у собі такі напрямки робіт як визначення структурних одиниць, визначення відносин адміністративної підпорядкованості, визначення інших відносин підпорядкованості, виявлення синергетичних потенціалів. У рамках нової або оптимізованої організаційної структури компанією повинні бути розв'язані наступні задачі:

- визначення необхідних функцій та їхнього виду (центральні, допоміжні);

- установлення числа ієрархічних рівнів;

- визначення ступеня централізації повноважень й відповідальності на різних рівнях;

- визначення складу основних підрозділів;

- побудова внутрішньо-організаційних зв'язків.

При проведенні оптимізації організаційної структури українським компаніям рекомендується особливу увагу приділяти двом основним питанням.

Перший з них – оптимізація і перерозподіл функціональних обов'язків між підрозділами у випадку виявлення дублювання функцій та виконання їх у підрозділах, до компетенції яких вони не відносяться. Однак, набагато більше критичними є ситуації, коли функції не просто виконуються в невлавистих їм підрозділах, а не реалізуються взагалі. В українських компаніях це, насамперед, стосується питань стратегії

та людських ресурсів. Створення цих підрозділів в організаційній структурі компанії на першому рівні управління життєво необхідно для проведення міжнародної конкурентної боротьби.

По-друге, українським компаніям необхідно провести оптимізацію кількісних характеристик організаційної структури – числа безпосередніх підлеглих по рівнях управління, структурного й кількісного коефіцієнтів централізації, радіуса адміністрування, рівня спеціалізації, коефіцієнтів структурної напруженості, дотримання норм керованості й ін.

Після оптимізації або моделювання організаційної структури за результатами організаційно-управлінського аудиту українським компаніям рекомендується провести оптимізацію чисельності й витрат на персонал, а також оптимізацію структури витрат на персонал.

Проведення оптимізації чисельності, структури та витрат на персонал зажадає від українських підприємств величезної роботи з пошуку галузевої порівняльної інформації. Мова йде про одержання порівняльних показників інших компаній цієї галузі. Ця інформація може бути отримана шляхом проведення інтерв'ю з галузевими експертами, запиту інформації в західноєвропейських компаній, що не працюють на українському ринку й не розглядають українські підприємства як конкурентів, а також неформальних бесід з керівниками та фахівцями конкуруючих компаній з обміну досвідом. Оптимізація чисельності, структури й витрат на персонал також зажадає від українських компаній вивчення та впровадження західноєвропейських технологій планування та контролінгу персоналу.

За результатами проведення стратегічного аудиту розробляється стратегія компанії, що включає формулювання, як загальної стратегічної мети, так і її конкретизацію в окремих сферах діяльності, тобто розробку функціональних стратегій підприємства, кожна з яких повинна також бути спрямована на досягнення високого рівня міжнародної конкурентоздатності. У найбільш універсальному варіанті до складу функціональних стратегій включаються, як правило, стратегія маркетингу, стратегія закупівель, стратегія в області техніки, технології й інвестицій, стратегія в області організації та персоналу, стратегія в області економіки і фінансів, стратегія збуту й обороту.

Конкретизація кожної з функціональних стратегій стає базою для розробки Balanced Scorecard – збалансованої системи показників, що переводить стратегію в конкретні заходи та напрямки дій. Стратегія в області персоналу, сформульована як «створення високого кадрового потенціалу, здатного забезпечити міжнародну конкурентоздатність» заснована на таких факторах успіху як підвищення кваліфікації співробітників, розробка ефективної системи стимулювання персоналу та людських ресурсів, розвиток кар'єри співробітників. Ці фактори успіху у свою чергу стають основою для розробки цільових показників Balanced Scorecard, що, наприклад, могли б виглядати в такий спосіб [3]:

1. Кількісні показники:

- плинність персоналу – оцінка за процентним відхиленням від планового показника;
- розмір фонду оплати праці – оцінка за процентним відхиленням від планового фонду оплати праці;
- дотримання планової чисельності персоналу – оцінка процентним відхиленням від планового показника.

2. Якісні показники:

- оцінка персоналу пропонованим вимогам – оцінка керівництва;
- ступінь задоволеності персоналу умовами праці – оцінка за результатами опитування персоналу;
- заповнюваність вакансій – оцінка керівництва.

Розробивши систему показників Balanced Scorecard по кожній її складовій – фінанси, клієнти, бізнеси-процеси та персонал, компанія на початку кожного періоду визначає й погоджує зі співробітником. У приведеному прикладі цю роботу здійснює директор по персоналу або людських ресурсах і начальник підрозділів цієї дирекції, цільовий рівень показника, наприклад, плановий фонд оплати праці, плановий рівень плинності кадрів і т. ін. Наприкінці періоду відбувається оцінка досягнення співробітником поставлених перед ним цілей і здійснюється розрахунок преміальної частини заробітної плати, а також оцінка потенціалу. Таким чином, компанія починає регулярну роботу зі схеми, описаної в попередньому пункті концепції інтегрованого управління стратегією.

У зв'язку з тим, що зовнішні концепції інтегрованого управління стратегією зажадає від українських компаній величезної попередньої роботи, напрямки якої були описані вище, перший етап впровадження все-таки вимагає попередньої адаптації самої концепції. У протилежному випадку буде досить складно забезпечити успіх впровадження всіх елементів концепції.

Перший етап впровадження концепції, припускає трохи змінений, адаптований варіант концепції, що враховує складну вихідну ситуацію роботи українських компаній в області кадрової роботи. Схема даного варіанта концепції представлена на рис. 1.

Зміни стосуються головним чином того, що на першому етапі після розробки стратегії та системи збалансованих показників доцільніше спочатку повести оцінку потенціалу і відповідності співробітника займаній посаді, а потім вже погоджувати з ним рівень досягнення поставлених цілей. У протилежному випадку постановка стратегічних цілей перед персоналом, що не в змозі їх виконати, приведе до демотивації співробітників і зниження ефективності їхньої діяльності. Масове звільнення працівників, що не відповідають займаній посаді неможливо, тим більше топ-менеджерів, для роботи з якими в першу чергу

і розроблена концепція інтегрованого управління стратегією, оскільки ставить під загрозу існування самої компанії.

Українським підприємствам необхідно, насамперед, розробити індивідуальну методологію оцінки персоналу, яка б враховувала особливості їхнього бізнесу і стратегії. При виявленні невідповідності співробітника займаній посаді рекомендується негайно почати роботу з пошуку у нового кандидата як всередині, так і поза компанією. Наприкінці періоду здійснюється розрахунок преміальної частини заробітної плати співробітника й приймається рішення про його відповідність посаді, розвитку потенціалу, звільнення або переведення на іншу позицію – вниз або нагору за кар'єрними сходами в залежності від результатів його оцінки.

Тільки після проведення першого етапу впровадження концепції, адаптованої у відповідності зі схемою, представленою на рис. 1, рекомендується здійснення другого етапу. Далі проводиться регулярне управління людськими ресурсами компанії на основі концепції інтегрованого управління стратегією.



Рис. 1. Адапована схема концепції інтегрованого управління стратегією для впровадження на першому етапі

З огляду на той факт, що українські компанії володіють обмеженим запасом часу для забезпечення міжнародної конкурентної переваги в боротьбі з іноземними фірмами шляхом використання організаційної компетенції в області управління персоналом, важливим моментом є визначення термінів розробки й впровадження концепції, що були б досить швидкими, але в той же час забезпечували якість впроваджуваних методологій та всієї концепції інтегрованого управління стратегією.

Рекомендуються наступні терміни впровадження концепції:

Перший рік – адаптація методологією концепції до особливостей компанії і впровадження першого етапу концепції для топ-менеджерів.

Другий рік – впровадження регулярної схеми концепції для топ-менеджерів і першого етапу для менеджерів середньої ланки.

Третій і четвертий роки – відпрацювання регулярної схеми концепції та її методологій для топ-менеджерів і менеджерів середньої ланки.

П'ятий рік – впровадження концепції інтегрованого управління стратегією для інших керівних співробітників компанії, але не нижче четвертого рівня управління в організаційній структурі компанії.

Висновки

Таким чином, після впровадження компаніями концепції інтегрованого управління стратегією і налагодження регулярної роботи з управління і розвитку людських ресурсів, важливим питанням стає збереження високого рівня кадрового потенціалу як фактора міжнародної конкурентоздатності компанії.

В якості одного з інструментів утримання в компанії співробітника, в розвиток потенціалу якого компанія вклала кошти, а також запобігання переходу його в іншу компанію, в трудову угоду можна включити пункт про те, що у випадку дострокового розірвання контракту співробітник зобов'язується виплатити визначену суму грошей, наприклад, якусь частку річної заробітної плати. Дане застереження, з одного боку, буде для компанії гарантією збереження високого рівня людського капіталу, з іншого боку, у випадку її реалізації, стане компенсацією за втрату частини своїх високорозвинених людських ресурсів. При цьому виплату обговореної суми може здійснювати як сам співробітник, так і компанія, у яку він переходить працювати. Також ефективним інструментом збереження високого рівня кадрового потенціалу є заборона на переманювання співробітником, що насамперед знаходився в компанії на керівній посаді, інших працівників або своїх колишніх підлеглих. Це дозволить українським компаніям створити й удержати досягнутий рівень міжнародної конкурентоздатності і забезпечити довгострокову присутність на ринку. У зв'язку з цим дана проблема зажадає подальшого дослідження й вирішення.

Література

1. Грішнова О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грішнова, О. Шпарко // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 3-9.
2. Тренев В.Н. Управление человеческими ресурсами при реализации проектов. Методика и опыт / В.Н. Тренев, М.И. Магура, С.В. Леонтьев. – М. НИИ труда, 2002. – 108 с.
3. Corbae, Gerald; Jensen Jakob B.; Schneider, Dirk. Marketing 2.0: Strategies for Close Customer Relationships – Springer – Verlag Berlin Heidelberg New York, 2003

Надійшла 18.03.2010

УДК [338.45:620.9](083.97)(477.8)

Я. І. ОЛІЙНИК

Відкрите акціонерне товариство „Західенерго”, м. Львів

РОЗРОБКА ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність розробки довгострокових регіональних програм у сфері електроенергетики. Складена Державна програма розвитку електроенергетики Західного регіону України, яка містить конкретизовані показники, визначені в Енергетичній стратегії України на період до 2030 року та враховує особливості стану електроенергетики регіону.

The necessity of working out of long-term regional programs in power complex is substantiated. The Government program of power development of the Western region of Ukraine, which contains the specified indexes, defined in the Energy Strategy and takes into account the features of the power state in the region, is made.

Ключові слова: електроенергетика, регіональна програма, Західна електроенергетична система, маневрові потужності.

Вступ. Ситуація в електроенергетиці Західного регіону України (а саме – на регіональному ринку електроенергії, який охоплює Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Рівненську області, що знаходяться у складі Західної електроенергетичної системи) є досить складною. З одного боку – в регіоні повністю задовольняється потреба в електроенергії за рахунок виробництва електростанціями, що розміщені на його території. З іншого – є електродефіцитні області – Волинська, Закарпатська та Львівська. Попит на електроенергію у цих регіонах покривається завдяки перетокам з Івано-Франківської і Рівненської областей та з сусідніх електроенергетичних систем (ЕЕС). Слід також відзначити неефективність структури генеруючих потужностей в регіоні, оскільки найбільша частка припадає на електростанції, які працюють в базисній частині графіка навантаження і для вирівнювання навантаження в мережі, коли різко змінюється споживання електроенергії використовуються потужні вугільні енергоблоки ТЕС, що негативно впливає на їх роботу, спричиняючи прискорений знос, збільшення витрат палива та погіршення економічних показників роботи. До того ж, виробництво електроенергії на ТЕС є неефективним (коефіцієнт корисної дії вугільних блоків становить лише 25-40%). В Об'єднаній електроенергетичній системі (ОЕС) України необхідна наявність не менше 15% маневрових потужностей (це здебільшого ГЕС) [15], частка їх встановленої потужності в Україні станом на 01.01.2009р. складала 9,68%, а в Західному регіоні – лише 0,51%. Високовольтні і низьковольтні лінії електропередачі регіону мають дуже високий ступінь зносу. Разом з тим, споживання електричної енергії є нераціональним (свідчення цього – високе значення електроємності ВВП), що зумовлене наявністю застарілого електрообладнання та неефективних технологій виробництва продукції на промислових підприємствах. Регіональна схема постачання електроенергії кінцевим споживачам є неефективною, вона формувалась, виходячи з розташування продуктивних сил та виробничих потужностей, яке історично склалося в минулі роки, внаслідок цього частина електромереж незавантажена, деякі розкрадаються. Неефективний механізм формування тарифів на електроенергію

(тарифи формуються не за граничними кінцевими затратами на паливо та електроенергію, а за поточними) не стимулює компанії до зменшення своїх витрат.

Основний розділ. Напрями вирішення проблем електроенергетики містяться у багатьох нормативно-законодавчих актах. Так, у 2006р. розпорядженням КМУ була схвалена Енергетична стратегія України на період до 2030 року (далі – Енергетична стратегія) [15]. Діють Комплексна державна програма енергозбереження України [11], Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року [10], програми підтримки розвитку відновлюваної енергетики (Програма державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики [12] та Комплексна програма будівництва вітрових електростанцій [13]), Програма забезпечення розвитку ядерної енергетики [16] тощо. Але відсутні довгострокові програми розвитку електроенергетики регіонів, які б містили конкретизовані показники, визначені в Енергетичній стратегії та враховували особливості стану електроенергетики кожного регіону України. В окремих регіонах діють лише програми енергозбереження (так, у Львівській області діє Програма енергозбереження для населення Львівщини на 2009 – 2012 роки, затверджена рішенням Львівської обласної ради № 1096 від 08.12.2009 р. [14]). Дані регіональні програми мають бути розроблені на основі Закону України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" [3], яким встановлено загальний порядок розроблення, затвердження та виконання цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць та з урахуванням таких Законів у сфері електроенергетики: "Про електроенергетику" [1], "Про альтернативні джерела енергії" [6], "Про альтернативні види палива" [2], "Про енергозбереження" [8], "Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу" [5], "Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу" [4]. Такі регіональні програми повинні також конкретизувати заходи, визначені в уже діючих державних програмах у сфері електроенергетики.

Таким чином, у Західному регіоні України з метою конкретизації показників, що містяться в Енергетичній стратегії та врахування особливостей стану електроенергетики регіону, необхідною є розробка довгострокової регіональної програми розвитку електроенергетики, яка би визначила пріоритетні напрями роботи регіональної влади, підприємств, установ та організацій – з метою забезпечення сталого розвитку електропостачання економіки та населення регіону. Регіони повинні мати окремі самостійні програми розвитку електроенергетики, оскільки значні відмінності стану електроенергетики у кожному регіоні вимагають окремого підходу до вирішення проблем ефективного розвитку даної галузі.

Державна програма розвитку електроенергетики Західного регіону (далі – Програма) є спеціалізованою Програмою, орієнтованою на вирішення проблем у сфері електроенергетики. Це документ, в якому визначено цілі та пріоритети розвитку електроенергетики регіону, засоби та шляхи їх досягнення і є головним інструментом реалізації регіональної енергетичної політики.

Слід зазначити, що значна кількість проблем електроенергетичних підприємств може бути вирішена лише на загальнодержавному рівні шляхом прийняття відповідних законів і постанов уряду. Це стосується права генеруючих компаній обирати постачальника енергоресурсів, отримання доходів від експорту електроенергії, зміни механізму формування тарифів на електроенергію, ліквідації перехресного субсидування певних категорій споживачів та регіонів через оптову ціну на електричну енергію, створення конкурентного середовища в електроенергетиці та привабливого інвестиційного клімату. Тому, за допомогою даної Програми можливо лише частково покращити становище в електроенергетиці Західного регіону.

Пріоритетами розвитку електроенергетики Західного регіону є: забезпечення сталого розвитку електропостачання економіки і населення регіону; досягнення максимально можливої забезпеченості маневровими потужностями; зменшення критичного зносу фондів в електроенергетиці; підвищення надійності і якісного рівня електропостачання регіону; підвищення рівня екологічної безпеки електроенергетики.

Цілями розвитку електроенергетики Західного регіону є: здійснення реконструкції і заміна зношеного обладнання на об'єктах електропостачання; зниження електроємності промислового виробництва; збільшення експортних поставок електроенергії; розвиток децентралізованої енергетики; інтеграція Західної ЕЕС у європейську; підвищення вкладу відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в електропостачанні регіону; скорочення викидів в атмосферу і водойми шкідливих речовин від підприємств електроенергетичного комплексу; широке використання нових технологій (зокрема, когенераційних систем, циркулюючого киплячого шару) у виробництві електроенергії.

Для досягнення стратегічних цілей у довгостроковій політиці розвитку електроенергетики Західного регіону передбачимо три етапи, які поділимо на ближню (2010-2015 рр.), середньострокову (2016-2020 рр.) та дальню перспективу (2021-2030 рр.).

Перший етап охоплює 2010-2015 роки. Тут передбачається зростання установленої потужності ТЕС та ТЕЦ на 383 МВт; ГЕС (з урахуванням малих ГЕС) – на 3,5 МВт. Дане зростання відбудеться за рахунок технічного переоснащення та реконструкції енергоблоків на Бурштинській та Добровірській ТЕС;

спорудження маневреного енергоблоку на Добротвірській ТЕС – 2 потужністю 225 МВт. На Калуській ТЕЦ очікується виведення з експлуатації двох турбогенераторів по 50 МВт і ввід турбіни потужністю 125 МВт. Також передбачається широке запровадження когенераційних технологій в котельнях, ТЕЦ; спорудження когенераційних установок на Бориславському та Долинському газопереробних заводах, на газоперекачувальних агрегатах, на супутньому газі нафтових родовищ та газі малопотужних свердловин родовищ природного газу, шахтному метані загальною установленою потужністю 197,0 МВт. Протягом цього етапу доцільним є і відновлення малих ГЕС у Львівській області на річках Стрий та Опір загальною потужністю 2,0 МВт, також планується спорудження малої ГЕС біля Добротвірської ТЕС потужністю 1,5 МВт. Місцевими органами влади здійснюватиметься розробка і впровадження механізмів економічного стимулювання енергозбереження та підвищення енергоефективності на регіональному рівні.

Другий етап (2016 – 2020 роки). На Калуській ТЕЦ планується введення нової турбіни потужністю 125 МВт. Також буде продовжуватися реконструкція ТЕЦ, котельні із запровадженням технології когенерації; когенераційні установки споруджуватимуться і на котлах промислових підприємств. Відбуватиметься будівництво малих електростанцій (блок-станцій) на ВДЕ: у Закарпатській області – на енергії вітру, геотермальній енергії, біомасі, некондиційних газових родовищах; в Івано-Франківській та Львівській областях – переважно на енергії вітру та некондиційних газових родовищах, також можливе використання біомаси; у Волинській та Рівненській областях – на біомасі та енергії вітру. Загалом, буде споруджено блок-станцій загальною установленою потужністю 404,5 МВт. Окрім того, очікується відновлення малих ГЕС та спорудження нових у Закарпатській, Львівській та Івано-Франківській областях загальною установленою потужністю 100 МВт.

Третій етап (2021 – 2030 роки). Установлена потужність ТЕС збільшиться на 885 МВт, в тому числі на Бурштинській ТЕС – на 710 МВт (у зв'язку із проведенням реконструкції блоку №3, що призведе до збільшення його потужності на 40 МВт, спорудженням двох блоків потужністю 460 МВт та 600 МВт і переведенням в консервацію двох блоків потужністю по 195 МВт кожний); на Добротвірській ТЕС – потужність зменшиться на 200 МВт (у зв'язку із виводом в консервацію двох турбін по 100 МВт); на Добротвірській ТЕС-2 – потужність збільшиться на 225 МВт (у зв'язку із спорудженням нового високоманевреного енергоблоку). Також поблизу Центральної збагачувальної фабрики (ЦЗФ) „Червоноградська” очікується будівництво ТЕС, потужність якої становитиме 150 МВт. Буде завершено спорудження блок-станцій, на цьому етапі їх установлена потужність зросте на 250 МВт. Також здійснюватиметься будівництво малих ГЕС загальною установленою потужністю 133,96 МВт у Закарпатській (басейн річки Тиса), Івано-Франківській (зокрема, на річці Прут та її притоках) та Львівській (басейн річки Стрий) областях.

Фінансування реалізації даної Програми передбачає багатоджерельне залучення коштів. При цьому основним напрямом фінансування розроблених заходів є власні кошти суб'єктів господарської діяльності.

У розрахунках обсягів фінансування використовувались такі розміри капітальних вкладень [1, 9]: для атомних електростанцій: спорудження нових блоків – 17600 тис.грн./МВт установленої потужності, продовження експлуатації існуючих блоків – 5576 тис. грн./МВт; для теплових електростанцій – 8200 тис.грн./МВт; для когенераційних установок на природному газі, газі некондиційних родовищ природного газу та супутньому газі нафтових родовищ – 4800 тис.грн./МВт; для вітрових електростанцій – 9400 тис.грн./МВт; для геотермальних електростанцій – 8200 тис.грн./МВт; для електростанцій на біомасі та звичайному газі – 8200 тис.грн./МВт; для малих ГЕС – 18860 тис.грн./МВт.

Орієнтовна величина капітальних вкладень наведена в таблиці 1:

Таблиця 1

Фінансування заходів Програми

Назва етапу	Тривалість, роки	Орієнтовна величина фінансування, млн. грн.
Перший етап	2010-2015	15 995,45
Другий етап	2016-2020	6 024,50
Третій етап	2021-2030	35 368,80
Всього за період дії Програми	2010-2030	57 388,75

Очікувані результати від реалізації Програми будуть наступними. Після завершення першого етапу очікується збільшення установленої потужності всіх видів електростанцій, крім АЕС, шляхом спорудження нових блоків та реконструкції наявних. В цей час будуть створені необхідні законодавчо-правові умови для приватизації генеруючих компаній, ТЕС та ТЕЦ і відбудеться процес акціонування та приватизації ТЕЦ під інвестиційні пропозиції з передачею частки акцій у розпорядження місцевих органів влади. Збільшення маневрових потужностей в регіоні призведе до стабілізації роботи всієї ОЕС України та створення умов для її об'єднання з європейською. Шляхом впровадження механізмів економічного стимулювання енергозбереження, дещо вирівняється споживання електричної енергії протягом доби і зменшиться потреба регіону в маневрових потужностях. Загалом, відбудеться зменшення дефіциту електроенергії Волинської,

Закарпатської та Львівської областей. Використання таких джерел енергії, як супутній газ нафтових родовищ, газ малопотужних свердловин та енергія води дозволить підвищити енергетичну незалежність Західного регіону. Слід зазначити, що до кінця цього етапу відбудеться переведення ОЕС України на паралельну роботу з ЕЕС Росії і Західної Європи з покращанням якісних показників її роботи, буде запроваджено ринок двосторонніх договорів і балансуєчий ринок електричної енергії, діятиме біржа для здійснення торгівлі електроенергією.

Протягом другого етапу зросте установлена потужність ТЕЦ, ГЕС та блок-станцій на ВДЕ. Завдяки спорудженню когенераційних установок на котлах промислових підприємств, потреби підприємств в значній мірі, а в деяких випадках і повністю, будуть забезпечені власною електроенергією. Внаслідок використання звалищного газу для виробництва електричної енергії буде досягнуто зменшення викидів парникових газів в атмосферу як за рахунок скорочення викидів метану на звалищах, так і в результаті зменшення витрат палива ТЕС. Використання ВДЕ малими електростанціями дасть змогу збільшити маневрові потужності, зменшити споживання органічного палива і підвищити рівень екологічної безпеки.

Після завершення третього етапу реалізації даної Програми загальна установлена потужність АЕС, ТЕС, ГЕС та блок-станцій збільшиться ще на 1 433,96 МВт. Протягом цього етапу буде завершено оновлення потужностей на ТЕС регіону. Внаслідок реалізації заходів з модернізації ТЕС і ТЕЦ, припинення експлуатації неефективних блоків відбудеться збільшення оновленої сумарної потужності, зменшення фактичних питомих витрат паливно-енергетичних ресурсів на вироблення електричної і теплової енергії, зниження шкідливих викидів у навколишнє природне середовище і, відповідно, покращення стану довкілля. Спорудження електростанції поблизу ЦЗФ „Червоноградська” дасть змогу утилізувати відходи вуглевидобутку, спалювати низькосортні види палива, оптимально споживати запаси вугілля, покращити стан навколишнього середовища. Протягом цього етапу функціонування регіонального ринку електроенергії буде здійснюватись за рахунок дії ринкових механізмів при мінімальному необхідному втручанні держави в регулювання діяльності взаємовідносин між споживачами та постачальниками електроенергії.

Оцінка ступеня виконання заходів з реалізації Програми повинна здійснюватися щорічно у формі Звіту про виконання регіональної Програми розвитку електроенергетики в конкретному регіоні за відповідний рік, який готується фахівцями з економіки відповідної облдержадміністрації протягом місяця з дня завершення відповідного звітнього року.

Програма вступає в дію з 01.01.2010 р. і розрахована на термін до 2030 р. Зміни та доповнення до Програми можна вносити не частіше 1 разу на рік за рішенням відповідної облдержадміністрації.

Висновки. Виконання Державної програми розвитку електроенергетики Західного регіону України сприятиме підвищенню енергетичної незалежності регіону, скороченню обсягів постачань палива з Донбасу, вирішенню проблеми утилізації відходів вуглевидобутку, створенню оптимального обсягу маневрових генеруючих потужностей, а також більш раціональному електроспоживанню, що дасть змогу зменшити потребу у спорудженні маневрових потужностей в ЕЕС і забезпечить вирівнювання графіка навантаження. Ця Програма є базою для розробки локальних (обласних) програм чи заходів на конкретних об'єктах, будівлях.

Література

1. Гелетуха Г. Г., Железна Т. А., Голубовська-Онісімова Г.М., Конеченков А.Є. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України. – Київ, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2006 – 58 с. // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://www.biomass.kiev.ua/Assets/files/AgPP6_U.pdf;
2. Закон України № 1391-XIV від 14.01.2000р. Про альтернативні види палива // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=478980;
3. Закон України № 1602-III від 23.03.2000 р. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України // Відомості Верховної Ради України – 2000. – № 25. – С.195;
4. Закон України № 2509-IV від 05.04.2005 р. Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу // Відомості Верховної Ради України – 2005. – № 20. – С. 278;
5. Закон України № 2711-IV від 23.06.2005 р. Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1088.870.9&nbreak=1>;
6. Закон України № 555-IV від 20.02.2003 р. Про альтернативні джерела енергії // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=47978;
7. Закон України № 575/97-ВР від 16.10.1997 р. Про електроенергетику // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1086.559.31&nbreak=1>;
8. Закон України № 74/94-ВР від 01.07.1994 р. Про енергозбереження // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1086.76.8&nbreak=1>;
9. Лист НАЕК „Енергоатом” №14437/03 від 16.11.2009р. Про надання інформації // [Електрон.

ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.nesu.org.ua/wp-content/uploads/0911-reply-ekspl-eas.pdf>;

10. Наказ Міністерства промислової політики України № 152 від 25.02.2009р. Щодо Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=199823;

11. Постанова Кабінету Міністрів України № 148 від 05.02.1997р. Про Комплексну державну програму енергозбереження України // Офіційний Вісник України – 1997. – №6. – С.2;

12. Постанова Кабінету Міністрів України № 1505 від 31.12.1997 р. Про програму державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро - і теплоенергетики // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=%31%35%30%35%2D%39%37%2D%EF>;

13. Постанова Кабінету Міністрів України №137 від 03.02.1997 р. Про Комплексну програму будівництва вітрових електростанцій // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=366515;

14. Рішення Львівської обласної ради № 1096 від 08.12.2009 р. Про затвердження Програми енергозбереження для населення Львівщини на 2009 – 2012 роки // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://www.loda.gov.ua/content/files/12.01.doc>;

15. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 145-р від 15.03.2006р. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=407517;

16. Розпорядження Кабінету Міністрів України №503-р від 29.08.2002 р. Про схвалення Програми забезпечення розвитку ядерної енергетики // [Електрон. ресурс]. – Спосіб доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=%35%30%33%2D%32%30%30%32%2D%F0>.

Надійшла 19.03.2010

УДК 336.5.02:656.71

Г. В. ЖАВОРОНKOBA, Т. М. САЛІЙ
Національний авіаційний університет, м. Київ

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЇ

У статті визначено особливості витрат як об'єкта управління, окреслюються основні функції і задачі управління витратами. Розглядається вплив системи управління витратами на діяльність авіакомпанії.

In the article the features of charges are certain as a management object, basic functions and tasks of management charges are outlined. Influence of control the system by charges is examine on activity of airline.

Ключові слова: витрати, управління витратами, діяльність авіакомпанії.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство, починаючи процес виробництва або ухвалюючи рішення про його розширення, має бути впевнене, що витрати окупляться і принесуть прибуток. Порівняння витрат і результатів дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства. Без такого порівняння можуть бути допущені непоправні помилки при виборі економічної політики підприємства, при прийнятті важливих управлінських рішень, виборі видів підприємницької діяльності, визначенні оптимальних об'ємів і структури випуску продукції (робіт, послуг), а також цін на продукцію (роботи, послуги).

Однією з найважливіших проблем функціонування авіакомпаній України в ринкових умовах є налагодження систематичного контролю за витратами як основного засобу досягнення належної ефективної діяльності. Вирішенню цієї проблеми має сприяти система управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні питання управління витратами розглядаються в роботах як вітчизняних так і зарубіжних авторів, зокрема, С. Ф. Голови, А. С. Ільченко, О. І. Горобець, А. С. Курамшіної, О. І. Тимкова.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Інтерес до цієї проблеми пояснюється тим, що управління витратами протягом довгого часу було безпосереднім об'єктом централізованого державного регулювання, в результаті чого проблема управління витратами відносилася до тих економічних проблем, які були розроблені теоретично, але не повною мірою затребувані практикою.

Мета статті полягає у функцій та завдань системи управління витратами та визначенні її ролі у підвищенні ефективності діяльності авіакомпанії.

Віклад основного матеріалу дослідження. Організація системи управління витратами є внутрішньою справою самої авіакомпанії і не є обов'язковою. Система управління витратами слугує лише інтересам ефективного управління, тому рішення про доцільність її введення керівник авіакомпанії ухвалює, виходячи з того, як він оцінює витрати і вигоди від її функціонування. Ця система є ефективною, якщо вона дає змогу полегшити досягнення цілей авіакомпанії з якнайменшими витратами. Метою використання системи управління витратами є інформаційне забезпечення керівництва для прийняття рішень з управління певного суб'єкта та перевірки ефективності виконання прийнятих рішень [1].

Управління витратами у поєднанні з контролем цін і об'ємів продажів дозволяє досягти більшого ефекту, ніж управління цінами і об'ємами продажів при простому контролі витрат. А в умовах обмеженого попиту або висококонкурентного ринку питання управління витратами стає життєво важливим. Якість виконання основних бізнес-функцій визначає положення компанії на ринку та її фінансову стійкість. Кожна бізнес-функція генерує певну торбу витрат, зв'язаних або не пов'язаних з продуктом. У результаті здійснення виробничої діяльності продукт набуває якоїсь цінності (додану вартість) для споживача (ринку) в сьогоденні або майбутньому. Будь-яка система управління витратами відштовхується від опису і аналізу якостей продукту. Даний опис повинний враховувати життєвий цикл продукту, необхідність в його заміні і модернізації. Тому необхідно розглядувати не лише існуючі споживчі якості, але і ті, що, можливо, стануть затребуваними в майбутньому. Всі властивості продукту мають бути оцінені з погляду необхідних для його випуску витрат. Складений таким чином опис є базою для застосування найсучасніших методик управління [2].

Управління витратами – це засіб високого економічного результату підприємства. Відзначимо, що управління витратами – це не лише їх зниження, воно включає також елементи управління.

Предметом управління витратами є витрати підприємства у всьому їх різноманітті.

Особливості витрат як предмету управління показано на рис. 1.

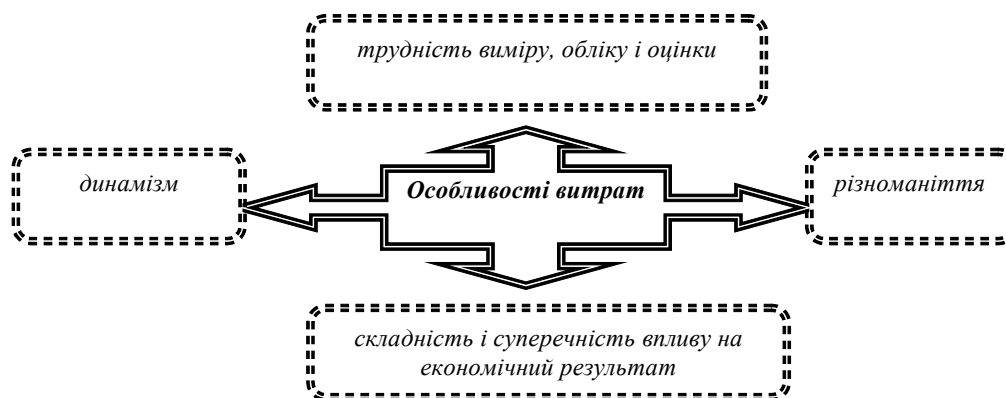


Рис. 1. Особливості витрат як предмету управління

1. *Динамізм*. Витрати знаходяться в постійному русі, зміні; їх розгляд в статичі дуже умовний і не відображає реального життя.

2. *Різноманіття*, що обумовлює різноманіття способів, прийомів і методів управління витратами.

3. *Трудність виміру, обліку і оцінки* – абсолютно точних методів виміру обліку витрат не існує.

4. *Складність і суперечність впливу на економічний результат*. Наприклад, підвищити прибуток організації можна за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, що забезпечується підвищенням капітальних вкладень в НДДКР, техніку і технологію; високий прибуток при виробництві продукції може бути значно понижений витратами на її утилізацію і тому подібне.

Основні управління витратами діяльності авіакомпанії:

1) виявлення ролі управління витратами як фактора підвищення економічних результатів діяльності;

2) визначення основних методів управління витратами;

3) визначення економічних і технічних способів і засобів виміру, обліку і контролю витрат на підприємстві.

Об'єктом управління витратами є власне витрати організації, процес їх формування і зниження. *Суб'єктом управління витратами* виступають керівники і фахівці організації і виробничих підрозділів, тобто система, що управляє [3].

При організації системи управління витратами сучасною авіакомпанії суб'єкт управління грає велику роль, виконуючи стандартний набір функцій управління [5]. Він повинен складатися з компетентних людей, які знають покупців, особливості конкуренції, технологію. Також в такій системі повинна забезпечуватися підзвітність керівників і їх відповідальність за результати роботи. В роботі [4] визначені основні функції системи управління витратами: прогнозування і планування, облік, контроль (моніторинг), координація і регулювання, а також аналіз витрат (рис. 2).

Планування витрат може бути перспективним – на стадії довгострокового планування і поточним – на стадії короткострокового планування. Якщо точність довгострокового планування витрат невелика і схильна до впливу інвестиційного процесу, поведінки конкурентів, політики держави в області економічного управління організаціями, а інколи і форс-мажорних обставин, то короткострокові плани витрат відображають потреби найближчого майбутнього і точніше визначаються річними і кварталними розрахунками.

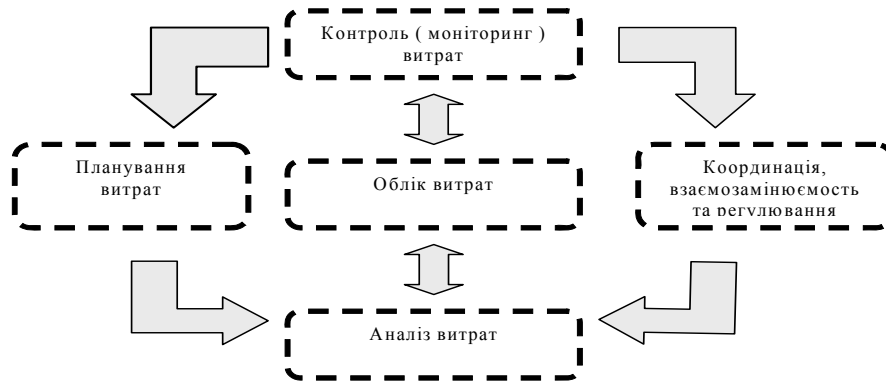


Рис. 2. Структура функцій управління витратами

Координація, взаємозамінюваність і регулювання витрат (нормативний метод) – це порівняння фактичних витрат із запланованим рівнем, визначення відхилень і вживання оперативних заходів по ліквідації розбіжностей. Своєчасна координація і регулювання витрат дозволяють підприємства уникнути серйозного зриву у виконанні запланованого економічного результату діяльності.

Облік як елемент управління витратами необхідний для підготовки інформації при ухваленні правильних рішень.

Функція *контролю (моніторингу)* в системі управління витратами забезпечує зворотний зв'язок для порівняння запланованих і фактичних витрат. Ефективність контролю пов'язана з управлінськими діями, направленими на приведення фактичних витрат у відповідність із запланованими або уточнення планів, якщо вони не можуть бути виконані із-за виробничих умов, що об'єктивно змінилися.

Аналіз витрат є елементом функції контролю в системі управління витратами. Він передую управлінським господарським рішенням і діям, обґрунтовує і готує їх. Аналіз дозволяє оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємством, виявити резерви зниження витрат на виробництво, підготувати матеріали для ухвалення раціональних управлінських рішень [3].

Виконання функцій управління в повному об'ємі по всіх елементах складає цикл дії підсистеми (суб'єкт управління), що управляє, на керовану підсистему (об'єкт управління) [2].

З метою створення ефективної системи управління витратами необхідно здійснити їх класифікацію залежно від мети, поставленої перед менеджерами [6]. Класифікація витрат для вирішення різних завдань не може бути однаковою, а повинна відповідати принципу: «різна класифікація – для різних цілей». Як приклад наведемо класифікацію витрат, відповідну вказаному принципу (таблиця 1).

Таблиця 1

Класифікація витрат за видами та напрямками використання

№ п/п	Напрями використання за функціями системи управління	Вид витрат
1	Прогнозування, планування	Короткострокові та довгострокові Фактичні, планові та прогнозні За центрами відповідальності За місцем виникнення
2	Облік та оцінка запасів та визначення фінансового результату	Прямі та косвені Основні та накладні На продукт і на період Елементи і статті витрат
3	Аналіз та прийняття управлінських рішень	Релевантні та нерелевантні Додаткові і маржинальні Дійсні і альтернативні Постійні і змінні За центрами відповідальності
4	Контроль	Контрольовані і неконтрольовані Фактичні і планові Продуктивні і непродуктивні За центрами відповідальності За місцем виникнення

Важливо відзначити, що специфіка діяльності підприємства, особливості технології і організації виробництва, асортимент продукції і задачі, які стоять перед менеджерами підприємства для ефективного управління витрат, вимагають індивідуального підбору тих класифікаційних ознак, які максимально допоможуть їх згрупувати для розв'язання поставлених задач і досягнення необхідних результатів [7].

Висновки і перспективи подальшого розвідку у даному напрямку. Впровадження і правильна організація системи управління витратами в авіакомпаніях є необхідною передумовою їх успішної роботи, створення оптимальної ринкової інфраструктури, виживання цих підприємств в умовах вільної конкуренції та зростання їх економічного потенціалу. Така система дозволить комплексно та оперативно управляти витратами та прибутковістю авіакомпанії і зрештою підвищить ефективність її діяльності.

Для збереження конкурентоспроможності авіакомпанії її структура в цілому і структура системи управління витратами зокрема мають бути такими, щоб вся робота була сфокусована на конкретній продукції і на конкретному кінцевому споживачеві.

Література

1. Тимків О. І. Необхідність впровадження управлінського обліку на авіаційних підприємствах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8 (87). – С. 92 – 95.
2. Горобець О. І. Совершенствование системы управления затратами на предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/gorobets/diss.htm>
3. Система управления затратами в предпринимательской деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://enbv.narod.ru/text/Econom/business/bagiev_bizstart/str/6-4.html
4. Бурмистров Г. Система управления затратами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnikao.com.ua/publ/7-1-0-121>
5. Курамшина А. В. Система управления затратами промышленного предприятия // Нефтегазовое дело. – 2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ogbus.ru>
6. Нападовская Л. Управленческий учет: суть, значение и рекомендации по его использованию в практической деятельности отечественных предприятий // Бухгалтерский учет и аудит: научно-практический журнал. – 2005. – № 8 – 9. – С. 50 – 62.
7. Поповенко Н. С., Сухіна Л. П. Класифікація витрат як інформаційне джерело формування собівартості промислового підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12 (90). – С. 168 – 177.

Надійшла 02.02.2010

УДК 338

Т. В. РИЖА

Хмельницький університет управління та права

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Розглянуто процеси бюджетування вищих навчальних закладів. Надано пропозиції щодо можливих шляхів покращення планування доходів та видатків у вищих навчальних закладах.

Processes of budgeting of institution of higher education are observed. The suggestions on possible ways to improve the planning of revenues and expenditures in institution of higher education are provided.

Ключові слова: бюджетування, планування, кошторис, загальний фонд, спеціальний фонд, доходи, економічна класифікація видатків, поточні видатки, капітальні видатки.

Постановка проблеми. За сучасних умов нестабільної економічної ситуації в країні та недостатнього фінансового забезпечення з боку держави важливого значення набуває питання забезпечення діяльності державних вищих навчальних закладів усіма необхідними матеріально-технічними, кадровими та іншими ресурсами для забезпечення навчального процесу.

Це можливо за умови розробки ефективного механізму управління наявними фінансовими ресурсами вищого навчального закладу, одним з елементів якого є система бюджетування.

Вдосконалення системи бюджетування у вищих навчальних закладах (ВНЗ) призведе до підвищення їхньої фінансової стабільності та конкурентоспроможності. В зв'язку з цим виникає проблема пошуку шляхів оптимізації планування ресурсів ВНЗ та їх раціонального використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки теоретичних та методологічних основ бюджетування були об'єктом дослідження вітчизняних науковців, таких як Ткаченко Т.І. [1], Свірко С.В. [2], Самочкіної В.Н., Джоги Р.Т., Терещенко О.О., Мошковської О.А., Каневої Т.В. Різні аспекти бюджетування ВНЗ висвітлено в наукових працях Боголіб Т.М. [3], Кондрашової Т.М. [4], Буковинського В.С., Гринь А.М. Однак зміни чинного законодавства зумовлюють необхідність подальшого вивчення даного питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є висвітлення особливостей та надання пропозицій щодо удосконалення планування кошторису вищих навчальних закладів на основі вдосконалення механізму управління наявними фінансовими ресурсами ВНЗ.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) здійснити аналіз останніх змін економічної класифікації видатків бюджету;
- 2) визначити основні принципи планування показників кошторису ВНЗ;
- 3) запропонувати заходи щодо вдосконалення планування показників дохідної та видаткової частин кошторису навчального закладу.

Формулювання цілей статті. Заклади освіти державної або комунальної форми власності фінансуються за кошторисно-бюджетним методом. Тобто діяльність державного вищого навчального закладу здійснюється на підставі кошторису, який надає йому повноваження щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання своїх функцій та досягнення цілей. Показники кошторису навчального закладу повинні плануватись на підставі проведення наукових та економічно обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів і напрямів використання фінансових ресурсів, а також визначення їх оптимальних обсягів.

Кошторис ВНЗ має дві складові: загальний та спеціальний фонди. Загальний фонд містить в собі обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією на виконання ВНЗ основних функцій. Спеціальний фонд містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою своїх функцій [5].

Проекти кошторисів складаються всіма державними навчальними закладами на наступний бюджетний рік. У доходній частині проектів кошторисів зазначаються планові обсяги надходжень, які передбачається спрямувати на покриття видатків установ із загального та спеціального фондів відповідних бюджетів [1].

Формування доходної частини загального фонду проекту кошторису ВНЗ повинно здійснюватись на підставі розрахунків потреби бюджетних коштів, виходячи з прогнозованої кількості студентів, що навчатимуться за рахунок бюджетних коштів та прогнозованих витрат на навчання 1 студента. Доходна частина спеціального фонду проекту кошторису планується за кожним джерелом доходів спеціального фонду вищого навчального закладу. Обов'язково слід брати за основу такий показник, як плановий обсяг надання платних послуг, які можуть надаватись закладом освіти, а також інші розрахункові показники. На нашу думку, це може бути ліцензійний обсяг прийому студентів на умовах контракту з фізичними та юридичними особами; ліцензійний обсяг прийому осіб на довузівську підготовку; кількість ліжко-місць у гуртожитках; площа приміщень і вартість обладнання та іншого майна, що здається в оренду; наявність місць у студентських їдальнях; технічна потужність множильних та копіювальних пристроїв; наявність в університетах редакційно-видавничого бюро та обсяги поліграфічних послуг, які можуть надаватись на комерційній основі; наявність відомчих готелів, спортивно-оздоровчих таборів, баз відпочинку та ін. Під час формування показників кошторису на наступний рік необхідно враховувати фактичні показники одержаних доходів за кожним джерелом за останній звітний рік, а також очікувані зміни в умовах роботи навчального закладу. Спеціальний фонд кошторису складають власні надходження вищих навчальних закладів, які поділяються на групи, показані на рис. 1.



Рис. 1. Структура власних надходжень ВНЗ [7]

На основі зведеного показника доходів кошторису визначається обсяг видатків спеціального фонду кошторису навчального закладу. Витрачання коштів навчального закладу здійснюється ним самостійно, але відповідно до затвердженого кошторису і суворо за статтями витрат бюджетної класифікації. Під час складання кошторисів особливу увагу слід приділити законності та правильності розрахунків, доцільності запланованих видатків, правильності їх розподілу відповідно до економічної класифікації видатків.

Видатки ВНЗ формуються згідно з економічною класифікацією видатків, яка застосовується всіма бюджетними установами та одержувачами бюджетних коштів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками та складаються з поточних видатків та капітальних видатків.

З нового року в Україні впроваджена бюджетна класифікація, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 604 від 27.12.2001. Протягом восьми років вона зазнала чималих змін та доповнень. Саме тому наказом Державного казначейства України від 25.11.2008. № 495 було затверджено нову інструкцію щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету [8]. Дана інструкція вступила в силу з 01 січня 2010 року і має істотні відмінності від попередньої.

Здійснюючи аналіз зазначених змін, слід визначити їх основну тенденцію – укрупнення кодів економічної класифікації видатків (КЕКВ) та їх доповнення новими видами видатків, які не було враховано раніше. До прикладу, усі видатки, які до цього часу проводились за КЕКВ 1131, 1134, 1135 (у частині придбання), 1138 (конверти з марками та без них, вітальні листівки з марками), тепер проводять за КЕКВ 1131 “Предмети, матеріали, обладнання та інвентар, у тому числі м’який інвентар та обмундирування”. До коду 1134 “Оплата послуг (крім комунальних)” увійшли видатки, котрі проводили в минулому за КЕКВ 1135 (за винятком придбання), 1136, 1137, 1138, 1139 (окрім сплати податків, зборів, пені, штрафів, поліграфічних і палітурних робіт). КЕКВ 1135 зібрав видатки за кодами 1135 та 1139 (у частині сплати податків, зборів, обов’язкових платежів, пені, штрафів).

Хоча не усі зміни спрямовані на укрупнення КЕКВ, є й винятки. Вони стосуються, зокрема, колишнього КЕКВ 1135, який до 1 січня 2010 року називався “Утримання транспортних засобів” та застосовувався для всіх витрат, пов’язаних з утриманням автотранспортних засобів. Тепер усі видатки на утримання транспортних засобів розподілились між різними кодами, а саме: за КЕКВ 1131 придбавають пально-мастильні матеріали (у тому числі для транспортних засобів спецпризначення), талони, “смарт-карти”, запчастини до транспортних засобів, чохли, державні номерні знаки, вогнегасники, автомагнітоли та інші комплектуючі, охоронну сигналізацію, засоби голосового та світлового оповіщення для автомобілів; за КЕКВ 1134 оплачують транспортні послуги, техогляд, поточний ремонт, оформлення прав водія, навчання на курсах водія, медогляд, страхування авто, страхування водія, автоцивільну відповідальність; за КЕКВ 1135 нараховують податок із транспортних засобів, збір за забруднення навколишнього середовища, пенсійний збір при придбанні автомобіля.

На нашу думку, вказані зміни призвели до зменшення кількості КЕКВ та розширення списку витрат, які проводять за кожним з них. Внаслідок цього значно зменшиться необхідність в коригуванні кошторисів та скоротиться ризик нецільового спрямування бюджетних коштів. Метою зазначених змін є приведення економічної класифікації видатків бюджету у відповідність з міжнародними стандартами.

Під час планування показників кошторису вищих навчальних закладів слід дотримуватись основних принципів: повноти надходження доходів, законності та правильності розрахунків, системності, обґрунтованості та доцільності кожної статті видатків, максимальної економії коштів, ефективного та раціонального використання коштів та матеріальних ресурсів, оптимальності, вивчення об’єктивної необхідності та правильності розподілу видатків за економічною класифікацією.

Розрахунок видатків на заробітну плату (КЕКВ 1111 “Заробітна плата”) у ВНЗ планується на основі положень наказу Міністерства освіти і науки України від 26.09.2005р. № 557 «Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ» [9]. Зазначимо, що планування видатків повинно здійснюватись в розрізі кожного працівника закладу освіти та структури самої заробітної плати з врахуванням розмірів посадових окладів (ставок заробітної плати) відповідно до затверджених схем тарифних розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці, схем тарифних розрядів посад (професій) керівних, науково-педагогічних, педагогічних, наукових працівників, професіоналів, фахівців та інших працівників навчальних закладів. Обов’язково слід враховувати надбавки та доплати, передбачені цим наказом, а також премії та допомоги. Структуру видатків на заробітну плату працівників ВНЗ представлено на рис. 2.

По КЕКВ 1120 “Нарахування на заробітну плату” здійснюються нарахування на фонд оплати праці, у тому числі: внески до Пенсійного фонду, збір на загальнообов’язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, внески на загальнообов’язкове державне соціальне страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності, внески на загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття.

За кодом 1130 “Придбання товарів і послуг” має плануватись оплата поточних видатків, оплата послуг, придбання матеріалів і предметів, термін експлуатації яких не перевищує 365 календарних днів або вартість яких без податку на додану вартість не перевищує 1000 гривень (включно). При плануванні витрат

на придбання товарів і послуг повинна бути врахована їх фактична наявність в установах на кінець року, нормативи забезпеченості, кількість, що підлягає вибуттю в поточному році та пропозиції щодо оновлення їх складу з обґрунтуванням необхідності придбання, номенклатури та ціни [10, с. 597].

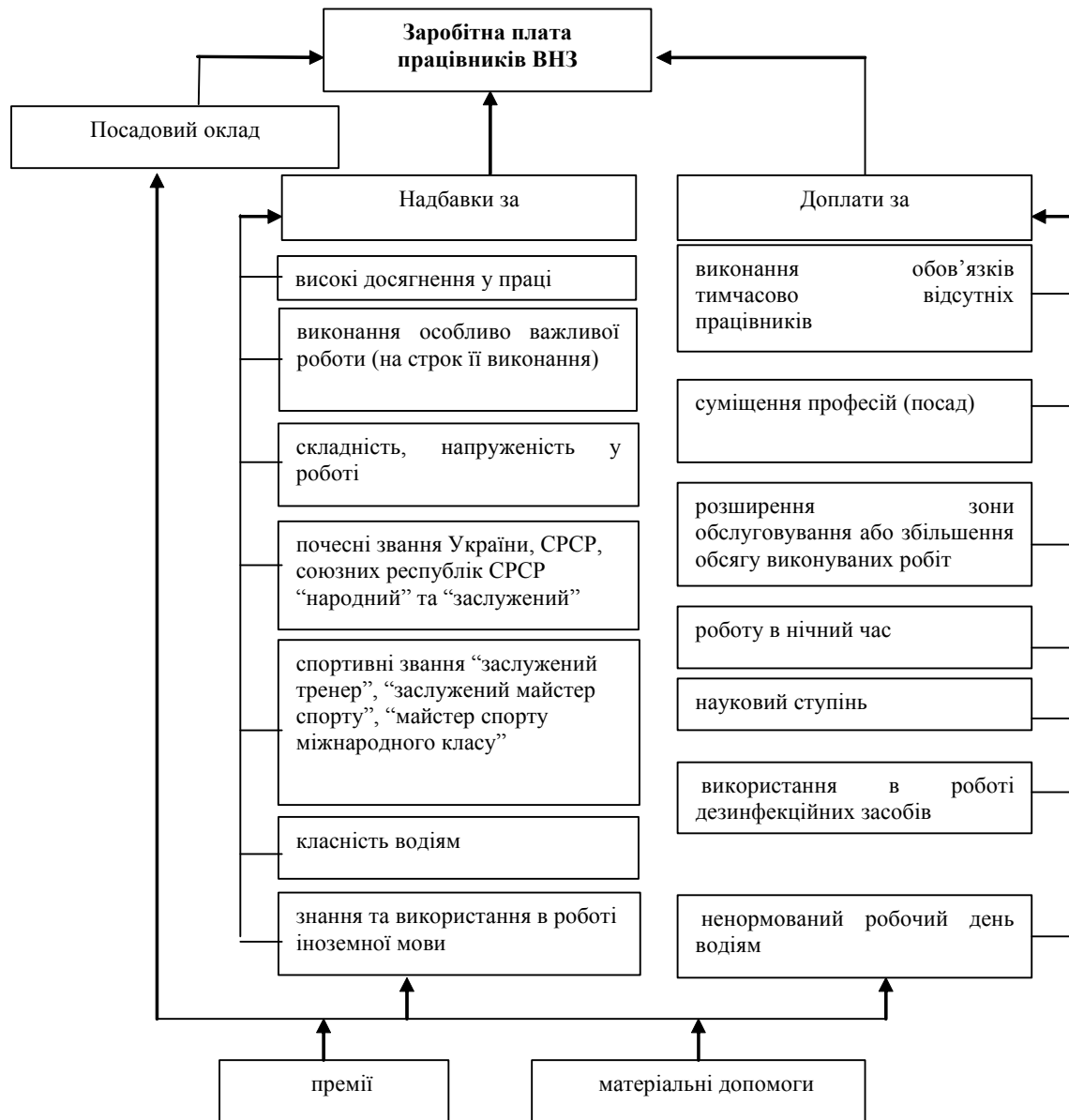


Рис. 2. Структура видатків на заробітну плату працівників ВНЗ

Планово-фінансовий відділ навчального закладу враховує пропозиції, які надходять від керівників структурних підрозділів щодо забезпечення окремими видами матеріалів та предметів, а також в необхідності отримання окремих видів послуг, здійснює їх аналіз та групування, розрахунки погоджує з проректором з економічної роботи університету.

Починаючи з 1 січня 2010 року по коду КЕКВ 1134 "Оплата послуг (крім комунальних)" плануються видатки на оплату послуг для забезпечення потреб навчального закладу, а саме: витрати на поточний ремонт, оплата професійних послуг сторонніх фахівців (юридичних осіб та суб'єктів підприємницької діяльності); плата за оренду приміщень, оплата послуг з установки лічильників води, природного газу, теплової енергії; оплата послуг з технічного обслуговування та адміністрування програмного забезпечення; оплата послуг закладів побутового обслуговування (у тому числі пральні, хімчистки); оплата послуг із страхування власних та орендованих приміщень, страхування транспортних засобів, страхування обладнання та іншого майна, цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування водіїв відповідно до законодавства тощо. При плануванні видатків по даному коду повинно бути проведено детальне обґрунтування і розрахунок по кожному виду витрат, виходячи з обсягу фактичного споживання у попередніх роках та необхідності їх проведення у наступному році. Форма планового розрахунку видатків на оплату послуг може мати наступний вигляд (табл. 1).

Плановий розрахунок видатків по КЕКВ 1134 «Оплата послуг»

Найменування послуги	Сума видатків (грн)			
	2007 рік	2008 рік	2009 рік	План на 2010 рік
Рекламно-інформаційні послуги	8130,00	9600,00	10500,00	10000,00
Послуги з бухгалтерського аудиту	3000,00	3500,00	4000,00	4000,00
Послуги з фотографування	250,00	300,00	500,00	500,00
Послуги нотаріуса	200,00	300,00	350,00	350,00
.....				

Розрахунки повинні базуватись на відповідних нормативах, фактичній ціні на послуги та наявності необхідних об'єктів. Для прикладу: витрати на страхування автотранспортних засобів повинні базуватись на даних про фактичну наявність автотранспортних засобів у ВНЗ, технічних характеристик на автомобіль, а також страхових ставок, диференційованих в залежності від місця реєстрації транспортного засобу та об'єму двигуна; витрати на оренду приміщень розраховуються виходячи з площі та вартості орендної плати за 1 кв. м орендованих приміщень з врахуванням прогнозного індексу інфляції. Витрати на проведення поточних ремонтів плануються з врахуванням технічної характеристики об'єкту, обґрунтуванням причин проведення ремонту на підставі проектно-кошторисної документації, локального кошторису, дефектного акту та інших документів.

Плануючи видатки за КЕКВ 1135 "Інші видатки", вищий навчальний заклад планує видатки на сплату податків та зборів, обов'язкових платежів до бюджету відповідно до чинного законодавства. Розрахунки по даному коду видатків пропонуємо проводити з врахуванням наступних рекомендацій. Так, зобов'язання з податку на додану вартість повинні вираховуватись виходячи з планових доходів послуг, які підлягають оподаткуванню податком на додану вартість за ставкою 20%. Збір за користування водою для потреб гідроенергетики повинен обчислюватись на підставі показників лічильників споживання води в минулому році, з врахуванням можливих змін в обсягах споживання води (наприклад, введення в експлуатацію нових приміщень навчальних корпусів, студентських гуртожитків тощо). Земельний податок має обраховуватись виходячи з фактичної наявності земельних ділянок у власності та їх функціонального призначення. Збір за забруднення навколишнього природного середовища, податок з власників транспортних засобів обраховується виходячи з кількості транспортних засобів, технічних характеристик двигуна. Що стосується плати за отримання ліцензій та акредитацію навчального закладу, то вона має обраховуватись відповідно до наявної кількості факультетів, що будуть проходити акредитацію та ліцензування.

На нашу думку, планування видатків на відрядження по КЕКВ 1140 по навчальному закладу повинно здійснюватись, виходячи з запланованої кількості та тривалості відряджень, їх маршрутів, виду проїзду, вартості та тривалості проживання співробітників у готелях з врахуванням граничних норм витрат. Оплата відряджень студентам ВНЗ, які приймають участь у конференціях, може здійснюватись на основі відповідного наказу ректора навчального закладу. Обов'язково слід врахувати динаміку фактичних видатків за попередні роки. Вважаємо, що для максимально точного обрахування планових показників на кафедрах та інших структурних підрозділах університету повинні бути складені графіки відряджень з врахуванням доцільності та тривалості поїздок. Такі графіки мають бути погоджені завідувачами кафедр, керівниками структурних підрозділів та затверджені проректором з наукової та економічної роботи. Під час планування видатків на відрядження пропонуємо застосовувати наступну форму розрахунків (табл. 2).

Витрати по КЕКВ 1160 "Оплата комунальних послуг та енергоносіїв" планується згідно натуральних показників споживання енергоносіїв в розрізі їх найменування, встановлених лімітів на підставі енергетичних паспортів. [10, с. 598]. При цьому необхідно врахувати збільшення обсягів спожитої електричної енергії у разі, якщо ВНЗ планує придбавати нові приміщення, чи більш потужні побутові прилади, устаткування, комп'ютерну та іншу техніку.

Витрати по КЕКВ 1170 «Дослідження і розробки, видатки державного (регіонального) значення» плануються з врахуванням відповідних документів, розрахунків витрат на їх проведення. Це може бути угода на навчання аспіранта або здобувача, яка передбачає підготовку фахівця за рахунок коштів навчального закладу за умови обов'язкового подальшого відпрацювання у відповідний термін, зазначений в договорі. Невід'ємною частиною угоди має бути розрахунок (калькуляція) вартості навчання аспіранта (здобувача).

Код 1342 передбачає планування видатків по загальному фонду на стипендії студентам, які навчаються за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів. Розрахунок суми потрібно здійснювати з врахуванням фактичної наявності студентів, які навчаються в бюджетних групах, прогнозованого середнього балу успішності, ліцензованого обсягу набору студентів на наступний навчальний рік, законодавчої бази, яка визначає розміри академічної та соціальної стипендій та прогнозованого рівня індексації на рік.

Плановий розрахунок видатків по КЕКВ 1140 «Видатки на відрядження»

Назва міста, куди відряджено працівника	Кількість осіб	Кількість відряджень	Кількість днів відрядження	Вартість за добу	Всього добових, грн	Всього вартість проживання	Всього вартість проїзду	Всього видатків
Фактично видатків за 2007 рік								
м.Київ	60	60	118	25	2950	2111	3557,00	8618,00
м.Львів	21	21	29	25	725	-	904,00	1629,00
.....								
Фактично видатків за 2008 рік								
м.Київ	58	58	116	30	3480	2500	3800,00	9780,00
м.Львів	21	21	29	30	870	-	980,00	1850,00
.....								
Фактично видатків за 2009 рік								
м.Київ	70	70	140	30	4200	2500	3700,00	10400,00
м.Львів	16	16	16	30	480	-	1130,00	1610,00
.....								
Заплановано видатків на 2010 рік								
м.Київ	60	60	120	30	3600	2400	3600,00	9600,00
м.Львів	18	18	18	30	540	-	1200,00	1740,00
.....								

При плануванні капітальних видатків (КЕКВ 2000) необхідно розробити обґрунтовані пояснення щодо необхідності їх проведення та кошториси щодо їх виконання, зокрема: розрахунок витрат на придбання обладнання і предметів довгострокового користування (КЕКВ 2110) повинен базуватись на необхідності його оновлення, виходячи з існуючих норм забезпечення, фактичної наявності, терміну служби обладнання та ціни і очікуваного ефекту від його впровадження. До запиту мають бути додані документи, які підтверджують ціну на замовлене обладнання (рахунок, перелік постачальників тощо) [10, с. 599].

Слід зазначити, що правильне планування видатків є запорукою ефективного та цільового використання коштів та унеможливить використання їх на цілі, що не відповідають кошторису вищого навчального закладу.

Контроль показників проектів кошторисів вищих навчальних закладів щодо законності та правильності розрахунків, доцільності запланованих видатків правильності їх розподілу за економічною класифікацією повноти надходження доходів здійснюють обласні управління освіти та Міністерство освіти і науки України.

Висновки

1. Успіх роботи по складанню кошторисів ВНЗ залежить від підготовки економічно-обґрунтованих показників як по усіх видах доходів, так і по кожній статті видатків.

2. Економічна класифікація видатків бюджету призначається для чіткого розмежування видатків вищих навчальних закладів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками, що забезпечує єдиний підхід до всіх учасників бюджетного процесу з точки зору виконання бюджету.

3. Останні зміни до економічної класифікації видатків призвели до укрупнення КЕКВ, що є позитивним фактором в плануванні видатків кошторису вищих навчальних закладів.

4. Показники видатків, що включаються до проекту кошторису, повинні бути обґрунтовані відповідними розрахунками за відповідним кодом економічної класифікації.

5. Кошториси ВНЗ мають складатись з дотриманням суворого режиму економії коштів. До кошторисів можуть включатися тільки ті видатки, передбачені законодавством, необхідність яких зумовлена метою діяльності ВНЗ.

Література

1. Ткаченко І. Т. Звітність бюджетних установ [Електронний ресурс] : [навч. посіб.] / Ткаченко І. Т. – Режим доступу : ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-71.htm.
2. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] /. Свірко С. В. – К. : КНЕУ, 2003. — 380 с.
3. Боголіб Т. М. Формування бюджету вищого навчального закладу / Т. М. Боголіб // Фінанси України. – 2004. — № 10. — С. 95 – 102.

4. Кондрашова Т.М. Розробка і впровадження системи управління бюджетними коштами державних вищих навчальних закладів / Т.М. Кондрашова // Фінанси України. – 2004. — № 9. — С. 45 – 50.
5. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ: Постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 228 // Офіційний вісник України. – 2002. — № 9. ст. 414.
6. Про вищу освіту: Закон України від 17 січ. 2002 р. № 2984-III // Голос України. — 2002. — № 43.
7. Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 січ. 1998 р. № 38 (зі змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр. – 1997. — № 16 – 17.
8. Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету: Наказ Державного казначейства України від 25 лист. 2008 р. № 495 // Офіційний вісник України. — 2009. — № 8. — С. 255.
9. Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ: Наказ Міністерства освіти і науки України від 26 верес. 2005 р. № 557 // Офіційний вісник України. – 2005. — № 40. — С. 2567.
10. Основи місцевого самоврядування: науково – практичний посібник / [Алексеев В.М., Андрушко А.В., Арзанцева Д. А. та ін.] ; под ред. В.М. Олуйка. – Хмельницький : ЦППК, 2008. — 730 с.

Надійшла 28.01.2010

УДК 316.3:004

Г. В. ЖАВОРОНКОВА, Н. М. ЧИГАСОВА
Національний авіаційний університет, м. Київ

СТАНОВЛЕННЯ СУЧАСНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто особливості становлення інформаційного суспільства: від формування самої ідеї до сучасного стану, наведені основні риси та критерії цього суспільства, а також проблеми, з якими воно стикається.

The features of becoming of informative society are considered in the article: from forming of idea to the modern state, basic lines and criteria of this society, and also problems which it runs into, are resulted.

Ключові слова: інформаційне суспільство, критерії інформаційного суспільства.

Постановка проблеми. Інформаційне суспільство виражає ідею нової фази в історичному розвитку передових країн. Тобто не приход "постіндустріального" суспільства, а створення нового соціального зразка, що є результатом "другої індустріальної революції", яка в основному ґрунтується на мікроелектронній технології. Зростаюча кількість людей з необхідністю втягується в безпрецедентне розмаїття інформаційно-орієнтованих типів робіт. Наукові й технічні працівники збирають і продукують інформацію, менеджери й фахівці опрацьовують її, викладачі й працівники комунікаційної сфери поширюють її. Цей процес "інформатизації" не залишає недоторканою жодну сферу соціальної активності: від повсякденного життя до міжнародних відносин та від сфер дозвілля до виробничих відносин. Але так чи інакше, поштовх йде саме від розвитку техніки, насамперед, інформаційно-телекомунікаційної, до якої відносяться комп'ютери, мережі та т. ін. Технологічний прогрес стає основою нового суспільства і це явно видно на прикладі розвинутих країн, що дозволяє провідним вченим акцентувати увагу на тому, що суспільство в нову епоху "стає електронним".

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку інформаційного суспільства займаються такі українські вчені, як Гавловський В., Гальчинський А., Калюжний Р. Серед російських вчених можна відокремити праці Іноземцева В. Л., Артомонова Г. Т. та ін. Закордонними дослідниками розвитку інформаційного суспільства є Д. Белл, Дж. Гелбрейт, Е. Тоффлер, М. Кастельс, Ю. Хаяші, І. Масуда та інші.

Невирішена частина загальної проблеми. Становлення інформаційного суспільства обумовлює поява нових тенденцій розвитку, таких як зростання значення людського капіталу, розвиток і проникнення інформаційних технологій у всі сфери діяльності, перетворення інформації на найважливіший товар на ринку, підвищена увага приділяється управлінню знаннями. Все це можна розглядати як позитивну тенденцію розвитку людства. Але в той же час існує ряд проблем, з якими стикається суспільство на новому етапі свого розвитку: інформаційну нерівність, надлишок інформації, яку іноді неможливо обробити, що наводить до стресів і конфліктів, зниження безпосереднього «живого» спілкування між людьми та інше.

Мета статті. Освітлення питання розвитку сучасного інформаційного суспільства та вплив його на усі сфери діяльності людства.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Резолюції 56/183 Генеральної асамблеї Організації Об'єднаних Націй зустріч на вищому рівні керівників всього світу з питань інформаційного суспільства

відбувалася в два етапи [1]: в Женеві 10 – 12 грудня 2003 року і в Тунісі 16 – 18 листопада 2005 року. Прийняті ряд декларацій [2 – 4], які заклали фундамент інформаційного суспільства. Міжнародні акти з питань функціонування інформаційного суспільства:

1. Рекомендація Комітету Міністрів Ради Європи (2004) з питань е-урядування, прийнята 15.12.2004 р.
2. Директива Європейського парламенту "Про систему електронних підписів, що застосовуються в межах Співтовариства", прийнята 13.12.1999 р.
3. Окінавська хартія глобального інформаційного суспільства, прийнята лідерами країн G8, 22.07.2000 р
4. Типовий закон ЮНІСІТРАЛ "Про електронні підписи", прийнятий Комісією ООН 5.07.2001 р.
5. Декларація про європейську політику у галузі нових інформаційних технологій, прийнята Комітетом міністрів Ради Європи 6.05.1999 р.

Вперше [5] в достатньо чіткому вигляді ідея інформаційного суспільства була сформульована наприкінці 60-х — початку 70-х рр. XX ст. Винахід самого терміну "інформаційне суспільство" приписується професору Токійського технологічного інституту Ю.Хаяши. Загальні контури інформаційного суспільства були змальовані у звітах до японського уряду декількома організаціями: Агентством економічного планування (ЕРА — Economic Planning Agency) — "Японське інформаційне суспільство: теми і підходи"; Інститутом розробки та використання комп'ютерів (JACUDI — Japan Computer Usage Development Institute) — "План інформаційного суспільства"; Радою з структури промисловості (ISC — Industrial Structure Council) — "Контури політики сприяння інформатизації японського суспільства". Приділяючи багато уваги трансформації людських цінностей в інформаційному суспільстві, І.Масуда, глава Інституту інформаційного суспільства й один з авторів Плану інформаційного суспільства, який поданий Інститутом розробки та використання комп'ютерів (JACUDI), висунув концепцію, відповідно до якої інформаційне суспільство буде безкласовим і безконфліктним, — це буде суспільство згоди, з невеличким урядом та державним апаратом. І.Масуда також підкреслював, що на відміну від індустріального суспільства, характерною цінністю якого є споживання товарів, інформаційне суспільство висуває як характерну цінність час. Ідея постіндустріального суспільства була висунута ще в 60-і рр. американським соціологом Д.Беллом. У розгорнутому виді концепція постіндустріалізму подана в його книзі "Початок постіндустріального суспільства. Досвід соціального прогнозу". Критичне відношення до Д.Белла є характерним для ряду авторів, що висунули конкуруючі технолого-детерміністські концепції, у тому числі концепції інформаційного суспільства. Так, у комплексному, багатоплановому дослідженні, яке провели французькі фахівці у середині 70-х рр., було виражено скептичне відношення до постіндустріалізму (Nora S., Minc A. The Computerisation of Society. A Report to the President of France. Cambridge; L., 1980). Автори цього дослідження (С.Нора й А.Мінк) бачать у концепції Д.Белла варіант ліберального підходу, "що розглядає конфлікти тільки в термінах ринку і прагне повернути їх у цю галузь, коли вони виходять за її межі". Якщо Д.Белл пов'язував комп'ютеризацію зі зростаючою роллю саме наукового знання, то видатний представник "критичної соціології" М.Постер наполягає на тому, що адекватне соціологічне дослідження електронно-опосередкованих комунікацій можливе тільки в тому випадку, якщо дискурс науки позбавляється привілейованого положення серед інших видів дискурсу. Головний недолік концепції Д.Белла М.Постер знаходить у тому, що, незважаючи на видиме прагнення першого обмежити сферу постіндустріального суспільства тільки рівнем соціально-економічної структури, він усе ж "протягом усієї своєї роботи змітає в одну загальну дефініцію постіндустріального суспільства економічні, політичні і культурні чинники", в результаті чого "визначення нових явищ стає визначенням усього суспільства" (Poster M. The Mode of Information: Poststructuralism and Social Context. Cambridge, 1990). Його ствердження, що "знання є незалежною змінною в постіндустріальному суспільстві, якою визначаються інші змінні, такі як праця і капітал", могло б, на думку М.Постера, служити гіпотезою в майбутньому дослідженні.

Якщо ж взяти за основу критерій зайнятості [6], то у сферах господарства дослідниками виділяються декілька типів суспільств, авторське графічне зображення яких представлено на рис. 1.

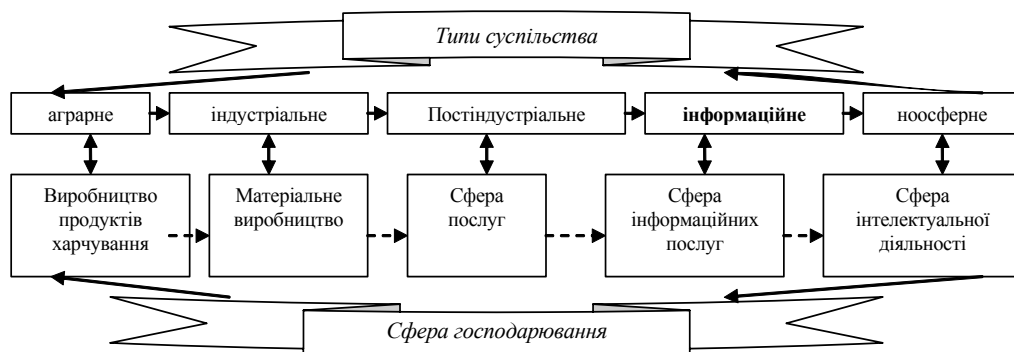


Рис. 1. Типи суспільств

При вивченні розвитку та особливостей становлення сучасного інформаційного суспільства, Ракитов А. І. [7, с. 33 – 35] ранжирує співвідношення між поняттями інформатизації, медиатизації, комп'ютеризації і електронізації суспільства.

Умовно виділяють дві основні моделі розвитку інформаційного суспільства: західну і східну. Причому в рамках західної моделі слід відокремити дорогу, вибрану Європою, від американської дороги, а в рамках східної особливе місце в цьому плані займає Китай (КНР) [8, с. 38 – 48].

В різних джерелах наведені різноманітні характерні ознаки, відмінні риси та підходи інформаційного суспільства. Авторське графічне зображення характеристик інформаційного суспільства надано на рис. 2.

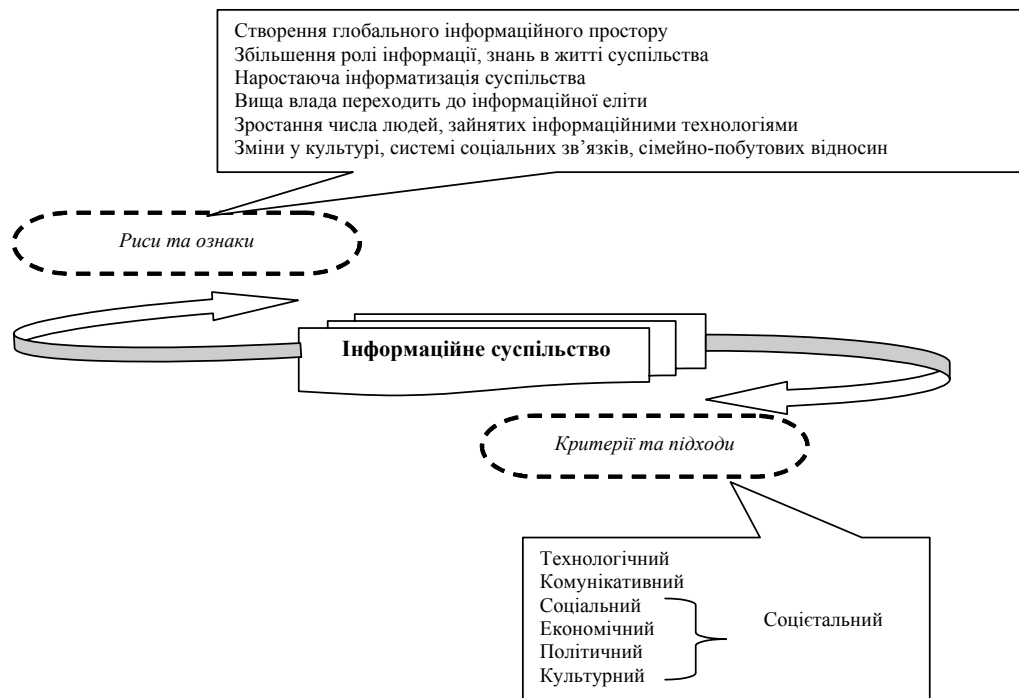


Рис. 2. Відмінні риси інформаційного суспільства

Отже, суспільство є інформаційним, якщо [7, с. 32 – 33]:

1) будь-який індивід, група осіб, підприємство або організація в будь-якій крапці країни і у будь-який час можуть отримати за відповідну плату або безкоштовно на основі автоматизованого доступу і систем зв'язки будь-які інформацію і знання, необхідні для їх життєдіяльності і рішення особистих і соціально значимих завдань;

2) у суспільстві виробляється, функціонує і доступна будь-якому індивідові, групі або організації сучасна інформаційна технологія, що забезпечує здійсненість попереднього пункту;

3) є розвинені інфраструктури, що забезпечують створення національних інформаційних ресурсів в об'ємі, необхідному для підтримки науково-технологічного і соціально-історичного прогресу, що постійно прискорюється. Суспільство в змозі виробляти всю необхідну для життєдіяльності інформацію, і перш за все наукову.

4) у суспільстві відбувається процес прискореної автоматизації і роботизації всіх сфер і галузей виробництва і управління;

5) відбуваються радикальні зміни соціальних структур, наслідком яких виявляється розширення сфери інформаційної діяльності і послуг. У цій сфері працюють більшість працюючого населення, принаймні не менше 50% загального числа зайнятих; число зайнятих в традиційних сферах виробництва неухильно знижується при настільки ж неухильному підвищенні продуктивності праці і якості продукції.

Інформаційне суспільство [9] є продуктивним політичним гаслом для забезпечення соціально-економічного розвитку. По-перше, масове поширення ІКТ означає появу безліч нових сегментів ринку, а отже нового бізнесу. У свою чергу, новий бізнес — це велика кількість людей з достатком, а значить — більше податків. Останнє прямо впливає на створення сучасної інфраструктури, яка спричиняє за собою появу високоякісних соціально-корисних послуг. По-друге, в умовах інформаційного суспільства відбувається масове освоєння передових, складніших, чим раніше, інструментів — комп'ютера і т. п., а освоєння нового — це пряма дорога до усвідомлення себе сучаснішою, «просунутою», значимою людиною. По-третє, розвиток інформаційної індустрії, активне використання ІКТ, у всіх традиційних сферах людської діяльності (промисловість, сільське господарство, ЖКХ, охорона природи, охорона здоров'я, освіта, наука,

культура і багато що інше) означає сповна реальну можливість здолати, хоч би поступово, нашу залежність від експлуатації природних ресурсів, гармонізувати економіку.

Не дивлячись на гуманістичну і на перший погляд позитивну, орієнтовану на благо мета глобалізації через інформаційне суспільство, сам по собі процес глобалізації породжує безліч противників [10]. В опозицію до інформаційного суспільства стають не лише тоталітарні режими і релігійний фундаменталізм, але і сповна цивілізовані і ліберальні національні держави і суспільні рухи, а також багато інтелектуалів. Внутрішня суперечність концепції інформаційного суспільства наголошується і самими його теоретиками.

Розвиток інформаційних технологій створює загрозу тотального поліцейського і політичного спостереження, а також тонкого управління приватним життям з використанням психотехнічних засобів програмування особи. Інформація стає знаком влади – чим досконало за технологію, тим потенційна більше влади. Існує і посилюється наднаціональна глобальна інформаційна нерівність. Інформаційна нерівність на рівні особи – це так званий цифровий розрив (digital divide). Він обумовлений не лише економічними або соціальними чинниками, але і різницею в інтелектуальних здібностях. Міра цифрового розриву лише зростатиме разом із зростанням значущості інформаційного доступу.

Тому інформаційне суспільство ніяк не можна назвати суспільством рівних можливостей. Мало досліджені психологічні і культурні наслідки масового переміщення діяльності і дозвілля у віртуальний простір. Психологи попереджають про комп'ютерну наркоманію, втрату відчуття реальності, проблемі самоідентифікації (розмивання відчуття самозвеличання) і так далі. Існує тенденція збільшення інформаційної забрудненості (наявність шкідливої або зайвої інформації) як телекомунікаційних мереж, так і інших інформаційних каналів.

Орієнтованість концепцій інформаційного суспільства на загальну інтеграцію і створення глобальної системи управління вступає в протиріччя з традиційними ідеологіями. Зокрема, християнський світогляд схильний бачити в інтегрованій глобальній системі управління образ грядущого Антихристового царства, тобто не загальну свободу, а небачений досі глобальний тоталітаризм.

Девід Лайон [11] також досить скептично відноситься до розвитку інформаційного суспільства. Він вважає, що прогрес інформаційних технологій породжує нові моральні проблеми. Одна з них може виникнути в разі, коли дані постійно й безслідно знищуються, інша пов'язана з можливістю за допомогою комп'ютера втручатися в особисте життя. Але серед найважчих проблем окремо стоїть проблема статусу самої інформації. Тут постає старе питання щодо правильного співвідношення між даними, інформацією, знанням і четвертою категорією, яка сьогодні ще слабо окреслена, — мудрістю. Проте інформаційна технологія надає цьому етичному баченню нової нагальності й до того ж поєднує його з іншою групою проблем, пов'язаних з власністю: інформація як товар. “Інформація” виробляється для продажу на ринковій площі. Але що справді повинно бути захищено як “громадська інформація”, як “надбання”? І що може покласти край цьому процесові отоварення?

Класифікуючи всі проблеми інформаційного суспільства за сферами взаємодії, виділимо такі групи [12]: людина і природа; людина та її винаходи (людина і винаходи, що полегшують, змінюють побут, людина і комп'ютерні технології); людина і людина; людина та інформація. Авторське графічне зображення проблем інформаційного суспільства представлено на рис. 3.



Рис. 3. Класифікацію проблем інформаційного суспільства

Висновок. В даний час суспільство знаходиться на новому етапі свого розвитку, де панує інформація і знання як найкоштовніший товар. Підвищується рівень технологічних і виробничих можливостей на тлі розвитку інформаційних технологій і комунікацій. Інформаційна економіка обумовлює розвиток нових підходів до управління, що підвищує професійний рівень менеджерів, економістів, політиків і ін. Але в той же час не слід забувати про проблеми, які неминуче супроводжують суспільство при його інформаційному розвитку: нерівність людей в доступі і володінні інформацією, що лише підсилює розрив між бідними і багатими, оскільки інформація стає найважливішою продукцією на суспільному ринку; негативний вплив надлишку «непотрібної» інформації на психіку людини; залежність людей від власних технічних винаходів і ін. Враховуючи вище сказане, необхідно направити всі сили суспільства на гармонізацію інформаційних та природних потреб людства.

Література

1. ВВУИО: встреча на высшем уровне по вопросам информационного общества. Информационное общество, 2005, вып. 6, с. 4. <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/d0f3ad3906ebb239c32575a70029ba>
2. Декларация принципов «Построение информационного общества — глобальная задача в новом тысячелетии». [Электронный ресурс] — http://www.itu.int/dms_pub/itu-s/md/03/wsis/doc/S03-WSIS-DOC-0004!!MSW-R.doc
3. Всеобщая декларация прав человека (принята и провозглашена резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1948 года). [Электронный ресурс] — <http://www.un.org/russian/document/declarat/declhr.htm>
4. Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия // Доклад о развитии человека за 2003 год / Программа развития ООН. [Электронный ресурс] — С. 27 — 32. — http://hdr.undp.org/en/media/hdr03_rus_chapter_1.pdf
5. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти/ За загальною редакцією д-ра юрид. наук, проф. Бандурки О.М.: Монографія. — Харків: Вид-во Ун-ту внутр. Справ, 2000. — 368 с.
6. Андрій Колодюк. Теоретичне обґрунтування поняття та виникнення інформаційного суспільства. Джерело: Фонд Інформаційне Суспільство України <http://www.best-work.com.ua/darom/raznoe/161.html>
7. Ракитов А. И. Философия компьютерной революции.— М.: Политиздат, 1991. — 287 с.
8. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы. Чернов А. А. — Монография: М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003 — 232 с.
9. Ершова Т.В., Хохлов Ю.Е., Шапошник, С.Б. Информационное общество для всех сегодня и завтра: совместные действия заинтересованных сторон по реализации стратегии развития информационного общества. Информационное общество, 2008, вып. 5 — 6. — С. 18 — 25.
10. Калмыков А.А., Коханова Л.А. ИНТЕРНЕТ-ЖУРНАЛИСТИКА М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. (Серия «Медиаобразование») <http://www.eartist.narod.ru/text16/025.htm>
11. Лайон Д. Інформаційне суспільство: проблеми та ілюзії // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. — К., 1996. — С. 362 — 380.
12. Т.В. Коваль, Філософське осмислення ролі інформації в сучасному. // Вісник Житомирського державного університету. Філософські науки, Випуск 43. — 2008. — С 19 — 23.

Надійшла 29.01.2010

УДК 631.11:631.16:330.33.01

С. Б. СВИЦКА

Подільський державний аграрно-технічний університет

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті розглянуті основні проблеми фінансування аграрної галузі, а саме через систему кредитування та інвестування. Визначено основні напрями підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств та запропоновані шляхи подолання кризи фінансування.

The basic problems in financing the agrarian industry, notably through granting credits and by means of investing process were considered in the given article. There were determined the main trends in increasing efficiency activities of agricultural enterprises, as well as, proposed the ways of overcoming the crisis in financing.

Ключові слова: сільське господарство, фінансовий стан, фінансова криза, банківський кредит, інвестиції.

Постановка проблеми. Сільське господарство України нині знаходиться у складному економічному стані. Для виходу з нього необхідне своєчасне та негайне прийняття ряду організаційно-економічних і законодавчих заходів, дієвість яких передусім залежить від економічної оцінки реального

стану сільського господарства як у цілому по країні, так і по окремих галузях, підприємствах, регіонах, тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання визначення основних проблем та пошуку шляхів подолання фінансово-інвестиційної кризи залишається актуальним, незважаючи на велику кількість наукових робіт, присвяченим визначеній проблемі.

Сучасні вчені: Вітковський М.П., Кириленко І.Г., Саблук П.Т., Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Гудзь О.Є., Сомик А.В., Колотуха С.М., Андрійчук В.Г. та інші, займаються удосконаленням організаційно-економічного механізму активації інвестиційних процесів у сільське господарство та їх державної підтримки. Даному питанню сьогодні приділяється багато уваги, що пояснюється насамперед зростаючими потребами в необхідних ресурсах для відновлення матеріально-технічної бази аграрної галузі, активізації інвестиційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних проблем та напрямів подолання фінансової кризи в агропромисловому комплексі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток агропромислового виробництва в Україні залежить від ефективного його фінансування. Але нагадаємо, що фінансування діяльності підприємств агропромислового сектора здійснюється з урахуванням специфіки функціонування цієї галузі, яка визначається: сезонністю виробництва; тривалим періодом відтворення основних засобів; наявністю значного часового інтервалу між періодами здійснення витрат та отриманням кінцевих результатів; використанням у якості засобів та предметів праці живих організмів, які підпорядковані у першу чергу біологічним законам відтворення; безперервністю виробничих процесів; залежністю результатів діяльності підприємств від впливу природно – кліматичних умов; необхідністю кредитного забезпечення операційної діяльності та подальшого успішного розвитку суб'єктів господарювання як наслідку впливу попередньо зазначених факторів.[1]

Низький рівень техніко-технологічного та науково-освітнього забезпечення аграрного сектора зумовлений причинами довготривалого характеру. Основними причинами низького рівня фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств можна виділити:

- зменшення обсягів державної підтримки сільського господарства, що не забезпечує нормальне функціонування аграрного виробництва;
- відсутність механізму швидкого та надійного доведення державних фінансових ресурсів до аграрних підприємств;
- немає глибокого та надійного контролю з боку державних структур за цільовим використанням коштів за призначенням [2] ;
- скорочення загального об'єму кредитних ресурсів в економіці країни та їх недоступність через високі відсоткові ставки та відсутність заставного майна для ведення не лише розширеного, а й простого відтворення;
- відсутність надійних гарантій повернення інвестицій та кредитів через збитковість підприємств [3] ;
- висока потреба у короткострокових позиках у підприємств, що виявилися у важкому фінансовому положенні в ринкових умовах;
- не врахування сезонності робіт, немає стабільного фінансування у конкретно визначені періоди року, що фактично підсилює диспаритет цін;
- відсутній загальний дотаційний підхід до всіх галузей АПК, що базується на забезпеченні продовольчої безпеки та збільшення виробництва в усіх галузях;
- відсутність повноцінного ринку сільськогосподарської продукції, в тому числі оптових та біржових ринків, і як наслідок дисбаланс в ціноутворенні на виробництво сільськогосподарських продуктів;
- відсутність економічно доступних пропозицій на найважливіші складові процесу виробництва: засоби виробництва, фінансові ресурси, технології вирощування, консультаційні та науково-технічні розробки, послуги спеціалістів, переробні та збутові послуги; тощо [4] .

Сільське господарство – це кредитомістка галузь, яка не може нормально розвиватися без залучення зі сторони додаткових фінансових ресурсів, насамперед у формі короткострокових кредитів, для здійснення поточних платежів з метою забезпечення операційної діяльності. Адже у сільському господарстві, як уже зазначалося, існує великий сезонний розрив між вкладенням оборотного капіталу та отриманням доходів.

Тому, сільське господарство є менш інвестиційно привабливою галуззю порівняно з рядом інших галузей народного господарства. Потенційні інвестори спрямовують свій капітал насамперед у ті виробництва, де має місце швидкий кругообіг коштів, а отже, де можна отримати і швидко віддачу від його інвестування.

Якщо взяти до уваги ще й існування підвищеного ризику недоодержання готової продукції через незалежні від виробника обставини, несприятливі природно - кліматичні умови, то стає зрозумілим, чому ця особливість сільського господарства не є тимчасовою, а органічно притаманна йому і проявляється лише з різною інтенсивністю залежно від стану розвитку галузі й окремих аграрних підприємств та кон'юнктури на ринку інвестицій [5] .

Проте, комерційними банками не враховується специфіка сезонності сільського господарства. До цього часу сільськогосподарським товаровиробникам, як правило, продовжують надаватися короткострокові кредити, в результаті чого штучно створюються умови неплатоспроможності позичальників з усіма наступними економічними наслідками [6] .

До того ж, банки у кредитуванні надають перевагу підприємствам переробної промисловості, це зумовлюється невідповідністю сільськогосподарських товаровиробників вимогам банків (відсутність застави, збитковість, тощо).

Банківський механізм в Україні поки що не спрямований на розвиток кредитування довгострокових проектів сільськогосподарських підприємств, передусім через проблеми із формуванням довгострокових кредитних ресурсів, низьку капіталізацію, ліквідність банківської системи, високий розмір відсоткових ставок, складні умови та процедури надання кредитів, які значною мірою утруднюють доступ великій кількості підприємств галузі на ринок позичкових капіталів [7] .

Іншим джерелом фінансування аграрного сектора є прямі інвестиції, у тому числі іноземні. Вони можуть покращити фінансову ситуацію аграрних підприємств з обмеженими фінансовими ресурсами. Зауважимо, що погіршення умов кредитування в Україні останнім часом, викликане також впливом світової фінансової кризи, може бути зрівноважене входженням на український ринок великих іноземних інвесторів. Однак прямим інвестиціям в аграрному секторі традиційно стоять на перешкоді складні бюрократичні процедури, повільна реформа ринку землі, недосконалі цінові механізми на ринках сільськогосподарської продукції та пов'язані з цим економічні ризики.

Негативною ознакою інвестиційного клімату для зовнішніх інвесторів є малі обсяги внутрішніх капіталовкладень. Адже, загальновідомо, що в країну з низьким рівнем внутрішнього інвестування не вкладатиме коштів й іноземний інвестор.

Пожавлення аграрної галузі потребує значних обсягів інвестицій. Проте рівень інвестування в аграрній сфері за останні роки залишається надзвичайно низьким.

Таблиця 1

Динаміка обсягів інвестування в основний капітал в економіку Хмельницької області та у сільське господарство (тис. грн.)*

Показники	2007 рік	2008 рік	2009 рік (січень-вересень)
Інвестиції в основний капітал	3134664	3122458	2116891
у тому числі:			
сільське господарство	341360	734579	207880
промисловість	998629	1158580	1164430
будівництво	70764	61142	10901
торгівля	278359	219732	114397
З них іноземні інвестиції у фактичних цінах	24311	18713	13799

*(Джерело: Головне управління статистики в Хмельницькій області)

З таблиці видно, що сільське господарство області не є привабливим для інвесторів. Внаслідок чого обсяг інвестицій в аграрну галузь щороку знижується (2009 року (січень-вересень) майже у 3 рази, проти 2008 року), а у порівнянні з іншими галузями тим паче. У 2009 році сільське господарство отримало 207880 тис. грн. інвестицій, що на 956550 тис. грн. менше інвестицій, які отримала галузь промисловості.

Одним із найважливіших завдань аграрного виробництва постіндустріального типу є не тільки істотне збільшення обсягів сільськогосподарської продукції для забезпечення продовольчої безпеки держави, а й значне підвищення прибутковості й конкурентоспроможності галузі на базі ефективного використання економічного використання агро екосистем, генофонду сільськогосподарських рослин і тварин, матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

Погіршуються результати фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств Хмельницької області. Прибутковими підприємствами, частка яких у загальній кількості 2009 року становила 65,1% отримано 852,44 млн. грн. прибутку, або у 6 разів більше, ніж 2008 року, у тому числі сільськогосподарськими підприємствами отримано 299,168 млн. грн. прибутку, що на 58,6% менше (214,284 млн. грн.), ніж 2008 року.

Збитковими підприємствами у 2009 році отримано 502,151 млн. грн. збитку, що у на 46,6% менше, ніж 2008 року, у тому числі сільськогосподарськими підприємствами – 64,906 млн. грн. збитку, що на 46,0%

менше 2008 року. Протягом 2009 року збитково працювало 34,9% підприємств, у тому числі 6,7% агропідприємств.[8]

В останні роки єдиним шляхом виходу аграрного сектора економіки із фінансової кризи практично всі визнають необхідність впровадження державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Ідея пільгового кредитування й дотацій сільському господарству України розглядається базовою як селянами, так й усіма хто причетний до управління цією галуззю.

Тому, для поліпшення фінансового стану в аграрному секторі економіки України необхідно:

- забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами;
- ввести державне замовлення на продукцію сільського господарства;
- підтримувати доходи господарств за допомогою гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію і державну закупівлю злаків;
- встановити мораторій на імпорт сільськогосподарської продукції (м'яса і молока);
- відновлення заводів з виробництва сільськогосподарської техніки;
- субсидування закупівель сільськогосподарської техніки, мінеральних добрив, палива і т.д. для господарств;
- проведення технічного переозброєння та реконструкцію діючих підприємств;
- прийняти комплексну програму залучення інвестицій;
- в агропромисловому комплексі необхідно створити таку систему стимулів і пільг, яка забезпечила б привабливість інвестицій, як безпосередньо в сільське господарство, так і в інші сфери АПК;
- підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва, забезпечити зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції;
- посилити роль держави у банківській системі: створенням спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного, тощо), через який держава мала б регулювати вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва;
- використовувати пільгові режими виплати боргів і позик у банках;
- продовжити на довгостроковий період пільгове оподаткування аграрних підприємств, упровадити ефективний механізм амортизації основних фондів;
- активізація науково-технічних розробок та їхнє впровадження у практичну діяльність підприємств, сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки.

Висновки з даного дослідження. В Україні невідкладного розв'язання потребує проблема створення необхідних умов за яких можна забезпечувати комплексне регулювання економіки та фінансову стабілізацію. А без бюджетного регулювання і контролю за суб'єктами господарювання, подальшого здійснення реформ аграрний сектор не може ефективно розвиватися.

Постає питання про необхідність підвищення та забезпечення ефективності бюджетного регулювання розвитку українського агропромислового комплексу. Оскільки лише воно в змозі забезпечити поповнення обігових коштів сільськогосподарських товаровиробників, підвищити рівень їхньої платоспроможності, сприятиме зростанню інвестиційної привабливості агропідприємств і дасть їм змогу бути позичальниками на ринку кредитних ресурсів та отримувати довгострокові кредити для технічного переоснащення виробництва.

Бюджетне регулювання агро виробництва й облаштування соціальної інфраструктури села повинні здійснюватись в напрямі скорочення тіньового обороту, розвитку аграрного ринку, фінансування інновацій, аграрної науки й освіти, а також підвищенні ефективності секторів економіки, що забезпечують аграрну сферу фінансовими ресурсами.

Література

1. Гринківська О.В. джерела фінансування підприємств аграрного сектора економіки. // Формування ринкових відносин в Україні.: Збірник наукових праць. – 2004. – Вип. 4(35). – с.89-92.
2. Гуменюк О.С. Бюджетне фінансування сільського господарства. // Науковий вісник НАУ. – 2000. – Вип. 23. – с. 142-144.
3. Першко Л.О. до питання створення механізму фінансового забезпечення діяльності підприємств. // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. – 2004. - № 37(49) – с. 99-103.
4. Колотуха С.М. удосконалення кредитування сільськогосподарського виробництва. // Економіка АПК. – 2004.- №3. – с.108.
5. Склотар М.Я. Правові проблеми аграрного сектора економіки. // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України.: Збірник наукових праць. – 2004.- т.9. – с.352-355.
6. Саблук П.Т., Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку. // Економіка АПК. – 2009. - №1. – с.3-15.
7. Фінансові результати діяльності в Хмельницькій області за січень – жовтень 2009 року. // Експрес – випуск від 17.12.09. - №32. – Держкомстат. Головне управління статистики в Хмельницькій області.

8. Офіційний сайт Головного управління статистики в Хмельницькій області.
<http://statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>.

Надійшла 14.03.2010

УДК 330.322:332.021

К. Л. МАРКЕВИЧ, А. В. СТАВИЦЬКА
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті розглянуто особливості інвестиційної політики України протягом років незалежності, оцінено сучасний стан інвестиційної діяльності країни. Запропонована єдина стратегія ведення інвестиційної політики.

The article focuses on the peculiarities of Ukraine investment policy within the period of its independence, as well as on the evaluation of the present condition of the country investment activities. Single strategy of conducting investment policy has been offered.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, регіональна політика, Україна.

Вступ. У період світової фінансової кризи, перед Україною постала вкрай складна задача – визначення стратегії розвитку і побудови інвестиційної політики, здатної забезпечити фінансування модернізації і нарощування виробничих потужностей. Існує цілий ряд факторів, які впливають на ухвалення рішень про інвестування – політичні, соціально-економічні, екологічні, збереження навколишнього середовища, ефективність виробництва, можливість виходу вітчизняної продукції на зовнішній ринок, раціональне використання природно-ресурсного потенціалу, розвиток науково-технічного прогресу та ін. [18, р.70]. Відомо, що вищезазначені фактори є складовими сталого розвитку країни. Звідси – сталий розвиток України неможливий без якісного впровадження та використання капіталу.

Актуальність даної проблеми обумовлена як активізацією взаємовідносин у сфері інвестування України та інших країн світу, так і теоретичними дослідженнями в області інвестиційної політики.

Дослідженню формування даного питання присвятили свої праці такі українські дослідники, як Т.В. Майорова [6], А.А. Пересада [7], Ю.В. Макогон [12] та ін. Автори приділяють значну увагу розвитку міжнародної інвестиційної діяльності України, розглядають проблеми залучення інвестицій до нашої держави та шляхи їх вирішення.

Однак, незначна увага приділяється розробці стратегій інвестиційної політики на сучасному етапі, а також дослідженню впровадження та реалізації даної політики на різних рівнях (національному, регіональному та на рівні окремих суб'єктів господарювання).

Постановка завдання. Метою даної роботи є оцінка залучення прямих іноземних інвестицій в Україну, розгляд реалізації інвестиційної політики, розробка єдиної стратегії впровадження інвестиційної політики України на різних рівнях сучасного етапу соціально-економічного розвитку держави.

Результати. Обґрунтована інвестиційна політика держави відіграє вирішальну роль у забезпеченні виходу економіки з кризового стану та становлення її стабільного розвитку. Вона визначає реальні напрямки, джерела і структуру інвестицій, здійснення раціональних і ефективних відтворювальних процесів виконання загальнодержавних, регіональних і місцевих соціально-економічних програм. Одночасно створює сприятливий інвестиційний клімат з метою більш широкого залучення, поряд з внутрішніми, іноземних інвесторів на взаємовигідних підставах. Відомо, що у розвинених країнах світу інвестиційна політика є основною задачею всіх схвалюваних рішень на макрорівні – об'єм інвестицій розглядається як найважливіший критерій стійкого розвитку національної економіки, а динаміка інвестиційних вкладень як чинник, що впливає в майбутньому на обсяг національного виробництва, рівень зайнятості і споживання населення.

Процеси економічного зростання у світовій практиці завжди визначалися розмірами і структурою інвестицій та темпами їх освоєння. Фізична та моральна застарілість виробничих фондів в усіх галузях економіки ставить Україну перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності шляхом утвердження інвестиційної моделі розвитку економіки.

Зазначимо, що в умовах значного дефіциту внутрішніх фінансових ресурсів який спостерігається в Україні, важливе місце у відновленні інвестиційного процесу відводять залученню прямих іноземних інвестицій, які є однією з умов здійснення структурної перебудови національної економіки, забезпечення технічного прогресу, збільшення показників господарської діяльності підприємства [9, с.56]. У свою чергу, іноземний капітал забезпечує ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій і науково-технічній кооперації, є джерелом капіталовкладень у формі сучасних засобів виробництва, збільшує продуктивність праці, підвищує рівень добробуту й соціальної захищеності населення країни, залучає вітчизняних підприємців до використання передового досвіду, сприяє розширенню інновацій, підвищує рівень політичної довіри до країни, надає можливість розвитку нормативно-правового поля відповідно до

європейських та світових стандартів. Позитивні моменти спостерігаються також у культурній, екологічній та комунікаційній сферах.

За роки незалежності Україна зробила суттєві кроки щодо покращення інвестиційного клімату та пережила велику кон'юнктуру інвестиційного процесу. Сьогодні в Україні створена законодавча база у сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка поступово вдосконалювалася з метою досягнення більших надходжень іноземних інвестицій і підвищення ефективності їх використання.

Загалом, правова система України складається з більше ніж 100 законів, що регулюють інвестиційну діяльність. Серед них слід виділити Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10 вересня 1991 р., Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р., Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. [1]. Зазначимо, що останній відмінив дію Закону України «Про іноземні інвестиції» від 13 березня 1992 р., Декрет Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» від 20 травня 1993 р. та Закон України «Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» від 17 грудня 1993 р., однак були збережені у повному обсязі державні гарантії захисту іноземних інвестицій, що надавалися іноземним інвесторам на території України у відповідності з вищезазначеними законодавчими актами. Зокрема, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації; в разі припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі; держава гарантує безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій [1].

В Законі України «Про режим іноземного інвестування» для іноземних інвесторів в Україні встановлено національний режим, тобто надані рівні умови діяльності із вітчизняними інвесторами, однак зазначено, що може бути встановлений спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях спеціальних економічних зон [1]. Відомо, що створення таких зон є одним із елементів інвестиційної політики, що надає можливість на основі збільшення надходжень інвестицій, у тому числі іноземних, до окремих регіонів України сприяти прискоренню соціально-економічному розвитку цих територій, поліпшенню використання природно-ресурсного потенціалу, залученню і впровадженню нових технологій тощо.

Важливим правовим документом, що регулює відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є Вашингтонська Конвенція 1965 р. «Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами», яка була підписана Україною 3 квітня 1998 р., а ратифікована Верховною Радою України 16 березня 2000 р. [3].

Слід зазначити, що за останній час Президентом України та Кабінетом Міністрів України було вжито цілу низку ефективних заходів щодо активізації інвестиційної діяльності в Україні. Так, Кабінетом Міністрів України були прийняті: Постанова «Про утворення Ради розвитку регіонів» від 29 листопада 2006 р., Постанова «Про утворення Ради інвесторів при Кабінеті Міністрів України» від 24 січня 2007 р. [4], Програма «Інвестиційний імідж України на 2002-2010 рр.» від 17 серпня 2002 р. [5].

Поза увагою не можливо залишити Указ Президента України від 7 липня 2003 р. «Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України», який передбачав підготовку проекту Закону України «Про державну підтримку та стимулювання інвестиційної діяльності в Україні» [2]. Одним з важливих здобутків за останні роки стало створення Державного агентства України з інвестицій та інновацій згідно Указу Президента України від 30 грудня 2005 р. Сьогодні, це є спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності України.

Однак, незважаючи на створену законодавчу базу, інституційну інфраструктуру та привабливість економічного потенціалу України, надходження іноземних інвестицій залишаються незначними. За підрахунками Державного агентства з інвестицій та інновацій, Україна потребує сьогодні близько 100 млрд. дол. США іноземних інвестицій для своєї економіки, у той час, як на період 01.07.2009 р. отримала лише 37 965,7 млрд. дол. США [18]. Динаміку приросту прямих іноземних інвестицій в економіку України відображено у табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що на початок I півріччя 2008 р. спостерігалася позитивна тенденція припливу іноземного капіталу, однак протягом II півріччя 2008 р. відбувся значний відтік капіталу в країни світу на суму 727,5 млн. дол. США [18]. Причиною цьому стала світова фінансова криза, яка стримала більшість іноземних інвесторів вкладати свої заощадження в українську економіку.

Зазначимо, що прямі іноземні інвестиції в економіку України залучаються зі 156 країн світу [12]. Так, найбільші обсяги станом на 01.07.2009 р. внесено нерезидентами з таких країн, як Кіпр – 8063,7 млн. дол. США (21,2%), Німеччина – 6530,9 млн. дол. США (17,2%), Нідерланди – 3717,1 млн. дол. США (9,8%), Австрія – 2490 млн. дол. США (6,6%), Сполучене Королівство – 2330 млн. дол. США (6,1%), Франція – 1573,2 млн. дол. США (4,1%), Швеція – 1259,1 млн. дол. США (3,3%), Сполучені штати Америки – 1369,2 млн. дол. США (3,6%) та Російська Федерація – 2125,1 млн. дол. США (5,6%) [18]. Так, найбільший сегмент (75%) у іноземному інвестуванні українського ринку займають країни Європейського Співтовариства, Сполучені штати Америки та Російська Федерація. Також одним з недоліків інвестиційної діяльності

України є те, що на одного мешканця припадає у середньому 750-800 дол. США залучених інвестицій, що значно нижче показників країн Європейського Союзу та країн СНД. Так, обсяги прямих іноземних інвестицій на душу населення у Чехії становлять – 5280 дол. США, Угорщині – 4809 дол. США, Польщі – 2805 дол. США, Словенії – 2678 дол. США, Казахстані – 4735 дол. США [19].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в економіці України станом на 2005-2009 рр., млн. дол. США [18]

Країна/Рік	01.01.05	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.07.08	01.01.09	01.07.09
Австрія	361,1	1439,5	1600,8	2067,4	2411,1	2445,6	2490
Бельгія	42,6	35,2	35,8	39,1	44	43,4	44
Болгарія				17,6	23,5	20,1	20,4
Греція	16,4	19,3	71,9	151,6	236,2	310	321,7
Данія	106	130,4	140,2	155,8	175,8	176,9	184,5
Естонія	26,2	28,5	52,8	70	109,8	108,3	116,6
Ірландія	46,2	45,9	72,2	117,1	133,3	133,6	145,7
Іспанія	40,1	42,5	47,8	63,4	72,3	58,2	62,3
Італія	103,1	117,4	132,8	150,4	980,6	914,3	919,7
Кіпр	1101,4	1635,9	3011,7	5946,4	8306,2	7682,9	8063,7
Латвія	36,9	41,5	68	74,4	66,2	64	86,9
Литва	28,4	42,3	45	73,9	81	84,6	88,4
Люксембург	58,1	77,8	91,9	210,7	127,1	214,6	226,9
Мальта	8,6	8,8	12,4	31	36,4	38,5	41,8
Нідерланди	637,2	919,5	1493	2508,8	3127,1	3180,8	3717,1
Німеччина	653,7	5503,7	5620,7	5918,3	6757,2	6393,8	6530,9
Польща	194,7	225,5	366	672,1	730,5	694,7	851,8
Португалія	2,3	5,1	7,8	7,9	8,3	6	6,3
Румунія				12	16,3	17,4	19
Словаччина	93,3	93,8	96,9	102,9	106,4	106,4	106,7
Словенія	3,4	3,5	2,6	7,5	27,7	26	26,6
Сполучене Королівство	955,4	1174,8	1557,2	1975,5	2248,6	2273,5	2330
Угорщина	177,3	191	364,5	411,2	557,1	595,5	615,6
Фінляндія	7,7	9,2	13,8	17,7	21,4	16,9	54,6
Франція	79	87,9	826,9	1044,8	1178	1226,1	1573,2
Чехія	46,9	46,8	53,8	78,2	80,8	80,3	79
Швеція	120,3	134,1	137,1	986,7	1247,6	1263	1259,1
Сполучені штати Америки	1153,7	1374,1	1418	1462,2	1455,7	1471,5	1369,2
Російська Федерація	457,5	799,7	980,8	1436,8	2106,3	1851,6	2125,1
Швейцарія	411,3	445,9	504,9	670,5	667,2	715,6	787,7
Інші країни	1385,1	1685,6	2358,3	3054,5	3401,2	3566,5	3701,2
Всього	8353,9	16375,2	21186	29489,4	36450,9	35723,4	37965,7

Аналізуючи інвестиційну діяльність України, серйозну проблему для неї складають не тільки малі обсяги інвестицій, але й їх галузева та регіональна структура. Так залучення значних іноземних капіталовкладень у конкретну галузь у регіоні пов'язане з впровадженням довгострокового інвестиційного проекту, а також з географічним розташуванням регіону. Динаміку притоку прямих іноземних інвестицій до регіонів України (2001-2009 рр.) відображено у табл. 2.

Аналізуючи наведені дані, зазначимо, що іноземні інвестори охоче вкладають кошти у промислові регіони, оскільки більшість їх «цікавить» харчова і хімічна промисловість, будівництво, транспорт, металообробка. Однак з табл. 2 видно, що протягом 2008 р. приток іноземних інвестицій зменшився в усі регіони країни, а з таких областей, як Дніпропетровська, Сумська, АР Крим та м. Севастополь відбувся відток капіталу, що склав майже 500 млн. дол. США.

Головною з причин прорахунків у залученні іноземних інвестицій є недостатньо відпрацьована системна політика у формуванні інвестиційного іміджу країни, а також перешкоди, які стоять на шляху створення позитивного інвестиційного іміджу України. До них віднесемо посадову корупцію, залишки системи командної економіки, стан телекомунікаційних мереж, організовану злочинність, низьку продуктивність праці, відсутність розвиненої збутової мережі, незадовільне екологічне законодавство та ін. [15, с.159]. У зв'язку з цим постає потреба розробки єдиної стратегії інвестиційної політики на трьох рівнях (національному, регіональному та на рівні окремих суб'єктів господарювання), яка б розв'язала низьку проблемних питань економічної, політичної, соціальної, екологічної та культурної сфер.

Розглядаючи інвестиційну діяльність окремих підприємств, відмітимо, що їх механізм фінансового забезпечення ґрунтується на визначенні пріоритетів інвестиційного розвитку в рамках загальноекономічних завдань. Успіх від залучення та правильного використання інвестиційних ресурсів, залежить від наявності організаційних передумов, що сприяють реалізації інвестиційної політики підприємства. Серед першочергових завдань виділимо [11, с. 38], [7, с.245], [17, р.70]:

Таблиця 2

**Динаміка прямих іноземних інвестицій в регіони України
на період 2001-2009 рр. (станом на початок року) [14, с.66]**

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	3875	4555,3	5471,8	6794,4	9047	16890	21607,3	29542,7	35723,4
АР Крим	229,77	225,67	293,78	361,89	430	460,3	577	726,2	637,6
Вінницька	-	-	16,8	23,51	52,6	79,1	108,3	152,6	161,3
Волинська	-	11,4	32,9	55,25	78,7	113,4	272,4	392,4	388,7
Дніпропетровська	456,4	590,3	924,02	1258,01	1592	1745	2361,3	2934,3	2667,3
Донецька	227,9	250,6	252,6	321,9	476,5	614,4	905,9	1355,2	1508,8
Житомирська	-	-	28,4	45,8	60,8	90	122,9	173,6	181,3
Закарпатська	97,4	130,7	164,1	197,5	230,9	261,3	295	345,3	355,8
Запорізька	127	199,9	230,7	332,3	433,9	548,5	606,5	761,4	835,6
Івано-Франківська	-	5,9	13,2	55,1	86,5	136,6	183,5	385,2	480,8
Київська	28	56,8	155,9	208,1	427,1	642	871,4	1083,6	1301,2
Кіровоградська	-	7	21,8	33,4	45,2	51,1	52,3	55,3	63
Луганська	129,3	152	197,4	220,1	242,8	268,7	284,3	309,1	336,1
Львівська	14	67	134,9	219,1	358,6	426,9	515	771,5	930,7
Миколаївська	14,7	20,1	22,3	67	102	123,7	113	136,8	151,8
Одеська	188,9	208,1	231,9	322,4	485	599,4	718,7	880,8	991,5
Полтавська	130,2	134,5	112,6	179,5	237,6	279	315,8	367,9	511,5
Рівненська	-	-	-	33,9	54,6	77,3	112,6	233,1	272,1
Сумська	34,9	46,9	67,9	121,3	186,4	165,4	156,7	180,5	159,1
Тернопільська	-	-	-	27,04	34,9	39,3	45	51	58,7
Харківська	177,5	189,5	228,1	258,9	392,8	485,6	983,6	1278,7	1599,4
Херсонська	-	-	-	34,5	87,1	91,3	109,7	156,2	171,4
Хмельницька	-	-	15,9	41,9	63,4	77,2	92,2	129	137,3
Черкаська	32,8	33,8	39,2	52	84	99,1	116,3	175	177,2
Чернівецька	-	-	-	-	-	28,4	36,8	51,2	60,1
Чернігівська	45,9	47,9	50,4	54,1	75,4	98,1	81,5	86,6	94,4
м. Київ	1898,53	2132,03	2197,8	2203	2640,3	3929,7	5881,9	9681,7	13321,5
м. Севастополь	42,5	45,2	49,2	66,9	87,6	92,73	126,3	147,2	141,8

- сертифікацію, інвентаризацію та формування конкурентного середовища між учасниками інвестиційної діяльності, що необхідно як для підтримки контактів з учасниками інвестиційного процесу, так і для захисту всієї інвестиційної сфери від недобросовісного партнерства (підготовка недостовірних інвестиційних пропозицій, надання фіктивних гарантій, не ліцензована діяльність фінансових інститутів);

- уніфікацію правил і процедур інвестиційного процесу в регіоні, коли вибір залежатиме від того, яка з галузей економіки приносить більший прибуток;

- підготовку професійних кадрів у сфері інвестиційної діяльності: проведення семінарів, перепідготовка керівників;

- методичну та інформаційну допомогу в підготовці інвестиційних проектів, яка може здійснюватися дослідницькими інститутами і консалтинговими компаніями;

- презентацію інвестиційних проектів, на яких учасники інвестиційної діяльності мають можливість встановити необхідні контакти;

- встановлення підтримки на всіх рівнях державного управління. Відповідно до пріоритетів інвестиційної політики, підтримка повинна включати умови для формування і розвитку конкурентної інвестиційної інфраструктури з організації, забезпечення та підтримки інвестиційного процесу;

- контроль за ходом інвестиційного процесу на підприємствах.

Досліджуючи інвестиційну політику на регіональному рівні, відзначимо, що вона повинна ґрунтуватися на узгодженості інтересів усіх учасників інвестиційної діяльності на території регіону і враховувати ті завдання, які повинні виконуватися на рівні окремих суб'єктів господарювання. Так вона сприятиме надходженню інвестиційних ресурсів з-за кордону, головними напрямками якої стануть:

1. забезпечення іноземними інвестиціями пріоритетних галузей економіки;
2. формування регіональної інвестиційної та фінансової інфраструктури, страхових, аудиторських фірм, іпотечних та інвестиційних банків;
3. формування та розвиток інноваційної інфраструктури, пристосованої до ринкового середовища;
4. реструктуризація та санація неефективних виробництв, продовження та удосконалення процесів приватизації;

5. використання кредитних ліній та залучення кредитів, грантів міжнародних фінансових організацій; використання інвестиційних програм для малого та середнього бізнесу [10, с. 158].

У свою чергу інвестиційна політика регіону має бути взаємопов'язаною з ефективною стратегією розвитку, яка повинна спиратися на органічне поєднання іноземного капіталу з національними ресурсами, обґрунтування вибору сфер інвестування, щорічної оцінки обсягу іноземних інвестицій, визначення потенційної місткості ринкового середовища для приймаючої сторони. А реалізація інвестиційної політики на регіональному рівні повинна проходити насамперед шляхом розробки та виконання інвестиційних проектів, згрупованих у систему інвестиційних програм, які формуються на основі розробки пріоритету соціально-економічного розвитку регіону за рахунок можливості формування фінансової бази реалізації інвестиційних проектів [16, с. 56]. Серед прикладів таких інвестиційних програм можна відмітити «Програму залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в Київській області на 2007-2009 рр.», «Програму розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2009-2010 рр.», «Програму по залученню іноземних інвестицій Дніпропетровської області на 2004-2010 рр.», які забезпечують підвищення інвестиційної привабливості цих областей.

Щодо питання державної політики України у сфері інвестицій на національному рівні, то вона повинна ґрунтуватися на засадах лібералізації інвестиційних процесів, а саме прозорості режиму регулювання інвестиційною діяльністю. Для удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності України на національному рівні можна запропонувати [6, с. 176], [8, с. 14-16], [13, с. 125]

- проведення гнучкої, заздалегідь обумовленої податкової, амортизаційної, митної, цінової, кредитної політики та підвищити вплив держави на промислову політику;

- сприяння розвитку національних та транснаціональних корпорацій, спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, що полегшить рух капіталів в економіці та забезпечить довгострокове інвестування коштів;

- врахування економіко-географічних особливостей регіонів та особливостей функціонування інвестиційних механізмів;

- створення системи пільгового оподаткування для банків, що здійснюють інвестиційне кредитування тих проектів, які держава визнала пріоритетними;

- посилення контролю діяльності інвестиційних фондів державними інститутами, які відповідають за інвестиційний клімат країни;

- створення інформаційної та допоміжної бази іноземним інвесторам: інформування іноземних інвесторів щодо політичної та економічної ситуації в країні, впровадження системи страхування, створення гарантій під час націоналізації або примусового вилучення інвестицій, використання компенсацій та відшкодувань збитків іноземним інвесторам, включаючи втрачений прибуток та моральну шкоду;

- створення правової системи гарантій: встановлення спеціального режиму іноземного інвестування у регіонах пріоритетного розвитку, надання гарантій на випадок припинення інвестиційної діяльності, надання гарантій від примусових вилучень та незаконних дій державних органів та урядових осіб.

- удосконалення нормативної бази і поновлення Закону України «Про створення Комісії із сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвесторами та органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування», який би полегшив процедуру регулювання інвестиційних спорів

IV. Висновки. Іноземні інвестиції здійснюють значний вплив на розвиток економіки України. Вони, особливо сьогодні, необхідні для усіх сфер економіки країни, так як їх активізація прискорить процес виходу з кризи, знизить наростаюче соціальне напруження в суспільстві. При досягненні макроекономічної стабільності, активізації міжнародного економічного співробітництва можливо очікувати підвищення припливу іноземного капіталу в розвиток кожного з секторів економіки країни.

Сьогодні необхідно проводити заходи щодо зниження впливу негативних чинників на інвестиційний клімат в Україні, серед них – досягнення згоди між різними соціальними групами та політичними партіями щодо вирішення загальнонаціональної проблеми виходу країни з економічної кризи, боротьба зі злочинністю, створення механізму надання податкових пільг банкам, іноземним інвесторам на довгострокові інвестиційні проекти, створення прозорих умов для іноземних інвесторів, які б забезпечили відповідні гарантії, завдяки яким інвестори змогли бути впевнені у кожному кроці.

Впровадження ефективної інвестиційної політики на різних рівнях значною мірою збільшить економічний потенціал країни та сприятиме реалізації реформуванню економіки в цілому.

Література

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. №93/96-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Указ Президента України від 7 липня 2003 р. №580/2003 «Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

3. Вашингтонська Конвенція від 18 березня 1965 р. (Ратифіковано Законом №1547-III (1547-14) від 16.03.2000) «Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами».

[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

4. Постанова «Про утворення Ради інвесторів при Кабінеті Міністрів України» від 24 січня 2007 р. №37. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

5. Програма «Інвестиційний імідж України на 2002-2010 рр.» від 17 серпня 2002 р. №1801 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посіб. – К., 2003 – 376 с.

7. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні: Навч. посіб. – К., 1998. – 392 с.

8. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение к экономической политике. - М. : ЦЭМИ, 2008. - 210 с.

9. Вайцеховська, В.В. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку / В.В. Вайцеховська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 8 (62). – С. 55-60.

10. Дуфенюк, О.М. Визначення економічної сутності інвестицій та міжнародної інвестиційної діяльності в умовах розвитку ринкових відносин / О.М. Дуфенюк, Б.М. Вишивана // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. Зб. наук.-техн.праць. – Львів: Каменяр, 2007. Вип. 17.2. – С.158-160.

11. Затоноцька, Т.Г. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Т.Г. Затоноцька, В.Л. Осецький // Фінанси України. – 2006. - №7. – С. 38-49.

12. Макогон, Ю.В. Зовнішньоекономічні зв'язки України та залучення інвестицій / Ю.В. Макогон // Стратегічні пріоритети. – К., 2008. - № 3(8). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>

13. Маркевич, К.Л. Досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування – крок України до європейської інтеграції / К.Л. Маркевич // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2009. - №4. – С. 121-126.

14. Маркевич, К.Л. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / К.Л. Маркевич // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес»: Збірник наукових праць. – Том 1. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 65-67.

15. Сословська І.В. Система фінансування інвестиційних проектів і програм / І.В. Сословська // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 251: В 6 т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 803-809.

16. Штиря О.І. Інвестиційне середовище в Україні: здобутки та перешкоди / О.І. Штиря // Вісник ДДФЕІ. – Дніпропетровськ, ПДАБА. – 2004. – №2. – С. 55-63.

17. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. - 1956. – p. 70.

18. Прямі іноземні інвестиції в Україну за 2000-2009 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

19. International Financial Statistics. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.imfstatistics.org/

Надійшла 14.03.2010

УДК 330

І. В. ФОРКУН, К. П. ХИТРА
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Розглянуто особливості формування державного боргу та запропоновані шляхи удосконалення управління державним боргом в Україні в період фінансово-економічної кризи.

Considered peculiarities of state debt formation and proposed the ways of improving the management of public debt in Ukraine during the financial and economic crisis.

Ключові слова: державний борг, фінансово-економічна криза.

Вступ. Пріоритетними завданнями української держави є забезпечення сталого економічного розвитку, підвищення якості життя населення та здобуття гідного місця України у світовому просторі.

В умовах ринкової економіки важливою складовою державних фінансів є державний борг. В перехідній економіці України державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми, прямо пов'язаної з проблемою економічної безпеки країни.

Боргова політика нашої держави на сучасному етапі характеризується відсутністю систематизованості, плановості, а процес регулювання державного боргу – суперечливістю, неефективною дією різних елементів його несформованого механізму. Тому актуальним стає формування теоретичних основ механізму регулювання державного боргу. Від характеру врегулювання боргової проблеми в значній мірі залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак фінансова

підтримка міжнародних фінансових організацій.

До проблем боргової політики неодноразово зверталися українські науковці: Г. Осадчий, Т. Вахненко, В. Глушенко, Г. Калач, В. Козюк, В. Корнєєв, Г. Кучер, І. Лютий, М. Макаренко, К. Швабій. Основні складові управління державним боргом у контексті зарубіжного досвіду розглянуті у роботах В. Вавілова, В. Тіткова, І. Хакамади, Г. Рибалко, О. Будякова, Є. Гасанова.

Основний розділ. Існування державного боргу сьогодні є об'єктивно зумовленим явищем не лише для країн із перехідною економікою, але й для розвинених країн. В Україні звуження зовнішніх джерел позичкових коштів, девальвація національної валюти і занепад системи внутрішнього кредитування призвели до посилення макроекономічної нестабільності та негативно позначилися на рівні сукупного попиту, що, поряд із погіршенням умов зовнішньої торгівлі, обумовило суттєвий спад виробництва. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні [1, с16]. Звертає на себе увагу поступове збільшення частки зовнішнього боргу, який є надмірним і став причиною поширення світової кредитної кризи на економіку України (табл. 1).

Таблиця 1

Державний та гарантований державою борг України в 2006-2009 рр. [6]

Показник	31.12.2006		31.12.2007		31.12.2008		31.12.2009	
	Сума, тис. дол. США	Частка, %	Сума, тис. дол. США	Частка, %	Сума, тис. дол. США	Частка, %	Сума, тис. дол. США	Частка, %
Загальна сума державного прямого та гарантованого боргу	15950201,46	100,00	17573216,18	100	24598751,53	100	35871405,18	100
Державний борг	13091838,86	82,08	14117678,86	80,34	16972681,74	69,00	26221683,96	73,10
Внутрішній борг	3288655,86	20,62	3526017,09	20,06	5800850,34	23,58	10949790,56	30,53
Зовнішній борг	9803183,00	61,46	10591661,77	60,28	11171831,40	45,42	15271893,40	42,57
Гарантований державою борг	2858362,60	17,92	3455537,32	19,66	7626069,79	31,00	9649721,22	26,90
Внутрішній борг	191,34	0,00	198211,14	1,13	259865,75	1,06	1620778,52	4,52
Зовнішній борг	2858171,26	17,92	3257326,18	18,53	7366204,04	29,94	8028942,70	22,38

Політика управління державним боргом не забезпечує стратегічних цілей розвитку. Реалізація певних заходів відбувається у відповідь на поточні потреби в сфері державних фінансів, а управління зовнішнім державним боргом України зводиться переважно до вирішення короткострокових завдань бюджетної політики.

Звернемо увагу на конкретні проблеми боргової політики України.

На сьогодні в Україні відсутні стратегічні орієнтири у сфері управління державним боргом, боргова політика для кредиторів та потенційних інвесторів є не прозорою із завуальованим характером інформації про зовнішні позики та державні гарантії, інформація про позики місцевих органів влади не повна, а система обліку, моніторингу та контролю за станом заборгованості державного сектора економіки – відсутня.

Низьким залишається рівень інформаційно-аналітичного забезпечення боргової політики. Програми державних запозичень розробляються лише на найближчий рік, в той час як в світовій практиці поширеними є вироблення і затвердження позичкових програм і програм управління державним боргом на середньостроковий період – 3-5 років.

Стратегія управління державним боргом повинна виходити з далекосяжних намірів та цілей державної економічної політики, враховуючи всі взаємозв'язки між різними економічними процесами.

Одним із методів покриття фінансових зобов'язань уряду було обрано нарощування внутрішнього державного боргу. Заборгованість уряду за ОВДП збільшилася на 25,4 млрд грн. за четвертий квартал 2008 року і на 7,95 млрд грн. за перше півріччя 2009-го. При цьому за січень-липень 2009 року сума ОВДП, які знаходяться у власності НБУ, збільшилася на 24,5 млрд грн. Надмірний приріст зобов'язань уряду за ОВДП і потенційно небезпечні наслідки такої політики для фінансової стабільності вже зараз потребують застосування стримуючих механізмів та зваженішого управління внутрішнім державним боргом України.

Водночас зі стрімким накопиченням заборгованості за внутрішніми позиками, особливостями боргової моделі України у 2009 році стало істотне зростання ролі кредитів міжнародних фінансових організацій. Зважаючи на звуження потенціалу комерційних запозичень, отримання зовнішнього офіційного фінансування має життєво важливе значення для запобігання глибокому економічному спаду та уникнення кризи платіжного балансу. В умовах кризи кредити МФО для багатьох країн становлять єдине доступне джерело фінансування найнеобхідніших витрат держави без використання нею емісійних важелів. Однак

стрімке зростання заборгованості за цими кредитами може породжувати загрози неплатоспроможності держави і виникнення кризи платіжного балансу в період погашення накопичених боргів. Так, видатки бюджету на погашення та обслуговування державного боргу України суттєво збільшаться у 2012–2013 рр., при настанні терміну погашення за кредитами, залученими від МФО у кризовий період [3, с.45].

Подальше накопичення зовнішньої заборгованості держави при перевищенні критичного рівня зовнішньоборгового навантаження для економіки наражатиме державні фінанси України на ризики реверсу потоків позичкового капіталу, стрімкої девальвації національної валюти і врешті може спричинити глибокий і тривалий економічний спад. Фінансова криза в Україні створює передумови для зміни безперспективного шляху розвитку з опорою на зовнішні фінансові ресурси за наявності не використовуваного повною мірою потенціалу внутрішніх заощаджень.

Стрімке зростання сумарного державного боргу, зумовлене надмірним нарощуванням внутрішнього державного боргу, залученням у значних обсягах кредитів міжнародних фінансових організацій, неконтрольованим наданням державних гарантій і трансформацією умовних зобов'язань урядом в прямий державний борг може спровокувати кризу державної заборгованості вже у 2010–2011 рр. Суттєве збільшення державного боргу породжує ризики гіперінфляції та збереження хронічно високих відсоткових ставок – невід'ємних атрибутів високих бюджетних дефіцитів.

Постійне зростання економічної та фінансової криз в Україні та необхідність втручання держави у діяльність корпоративного сектору економіки з метою утримання під контролем системних ризиків і відвернення масових банкрутств порушили проблему умовних зобов'язань держави.

У періоди фінансових і економічних криз перетворення умовних зобов'язань урядом на фактичні реалізується шляхом узяття ним на поруки неплатоспроможних банків, місцевих органів влади, державних підприємств. З часом така політика може призвести до зростання державного боргу і виникнення кризи державної заборгованості. Хитка боргова позиція корпоративного сектору економіки може перерости у зобов'язання держави, які забезпечуються виконанням урядом умовних зобов'язань, пов'язаних із фінансовими вливаннями для підтримки стабільності банківської системи чи гарантування платоспроможності стратегічно важливих підприємств.

Рівень державного боргу в Україні є одним із найнижчих серед країн з перехідною економікою, проте розмір умовних зобов'язань уряду України, серед яких велику частку становили державні гарантії та підтримання урядом стабільності банківської системи, сягає загрозливих розмірів. Рівень умовних зобов'язань держави, пов'язаних із стабільністю банківської системи, експерти оцінюють на рівні 40% ВВП. Крім того, зобов'язання державних підприємств за негарантованими кредитами у кризових умовах можуть коштувати бюджету до 3% ВВП [2, с.48].

У системі антикризового управління вагоме місце повинні посідати заходи фінансової політики, спрямовані на забезпечення платоспроможності уряду та корпоративних позичальників, які тимчасово зазнають проблем із ліквідністю. У разі неможливості рефінансування накопичених боргів приватних суб'єктів із ринкових джерел надання кредитної підтримки державою забезпечить національну економіку від масових дефолтів, руйнування національної фінансової системи і тривалої ізоляції від міжнародного ринку капіталів.

Для відвернення загрози масових дефолтів підприємств і банків України, стабілізації платіжного балансу країни та зменшення тиску приватних боргів на державний бюджет слід ініціювати процес реструктуризації зовнішніх боргів корпоративних позичальників.

Реструктуризація зовнішнього боргу традиційно вважається одним із методів врегулювання криз платіжного балансу і стабілізації фінансового стану позичальників. Послідовна і зважена реструктуризація боргових зобов'язань відповідає інтересам як кредиторів, так і позичальників: кредитори будь-що намагаються уникнути збитків, пов'язаних із дефолтом позичальника, а позичальник не має стимулів на кілька років втрачати доступ до зовнішнього фінансування.

Найбільш адекватним методом реструктуризації зовнішнього корпоративного боргу України, що передбачає висунення відповідних вимог перед кредиторами, є його пролонгація на 3–4 роки за ставками, під які було надано первісні позики.

Діяльність органів державної влади повинна зосереджуватись на підтримці платоспроможності економічних суб'єктів, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави.

НБУ повинен забезпечувати підтримку ліквідності банків, яка має короткостроковий характер і надається під високоякісне забезпечення.

Забезпечення стабільної банківської системи вважається одним із видів неочевидних умовних зобов'язань уряду, тому джерелом для фінансових вливань у статутний капітал банків і надання їм кредитної підтримки стають бюджетні кошти та емісійні ресурси. Проте очікування підтримки з боку держави породжує відому проблему «морального ризику» серед банків і веде до неефективного та несправедливого розподілу економічних ресурсів [3, с.46–47].

Фінансовою теорією і світовою практикою антикризового управління визнаються такі засоби мінімізації витрат бюджетних коштів у кризових умовах і зменшення гостроти проблем «морального ризику» в діяльності банків: визначення чітких рамок державного втручання у ринок банківських послуг;

надання суб'єктам ринку чітких сигналів щодо того, що уряд бере на себе відповідальність лише за надання мінімального обсягу суспільних благ, а частина збитків припадатиме на фінансово неспроможних приватних суб'єктів.

Для втілення даних принципів у практику антикризового управління в Україні слід відмовитися від участі держави у збільшенні статутних капіталів фінансово слабких банків. Вливання державних коштів в нежиттєздатні банки вестиме до втрати значних сум бюджетних коштів, але не відіграватиме ролі в оздоровленні банківської системи загалом. Необхідно ліквідувати фінансово слабкі і неплатоспроможні банки, а також забезпечити продаж їх активів фінансово стійким банкам. Вдосконалення потребує також сам механізм і процедури підтримки ліквідності банків: увага регулюючих органів повинна приділятися показникам ліквідності балансу і обсягам зобов'язань банків перед НБУ, необхідним є накладення ряду обмежень на активні операції банків, які отримують рефінансування НБУ, в рамках системи пруденційного регулювання у частині формування резервів під кредитні ризики необхідно домагатися підвищення коефіцієнтів резервування у часи економічного піднесення і створювати можливості для використання накопичених резервів у період економічного спаду (у такий спосіб буде реалізована антициклічна роль політики пруденційного регулювання діяльності банків України).

Для мінімізації фінансових ризиків, пов'язаних із накопиченням умовних зобов'язань держави, уряд має скерувати свої зусилля на:

- запровадження ефективних механізмів розподілу ризиків між урядом і приватними суб'єктами — реципієнтами державної допомоги;
- удосконалення інституційної структури управління очевидними і неочевидними умовними зобов'язаннями уряду;
- становлення адекватної системи моніторингу і звітності умовних зобов'язань [4, с.42-43].

Умовні зобов'язання мають бути інтегровані в систему управління фінансовими ризиками і перебувати у сфері відповідальності Міністерства фінансів України. При цьому слід забезпечити координацію управління державним боргом України з управлінням очевидними умовними зобов'язаннями держави.

В період фінансово-економічної кризи необхідною є відмова від практики емісійного фінансування дефіциту бюджету та дотримання курсу поміркованої грошово-кредитної політики. В умовах високого рівня доларизації економіки та зобов'язань ринкових суб'єктів проведення м'якої бюджетної та грошово-кредитної політики не зможе бути ефективним засобом нівелювання наслідків фінансової кризи (як у розвинутих країнах), а «накачування» економіки грошима, замість поживлення національного кредитного ринку, вестиме до посилення руйнівних проявів фінансової кризи.

Надзвичайно важливе значення має вибір адекватної стратегії управління державним боргом у кризовий період. Політика державних запозичень повинна забезпечити утримання розміру державного боргу України в економічно безпечних межах та оптимізацію структури боргу за видами джерел і відсоткових ставок.

Для досягнення вказаних цілей необхідно здійснити наступні заходи.

Потрібно встановити розмір дефіциту Державного бюджету на такому граничному рівні, що не дозволив би Уряду перевищувати планові показники залучення позик і безконтрольно нарощувати розмір державного боргу України. Сьогодні Уряд України об'єктивно не має можливостей для проведення експансійної бюджетної політики і включення потужних фіскальних стимулів, спрямованих на піднесення економічної активності в період кризи. Тому, допускаючи значний дефіцит бюджету, Уряд змушений залучати політично обумовлені позики офіційних кредиторів або ж вдаватися до емісійного фінансування дефіциту, руйнуючи останні опори фінансової стабільності. Міжнародний досвід не дає однозначної відповіді на питання про оптимальні розміри дефіциту бюджету у період фінансової кризи. В процесі співробітництва з МВФ більшість країн утримували дефіцит бюджету в межах 3-4% ВВП, або ж під тиском МВФ змушені були скорочувати його до рівня 1,5-2,5%. З огляду на наведені обґрунтування Уряд України має допускати незначний дефіцит бюджету (до 3% ВВП) та посилити інвестиційну складову його видатків: збільшити обсяги фінансування великих проектів в галузях інфраструктури, розвитку інновацій та енергозберігаючих технологій. Поточна антикризова політика урядів багатьох країн світу підтверджує обґрунтованість даної пропозиції.

Необхідно посилити роль внутрішніх ринкових позик в процесі фінансування дефіциту бюджету. Для розширення кола інвесторів у державні цінні папери та включення до економічного кругообігу заощаджень громадян, суттєва частина яких на сьогодні вилучена з банків, важливе значення має залучення фізичних осіб до внутрішньо боргових операцій уряду. Для надання стимулів дрібним інвесторам до вкладення коштів у державні цінні папери їх доходність має бути зіставною з доходністю банківських депозитів. Тому необхідно перейти до випуску ощадних облігацій, які розповсюджуватимуться серед фізичних осіб та запровадити ОВДП з плаваючою відсотковою ставкою, прив'язаною до темпів інфляції. Введення такого типу боргових зобов'язань уряду пояснюється довірою суб'єктів ринку до інструментів, захищених від інфляційного знецінення.

Потрібно продовжити співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями та проводити

стриману політику залучення іноземних кредитів від урядів іноземних держав, оскільки розмір зовнішнього сукупного боргу України вже перевищив усі допустимі межі. Тому необхідно забезпечувати фінансування планового дефіциту бюджету і погашення основної суми внутрішнього боргу за рахунок внутрішніх інвесторів [2, с.49].

На завершення слід додати, що дуже важливу роль при вирішенні питань державного боргу відіграє здорова макроекономічна політика. Розвинута система управління державним боргом не може запобігти виникненню кризи при слабкій бюджетно-податковій, грошово-кредитній або валютно-курсовій політиці.

Уряд повинен намагатися досягти економічної прийнятності та обґрунтованості рівня і темпів зростання державного боргу та можливості його обслуговування, не відступаючи від цільових орієнтирів в межах своєї макроекономічної політики [5, с.7].

Висновки

У найближчому майбутньому необхідно перейти до розробки і реалізації якісно нової боргової стратегії, яка має орієнтуватися на задіяння інвестиційно-інноваційних факторів економічного зростання. Система управління державним боргом України повинна скеровуватися на обслуговування перспективних інвестиційних проектів. Переорієнтація боргової політики держави на вирішення стратегічних завдань розвитку національної економіки потребує першочергового фінансування з позичкових джерел пріоритетних проектів в галузях загальнонаціонального значення, підтримки розвитку експортних і високотехнологічних виробництв.

Борги, накопичені в період економічної кризи, слід погашати в період економічного піднесення, тобто зростання державного боргу не повинне мати перманентного характеру. Стимулювання економіки за рахунок боргового фінансування може бути лише тимчасовим і набувати зворотної сили після відновлення економічного зростання.

У нинішніх умовах основну роль у процесі управління державним боргом України повинні відігравати зважена політика державних запозичень та зменшення масштабів трансформації умовних зобов'язань уряду в прямий державний борг.

Література

1. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи//Фінанси України.-К.,2009.-№6.-С. 14-28.
2. Вахненко Т.П. Політика державних запозичень та управління корпоративними боргами в умовах фінансової кризи//Економіст.-К.,2009.-№3.-С. 48-51.
3. Вахненко Т.П. Трансформація боргової моделі України у кризовий період// Вісник Національного банку України. –К.,2009.-№11(165).-С. 40-47.
4. Висоцький В., Калитчук В., Драчук Ю., Котович Т. Управління ризиками державного боргу: від теоретичних концепцій до практичних кроків в Україні//Світ фінансів.-Тернопіль,2008.-№1(14).-С. 41-48.
5. Шаров О. Україна: вибір стратегії управління державним боргом//Світ фінансів.-Тернопіль,2008.-№1(14).-С. 7-9.
6. http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=198378

Надійшла 12.04.2010

УДК 67/68:004:339.7

В. М. НИЖНИК, І. В. ПАСІЧНИК
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

Розглянуто сучасні тенденції розвитку легкої промисловості України на основі статистичної інформації. Зважаючи на трансформаційні процеси в економіці, визначено основні проблеми підприємств галузі, можливі напрями підвищення їх ринкової активності та розвитку легкої промисловості в цілому. Запропоновано шляхи та подальші перспективи виходу підприємств легкої промисловості на новий рівень – розробки передових технологій з їх подальшою експлуатацією на зовнішніх ринках.

Considered modern trends of developing the light industry of Ukraine on the basis of statistical information. Suggested ways and further perspectives of the light industry enterprises run to the new level — developing the advantaged technologies with their enhancing on the outer markets.

Ключові слова: легка промисловість України, трансформаційні процеси в економіці.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. На сьогодні до актуальних проблем економіки України можна віднести підвищення ефективності і конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках на основі їх

постійного оновлення і здійснення наукомісткої діяльності. До галузей, що виробляють інноваційну продукцію, варто віднести легку промисловість, де виникає негайна потреба у запровадженні передових технологій. Ця проблема особливо актуалізується в час глобальної економічної кризи, що істотно впливає на ефективність діяльності підприємств. Вони не спроможні запроваджувати новітні технології, тому здебільшого використовують ремонт та модернізацію існуючого устаткування. Витрати при цьому є набагато меншими, ніж у разі застосування певних ноу-хау. Але виникає такий момент, коли витрати на профілактику та ремонт стають дуже великими – такими, що навіть цілковита модернізація вже не виправдовує кількості вкладених коштів.

Найхарактернішою прикметою сучасного етапу в розвинутих країнах є перехід до інноваційної моделі розвитку економіки. Проте, питання про здатність українських підприємств надолужити багаторічне відставання від розвинутих країн, створити сучасну економіку нового типу, перейти на інноваційну модель розвитку, що забезпечить становлення належних позицій на зовнішньому ринку, подолання бідності, створення гідного рівня життя, залишається актуальним і на сьогодні.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми науково-технологічної сфери викликають великий інтерес як серед науковців, так і серед практиків. Дослідженням цих проблем займаються відомі вчені, зокрема А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Б.А. Маліцький, А.І. Сухоруков, Л.І. Федулова та інші. Наукові дослідження проблематики інноваційної діяльності підприємств та впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво проводили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: І. Лукінов, М. Чумаченко, В. Карпов, А. Коренной, О. Амоша, Ю. Бажал, Л. Барютін, С.Козьменко, В. Бабич, П. Завлін, А. Васильєв, С. Ілляшенко, С. Покропивний, В. Захарченко, А. Кац, В. Трапезніков, М. Дворцин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед невирішених питань залишаються проблеми запровадження інноваційних технологій промислових підприємств та галузей легкої промисловості, зокрема. Необхідною умовою успішної діяльності та конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості є вихід на зовнішні ринки новітніх технологій та наукоємної продукції.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є висвітлення проблем, які стримують підприємства легкої промисловості впроваджувати новітні технології, та пошук шляхів стимулювання інноваційної та науково-технічної діяльності на підприємствах з метою створення перспектив їх конкурентоспроможності за межами країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, інноваційна діяльність є однією з визначальних складових науково-технічного розвитку підприємства і відповідно – економічного зростання. Сьогодні економічне змагання за лідерство на світових ринках пов'язується виключно з новітніми технологіями. Більшість індустріально розвинутих країн будують свою стратегію довгострокового зростання, насамперед, на основі переходу на інноваційний шлях розвитку.

Разом з тим, впровадження у практику України інноваційної стратегії економічного та соціального зростання потребує пришвидшеного розвитку високотехнологічних виробництв, здатних виготовляти наукомістку продукцію, формування адекватного експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств шляхом використання науково-технічних досягнень. Формування українського ринку знань і його інтеграція в глобальний економічний простір повинні передбачити, що стале його функціонування забезпечується розробкою інноваційних продуктів, котрі переважають за споживчими характеристиками і якістю, а створення стратегічних об'єднань між науково-дослідним сектором і підприємствами перетворюється в основну умову формування ринкових взаємовідносин.

Таким чином, можна говорити про стабільну орієнтацію державної політики на підтримку інноваційної активності, але розміри такої підтримки залишаються незначними для забезпечення таких системних ефектів:

- поступової переорієнтації інноваційної активності підприємств на рівень використання досліджень і розробок, що актуалізує необхідність формування вітчизняних механізмів комерціалізації технологій;

- неадекватного рівня економічних механізмів розвитку інноваційної діяльності підприємств та низького рівня їх прибутковості, про що свідчить зменшення зацікавленості з боку потенційних інвесторів та позабюджетних фондів [3, с.153].

Зменшення кількості підприємств, що впроваджують нові технологічні процеси, може бути непрямым свідченням зростання вартості придбаних технологій чи падіння обсягів операцій з купівлі-продажу патентів та ліцензій. Так, в 2008 р. чверть інноваційно активних підприємств придбали 383 нові технології (для порівняння: в 2007 р. – 960), але обсяг витрат на них зріс майже в 1,7 рази. Причому до позитивних моментів варто віднести зростання об'ємів міжнародного трансферу технологій (табл. 1), що свідчить про активізацію інтеграційного процесу в рамках інноваційної діяльності.

Найбільший негативний вплив на впровадження новітніх технологій на підприємствах мали економічні чинники, зокрема: нестача власних коштів (вказали 79,5% промислових підприємств), великі витрати на нововведення (57,1%), недостатня фінансова підтримка держави (54,3%), високий економічний ризик (40,7%), недосконалість законодавчої бази (38,7%), тривалий термін окупності нововведень (38,2%), відсутність коштів у замовників (32,1%). Крім того, 19,7% підприємств зазначили, що здійсненню інноваційних технологій перешкоджали відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і

науковими організаціями, 18,4% – нестача інформації про нові технології, 18,3% – нестача інформації про ринки збуту, 16,7% – відсутність кваліфікованого персоналу [1].

Таблиця 1

Кількість придбаних за кордоном та переданих нових технологій (одиниць)

Показники	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Придбання нових технологій	721	237	382	960	383
Передача нових технологій	14	16	59	83	93

Кількість впроваджених інновацій за їх видами також має спадну динаміку. Так, для впровадження нових технологічних процесів загалом відслідковується падіння як за питомою вагою підприємств, що впроваджували інновації, так і за освоєнням та питомою вагою реалізованої інноваційної продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	У т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	З них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі, %
2004	37,1	596	217	998	244	14,0
2005	34,9	581	232	833	98	16,0
2006	31,8	311	98	538	125	15,5
2007	31,9	273	142	597	114	12,9
2008	26,2	381	166	477	115	9,9

Найбільша кількість підприємств та їх питома вага характеризуються таким видом інноваційної діяльності як придбання засобів виробництва: машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з запровадженням інновацій [2, с.43].

Що стосується легкої промисловості, то ринок інноваційних технологій для підприємств даної галузі формується як під впливом макроекономічних змін, так і виникнення нових потреб у споживачів, зростання вимог до якісних характеристик товарів широкого вжитку, скорочення їх життєвого циклу внаслідок дії зазначених факторів.

Особливість легкої промисловості полягає, по-перше, у високій місткості внутрішнього ринку – 47 млн. споживачів. Значним для галузі є і сегмент продукції виробничого призначення: він становить для промислових підприємств різних підгалузей біля 1 млрд. гривень. По-друге, швидка і високоефективна віддача вкладених коштів сприяє інвестиційній привабливості: оборот коштів, не дивлячись на фактичну відсутність гуртової торгівлі, здійснюється 2-4 рази на рік. По-третє, асортимент продукції легкої промисловості в значній мірі знаходиться під впливом сучасних тенденцій, насамперед зміни в моді, що потребує частих якісних вдосконалень. Четверте, багатофакторність формування попиту на продукцію легкої промисловості в умовах високої внутрішньої і зовнішньої конкуренції передбачає забезпечення підприємств галузі висококваліфікованим персоналом, який володіє сучасними інноваційними технологіями менеджменту. П'яте, розробка стратегії подальшого розвитку підприємств легкої промисловості повинна враховувати оцінку матеріального стану різних верств населення для його співставлення з можливостями виробників [3, с.39].

Характерним для легкої промисловості в Україні є те, що на її підприємствах значним є виробництво продукції з низькою часткою доданої вартості і відносно вузьким асортиментом. У випадку орієнтації підприємств галузі на випуск напівфабрикатів (пряжі і тканин замість готових до споживання виробів) відбувається стримування розробки і впровадження новітніх декоративно-оздоблювальних технологій, нових зразків продукції, спрямованих на підвищення споживчих якостей товарів, підвищення рівня моделювання та конструювання одягу. Така практика не дозволяє отримувати сталі високі прибутки і, як результат, наукові дослідження та інноваційні розробки не фінансуються.

Слід зазначити, що фінансові фактори є значними, але не єдиними чинниками високотехнологічного розвитку підприємств легкої промисловості. Адже навіть серед 50% прибуткових підприємств за останні роки нововведення здійснювало лише кожне 13 підприємство галузі. Успішність

компанії багато в чому залежить від професійності менеджменту, його спроможності будувати і реалізовувати тактичні і стратегічні плани.

З метою коригування конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку і його інноваційної стратегії, необхідно регулярно проводити моніторинг складових інноваційного потенціалу і контроль ступеня його відповідності потребам ринку, що динамічно змінюються.

На думку багатьох зарубіжних вчених, погіршення ринкового становища на підприємстві призводить до пошуку шляхів вибору інноваційних технологій, з метою їх безпосереднього застосування на самому підприємстві та подальшого просування на внутрішні та зовнішні ринки. Саме при депресивному стані підприємства з'являється більшість вдалих передових технологій, адже при стійких темпах розвитку і стабільному попиті не існує потреби в їх оновленні [5, с. 59].

У даний час ефективність підприємств галузі досить низька: товари, які випускають підприємства легкої промисловості України, значно поступаються за якістю і кількістю продукції розвинених країн; порівняно низька продуктивність праці; вищі в галузі, порівняно зі світовим рівнем, витрати на виробництво продукції. Відсутність реальної конкуренції спричиняє завищення цін, спонукає продажі низькоякісної продукції. Галузь втрачає свої позиції на вітчизняному ринку, не говорячи вже про зовнішньоекономічну діяльність, що робить її реформування необхідним.

Визначальний чинник у виробництві текстильних виробів – висока залежність від поставок давальницької сировини (обсяг переробки якої перевищує обсяг виробництва з власної сировини в 1,3 рази). Велика проблема легкої промисловості – засилля на ринку України нелегально ввезеного товару та товарів, вироблених у тіншовому секторі економіки. Галузь потребує структурного вдосконалення, а також створення умов для вертикальної інтеграції виробництва із залученням іноземних інвестицій, розширення мережі оптової та фірмової торгівлі, стимулювання розвитку малого підприємництва, вжиття заходів щодо “детінізації” виробництва і збуту продукції.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості в умовах подальшої європейської інтеграції, в умовах зниження тарифних бар'єрів, збільшення обсягів залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни, необхідним кроком для вітчизняних підприємств легкої промисловості є розширення кола співпраці з іноземними інвесторами шляхом створення спільного підприємства з іноземним інвестором.

У розроблених проектах програм розвитку легкої промисловості передбачено розширити сировинну базу та ліквідувати диспропорції в окремих підгалузях; розвивати машинобудування для легкої промисловості. Доцільним є відновлення посівів бавовни на півдні України; виготовлення целюлози з біологічної маси та її переробка на штучні волокна і нитки; розгортання виробництва дубильних речовин; організація виробництва досі імпортованих поліуретанових композицій для взуттєвої галузі. Дуже важливими загальними проблемами є підвищення конкурентоспроможності галузі на основі вдосконалення виробничих відносин, впровадження сучасних технологій, підвищення технічного рівня, продуктивності праці тощо.

Одним із головних завдань держави є проведення такої зовнішньоекономічної політики, яка була б адекватна реальним можливостям вітчизняної економіки, здатної підтримувати міжнародну конкурентоспроможність як вітчизняних підприємств, так і держави в цілому. Вагомим чинником відродження виробництва та випуску експортоздатних товарів, стабілізації економіки, безумовно, є використання нових технологій. На це спрямована державна науково-технічна політика, що впроваджується на основі науково обгрунтованого прогнозування і передбачає також міждержавне співробітництво у сфері науки і технологій [4, с. 149-150].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку. Для підприємств легкої промисловості дуже важливе значення має динамічний і повноцінний, без дискримінаційних обмежень, обмін досягненнями в науці і техніці, особливо з країнами, що випередили нас в економічному і науково-технічному розвитку. Однак, сподіватися сьогодні на відсутність дискримінаційних обмежень по відношенню до України з боку промислово розвинених країн не доводиться, зважаючи на явні суперечності в розумінні стратегічних цілей економічного розвитку України.

Таким чином, основні перспективні напрями розвитку легкої промисловості України полягають в інтенсифікації зусиль вітчизняних виробників щодо засвоєння стійких конкурентних позицій на зовнішньому ринку шляхом підвищення якості на основі високорозвинених передових технологій, зниження їх собівартості. Забезпечення більш гнучкого реагування підприємств на запити споживачів передбачає, в свою чергу, покращення інвестиційного клімату в Україні з метою залучення відповідних інвестицій, виходу на іноземні ринки, налагодження довгострокових партнерських відносин та відходу від неефективних схем давальницької сировини.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2008 році / Державний комітет статистики України.

– К. : ДП

Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2009. – 350 с.

3. Наукова та інноваційна діяльність України у 2007 році: [стат. збірник] / Держкомітет України. – К., 2008. – 382 с.

4. Легка промисловість: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 3 (211). – 213 с.

5. Кляйнкнехт А. Цикли нововведених: вопросы теории / Кляйнкнехт А. – М. : Республика, 1996. – 309 с.

Надійшла 19.03.2010

УДК 336:338.46

Л. С. СТАСЮК

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ НАДАННЯ ПОСЛУГ

Розглянуто порядок формування фінансового результату від основної діяльності підприємств сфери обслуговування та методику їх аналізу.

The order of the formation of financial results from main activities of service industry enterprises and methods of their analysis are examined.

Ключові слова: фінансовий результат від надання послуг, традиційна методика факторного аналізу, нетрадиційна методика факторного аналізу, умовно-змінні витрати, умовно-постійні витрати.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки прибуток характеризує ефективність діяльності підприємств, є кінцевим позитивним результатом господарської діяльності, джерелом формування державного бюджету, основою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень. У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. На підприємствах приріст прибутку досягається не лише завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства, а й за рахунок багатьох інших факторів.

Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, яка до того ж швидко розвивається. Вона охоплює торгівлю, виробництво, транспорт, ресторанне господарство, освіту, страхування тощо. Переважна більшість організацій тією чи іншою мірою надають послуги. Проте, протягом багатьох років послугам не приділялось достатньо уваги у прикладній економіці.

У зв'язку з цим, ефективне управління прибутком підприємства сфери надання послуг потребує виважених управлінських рішень, які можна прийняти на основі аналізу факторів, що на нього впливають та вірному порядку його формування. Адже цей аналіз має важливе значення і для зовнішніх суб'єктів (місцевих бюджетів, фінансових і податкових органів, банків).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Розвитку методики аналізу фінансових результатів присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників: Горбатюк М.І., Івахненко В.М., Мец В.О., Базилінської О.Я., Білої О.Г., Мниха Є.В., Савицької Г.В. та ін. Але варто зауважити, що в існуючих літературних джерелах розглянуто методику аналізу фінансових результатів діяльності підприємства загалом, без врахування особливостей діяльності підприємств сфери надання послуг.

Постановка завдання. Тому, враховуючи зазначене, метою нашого дослідження є розкриття і порівняння методик факторного аналізу на результативний показник – прибуток від основного виду діяльності підприємств сфери надання послуг.

Предметом дослідження є методики (традиційна, нетрадиційна) факторного аналізу, що впливають на зміну прибутку.

Виклад основного матеріалу. Прибуток – найбільш проста (первинна) і водночас одна із найскладніших категорій, якими оперує ринкова економіка. Прибуток є стрижнем і головною рушійною силою розвитку економіки, основним мотивом діяльності підприємств і підприємців в сучасних умовах господарювання. Це і визначає його первинну суть. В той же час складність даної економічної категорії визначається низкою сутнісних граней, які він відображає, та великою кількістю важливих функцій, які він виконує. Відомо, що зміст, форма, загальні вимоги до розкриття статей і формування фінансових результатів діяльності підприємств сфери надання послуг визначаються П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” і відображаються у фінансовій звітності під тією ж назвою. Згідно з П(С)БО 3, виділяють наступні види прибутку (збитку): валовий прибуток (збиток), прибуток (збиток) від операційної діяльності, прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток (збиток) [1].

Однак, ці види прибутку не можуть відобразити фінансовий результат від надання послуг, адже суму прибутку (збитку) логічно буде зобразити як різницю між валовим прибутком та сумою

адміністративних витрат та витрат на збут.

На зміну обсягу прибутку від надання послуг можуть впливати наступні фактори: фізичний обсяг доходу від надання послуг, рівень прибутку від надання послуг, рівень валового прибутку, рівень та сума адміністративних витрат, рівень та сума витрат на збут. Тому, з метою підрахунку резервів зростання суми прибутку необхідно визначити вплив зазначених факторів на цей показник [2 – 4].

Для визначення впливу зазначених факторів можна використати традиційну методику, за якою аналіз прибутку від надання послуг розраховуватиметься на основі формули:

$$\Pi^H = \frac{ДП \cdot (P_{ВП} - P_{AB} - P_{ЗВ})}{100}, \quad (1)$$

де Π^H – прибуток від надання послуг;

$ДП$ – доход від надання послуг;

$P_{ВП}$ – рівень валового прибутку;

P_{AB} – рівень адміністративних витрат;

$P_{ЗВ}$ – рівень витрат на збут [5, с.180-181; 6, с.273-274].

Дані для формування прибутку від надання послуг наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Фінансовий результат від реалізації послуг ХКП «Електротранс»

Показник	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+,-)	Темп росту, %
Доход від надання послуг, тис. грн.	18712,3	24559,8	5847,5	131,2
Валовий прибуток, тис. грн.	1514,4	5447,9	3933,5	359,7
Рівень валового прибутку, % до доходу від надання послуг	8,093	22,182	14,089	274,1
Адміністративні витрати, тис. грн.	1213,7	1514,1	300,4	124,8
Рівень адміністративних витрат, % до доходу від надання послуг	6,486	6,165	-0,321	95,1
Витрати на збут, тис. грн.	102,5	127,2	24,7	124,1
Рівень витрат на збут, % до доходу від надання послуг	0,548	0,518	-0,03	94,5
В тому числі:				
Умовно-змінні витрати на збут:				
-сума, тис. грн.	69,3	82,4	13,1	118,9
-рівень, % до доходу від надання послуг	0,370	0,336	-0,034	90,8
Умовно-постійні витрати на збут, тис. грн.	33,2	44,8	11,6	134,9
Прибуток від надання послуг, тис. грн.	198,2	3806,6	3608,4	1920,6
Рівень прибутку від надання послуг, % до доходу від надання послуг	1,059	15,499	14,44	1463,6

Традиційна методику розрахунку впливу факторів на зміну прибутку від надання послуг:

1. Вплив зміни фізичного обсягу доходу від надання послуг:

$$\Delta \Pi_{ДП}^H = \frac{(ДП_1 - ДП_0) \cdot P_{\Pi_0}^H}{100} = \frac{(24559,8 - 18712,3) \cdot 1,059}{100} = 61,9, \quad (2)$$

де $P_{\Pi_0}^H$ – рівень прибутку від надання послуг.

2. Вплив зміни рівня валового прибутку:

$$\Delta \Pi_{ВП}^H = \frac{(P_{ВП_1} - P_{ВП_0}) \cdot ДП_1}{100} = \frac{(22,182 - 8,093) \cdot 24559,8}{100} = 3460,2. \quad (3)$$

3. Вплив зміни рівня адміністративних витрат:

$$\Delta\Pi_{P_{AB}}^H = -\frac{(P_{AB_1} - P_{AB_0}) \cdot ДП_1}{100} = -\frac{(6,165 - 6,486) \cdot 24559,8}{100} = 78,8 \quad (4)$$

4. Вплив зміни рівня витрат на збут:

$$\Delta\Pi_{P_{ЗВ}}^H = -\frac{(P_{ЗВ_1} - P_{ЗВ_0}) \cdot ДП_1}{100} = -\frac{(0,518 - 0,548) \cdot 24559,8}{100} = 7,4. \quad (5)$$

Сукупність впливу факторів на зміну прибутку із застосуванням традиційної методики становитиме 3608,3 тис. грн. Однак дана методика має ряд недоліків, так як вона не враховує взаємозв'язок залежності витрат від обсягу доходів від надання послуг. Тому, при розрахунку впливу факторів на прибуток зміни рівнів адміністративних витрат і витрат на збут, не враховується їх залежність від зміни обсягу доходу від надання послуг. Ще одним недоліком слід вважати, що вплив зміни обсягу доходу від надання послуг обраховується безпосередньо на прибуток від надання послуг. На нашу думку, доцільніше спершу розрахувати вплив зміни доходу від надання послуг на показники, так як обсяг доходу від надання послуг впливає на всі елементи, що формують прибуток від надання послуг.

Об'єктивно оцінити фінансовий результат від основної діяльності дозволяє нетрадиційна методика факторного аналізу, в якій враховано недоліки традиційної [7].

Нетрадиційна методика розрахунку впливу факторів на зміну прибутку від надання послуг:

1. Вплив зміни доходу від надання послуг на показники, що формують прибуток:

- вплив на суму валового прибутку:

$$\Delta ВП_{ДП} = \frac{(ДП_1 - ДП_0) \cdot P_{ВП_0}}{100} = \frac{(24559,8 - 18712,3) \cdot 8,093}{100} = 473,2; \quad (6)$$

- вплив на суму витрат на збут:

$$\Delta ЗВ_{ДП}^{ЗМ} = \frac{(ДП_1 - ДП_0) \cdot P_{ЗВ_0}^{ЗМ}}{100} = \frac{(24559,8 - 18712,3) \cdot 0,370}{100} = 21,6, \quad (7)$$

де $P_{ЗВ}^{ЗМ}$ – рівень умовно-змінних витрат на збут.

Вплив зміни фізичного обсягу доходу від надання послуг:

$$\Delta\Pi_{ДП}^H = \Delta ВП_{ДП} - \Delta ЗВ_{ДП}^{ЗМ} = 473,2 - 21,6 = 451,6. \quad (8)$$

2. Вплив зміни рівня валового прибутку:

$$\Delta\Pi_{P_{ВП}}^H = \frac{(P_{ВП_1} - P_{ВП_0}) \cdot ДП_1}{100} = \frac{(22,182 - 8,093) \cdot 24559,8}{100} = 3460,2. \quad (9)$$

3. Вплив зміни суми адміністративних витрат:

$$\Delta\Pi_{AB}^H = -AB = -(AB_1 - AB_0) = -(1514,1 - 1213,7) = -300,4. \quad (10)$$

4. Вплив зміни рівня умовно-змінних витрат на збут:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_{P_{ЗВ}}^H &= -\Delta ЗВ_{P_{ЗВ}}^{ЗМ} = -\left(\frac{ДП_1 \cdot (P_{ЗВ_1}^{ЗМ} - P_{ЗВ_0}^{ЗМ})}{100}\right) = \\ &= -\left(\frac{24559,8 \cdot (0,336 - 0,37)}{100}\right) = 8,4. \end{aligned} \quad (11)$$

5. Вплив зміни суми умовно-постійних витрат на збут:

$$\Delta\Pi_{ЗВ}^H = -\Delta ЗВ^{ПОСТ} = -(ЗВ_1^{ПОСТ} - ЗВ_0^{ПОСТ}) = -(44,8 - 33,2) = -11,6, \quad (12)$$

де $\Delta ЗВ^{ПОСТ}$ – зміна суми умовно-постійних витрат на збут;

$ЗВ^{ПОСТ}$ – сума умовно-постійних витрат на збут.

Згідно з нетрадиційною методикою, сукупність впливу факторів на прибуток становитиме 3608,2 тис. грн. Результати обрахунку свідчать про те, що вплив на зміну прибутку від надання послуг рівня валового прибутку не залежить від методики, однак при застосуванні традиційної методики показник впливу обсягу доходу від надання послуг занижений і приблизно в семеро менший, ніж при застосуванні нетрадиційної.

Висновки. Тому, вагомими перевагами від застосування нетрадиційної методики над традиційною є:

- 1) можливість розрахунку впливу зміни доходу від надання послуг на усі показники, що формують прибуток від надання послуг;
- 2) врахування залежності витрат від зміни обсягу доходу від надання послуг;
- 3) можливість більш точно визначити вплив зміни рівнів витрат завдячуючи розподілу на умовно-змінні та умовно-постійні.

Література

1. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Збірник систематизованого законодавства. – 2001. – С. 21-26.
2. Бабин І.М. Методичні аспекти обліку платних послуг // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 17. – Львів: Львівська комерційна академія, 2005. – С. 358-364.
3. Боднарюк І.Л. Вплив зміни рівня витрат та інших факторів на величину операційного прибутку // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 22. – Львів: Львівська комерційна академія, 2006. – С. 404-409.
4. Гринів Б.В. Аналіз витрат обігу та шляхи його вдосконалення // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 16. – Львів: Львівська комерційна академія, 2004. – С. 175-180.
5. Економічний аналіз: Навч. Посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; За ред. проф. М.Г. Чумаченька. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
7. Цукатова О.В., Горошанська О.О., Кащена Н.Б. Особливості аналізу фінансових результатів підприємств торгівлі // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 16. – Львів: Львівська комерційна академія, 2004. – С. 453-457.

Надійшла 21.03.2010

УДК 330.322

С. А. МАТЮХ

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено методичні підходи до формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства на основі аналізу стану зовнішнього та внутрішнього середовища, дослідження інноваційної активності та оцінки інноваційного потенціалу.

Approved the generalized methodics on forming the innovational development of the industrial enterprise by analyzing the inner and outer environment.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку, інноваційний потенціал.

Постановка проблеми. В умовах економічної інтернаціоналізації досвід успішних компаній свідчить, що на міжнародному ринку інновації та креативні рішення забезпечують виключні конкурентні переваги, довгострокову доходність та високі темпи розвитку. Однак кризові тенденції, що породжують нестабільність зовнішнього оточення, а також знижують внутрішній економічний потенціал, при неадекватному менеджменті компаній, спричиняють сповільнення та «замороження» інноваційної діяльності. За таких умов інновації залишаються джерелом розвитку лише теоретично, та не знаходять своєї практичної реалізації. В зв'язку із цим особливого значення набуває стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств на основі процесу їх передбачення, регулювання та пристосування.

Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства покликане орієнтувати виробничу діяльність на запити сучасного споживача, гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягати конкурентних переваг, що відповідають рівню міжнародного ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний вклад в розвиток методології формування стратегії розвитку і управління внесли вчені: Ансофф І., Друкер П., Котлер Ф., Томпсон А., Віханський О., Оберемчук В., Фатхутдінов Р. та інші.

Дослідженнями проблем розвитку інноваційної діяльності також займалися видатні зарубіжні та вітчизняні вчені: Санто Б., Твісс Б., Архангельський В., Гунін В., Ільєнкова С., Крилова І., Ілляшенко С., Гурков І., Семиноженко В. Особлива увага в працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмів формування інноваційних стратегій. Однак дослідження в області формування інноваційної стратегії розвитку підприємства не є завершеними. Значно розходження в трактуванні понять, недостатня чіткість механізму формування ефективної інноваційної стратегії в умовах кризи свідчить про доцільність продовження досліджень даного спрямування.

Основний матеріал дослідження. Світовий бізнес ніколи не перебуває в стані спокою, він або розвивається швидкими темпами, або дестабілізується кризовими процесам. Разом з тим, і в першому, і другому випадку, він залишає поза конкуренцією неефективне виробництво, витісняючи його із ринку. Зміни, що відбуваються сьогодні в світі та економіці України, все більше вимагають від керівників підприємств стратегічного бачення, що передбачає вибір альтернатив і перспектив розвитку власного

бізнесу, прийняття сміливих інноваційних рішень. Формування інноваційних стратегій в умовах світової кризи покликане вирішити найважливіші стратегічні завдання: стабілізувати та розвинути свою діяльність, зберегти своїх клієнтів та кадровий потенціал підприємства.

Стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів управління інноваційною діяльністю, що забезпечують конкурентні переваги на інноваційній основі.

Поняття “стратегія” у сучасному розумінні – це довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики

Метою стратегії є забезпечення не стільки поточного успіху, скільки прискореного постійного розвитку організації в умовах конкуренції, лідерства на ринку.

Інноваційна стратегія націлена на формування глобальних змін в економічній ситуації та пошуку масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства [4].

Співставляючи інноваційні стратегії підприємства з класичними еталонними стратегіями, можна визначити їх кореляцію зі:

1) стратегією розвитку продукту (група стратегій концентрованого росту); за цією стратегією підприємство розвивається в традиційній для себе галузі;

2) стратегією диверсифікації. Підприємство розширює свою діяльність і в інших галузевих напрямках, більш перспективних та доходних.

Однак, відмінною ознакою для інноваційної стратегії є її новизна, передусім, для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому.

Розробка та виведення інновацій на ринок підприємством потребують попереднього стратегічного аналізу із використанням наукових методів і підходів для прийняття аргументованого рішення. З врахуванням усіх існуючих методик та підходів до формування стратегії, нами визначено структурно-логічну модель формування інноваційної стратегії розвитку підприємства. Дану модель побудовано відповідно основних стадій прийняття стратегічного рішення: стратегічний аналіз, стратегічний вибір, реалізація та оцінка стратегії (рис. 1).

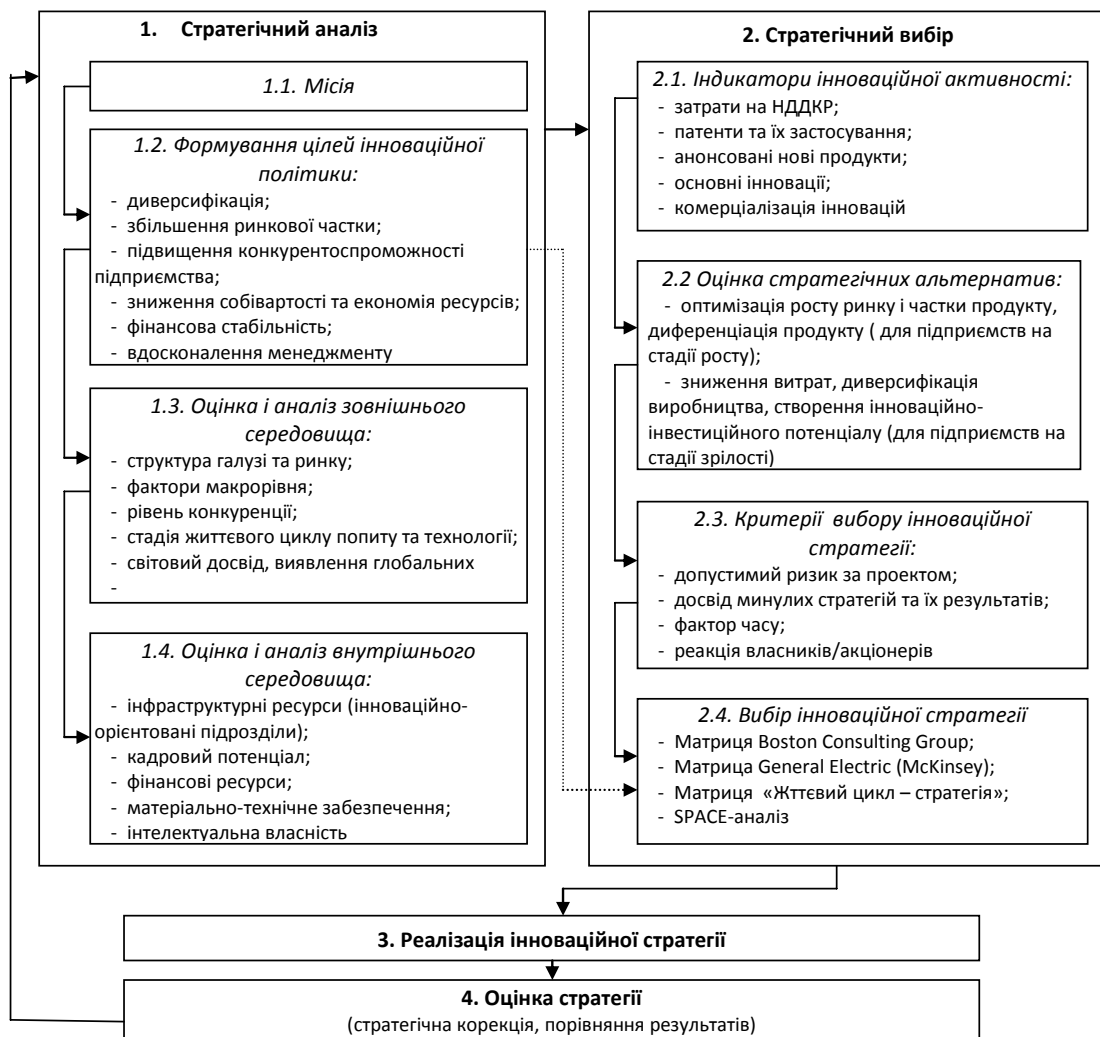


Рис. 1. Модель формування інноваційної стратегії промислового підприємства

Інноваційна стратегія має ряд специфічних особливостей, а також визначену цільову установку, в зв'язку із чим виникає необхідність конкретизації кожного етапу процесу розробки стратегії.

Вибір стратегії здійснюється за кожним напрямком, який виділявся при формуванні цілей інноваційної політики. Зазначимо, що постановка цілей інноваційної політики має враховувати фактори, що визначаються стадіями життєвого циклу розвитку промислового підприємства (зародження, росту, зрілості чи спаду) [2, с.156].

Формуючи стратегію інноваційного розвитку, сучасне підприємство використовує комплексний підхід на основі двох складових [4, с.56].

- ринкової складової, яка передбачає всебічний аналіз зовнішнього середовища підприємства та врахування макрофакторів; за орієнтації на ринок, підприємство чітко націлене на ринки збуту своєї продукції та пошук нових комерційно привабливих сегментів ринку;

- ресурсної складової, яка головний фактор успіху вбачає в ефективному використанні ресурсів підприємства і передбачає оцінку його сильних та слабких внутрішніх сторін. Ефективне поєднання інтелектуальних і матеріальних ресурсів дозволяє зберегти чи розвинути конкурентні переваги на цільових ринках, а відповідно впливає на результативність господарської та фінансової діяльності.

Ринкова складова орієнтує підприємство на розробку нових продуктивних інновацій, тоді як ресурсна складова орієнтує підприємство на пошук нових технологій виробництва та пошук альтернативних джерел сировини, матеріалів та енергії. Ефективним є їх раціональне поєднання, яке забезпечить підприємству інноваційний шлях розвитку та досягнення конкурентних переваг. Відтак зазначені складові можуть розглядатися лише як цілісний механізм інноваційної стратегії.

Ринкове середовище формує загальні умови бізнесу, визначаючи загальні тенденції економічної динаміки, сприятливі для розширення діяльності підприємств чи її згорання. Чинники зовнішнього середовища мають об'єктивний характер: відображають дію економічних законів і не залежать від діяльності підприємства, але мають суттєвий вплив на неї. Тому розгляд їх з позиції ідентифікації та прогнозування надає їм суб'єктивного характеру. Саме тому в процесі аналізу визначають чинники макросередовища, які найбільше впливають на діяльність підприємства, а також, які з них є потенційними носіями загроз або можливостей [3].

До основних чинників макрооточення відносять: стан галузі і економіки країни, політичну ситуацію; зовнішньоекономічну, фінансово-кредитну політику, інноваційну політику, податкове і господарське законодавство, демографічні тенденції, купівельну спроможність населення, рівень інфляції, темпи науково-технічного прогресу і т.п.

Ще однією складовою зовнішнього середовища є мезооточення (структура галузі та ринку), яке включає елементи бізнес-контактів підприємства - існуючі і потенційні конкуренти; покупці, їх смаки, звички, традиції; постачальники, які забезпечують виробників необхідними ресурсами. Таким чином, аналіз зовнішнього оточення передбачає виявлення тих чинників, які є незалежними від діяльності підприємства, однак впливають на ефективність його роботи підприємства.

На вибір інноваційної стратегії підприємства здійснюють вплив параметри його внутрішнього середовища чи інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал виражає можливості підприємства до створення та комерціалізації наукових знань та ефективного використання нових технологій в практичній діяльності. До таких параметрів внутрішнього середовища ресурсів, необхідних для ведення інноваційної діяльності:

- інтелектуальні ресурси у формі технічних рішень, технічної документації, винаходів, патентів, ліцензій, ноу-хау, промислових зразків та корисних моделей;

- матеріальні ресурси, необхідні для забезпечення інноваційних розробок;

- фінансові ресурси у формі грошових коштів, анонсованих на створення інноваційного продукту чи прогресивної технології;

- кадрові ресурси у формі кваліфікованого, освіченого та креативного персоналу, менеджерів-новаторів, спеціалістів в сфері маркетингу, ринкового прогнозування та споживацької поведінки;

- інфраструктурні ресурси у вигляді раціональної управлінської структури, що заохочує інноваційний пошук власних інноваційних підрозділів, конструкторських бюро та лабораторій.

В сучасних умовах інтенсивність інноваційного оновлення пропонованої на ринку продукції весь час зростає. За цих умов інноваційність визначає приналежність підприємства до групи технологічних лідерів своєї галузі, а не монопольне право на певний інноваційний продукт. Інноваційна рента також розподіляється між групою найбільш активних і успішних в науковому пошуку учасників ринку, а тому усереднюється. Це можна розглядати і як позитивну тенденцію, так як у виробників виникає додаткова необхідність в якісному покращенні товару і, як наслідок, підвищуються стандарти конкурентоспроможності. Так уже сама конкуренція виступає стимулом інноваційного розвитку. Таким чином, формування інноваційної стратегії і визначення інноваційного потенціалу підприємства має враховувати не тільки інноваційні можливості, але і оцінювати достатність ресурсів для розширеного відтворення на основі інновацій [1, с.11].

На основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства визначаються та

оцінюються індикатори інноваційної активності підприємства, після оцінки яких формуються стратегічні альтернативи, із яких згідно з критеріями вибирається оптимальна інноваційна стратегія розвитку підприємства, що відповідає встановленій стадії життєвого циклу підприємства.

Обираючи ту чи іншу стратегію, керівництво підприємства має встановити відповідність її критеріям вибору:

- ризик – який рівень ризику підприємство вважає допустимим для кожного із управлінських рішень;

- досвід минулих стратегій і результатів їх реалізації, дозволить уникнути типових помилок та більш успішно приймати нові;

- фактор часу – своєчасність виходу на ринок з інноваційною продукцією, збалансування етапів інноваційної стратегії;

- реакція власників. Стратегічний план розробляється менеджерами організації, що часто може викликати конфліктність інтересів власників / акціонерів та управлінців. З метою уникнення опору змінам та силового тиску стратегія має оцінюватись і з позицій власників.

Завершальним етапом є реалізація обраної інноваційної стратегії та її оцінка. Оцінка полягає в порівнянні досягнутих значень цільових показників із запланованими. За результатами оцінки реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства керівництво може прийняти рішення не лише стосовно коректування цілей інноваційної політики, але і в разі необхідності, коректування місії підприємства.

Висновки. Таким чином, правильно обрана стратегія є результатом і в той же час ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального і організаційного потенціалу підприємства в визначених напрямках, що є основою його конкурентоспроможності.

Однак, не дивлячись на те, що інноваційні стратегії розвитку відкривають нові конкурентні можливості, аналіз діяльності промислових підприємств свідчить, що для більшості сучасних вітчизняних підприємств промисловості завдання стратегічного планування інноваційного розвитку є досить новими. Тому свідоме управління інноваційними змінами на основі науково-обґрунтованих підходів до їх передбачення, оцінки та пристосування до цілей підприємства та динамічних мінливих умов має увійти в практичну діяльність кожного промислового підприємства, особливо експортноорієнтованих.

Література

1. Гольдштейн Г.Я. Стратегічний інноваційний менеджмент: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.

2. Крылова И.К. Формирование конкурентоспособной инновационной стратегии развития предприятия // Реструктуризация промышленных предприятий: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Казань: КГФЭИ, 2005. – С. 156-159.

3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.

4. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия.– М.: Финансы и статистика, 2003.

Надійшла 14.04.2010

УДК 338.50:338.934.5

С. О. КУЗНЕЦОВА

Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ КАТЕГОРІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

В статті запропоновано впровадження методики управлінського обліку фінансових результатів для потреб категорійного менеджменту торговельних підприємств за центрами відповідальності для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів з метою прийняття рішень в структурі управління

In the article introduction of method of administrative account of financial results is offered for the necessities of categorical management of enterprises of auctions after the centers of responsibility for satisfaction of informative necessities of internal users with the purpose of decision-making in the structure of management

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, управлінський облік, категорійний менеджмент.

Вступ. В сучасних кризових умовах проблеми формування фінансових результатів в обліково-інформаційній системі торговельного підприємства набувають все більшого значення, оскільки безпосередньо впливають на отриманий прибуток суб'єктами господарювання. Реалії конкурентного середовища діяльності торговельних структур висувають потребу пристосування обліково-аналітичного забезпечення до нових методів менеджменту, а саме категорійного менеджменту. Саме тому виявлена

об'єктивна необхідність у розробці організаційно-методичних аспектів формування обліку прибутку торговельних підприємств для потреб категорійного менеджменту в умовах прийняття рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій висвітлив, що розгляд проблем управлінського обліку за центрами відповідальності висвітлено у працях вчених-економістів: Нападовської Л.В. [10], Голова С.Ф. [7, 8], Атамас П.Й. [4], Хорнгрена Ч., Фостера Дж. [13], Друрі К. [9], Хендриксен Е. С., М. Ван Бред [12] та інших. Однак, в більшості випадків увага приділялася теоретичним засадам обліку витрат і зовсім не розглядалася методика обліку за центрами відповідальності прибутку в торговельній галузі в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Метою статті є обґрунтування необхідності та запровадження методики управлінського обліку прибутку для потреб категорійного менеджменту торговельних структур господарювання з метою посилення аналітичності і інформативності облікового забезпечення управління для отримання високого фінансового результату діяльності підприємств торгівлі.

Основний розділ. За словами Е. Хендриксена і М. Ван Бреда, оцінка прибутку як показника результату діяльності підприємства є головною ланкою сучасної фінансової звітності. Залежно від мети кінцевий прибуток можливо визначити по різному і адресувати різним користувачам [12, с. 203]. Від правильного визначення фінансового результату в значній мірі залежать прийняті управлінські рішення робітниками менеджменту.

Фінансовий результат, з нашої точки зору, є одним з основних показників не тільки фінансової та податкової, але й внутрішньогосподарської (управлінської) звітності і виступає об'єктом управління.

Серед завдань звітності про прибуток Э. Хендриксен і М. Ван Бред виділяють використання:

- 1) прибутку як показника ефективності діяльності апарату управління;
- 2) даних про прибуток минулих періодів для прогнозування діяльності підприємства і розподілу дивідендів;
- 3) прибутку апаратом управління для аналізу результатів діяльності підприємства і обґрунтування управлінських рішень [12, с. 205].

Достовірна звітність фінансових результатів можлива при належно організованому їх управлінському обліку. Як досить точно і правдиво відмічає Ф. Ф. Бутинець, в управлінському обліку кінцевий фінансовий результат визначається за видами реалізованої продукції, підсумок якого дорівнює фінансовому результату за окремим видом діяльності у фінансовому обліку [6, с. 384]. І це буде діяти тільки в запропонованій системі інтегрованого взаємозв'язку бухгалтерських рахунків фінансового і управлінського видів обліку.

На думку Л. В. Нападовської, в управлінському обліку фінансовий результат формується як мінімум в два етапи:

- на першому етапі визначається валовий фінансовий результат як різниця між доходами (виручкою) від реалізації продукції і сумою виробничих витрат;
- на другому етапі обчислюється сума прибутку як різниця між валовим фінансовим результатом, адміністративними витратами і витратами на збут [10, с. 50-53].

Розвиваючи ідеї автора, слід зазначити, що названі вище фінансові результати, на наш погляд, в управлінському обліку торговельної мережі необхідно визначати не тільки в цілому по підприємству в Звіті про фінансові результати (форма № 2), оскільки це прерогатива фінансового обліку [1, 2], а ще і за окремими видами товарів. Таке твердження пояснюється тим, що валовий і чистий прибуток (збиток) в цілому по підприємству є показниками фінансової звітності, на інформацію якої не розповсюджується комерційна таємниця. Дані управлінської звітності доступні тільки для внутрішніх користувачів і повинні мати більшу інформативність.

Крім того, на нашу думку, в управлінському обліку необхідно визначати фінансові результати не тільки від основної діяльності, але і від іншої операційної, фінансової, інвестиційної діяльності і при надзвичайних подіях.

Професор Л. В. Нападовська до таких видів діяльності відносить основну, фінансову, іншу фінансову і надзвичайні події [10, с. 54].

Як відзначають Э. Хендриксен і М. Ван Бред, ефективність стандарту управління можна оцінити точніше, якщо прибуток структурований за видами діяльності і в більшій або меншій мірі контролюється адміністрацією. Крім того, класифікація складових прибутку за видами діяльності дозволяє отримати більш обґрунтовані прогнози [12, с. 207].

Певні передумови для організації управлінського обліку фінансових результатів за видами діяльності на вітчизняних підприємствах існують, так як на рахунку 79 «Фінансові результати» прибутки або збитки відображаються на чотирьох субрахунках:

- 791 «Результат операційної діяльності»;
- 792 «Результат фінансових операцій»;
- 793 «Результат іншої операційної діяльності»;
- 794 «Результат надзвичайних подій» [3].

Але ж у ході дослідження виявлено, що для цілей управління торговельним підприємством за

категоріями товарного асортименту законодавчо діючі рахунки в Плані рахунків не зовсім підходять.

Впровадження в Україні реформи бухгалтерського обліку створило значні переваги і посилило його інформативність, але накопичення інформації про прибуток основної діяльності все одно узагальнюється на субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» і не надає деталізації даних. Крім того, з нього не видно також співвідношення доходів з витратами, для яких вони були понесені.

Діюча практика обліку в Україні дозволяє використовувати в торгових підприємствах інтегрований підхід до структури взаємодії бухгалтерських рахунків фінансового обліку і внутрішньогосподарчого (управлінського). Інтегрований підхід в бухгалтерській системі дозволив розробити структуру взаємозв'язку синтетичних і аналітичних рахунків формування фінансових результатів за напрямками в умовах категорійного менеджменту діяльності торгових підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Структура взаємозв'язку синтетичних і аналітичних рахунків формування фінансових результатів торгових підприємств за напрямками в умовах категорійного менеджменту

Код і назва субрахунку	Аналітичні рахунки				
	Першого порядку	Другого порядку	Третього порядку	Четвертого порядку	П'ятого порядку
1	2	3	4	5	6
791 «Результат операційної діяльності»	7911 «Фінансовий результат від торговельної діяльності»	Фінансовий результат у розрізі структурних підрозділів – магазинів торгового підприємства (центрів відповідальності доходів)	Фінансовий результат у розрізі класів товарів	Фінансовий результат у розрізі товарних категорій (центрів відповідальності прибутку)	Фінансовий результат у розрізі товарних підкатегорій
	7912 «Фінансовий результат від іншої операційної діяльності»	Фінансовий результат у розрізі окремих видів реалізованої іноземної валюти, окремих видів операційної оренди та ін.	-	-	-

Дослідження показало, що план рахунків бухгалтерського обліку дозволяє торговим підприємствам використовувати методіку обліку фінансових результатів орієнтовану на систему обліку «Директ-костинг». У відповідності до якої усі витрати торговельного підприємства розділяються на змінні, які виникають у самих торговельних точках (структурних підрозділах, магазинах) і безпосередньо зв'язані із продажем товарів, та постійні – загальногосподарські, тобто загальноторговельні адміністративно-управлінські витрати.

Аналіз характеру поведінки витрат торговельної діяльності дозволив пропонувати змінні витрати у розрізі підприємства роздрібною торгівлі обліковувати на рахунку 93 «Витрати на збут», а постійні по торговельному підприємству на рахунку 92 «Адміністративні витрати». При цьому варіанті обліку пропонується розподіляти змінні та постійні витрати між видами і групами товарів. В цьому випадку виникає можливість підрахунку витратомісткості товарів безпосередньо із даних рахунка 93 «Витрати на збут» та 92 «Адміністративні витрати».

Огляд попередніх робіт показав, що у Белявцевої В.В. розглянуто класифікацію витрат торгово-виробничих підприємств на змінні та постійні і тільки рекомендована до використання система обліку витрат за методом «Директ-костинг» [5, с. 9, 12-13]. Однак, конкретизованої методіки не представлено, тому не зрозуміло яким чином можна вивести маржинальний дохід від реалізації товарів і отримати ступеневі звіти саме з облікової інформації. Також, запропонована аналітика до рахунку 94 «Витрати на товарозабезпечення» зовсім суперечить діючій практиці, тому що код рахунку 94 зайнятий рахунком «Інші витрати операційної діяльності».

Вітчизняний план рахунків, незважаючи на його недосконалість, на наш погляд, все таки можливо пристосувати до управлінських потреб шляхом використання та впровадження вільних кодів рахунків.

В діючому Плані рахунків для узагальнення інформації про доходи, а також виявлення кінцевого фінансового результату діяльності підприємства за звітний період призначено клас 7 «Доходи і результати діяльності», який містить наступні вільні коди рахунків, а саме 77 та 78.

У зв'язку з цим, для організації обліково-аналітичної інформації про доходи і витрати товарних позицій і категорій в аналітичному розрізі згідно з системою «Директ-костінг» пропонуємо ввести у використання безсальдовий активно-пасивний рахунок 78 «Маржинальний дохід», у дебет якого необхідно списувати суми з субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» у розрізі товарних позицій, а також рахунку 93 «Витрати на збут» розподілені між видами товарів. У кредит – відносити суми з субрахунку 702 «Дохід від реалізації товарів», а також у розрізі товарних позицій.

Далі кредитове (або дебетове) сальдо рахунку 78 «Маржинальний дохід», яке покаже суму покриття змінних витрат (або збиток), списується на субрахунок 7911 «Фінансовий результат від торговельної діяльності» проведенням:

- у сумі маржинального прибутку -

Дт 78 «Маржинальний дохід»

Кт 7911 «Фінансовий результат від торговельної діяльності»;

- у сумі збитку -

Дт 7911 «Фінансовий результат від торговельної діяльності»;

Кт 78 «Маржинальний дохід»

Згідно з цією методикою, у дебет субрахунку 7911 «Фінансовий результат від торговельної діяльності» належить також списувати суми з рахунку 92 «Адміністративні витрати» розподілені між видами товарів.

Складність виникає при розрахунку розподілу змінних і постійних витрат торговельної діяльності (рахунки 92, 93) між видами реалізованих товарів. Це пояснюється тим, що для отримання достовірних результатів необхідно правильно і обґрунтовано вибрати базу розподілу [14].

Слід зазначити, що рекомендований рахунок 78 «Маржинальний дохід» вводиться тільки для цілей управлінського обліку торговельних підприємств, тому не повинен впливати на відображення результатів діяльності підприємства в цілому і не враховується у зовнішній звітності. За цим, на кінець звітного періоду рахунок 78 «Маржинальний дохід» сальдо не має.

З метою отримання такої інформації план рахунків має бути диференційований за відповідними ознаками на основі детального кодування названих даних. З цього приводу, основний акцент пропонуємо робити на конкретизації доходів і витрат та, як наслідок, отриманого прибутку у розрізі його видів за центрами відповідальності категорійного менеджменту, які виділено автором у таблиці 1. Зроблена пропозиція означає посилення аналітичності обліку з урахуванням співвідношення доходів і витрат для отримання прибутку за місцями його виникнення.

Особливий підхід до групування та відображення прибутку за категорійними центрами відповідальності потребує виділення окремої групи рахунків другого, третього, четвертого порядків, які мають самостійну систему запису на рахунках і самостійне балансове узгодження оборотів та сальдо за рахунками.

Постає питання як впровадити в інформаційну структуру внутрішньогосподарського контролю запропоновану методику обліку торговельного прибутку за категоріями?

В. Снегірьова зазначає, що у роздрібній торгівлі під категорією розуміють сукупність елементів, об'єднання яких у групу здатне принести позитивний ефект у процесі реалізації, підвищити ефективність і продуктивність управляючої системи.

Товарна категорія – сукупність товарів, об'єднання яких до групи для спільного управління відповідає цілям і задачам категорійного управління. В категорію можуть об'єднуватися товари, які належать до різних товарних груп, підгруп чи видів [11, с. 96].

Отже, ефективність управління категорією залежить від того, наскільки грамотно підібрані товари в її структурі. Тому, найбільш важливим етапом, від чого залежить успіх всієї системи категорійного менеджменту, є формування категорій в структурі асортименту, яке відбуватиметься у інформаційному середовищі бухгалтерського обліку.

Досліджено, що ґрунтовними методами формування товарних категорій є ідентифікація, групування і класифікація. Так, класифікація – це розділення множини об'єктів на підмножини, за подібними чи різними ознаками у відповідності до прийнятого методу. У науковій літературі розрізняють два методи класифікації: ієрархічний та фасетний. В ході дослідження доведено - для роздрібної торговельної мережі більш підходить ієрархічний метод класифікації, а саме послідовне розділення множини об'єктів на підпорядковані класифікаційні групи.

Таким чином, впровадження методики обліку прибутку за категоріями торгового асортименту передбачає складання ієрархічного товарного класифікатора, тобто розділення всіх товарів на рівні: класів, товарних категорій і підкатегорій. При цьому товари на кожному рівні об'єднуються чи в клас, чи в категорію, чи в позицію за загальними ознаками і властивостями. Далі виділимо три основні рівня ділення товарного класифікатора:

Перший рівень – клас товарів: чим крупніший формат магазину, тим більше рівнів ділення.

Другий рівень – товарна категорія: це сукупність товарів, об'єднаних деякою зальною ознакою – видом товарів, засобом виробництва чи застосування і т. п.

Третій рівень – товарна підкатегорія: це сукупність товарів, які покупець сприймає як схожі між собою, чи товар об'єднаний спільним використанням. Структурно-логічну побудову класифікаційного виділення товарних позицій для потреб обліку в умовах категорійного менеджменту наведено на рис. 1.

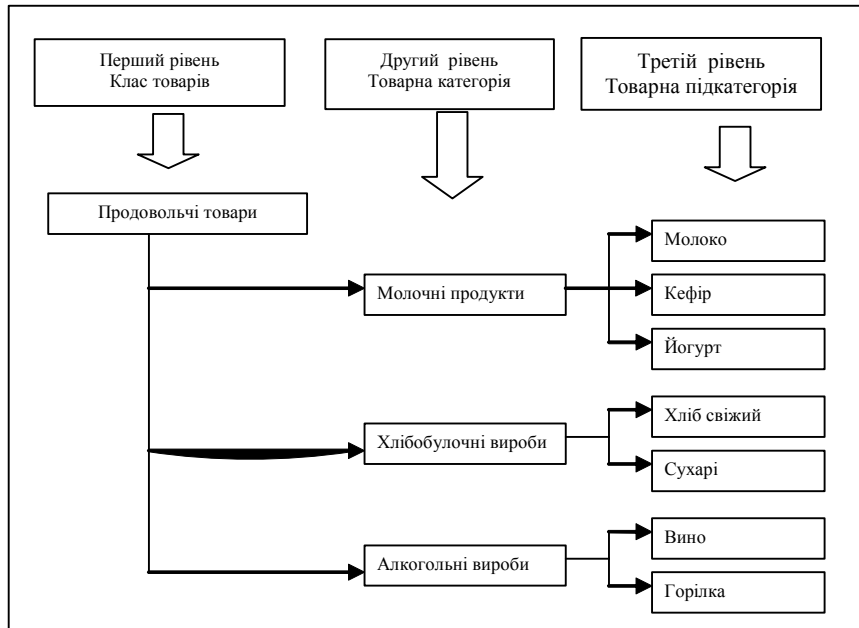


Рис. 1. Структурно-логічна побудова класифікаційного ділення товарів на рівні для обліку прибутку в умовах категорійного менеджменту торговельної діяльності

Отже, для побудови цілісної системи обліку прибутку за категоріями товарного асортименту необхідно визначення аналітичних рахунків витрат, доходів та прибутків, згідно товарного класифікатора і, важливо, щоб усі рівні мали наступне ділення: клас ділився на категорію, категорії на підкатегорії, а в подальшому та товарні позиції. Безумовно, запровадження системи обліку торговельного прибутку за категоріями можливо лише в умовах використання сучасних комп'ютерних технологій.

Так, план рахунків за своїм змістом є особливим класифікатором ресурсів, які використовуються підприємством у процесі діяльності. Основою класифікації є поділ множин на підмножини за схожістю чи відмінностями, за ознакою або сукупністю ознак, які характеризують елементи множини. Через те, господарська операція передбачає наявність ознак, достатніх для визначення бухгалтером значень додаткових або узагальнюючих ознак відповідних об'єктів, які в сукупності забезпечують однозначне визначення кореспонденції рахунків. Аналітичні рахунки також можуть формуватися автоматично на основі опису структури коду рахунків та інформації, що характеризує напрями використання відповідних ресурсів. Для вирішення даних задач необхідно створити базу знань із використанням теорії множин та матриці бінарних відношень в умовах комп'ютерної обробки даних.

Значення ознак об'єктів при здійсненні господарської операції порівнюється зі значеннями у довідниках для визначення номера рахунку, тим самим, формується бінарний пошуковий образ, згідно зі структурою матриці правил визначення рахунків. Збіг пошукового образу призводить до автоматичного вибору рахунку.

Виходячи з цих можливостей, пропонуємо за умов ведення комп'ютерного обліку до субрахунків 282 «Товари в торгівлі», 702 «Дохід від реалізації товарів», 902 «Собівартість реалізованих товарів», до рахунку 78 «Маржинальний дохід», до субрахунку 7911 «Фінансовий результат від торговельної діяльності» виділяти і додавати аналітичні ознаки рахунків управлінського обліку (рис. 2).

При оприбуткуванні товари вводяться бухгалтером в базу даних підприємства будь-якої інформаційної системи на субрахунок 282 X XXX «Товари в торгівлі», заводиться картка товарної позиції, де вказується назва товару, строки придатності, ціна, штриховий код та ін., а також зазначається аналітичний рахунок згідно з пропонуваним виділенням центрів відповідальності доходів – магазинів торговельного підприємства і товарного класифікатора за категоріями. Коли товарна позиція приходить вдруге, то бухгалтер вибирає в базі даних назву товару, а проведення формується автоматично, так як аналітичні ознаки вже введені у карточку товарної позиції. Отож, при отриманні, наприклад, третім магазином мережі (центром відповідальності) торговельного підприємства від постачальника товарної позиції «Молоко» в бухгалтерському обліку буде сформована кореспонденція рахунків:

Дт 282 3 142 «Товари в торгівлі – магазин № 3 – молоко»

Дт 641 «Розрахунки з податків – ПДВ»

Кт 631 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

Досягнення аналітичності до субрахунку 702 X XXX «Доход від реалізації товарів» пропонується через впровадження системи «Торгівля і сервіс» чи іншого програмного модуля подібного класу і можливостями, який дозволить одразу ж після продажу товарів у торговельному залі, шляхом перенесення даних ідентифікувати дохід від реалізації та віднести його на конкретну товарну позицію саме в бухгалтерському обліку.

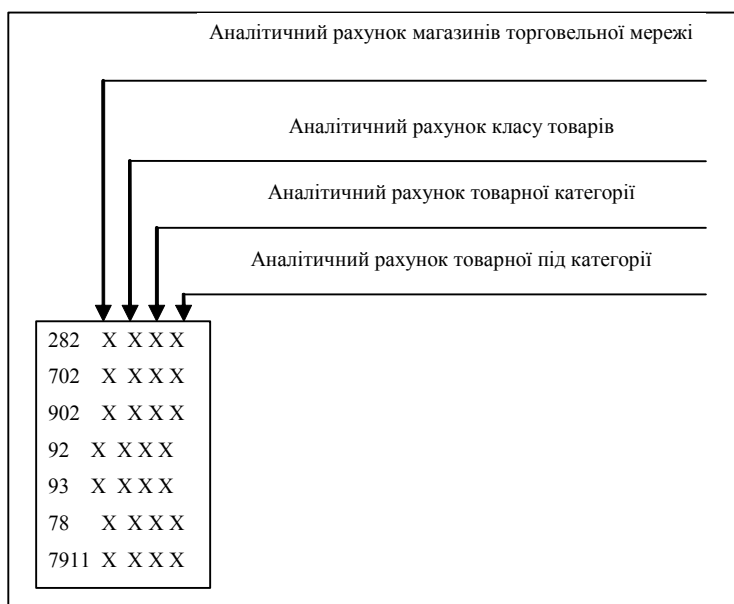


Рис.2. Аналітичні ознаки рахунків бухгалтерського обліку в умовах категорійного управління торговельним прибутком

Водночас з реалізацією товарної позиції у торговельному залі і відображенні доходу від реалізації настає можливим списання витрат від реалізації на субрахунок 902 X XXX «Собівартість реалізованих товарів».

В автоматизованому бухгалтерському обліку у випадку продажу через роздрібну торговельну мережу означеної товарної позиції буде сформована наступна кореспонденція рахунків. При відображенні доходу від реалізації товарної позиції «Молоко»:

Дт 301 «Каса в національній валюті»

Кт 702 3 142 «Доход від реалізації товарів – магазин № 3 – молоко»;

Водночас на суму ПДВ:

Дт 702 3 142 «Доход від реалізації товарів – магазин № 3 – молоко»

Кт 641 «Розрахунки з податків – ПДВ».

Разом з цим списана собівартість реалізованої товарної позиції:

Дт 902 3 142 «Собівартість реалізованих товарів – магазин № 3 – молоко»

Кт 282 3 142 «Товари в торгівлі – магазин № 3 – молоко».

Списання доходу від реалізації товарної позиції на рахунок маржинального доходу:

Дт 702 3 142 «Доход від реалізації товарів – магазин № 3 – молоко»

Кт 78 3 142 «Маржинальний дохід – магазин № 3 – молоко».

Списання собівартості реалізованої товарної позиції на рахунок маржинального доходу:

Дт 78 3 142 «Маржинальний дохід – магазин № 3 – молоко»

Кт 902 3 142 «Собівартість реалізованих товарів – магазин № 3 – молоко»

Списання розподілених згідно з запропонованою нами методикою змінних витрат на збут [14] на рахунок маржинального доходу:

Дт 78 3 142 «Маржинальний дохід – магазин № 3 – молоко»

Кт 93 3 142 «Витрати на збут».

Таким чином, виходячи з досліджень, сальдо рахунку 78 «Маржинальний дохід» показує отриманий маржинальний дохід конкретної товарної позиції, підкатегорії, категорії, товарного класу, магазину і здатне надати облікову інформацію в системі рахунків бухгалтерського обліку за методом «Директ-костинг» необхідну для управління в умовах матричної структури категорійних центрів відповідальності прибутку.

Наступним етапом є списання сальдо рахунку 78 «Маржинальний дохід» на фінансовий результат діяльності:

Дт 78 3 142 «Маржинальний дохід – магазин № 3 – молоко»

Кт 7911 3 142 «Фінансовий результат від торговельної діяльності – магазин № 3 – молоко», а також

списання постійних адміністративних витрат, розподілених між видами товарів, на фінансовий результат діяльності:

Дт 7911 3 142 «Фінансовий результат від торговельної діяльності – магазин № 3 – молоко»
Кт 92 3 142 «Адміністративні витрати».

Отже, сальдо рахунку 7911 X XXX «Фінансовий результат від торговельної діяльності» надасть інформацію про отриманий прибуток конкретної товарної позиції, підкатегорії, категорії, товарного класу, магазину у розрізі центрів відповідальності з урахуванням потреб усіх внутрішніх користувачів облікової інформації в умовах категорійного управління товарним асортиментом торговельних підприємств.

Методика застосування управлінського обліку фінансових результатів в системі категорійного менеджменту торговельного підприємства на бухгалтерських рахунках схематично представлена на рис. 3.



Рис. 3. Пропонована методика управлінського обліку фінансових результатів для потреб категорійного менеджменту торговельних підприємств в системі «Директ-костинг» за центрами відповідальності

Висновки. Підводячи підсумок дослідженню організаційно-методичних аспектів управлінського обліку прибутку для потреб категорійного менеджменту, можна зробити висновок, що розглянута методика обліку є універсальною для торговельних суб'єктів господарювання в умовах прийняття рішень різними користувачами облікової інформації, що, в свою чергу, дозволить своєчасно вирішувати загальні завдання управління: забезпечувати управлінський апарат торговельних організаційних структур необхідною економічною інформацією для кількісної оцінки чинників і наслідків ухвалених рішень задля визначення, з високим ступенем точності, витрат, доходів, маржинального доходу та фінансового результату за видами реалізованих товарних позицій, структурних підрозділів (центрів відповідальності) і торговельному підприємстві в цілому. Виходячи з цього запропонована методика обліку фінансових результатів допоможе здійснювати контроль і управління товарними запасами, оптимізувати обсяг продажу і прибуток, проводити обґрунтовану політику цін з метою своєчасного отримання високого фінансового результату.

Література

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : закон України: [прийнято ВР 16.07.99 р. № 996-14 зі змін. та доповн.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua>>
2. Звіт про фінансові результати : [затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87, зі змінами та доп.] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3. – Х. : Фактор, 2009. – 416 с
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 21.12.99 р. № 892/4185. – Х. : Фактор, 2008. – 192 с. – (Серія «Бібліотека законодавства»).
4. Атамас П. Й. Управлінський облік : [навч. посібник] / Атамас П. Й. – Д. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
5. Белявцева В. В. Організація управлінського обліку в торгово-виробничих підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. В. Белявцева. – Харків, 2006. – 17 с.
6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Ф. Ф.

Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська.]; під ред. Ф. Ф. Бутинця. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — Житомир : ПП "Рута", 2002. — 480 с.

7. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С. Ф. Голов / Міжнародний ін-т менеджменту (МІМ-Київ). — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 522 с.

8. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / Голов С. Ф. — К. : Лібра, 2003. — 704 с.

9. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник [для студ. вузов] / К. Друри ; [пер. с англ.]. — [6-е изд.] — М. : Юнити-Дана, 2007. — XXII, 1401с. — (Серия "Зарубежный учебник").

10. Нападовська Л. В. Управлінський облік : [підручник] / Л. В. Нападовська. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т : Книга, 2004. — 544 с.

11. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / Виктория Снегирева – СПб. : Питер, 2007. – 416 с.

12. Хендриксен Е. С. Теория бухгалтерского учёта; / Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда [пер. с англ.]. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 576 с.

13. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер с англ. — [10-е изд.]. — СПб. : Питер, 2005. — 1008 с. — (Серия «Бизнес-класс»).

14. Чернікаова І. Б. Удосконалення бухгалтерського обліку прибутку для цілей категорійного управління торгівлею / І.Б Чернікова, С.О. Кузнецова // Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища тези доп. : всеукр. наук.-практ. конф., 8-9 квітня. 2010 р. — Первомайськ : ПВ ХДУХТ, 2010. — С. 279-280.

Надійшла 18.04.2010

Підп. до друку 30.04.2010. Ум. друк. арк. 21,52. Обл.-вид. арк. 12,89
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № 434

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу "Вісник Хмельницького національного університету"

ПП Ковальський
29000, м. Хмельницький, вул. Свободи, 53. Тел.-факс (0382) 76-42-92
